

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ  
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ:  
ТЕОРИИ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ**

**МОНОГРАФИЯ**

*Под общей редакцией  
доктора экономических наук  
профессора В.П. Вишневого*

**Донецк**

**2006**

ББК У9(2)261.41

**НЗ2 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.

Авторы

**Вишневский В.П.**, д-р. экон. наук, проф., (введение, 1.2, 2, 3, 4.1, 4.3, 4.5, 5.1, 5.3, 5.5, 5.7, 6.2, 7.2, 7.3, 7.4, 8.2, 8.3, заключение); **А.С. Веткин**, канд. техн. наук (6.2, 6.3); **Вишневская Е.Н.**, канд. экон. наук (1, 2, 3.1); **Бавин Е.В.**, канд. экон. наук (4); **Амоша Е.А.**, канд. экон. наук (5); **Попов С.М.**, канд. экон. наук (7); **Гречишкин А.В.**, канд. экон. наук (8); **Зуев Л.А.**, канд. физ-мат. наук, доц. (4.5, 5.7, 7.3); **Стешенко С.Г.** (5.7, 7.3); **Забаренко Ю.А.** (6.1).

Исследован комплекс теоретических и прикладных проблем налогообложения. Обоснованы направления реформирования налоговой системы Украины, нацеленные на приведение ее в соответствие с институциональными особенностями национального хозяйства, требованиями экономической эффективности и социальной справедливости.

Предназначена для научных работников, преподавателей и студентов вузов, всех, интересующихся проблемами налогообложения.

Досліджено комплекс теоретичних і прикладних проблем оподаткування. Обґрунтовано напрями реформування податкової системи України, націлені на приведення її у відповідність з інституціональними особливостями національного господарства, вимогами економічної ефективності та соціальної справедливості.

Призначена для науковців, викладачів і студентів вузів, всіх, хто цікавиться проблемами оподаткування.

Рецензенты: чл.-корр НАН Украины Н.И. Иванов  
д-р экон. наук, профессор О.Ф. Новикова  
д-р экон. наук, профессор Л.Г. Червова

Рекомендована к печати ученым советом  
Института экономики промышленности НАН Украины  
(протокол №5 от 18.06.2004.)

ISBN

© В.П. Вишневский, А.С. Веткин,  
Е.Н. Вишневская и др., 2006

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
<b>ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	
Глава 1. Основы теории налогов .....	10
1.1. Роль и формы налогов на разных этапах развития общества и материального производства .....	10
1.2. Эволюция взглядов на экономическую сущность и функции налогов .....	34
1.2.1. Политэкономическая ретроспектива .....	36
1.2.2. Современные исследования сущности и функций налогов .....	54
Глава 2. Формирование системы принципов налогообложения .....	65
2.1. Модель налогов как эквивалентного обмена: принцип выгоды .....	70
2.2. Модель налогов как принудительных взносов: принцип платежеспособности .....	75
2.3. Обоснование системы принципов налогообложения для смешанной экономики .....	91
Литература к части 1 .....	107
<b>ЧАСТЬ 2. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ</b>	
Глава 3. Общий уровень, состав и структура налоговой системы .....	113
3.1. Оценка уровня налогов в Украине .....	113
3.2. Анализ состава и структуры налогов .....	120
Глава 4. Налог на прибыль предприятий .....	131
4.1. Основные концепции налогообложения прибыли предприятий .....	131
4.2. Общая характеристика действующего механизма налогообложения прибыли .....	141
4.3. Механизм налогообложения прибыли, распределяемой на дивиденды .....	153
4.4. Эффективность использования льгот по налогу на прибыль для стимулирования развития промышленности .....	173
4.5. Моделирование последствий изменения ставки налога на прибыль промышленных предприятий на доходы бюджета .....	191

4.5.1. Экономическая постановка задачи и построение экономико-математической модели .....	191
4.5.2. Использование модели для оценки последствий снижения ставки налога на прибыль предприятий с учетом отраслевой структуры промышленности .....	203
Глава 5. Налог на добавленную стоимость .....	212
5.1. Понятие и способы исчисления добавленной стоимости .....	212
5.2. Место НДС в системе налогообложения хозяйствующих субъектов .....	225
5.3. Зарубежный опыт использования НДС .....	239
5.4. Особенности действующего порядка налогообложения добавленной стоимости и расчета налоговых обязательств.....	252
5.4.1. История возникновения НДС и его общая характеристика .....	252
5.4.2. Механизм налогообложения добавленной стоимости после налоговой реформы .....	258
5.5. Сравнение влияния НДС и альтернативных видов косвенных налогов на функционирование предприятий .....	263
5.6. Проблемы возмещения НДС при экспорте продукции.....	282
5.7. Оценка влияния НДС на экономический рост с использованием методов экономико-математического моделирования .....	296
Литература к части 2 .....	316

### ЧАСТЬ 3. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Глава 6. Проблемы ухода от уплаты налогов .....	328
6.1. Экономическая сущность и общие принципы налогового планирования .....	329
6.2. Уклонения от уплаты налогов рациональный выбор налогоплательщика .....	342
6.3. "Конвертационный центр" как институт уклонения от уплаты налогов .....	357
Глава 7. Налоговое регулирование деятельности коммерческих банков .....	369
7.1. Особенности украинской системы налогообложения коммерческих банков .....	369
7.2. Анализ зарубежного опыта налогообложения финансовых посредников .....	384

7.3. Экономико-математическое моделирование влияния системы налогообложения коммерческих банков на хозяйственные процессы .....	398
7.3.1. Экономическая постановка задачи .....	398
7.3.2. Алгоритм расчетов и параметризация модели .....	417
7.3.3. Программа вычислительных экспериментов и интерпретация результатов экономико-математического моделирования .....	425
7.4. Пути совершенствования системы налогообложения коммерческих банков .....	442
Глава 8. Налоги и международное движение капиталов .....	451
8.1. Движение капиталов и его влияние на развитие национальной экономики .....	451
8.2. Экономико-математическое моделирование международного налогового равновесия капиталов .....	466
8.2.1. Модель налогового равновесия капиталов для отдельно взятой корпорации .....	469
8.2.2. Модель налогового равновесия капиталов для корпораций двух любых юрисдикций .....	472
8.3. Оценка влияния налогового режима на международное движение капиталов на основе использования функции налогового равновесия .....	476
Литература к части 3 .....	488
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>497</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Проблемы формирования и функционирования налоговой системы постоянно находятся в центре внимания научных работников и практиков. Это закономерно, поскольку, с одной стороны, налоги являются главным источником доходов для финансирования общественных товаров и услуг, без которых обеспечить устойчивое развитие современной смешанной экономики попросту невозможно. А, с другой стороны, налоговая политика, которая используется для государственного регулирования социально-экономических процессов, должна учитывать реалии сложного этапа рыночной трансформации хозяйства Украины, ее курса на интеграцию в международные экономические структуры.

Указанное не означает, что для украинской экономики нужно изобретать какие-то свои, особенные теории налогообложения. Это не так, поскольку фундаментальные цели и принципы построения системы налогов являются общими для всех государств, которые идут путем конституционного обеспечения естественных прав и свобод человека. Однако реализовывать их приходится в рамках необычных для развитых стран ограничений, связанных с отсутствием зрелых демократических и рыночных институтов, низкой степенью доверия граждан к органам власти, низким уровнем платежеспособности граждан и созданных ими предприятий и т.п.

Известно, что по всем этим вопросам уже также написано немало. В частности, можно отметить работы украинских специалистов, – В. Андрущенко [34], О. Василика [67], Ю. Иванова [89], И. Луниной [62], В. Опарина [61], А. Соколовской [8], В. Федосова [61] и др.

Но, во-первых, даже в развитых странах, где фискальная проблематика исследована намного глубже, и научные работники которых опираются на многовековые традиции исследований в сфере финансов, сегодня продолжают острые споры относительно многих наиболее принципиальных вопросов теории и практики налогообложения.<sup>1</sup>

Во-вторых, что касается стран с переходным типом хозяйства вообще и Украины, в частности, то здесь нехватка фундаментальных

---

<sup>1</sup> Один из известных примеров такого рода – дискуссия, организованная University of Munich's Center for Economic Studies в 1998 г., в которой приняли участие два всемирно известных специалиста в сфере общественных финансов – Дж. Бьюкенен и Р. Масгрейв. Подробнее см.: Buchanan James M., Musgrave Richard A. Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Vision of the State. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1999. – 272 p.

комплексных исследований в сфере налогообложения с учетом специфики, наложенной вышеупомянутыми обстоятельствами, является очевидной.

В-третьих, важно учитывать институциональные аспекты налоговой проблематики и не ограничиваться только рамками неоклассических или функциональных финансов. Ибо налог – это не просто некоторая сумма денег, указанная в счете и перечисленная в пользу правительства. Такое понимание игнорирует обстоятельства места и времени и не позволяет установить, чем, например, подоходный налог конца XIX – начала XX века отличается от подоходного налога конца XX – начала XXI века, или почему налоговая система Украины по сути так сильно отличается от европейских, хотя по внешним признакам (составу, структуре и уровню украинских налогов) ее можно считать обычной.

По сути налог – это исторически и пространственно обусловленная форма экономических отношений между налогоплательщиками и общественными органами власти в части финансирования общественных расходов,<sup>1</sup> а налоговая система – целостная совокупность таких отношений, структурированная долгосрочными и относительно устойчивыми формальными и неформальными правилами поведения институциональных единиц.<sup>2</sup>

В этой связи важно подчеркнуть, что именно такие особенные для каждой страны устойчивые (прежде всего неформальные) правила определяют специфику налогов и позволяют объяснить, почему, например, НДС в Украине и VAT в ЕС, при схожем законодательстве – это, как иногда выражаются, "две большие разницы". Более того, они выполняют роль "генов" в эволюции налоговой системы, рациональных поведенческих рутин, обеспечивающих снижение суммарных издержек налогоплательщика. В случае Украины в связи с неразвитостью и перекосами демократических институтов, традиционной нетранспарентностью бюджетно-налоговой системы такие ра-

---

<sup>1</sup> Речь идет именно об общественных органах управления и общественных расходах, а не государственных органах и государственных расходах, поскольку понятие общественного шире государственного. В частности, в Украине общественные органы власти включают органы государственной власти (в том числе местные государственные администрации) и органы местного самоуправления (ст. 5, 118, 140 Конституции Украины), а общественные финансы – государственные финансы и финансы органов местного самоуправления.

<sup>2</sup> В данном случае под институциональными единицами понимаются первичные субъекты общественно-экономической деятельности, отличающиеся самостоятельностью в принятии решений: предприятия, производящие товары и оказывающие услуги; органы государственной власти и управления; политики и бюрократы; группы со специальными интересами; домашние хозяйства; индивиды и различные их объединения.

циональные рутины, которые формировались на протяжении многих лет, побуждают хозяйствующих субъектов к уклонению от уплаты налогов по отработанным схемам с одновременными защитными неформальными платежами, служащими питательной средой для коррупции. Очевидно, что изменить данный "генотип" будет очень не просто.

В этой связи надежды некоторых политиков на то, что стоит только поменять чиновников в центре и на местах или принять новые более совершенные законы, и основные проблемы налоговой системы будут решены, представляются несколько наивными. Важно понимать, что в развитых демократиях налоги исправно платят не потому, что их нельзя или трудно обойти (хотя издержки такого обхода, в отличие от Украины, могут быть действительно высокими), а потому, что такие платежи основаны на доброй воле и осознании особой значимости каждого индивида в гражданском обществе, его личного незаменимого участия в предоставлении общественных благ, характеризующихся свойством неконкурентного потребления. Сформировать, или точнее "вырастить" такое сознание нельзя вдруг, и даже при самых благоприятных условиях на это могут уйти годы, если не десятилетия.

В настоящей работе, подготовленной коллективом специалистов Института экономики промышленности НАН Украины (г. Донецк) и Донецкого национального технического университета МОН Украины, исследован комплекс актуальных проблем налогообложения, которые сгруппированы в три блока, построенные по логике движения от всеобщего через единичное к особенному:

проблемы принципов налогообложения – исследована эволюция теории налогов, разработана методология формирования и предложена система исходных положений, определяющих рациональные основания налогообложения в смешанной экономике;

проблемы налоговой системы – выполнен сравнительный анализ общего уровня, состава и структуры украинских налогов и обоснованы пути совершенствования отдельных их видов – на прибыль предприятий и на добавленную стоимость – как двух крупнейших обязательных платежей, принципиально важных для функционирования украинской экономики;

проблемы влияния налогов на хозяйственные процессы в некоторых особых сферах – рационального поведения экономических агентов, стремящихся минимизировать свои издержки посредством налогового планирования и уклонения от налогов; регулирования



деятельности финансовых посредников в лице коммерческих банков, имеющих особое значение для формирования эффективной системы рыночных институтов; международного движения капиталов и прямых иностранных инвестиций.

Спектр исследованных вопросов достаточно широк, хотя, разумеется, их выбор в значительной степени ограничен имеющимися возможностями проводить фундаментальные научные исследования, наличием специалистов в отдельных сферах налогообложения.

# Часть 1

## Общие принципы налогообложения

### ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ТЕОРИИ НАЛОГОВ

#### 1.1. Роль и формы налогов на разных стадиях развития общества и материального производства

Налоги возникли одновременно с государством и являются его неотъемлемым элементом, обеспечивая финансовую основу деятельности органов власти за счет перераспределения части национального дохода. В демократическом обществе их главное предназначение состоит в финансировании расходов правительства, которое, выражая суверенную волю граждан, перераспределяет ресурсы и организует предоставление необходимых им общественных товаров и услуг.<sup>1</sup>

Сложный процесс эволюции общественных отношений сопровождался последовательным развитием институтов политической системы, организующих управление обществом. В результате современное государство выполняет широкий спектр очень важных и разнообразных функций, которые направлены на обеспечение устойчивого социально-экономического развития: устанавливает законодательные рамки деятельности физических и юридических лиц, формирует инфраструктуру, финансирует образование, здравоохранение, науку и культуру, обеспечивает национальную безопасность и оборону, ликвидирует последствия стихийных бедствий, а также выполняет многие другие значимые задачи. Причем общая тенденция такова, что на протяжении последних столетий относительная роль государства в экономике устойчиво возрастала. Об этом свидетельствует динамика налоговых доходов, мобилизуемых правительствами развитых стран (табл. 1.1).

Как видно из представленных данных, параллельно с многократным увеличением ежегодных объемов национального производства наблюдается также и рост показателя удельного веса налогов в

---

<sup>1</sup> Следует отметить, что предоставление общественных товаров и услуг не означает их выпуск исключительно государственными предприятиями. Необходимые для общества блага могут также производиться на частных предприятиях, но по заказу и под контролем правительства. "Provision – подчеркивает Р. Масгрейв и П. Масгрейв – means the political process by which such goods are made available, and not their public production" [1, 37]. ("Предоставление ... означает политический процесс, посредством которого такие товары становятся доступными, а не их общественное производство").

ВВП – за последние 100 лет в среднем в 4 раза (по рассмотренным странам с 9,3 до 36,2%).

**Таблица 1.1.**

**Налоговые доходы правительств отдельных стран мира в XIX и XX веках (в процентах к ВВП)**

Страны	Годы					
	1870 <sup>a</sup>	1913 <sup>a</sup>	1937 <sup>a</sup>	1965	1980	2002
<b>Европейские страны</b>						
Австрия	...	...	15.7	33.9	39.8	31.6
Бельгия	11.6	...	...	31.1	42.5	46.4
Великобритания	8.7	11.2	22.6	30.4	35.2	35.8
Германия	1.4	3.2	15.9	31.6	33.1	36.0
Ирландия	9.6	11.8	26.3	24.9	31.4	28.4
Испания	9.4	10.3	11.9	14.7	22.9	35.6
Италия	12.5	14.7	31.1	25.5	30.4	42.6
Нидерланды	...	6.4	11.9	32.8	43.4	39.2
Норвегия	4.3	7.7	10.9	29.6	42.7	43.5
Франция	15.3	13.7	20.5	34.5	40.6	44.0
Швейцария	...	2.5	6.0	19.6	28.9	30.3
Швеция	9.5	6.7	8.5	35.0	47.5	50.2
<b>В среднем</b>	<b>9.1</b>	<b>8.8</b>	<b>16.5</b>	<b>28.6</b>	<b>36.5</b>	<b>38.6</b>
<b>Страны других континентов</b>						
Австралия	17.8	16.7	14.9	22.3	27.5	31.6
Канада	4.1	5.5	22.6	25.9	32.5	33.9
Новая Зеландия	...	...	27.0	24.7	33.0	34.9
США	7.4	7.0	19.7	25.0	27.0	26.4
Япония	9.5	...	...	18.3	25.7	25.8
<b>В среднем</b>	<b>9.7</b>	<b>9.7</b>	<b>21.0</b>	<b>23.2</b>	<b>29.1</b>	<b>30.5</b>
<b>Общая средняя</b>	<b>9.3</b>	<b>9.0</b>	<b>17.7</b>	<b>27.1</b>	<b>34.3</b>	<b>36.2</b>

Составлено по: [2, 18; 3, 52-53].

<sup>a</sup> Приведены общие доходы правительства.

То, что повсеместно возрастание национального производства сопровождалось увеличением налогов – это далеко не случайное явление. И дело не только в том, что если индивиды получают больше доходов, то им субъективно легче выделять деньги на общественные нужды (по закону убывающей предельной полезности). Связь здесь намного сложнее. Налоги – сами в известной степени важная причина роста доходов и социального прогресса. Формируя финансовую базу, на которой развивается государство и общественный сектор хозяйства, они способствуют ускорению социально-экономического

развития. Можно утверждать, что цивилизация и государство, а следовательно, поступательная эволюция общества и налоги – это неразрывно связанные понятия. Как в свое время только благодаря акционированию были построены железные дороги, что было не под силу отдельно взятым фирмам, так и налоги позволяют обеспечивать такую концентрацию ресурсов и усилий на проектах, невыгодных с позиций децентрализованных решений хозяйствующих субъектов, которые придают мощный импульс общественному развитию, а также позволяют решать задачи, полезный результат которых не всегда достигается в краткосрочном периоде, но очевиден в долгосрочной перспективе. Примерами этого служат фундаментальные научные исследования, космические программы, современные системы образования. В последнем случае эффект проявляется особенно наглядно. Так, по оценкам западных специалистов, в США повышение продолжительности учебы на один год ведет к увеличению ВВП на 5-15%. Отдача от вложений в образование в развивающихся странах еще выше: инвестиции в начальное образование в странах центральной Африки обеспечивают рост ВВП на 24%, а в группе стран с низким доходом в целом – в среднем на 23% [4, 27-28].

По мере совершенствования материального производства и расширения сферы деятельности товарно-денежных отношений изменялись и усложнялись формы налогов. Этот тезис в целом соответствует положениям теории стадийного развития экономики, сторонники которой считают, что общественный прогресс зависит от прогресса технологического. Например, Х. Хайнрайх в своей работе "A General Theory of Tax Structure Change During Economic Development" (1966) выделяет пять стадий в развитии налоговых систем [5, 13-14]:

первая охватывает промежуток времени от господства натурального хозяйства и зарождения государства до начала разложения феодального строя, то есть докапиталистические формации. Для этого периода характерно доминирование неналоговых доходов государства (к их числу автор относит и фискальные монополии), а из налоговых платежей преобладающими являются традиционные натуральные прямые налоги: на землю, скот, подушные и некоторые другие архаичные повинности;

вторая связана с началом отхода от "традиционного пути" – на первый план выдвигаются косвенные налоги, в особенности таможенные пошлины на внешнюю торговлю;

третья характеризуется относительным ослаблением роли тра-

диционных прямых налогов;

на четвертой, в связи с ускоренным развитием внутренней торговли и товарно-денежных отношений главную роль в налоговых системах начинают играть внутренние акцизы и налоги на продажи, вытесняющие налоговые пошлины, ранее преобладавшие среди источников косвенных налогов;

и, наконец, на пятой стадии, когда экономика достигает своей зрелости, основой налоговых систем становятся современные прямые налоги на личные доходы и прибыли корпораций.

Р. Масгрэйв – один из основоположников современных теорий финансов общественного сектора хозяйства[46] – в эволюции налогов выделяет раннюю и позднюю стадии. По его мнению, на ранней стадии определяющим фактором в экономике является сельское хозяйство. Поэтому в качестве главного элемента налоговой структуры выступает поземельный налог. Кроме того, получают распространение отдельные акцизы и фискальные монополии. Появляются, но количественно пока еще небольшие подоходные налоги на заработную плату, а наиболее эффективный метод налогообложения на этой стадии, по утверждению Масгрэйва, – таможенное обложение внешней торговли[46].

Вторая, более поздняя стадия характеризуется значительным расширением объектов налогообложения, совершенствованием его форм, позволяющим организовывать взимание налогов с использованием более эффективных методов. На этой стадии на бюджетно-налоговые системы во все большей степени воздействуют не только экономические, но также социально-политические и даже идеологические факторы. В частности, подоходное налогообложение строится под влиянием требований классического принципа равенства с учетом дальнейшей централизации функций государственного управления: подоходный налог из налога преимущественно на богатых постепенно превращается в обязательства, затрагивающие основную массу граждан. В то же время идея налоговой справедливости теперь распространяет свое влияние и на сферу косвенных налогов, среди которых появляются высокие налоги на предметы роскоши [5, 13-14].

Некоторые современные российские [6, 157; 7, 39] и украинские ученые [8, 25-37] придерживаются периодизации, которая была предложена в конце XIX века И. Янжулом [9]. Согласно такому подходу в процессе исторического развития налогообложения можно выделить три этапа:

первый охватывает древний мир и начало средневековья; для него характерно преобладание неналоговых доходов, а отдельные прямые и косвенные налоги (поимущественные, земельные, подушные, акцизы, таможенные пошлины) применялись только в экстренных случаях;

на втором (XVI–XVIII века) налоги начинают выступать в качестве постоянного источника финансирования доходов государства, а основная роль при этом отводится косвенным налогам;

третий (XIX–XX века) характеризуется превращением налогов в основной источник государственных доходов; при этом возникают современные, более зрелые и усовершенствованные формы налогообложения, формируются налоговые системы, включающие относительно небольшое число наиболее эффективных (в финансовом и экономическом отношении) налогов.

Различия в представленных точках зрения на этапность эволюции налогов свидетельствует о том, что выявить закономерности изменчивости их роли и форм во времени и пространстве очень непросто. В качестве общей исходной позиции можно указать только на то очевидное обстоятельство, что прежде чем превратиться в главный источник финансирования общественных товаров и действенный инструмент макро- и микроэкономического регулирования хозяйственных процессов, налоги прошли долгий исторический путь становления и развития. При этом важно принимать во внимание, что они представляют собой не только экономическую, но также одновременно и социально-политическую категорию. Поэтому при рассмотрении их генезиса следует учитывать, что на развитие налогов оказал влияние не только такой фактор, как уровень развития материального производства (как, например, по Ханрайху), но также степень прогресса общества и государства, постепенное изменение его сущности и функций.

*Рабовладельческие государства.* История возникновения налогов уходит своими корнями в далекое прошлое, еще в эпоху господства натурального хозяйства. В качестве их прообраза выступали жертвоприношения для храмов и богов, а также дань с побежденных народов в результате войн: первоначально в натуральной, а впоследствии – в денежной форме. Но поставить знак равенства между ними и налогами было бы не совсем корректно.

В частности, жертвоприношение, в отличие от налога, было делом по форме добровольным, поскольку с формальной точки зрения приносить его никто не был обязан. Хотя, по сути, для каждого от-

дельно взятого индивида оно также в известной степени имело принудительный характер – разумеется, за исключением тех личностей, которые могли решиться на выход за пределы господствующих религиозных норм. Однако, для большинства людей подобный шаг в те времена был практически невозможен, так как и автоматически влек за собой существенное ущемление в правах. Поэтому в данном случае можно указать только на определенное сходство пожертвования и прямого налога (то есть такого, который накладывается непосредственно на доход или имущество плательщика).

Что касается дани, то она представляла собой натуральный или денежный сбор, который взимался победителем с побежденных племен или государств. Обычно он делился между завоевателями, но часть добычи, как правило, поступала в распоряжение верховной власти. Дань уже носила принудительный характер, но это был внешний и непостоянный источник. В условиях консолидации подчиненных племен под властью одного вождя или государства дань, которая взималась с этих племен, уже приобретала в какой-то степени значение налога. В результате передачи права его сбора дружинникам и духовенству она постепенно трансформировалась в ренту.

Полученные тем или иным способом материальные и денежные ресурсы использовались органами власти не только на личные нужды отдельных правителей и к ним приближенных, но также на содержание армии, строительство укреплений, храмов, городских стен, прокладку дорог, устройство праздников и т.п., то что сегодня называют общественными товарами (*public goods*) – то есть такими, которые служат интересам общества в целом и пользоваться которыми без ущерба для других может каждый индивид, даже не внося за это личной платы.<sup>1</sup>

В период раннего рабовладельческого строя государство, как правило, не оплачивало деятельность чиновников. Например, в Древнем Египте государственные должности были выборными и почетными, а лица, которые их занимали, использовали для выполнения возложенных на них функций собственные денежные средства. Крупные работы (строительство пирамид, каналов и т.п.) обычно выполнялись силами рабов. На это, как правило, хватало ранее накопленных сокровищ, дани и жертвоприношений. Иными словами, в те времена среди доходов государства доминировали неналоговые ис-

---

<sup>1</sup> В современной экономической теории эти свойства общественных товаров получили название принципов неисключаемости и неконкурентного потребления – *nonexcludability and nonrival consumption* [1, 49].

точники. Но уже тогда начали взиматься и собственно налоги, которые, в отличие от дани и пожертвований, изначально представляли собой установленные органами власти внутренние и относительно постоянные источники финансирования государственных расходов. Например, египетские землевладельцы платили налоги зерном и льном за использование воды Нила для орошения полей. Сборщики налогов оставляли расписки в получении налога, нанося иероглифы льна на стены домов землевладельцев [10, 30]. Тогда же начали получать распространение сборы и пошлины, которые можно считать специфическими разновидностями налогов. В отличие от обычных безэквивалентных налогов, они представляют собой плату за выполнение услуг общественного характера [6, 34]. Но при этом их особенности таковы, что в случае уплаты пошлины отсутствует прямая связь со стоимостью оказываемых услуг, а размер сбора зависит от ее величины.

В период расцвета Древней Греции и Рима потребность в надежных источниках централизованных средств существенно возросла. Это было связано с усилением роли государства, выражающейся, в том числе, в обеспечении коллективных расходов. И хотя государство того периода времени все еще имело небольшое число общественных институтов, но уже существовала потребность в правосудии, поддержании общественного порядка, контроле над рынком. Античный философ Платон (427-347 гг. до н. э.) отмечал: "Государство возникает из нужд человека: никто не может сам удовлетворить всех своих нужд. ... Мы берем себе одного помощника для одной цели, другого для другой, и когда все эти сотоварищи и помощники собраны в одном месте, то всю группу обитателей можно назвать государством" [цит. по: 11, 11].

Помимо дани и ранее накопленных сокровищ, для финансирования общественных расходов стали все более активно использоваться внутренние источники, в том числе домены, под которыми обычно понимают государственное имущество, приносящее доходы казне: например, земельные участки, леса, рудники и т. п. Так, Ксенофонт Афинский (444-356 гг. до н. э.) в своем трактате "О доходах Афинской республики" уже подразделял государственные доходы на следующие группы: дань с колоний, сдача в аренду государственного имущества, невольников, таможенные пошлины и налоги [12, 23].

В связи с постепенным расширением и углублением товарно-денежных отношений в античности активно использовались косвенные налоги, то есть такие, которые представляют собой надбавку к



цене товара или услуги. К ним, в частности, относились таможенные пошлины, налоги с продаж, судебные пошлины и др. Когда же этих поступлений не хватало, государство устанавливало прямые налоги: на доходы от сельского хозяйства, с земли и скота.

Во времена республиканских Афин и Рима прямые налоги, за исключением тяжелых времен или ведения войн, взимались лишь в редких случаях. Содержание государства было общественным делом, результатом совместных усилий, а общественными делами граждане или занимались сами, или использовали рабский труд. Поэтому их прямыми налогами не облагали. Скорее наблюдалось нечто прямо противоположное: индивиды могли получать личные доходы от государства. Например, в Афинах свободным гражданам регулярно выплачивались доходы от эксплуатации серебряных рудников. В Риме полководцы жертвовали на общее благо часть захваченных трофеев [13, 45]. В античную эпоху государство ожидало от своих граждан оказания прямых услуг, но не уплаты денег, так как подобное требование, по тогдашним меркам, означало бы вымогательство. Прямые денежные сборы взимались с побежденных или попавших в зависимость, с иноземцев, но только не с собственных граждан. Иначе дело обстояло с пошлинами и прочими косвенными налогами, которые взимались с торговцев и купцов в портах, у городских ворот, на рынках. Но это касалось преимущественно импортируемых товаров.

В целом, в период господства рабовладельческого строя в качестве основных источников дохода государства выступали неналоговые платежи, статус же налогов был относительно низким. Это отражало слабую степень развития материального производства (доминировали ручной труд и сельское хозяйство) и товарно-денежных отношений, а также все еще относительно невысокую роль государства в экономике. Тем не менее, уже в то время налоги оказывали заметное влияние на хозяйственные и социальные процессы. Во-первых, они уже тогда были относительно стабильным источником финансирования государственных расходов. Во-вторых, постепенный переход от натуральных форм взимания налогов к денежным стимулировал производство излишков продукции для продажи. Это способствовало расширению товарно-денежных отношений, углублению процесса разделения труда и урбанизации. То есть с самого начала своего возникновения налоги выполняли не только фискальную функцию, но также выступали в качестве дополнительного стимула для развития хозяйства [14, 32]. В-третьих, уже в те времена возникали

проблемы, аналогичные современным, обусловленные двойственным характером налогов – их объективной необходимостью для всех граждан, с одной стороны, и принудительным характером, связанным с отрицательными имущественными последствиями для конкретных индивидов, с другой. Все, что связано с принудительным отчуждением собственности, всегда вызывало острые споры и недовольство со стороны тех, кому приходится платить, и одновременно желание увеличить и упорядочить платежи со стороны тех, кто их устанавливает и взимает. Известный факт из Библии о проведении Римской империей переписи населения явился не чем иным, как регистрацией налогоплательщиков. В известном сюжете из Евангелия от Марка приведены следующие слова Христа: "Что искушаете Меня? принесите Мне динарий, чтобы видеть Мне его. Они принесли. Тогда говорит им: чье это изображение и надпись? Они сказали Ему: кесаревы. Иисус сказал им в ответ: отдавайте кесарю кесарево, а Божие Богу. И дивились ему". По существу – это санкционированное высшим авторитетом признание необходимости платить налоги.

*Феодальные государства.* Прогресс экономики и государства, обусловленный переходом от рабского к более производительному крепостному труду, сопровождался дальнейшим постепенным развитием налогов. Для эпохи раннего средневековья уже было характерно чрезвычайное разнообразие обязательных платежей. Одной из причин этого явления была феодальная раздробленность. В пределах своих вотчин феодалы сами устанавливали собственные подати. Центральная власть могла вмешиваться в их хозяйственную жизнь только в заранее согласованных пределах, в частности, она облагала налогами население государства [15, 39-40]. Например, в VII -VIII века в Византии только прямых налогов существовала 21 разновидность. Кроме того, взимались многочисленные косвенные налоги, рыночные пошлины, пошлины на импортные товары, дорожные сборы, гербовые сборы, штрафы и т.п. [14, 32]. Однако относительно слабая экономическая роль центрального правительства, неразвитость теоретических и законодательных аспектов налогообложения в этот период, а также то обстоятельство, что натуральное сельское хозяйство продолжало оставаться доминирующей отраслью материального производства, не способствовали их быстрому совершенствованию. В то время преобладали довольно примитивные и однотипные виды прямых налогов, многие из которых вносились в казну одновременно, в том числе поземельные и подушные подати, налоги на оснащение солдат оружием, на рекрутов, очаг, скот и т.д. Иногда они

различались между собой в такой степени, что теперь часто трудно решить, идет ли речь о налоге как таковом в современной его трактовке, или о сборе, арендной плате, или же о штрафе, дани, пожертвовании. Наглядным примером может служить десятина – нечто вроде платы за землю, принадлежавшую феодалу и переданную проживающему на нем крестьянину для обработки. Последнему требовалось отдать 1/10 собранного урожая собственнику земли.

Усиление роли городов и развитие ремесленной деятельности привели к активизации торговли. Этот процесс сопровождался укреплением позиций центрального правительства и способствовал появлению новых видов принудительных платежей: промыслового налога, налога с оборота, на открытие ремесленных мастерских. Широкое распространение получили также регалии (монополии) – доходные права, принадлежащие исключительно верховной власти или государству, например, такие, как монополия на продажу соли. В числе прямых налогов важное место занимали подушные и поимущественные налоги. Так, во Франции, которая получала в период средневековья относительно большие общественные доходы (одни из самых высоких среди европейских государств), около 50% из них поступало в виде прямых налогов (подушного и подоходного). Значительную роль по-прежнему играли домены.

Возрастающее налоговое давление, обусловленное зачастую неоправданным многообразием налогов, приводило к тому, что население пыталось всячески уклониться от выполнения возложенных на него обязательств – так называемые налоговые бунты были достаточно обычным явлением в средневековой Европе. Это было связано еще и с тем, что имущие классы (аристократия и духовенство), как правило, имели существенные привилегии при уплате налогов. В то время платежи государству считались неподобающим для них символом подчинения и нарушения этических принципов. Это дало основание одному из авторов XI века написать: "Пусть никогда не придет тебе в голову мысль заниматься взиманием несправедливых налогов, вообще держись подальше от налоговых дел!" [13, 119].

Несколько позднее чем в других европейских государствах начала формироваться финансовая система в Киевской Руси (IX-XII века). Первоначально основным источником доходов княжеской казны была дань в натуральной и денежной форме, которая взималась с подвластных племен и использовалась для удовлетворения потребностей князя и его дружины. Князь воспринимался тогда не как глава государства, а скорее как вотчинник, и доходы его не отделялись от

тех доходов, которые служили для удовлетворения правительственных нужд [16, 25]. В дальнейшем по мере перехода государства к выполнению более широкого круга задач, стали взиматься налоги как таковые. В основном это были многочисленные разновидности прямого подушного обложения, предназначенные для удовлетворения постоянных и чрезвычайных потребностей. В качестве объектов, с которых взимались налоги, выделялись земля, двор и дом (дым). В связи с этим все население подразделялось на две большие группы. К первой относились индивиды, освобожденные от налогов (духовенство, княжеские слуги), ко второй – податное сословие (земледельцы, городские обыватели). Косвенное налогообложение было представлено в основном торговыми и судебными пошлинами [17, 158; 14, 40-41]. В XIII-XIV веках во времена татаро-монгольского нашествия завоеватели ввели дополнительные денежные и натуральные налоги, а также многочисленные повинности.

В Европе эпоха Возрождения и Реформации характеризовалась рядом событий, которые способствовали дальнейшему развитию материального производства. Возникла новая, более совершенная его форма – мануфактура. Она была основана на разделении труда и частичной его механизации, что чрезвычайно повысило производительность. Географические открытия благоприятствовали появлению новых рынков сбыта, притоку в Европу драгоценных металлов. Это дало толчок для активизации торговой деятельности и развития товарно-денежных отношений, а также способствовало тому, что в общей сумме доходов государства доля косвенных налогов значительно превысила долю прямых.

В XIV-XVI веках наблюдалось дальнейшее усиление роли налогов. Это объясняется тем, что помимо функции источника финансирования общественных расходов, они постепенно превратились в активный инструмент государственного регулирования экономики. В частности, с помощью высоких таможенных пошлин стал защищаться внутренний рынок (то, что позднее получило название политики протекционизма). Во Франции, например, правительство Ж. Кольбера (1619-1683), с одной стороны, широко практиковало усиленное обложение потребления роскоши внутри страны, а с другой – создавало налоговые привилегии для тех отраслей промышленности, развитием которых оно особенно дорожило.

В связи с быстрыми темпами развития производства и возрастанием потребности в рабочих руках перед многими государствами стала возникать проблема регулирования темпов роста населения. В

числе других методов правительство стало использовать для этой цели налоги. Например, в Англии были введены налоги на холостяков. В Испании полностью освобождались от налогов лица, имеющие 6 детей, родившихся в законном браке. В целях привлечения иностранных ремесленников, купцов и земледельцев к переселению, в Испании в 1623 году были предоставлены иностранцам различные налоговые льготы [6, 177]. Все эти мероприятия стимулировали рост производительных расходов государства, что повышало потребность в стабильных и предсказуемых доходах. Так постепенно налоги прочно входили в хозяйственную жизнь общества, превращаясь из временного и неустойчивого источника государственных доходов в постоянный и относительно надежный.

Характеризуя структуру налогов в средневековой Европе, можно отметить, что вплоть до XVII века предпочтение отдавалось косвенному налогообложению. Например, Голландия в XVI веке финансировала ведение войны с Испанией за счет акцизного сбора. Города Базель и Кельн не признавали прямых налогов и покрывали свои потребности на 90%, прибегая к косвенному налогообложению предметов потребления [13, 253-254]. В XVIII столетии в Англии – единственной стране, которая располагала обширной и относительно однородной системой налогообложения – за счет прямых налогов собиралась всего лишь 1/4 часть государственных доходов. Основу же ее налоговой системы, как и в многих других европейских странах, составляли косвенные налоги, дополнявшийся высокими местными сборами на содержание бедных.

Такая особенность структуры налогов была не случайной. Ручной труд, который применялся в то время, был малопродуктивным и не мог приносить высоких прибылей, что в свою очередь не способствовало формированию надежных информационных систем о полученных доходах, а поэтому и прямые налоги на доходы не играли решающей роли в системе государственных финансов. В этом отношении не выделялось и Российское государство. В XVII веке по оценке русского историка В.О. Ключевского (1841-1911), "... самый обильный источник, которым питалась московская казна" [18, 204] составляли таможенные и кабацкие сборы, а прямые налоги – так называемые подати (основные предметы обложения – земли и дворы, табл. 1.2) – имели меньшее фискальное значение.

На украинских землях со второй половины XVI века была введена польская налоговая система, которая была представлена панциной, натуральными повинностями и денежными платежами в пользу

польских феодалов. После казацкой революции 1648 г. собранные налоги поступали в военную казну. За военную службу казаки и старшины освобождались от уплаты налогов, поэтому казацкая казна не могла рассчитывать на значительные прямые налоги. Бóльшую роль в доходах играли таможенные пошлины и различные монополии (на табак, селитру) [19, 2124-2125].

**Таблица 1.2.**

**Прямые и косвенные (торговые пошлины) налоги древней Руси\* [17, 166]**

Прямые налоги			
В удельное время (XIII, XIV, XV вв.) тягло состояло:		α) Из даней или податей князю	β) Из кормов областным управителям: 1) въезжий; 2) петровский; 3) рождественский
В XVI, XVII вв. при- соединяются	γ) Полоняничные деньги	Деньги дан- ные	В XVII в. объеди- няются Стрелецкие деньги Ямские и поло- няничные день- ги
	δ) Стрелецкий хлеб	Деньги поло- няничные	
	ε) Ямские деньги ζ) Ямчужные деньги, или селитряные	Оброк, или откуп	

Косвенные налоги. Торговые пошлины.			
1) Проезжие (на мы- тах)		2) Торговые собственно (в таможняx)	
Мыт α) сухой β) водяной	За подготови- тельные действия	За право купли и продажи	
	Замыт Явка Гостиное Амбарное Полавочное	Тамга (иногда называвшаяся рублевой пошлиной)	
Задние калачи	Свальное	Осмничее	
Мостовщина и перевоз	Весчее	Рублевая пошлина (с 1654 г.)	
	Померное	С продавца	С покупателя
	Пятно	10 денег с рубля или 5%	5 денег с рубля или 2½ %
	Писчее		

\* Характеристику перечисленных прямых и косвенных налогов см. в: [17, 158-167].

Во второй половине XVII века после присоединения Левобережной Украины к России натуральные налоги были заменены единым денежным подворным налогом, а с 1783 г. – подушным. Этот налог первоначально обеспечивал до 50% доходов российской казны, а в конце XIX века – перед его отменой – менее 10%. На территории Западной Украины, которая с конца XVIII века была присоединена к Австрии, а позднее находилась под властью Польши, Румынии и Чехо-Словакии, существовали налоговые системы тех стран, от которых она зависела. Но и здесь в качестве основных источников доходов бюджета выступали регалии и акцизы [19, 2126-2127].

*Налоги в классическом и монополистическом капитализме.* Начиная с XVIII столетия в Европе произошел поворот в сторону прямых налогов. Объективной причиной этого явления стал дальнейший прогресс капиталистических форм ведения хозяйства. Промышленная революция способствовала переходу к машинному производству. Неизбежным следствием ускоренного развития производительных сил стал быстрый рост национального дохода многих стран. Это повлекло за собой не только количественный рост налогов, но и качественные изменения в налогообложении, сопровождающиеся развитием механизмов учета доходов и сменой основного податного объекта. Если раньше в его качестве выступали земля, имущество, индивидуумы, то теперь им на смену пришли доходы индивидов, а позднее – прибыль предприятий. Еще одной причиной таких перемен стало появление нового общественного класса – рабочего – и выдвигаемые им требования отмены налогов на потребление, а также введения более справедливого прогрессивного налогообложения. Основание таких идей состояло в том, что применяемые в то время косвенные налоги не учитывали благосостояния плательщика (за исключением акцизов на предметы роскоши), а поэтому их тяжесть в основном ложилась на низкооплачиваемые слои населения. Прогрессивная же форма прямого подоходного налога позволяет облагать малоимущие слои населения по относительно низкой ставке, а богатые – по более высокой.

Впервые подоходное налогообложение граждан было использовано в Великобритании. Там в 1799 году с целью финансирования ведения войны с Францией был введен индивидуальный подоходный налог. Он взимался по прогрессивной шкале, а в качестве стандартной была принята ставка в размере 10%. Налог впоследствии неоднократно отменялся и затем опять вводился. И только начиная с 1860

года, когда вследствие снижения тарифов на торговлю ощутимо возросли доходы граждан, он приобрел устойчивый характер. В 1910 году индивидуальный подоходный налог обеспечивал уже 25% общих бюджетных поступлений Англии [6, 110].

В США федеральный подоходный налог впервые был применен в 1862 году, и тоже с целью покрытия военных расходов. Первоначально стандартная ставка налога составляла 3%, а с 1865 года – уже 10% [20, 136].

В странах континентальной Европы подоходное налогообложение граждан развивалось медленнее. Если в Бельгии оно было введено еще в 1828 году, в Австрии – в 1849, в Италии – в 1864, то в Германии – в 1897, в Испании – в 1900, а во Франции – только в 1914 году [20, 137]. Первоначально в большинстве стран подоходный налог с граждан вводился в связи с ростом фискальных потребностей государств во время войн. Но в конце 20-х годов XX века подоходный налог превратился в существенный постоянный источник налоговых поступлений большинства развитых стран. В 1926-1927 финансовом году доля подоходного налога в общей сумме налогов составила: во Франции – 62,6%, в Англии – 45,3%, в США – 56,4% [6, 110].

Переход к подоходному налогообложению граждан решал ряд проблем, в числе которых были снятие социальной напряженности в обществе, обусловленной традиционно высоким налоговым давлением на трудящихся, и удовлетворение возросших фискальных потребностей государства. Этим же целям, хотя и в меньшей степени, служило применение акцизов на предметы роскоши.

Что касается подоходного налогообложения предприятий, то оно возникло значительно позже. Например, в США специальное налогообложение корпораций появилось только в середине XIX века. В то время несколько штатов пришли к выводу, что всеобщий налог на собственность, который тогда взимался, не является адекватным инструментом для налогообложения корпоративного имущества. Поэтому первоначально в штате Пенсильвания в 1840 году был введен налог на капитал (*capital stock franchise tax*), а штат Массачусетс применил налог на корпоративные излишки (*corporate excess*). И хотя до 1900 года только 12 штатов последовали за Пенсильванией, но к 1950 году уже  $\frac{3}{4}$  штатов ввели налог на капитал. Налоги же на корпоративные излишки (превышение рыночной стоимости капитала над первоначальной) взимались 16 штатами в 1912 году, но только двумя в 1950 году. Начиная с 1911 года, когда в штате Висконсин был впервые успешно применен налог на прибыль корпораций



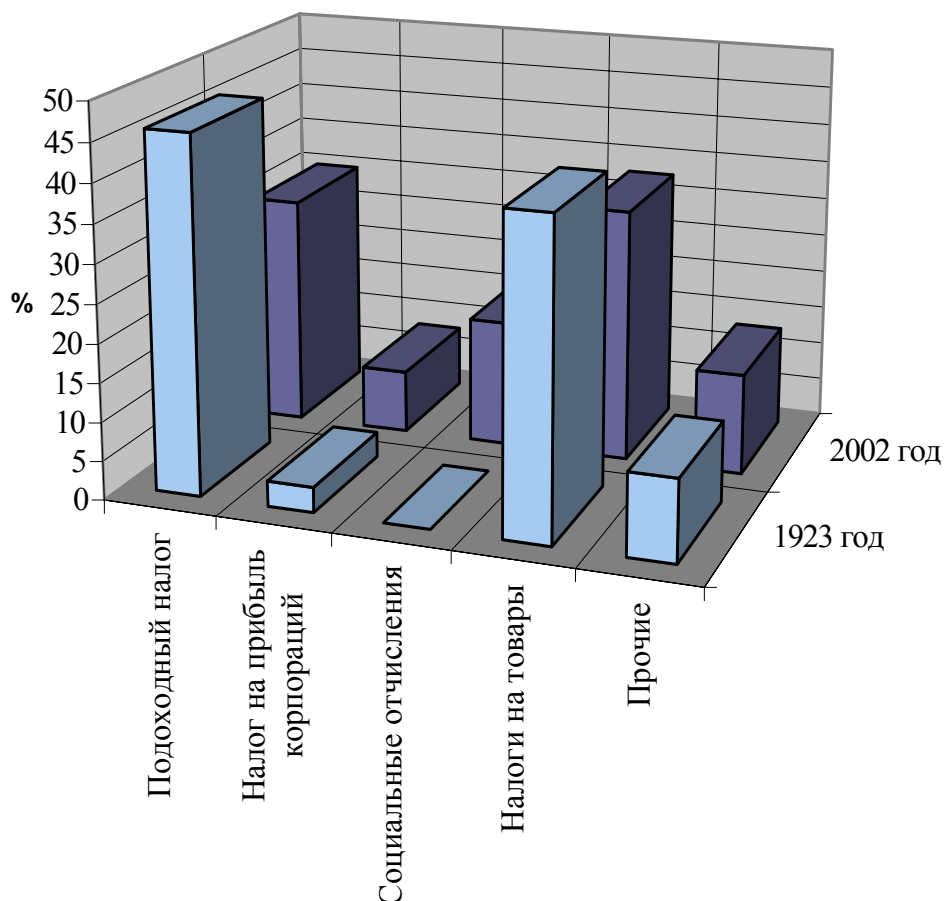
(corporate income tax), все больше штатов стали делать ставку на этот платеж как на основной инструмент налогообложения юридических лиц. Федеральный налог на прибыль корпораций по ставке 1% был введен в США только в 1909 году [1, 473]. Однако к середине 30-х годов его удельный вес в доходах федерального бюджета достиг уже 15% [21].

В Украине, которая отставала в развитии капитализма от передовых европейских стран, налоговая система еще долгое время продолжала оставаться несколько архаичной. После отмены крепостного права в 1861 году и вплоть до революции 1917 года первостепенное значение на территории Российской империи имели косвенные налоги, в частности, акцизы на алкогольные напитки, сахар и соль, а также регалии (монополии). Учитывая особенности ее отраслевой структуры, с Украины в бюджет России поступало до 30-40% всех акцизов. Подоходное налогообложение граждан и предприятий получило относительно быстрое развитие только в период НЭПа.

Вторая половина XIX – начало XX века в Европе и Северной Америке характеризовались небывалыми масштабами расширения капиталистического производства и установлением господства промышленных монополий. Этот процесс сопровождался быстрыми темпами становления и развития современных форм общественного устройства. Использование электричества, телеграфа, железных дорог и других достижений научно-технического прогресса потребовало колоссальной концентрации денежных средств не только со стороны граждан и компаний, но и государства. Его резко возросшие расходы на финансирование обороны, инфраструктуры, образования, здравоохранения, научных исследований уже не могли быть в полной мере обеспечены неналоговыми доходами. Поэтому развитие налоговой системы становится важным условием обеспечения дальнейшего социально-экономического прогресса. Именно в это время в развитых странах стали использоваться более совершенные формы налогообложения, которые применяются и в настоящее время (рис. 1.1).

Новый импульс развитию налоговых систем капиталистических стран придал мировой экономический кризис, который разразился в конце 20-х – начале 30-х годов XX века. Он повлек за собой разорение, потерю работы и нищету миллионов людей. Надежды на то, что "невидимая рука" рынка автоматически преодолит возникшие препятствия, не оправдались. Это потребовало от государства решительных действий по восстановлению экономической стабильности.

В частности, в США правительством президента Ф. Рузвельта были предприняты крупномасштабные реформы, в основу которых была положена идея активного вмешательства правительства в хозяйственные процессы. Важнейшим инструментом такого регулирования стал федеральный бюджет, за счет средств которого осуществлялось финансирование программ по выходу экономики из кризиса. Налоги формировали бóльшую часть доходов этого бюджета, а в последующем им стала еще отводиться роль автоматического стабилизатора



**Рис. 1.1. Структура налогов в Великобритании в первой половине XX (1923 год) и начале XXI века (2002 год)**

экономического цикла.

*Рассчитано по: [6, 170; 2, 172].*

Ф. Рузвельт прямо заявил, что "...бюджет будет оставаться несбалансированным до тех пор, пока существует армия нуждающихся" [22, 27]. В соответствии с этой доктриной правительство стало активно поддерживать граждан, которые в силу временной нетрудоспособности или по состоянию здоровья были не в состоянии самостоятельно обеспечить свое существование. Масштабные проблемы

материального обеспечения безработных, больных и стариков уже не могли быть решены только с помощью благотворительных взносов. Поэтому, начиная с середины 30-х годов, вначале в США, а впоследствии почти во всех развитых странах, было принято специальное законодательство о социальном обеспечении, которым вводилась система пенсий по старости и пособий по безработице. Пенсионные фонды стали формироваться за счет взносов трудящихся и предпринимателей. Первоначально они не превышали 1% в общей сумме налоговых поступлений США, но уже к началу Второй мировой войны достигали уровня 27,3% [21].

Таким образом, уже в то время были заложены основы налоговых систем, которые по сей день более или менее успешно функционируют в развитых странах и базируются на рациональном сочетании прямых налогов на доходы физических и юридических лиц, косвенных налогов на товары и услуги и обязательных отчислений на социальное страхование. С тех пор налоги стали выступать в качестве инструмента, с помощью которого государство воздействует на экономику с целью преодоления циклических и структурных кризисов и обеспечения устойчивого ее роста, а также перераспределяет доходы и богатства от имущих к нуждающимся слоям населения.

*Современное смешанное общество.* Характеризуя налоги в современном обществе, следует отметить, что, в отличие от прежних времен, ведущие развитые страны имеют весьма схожие состав и структуру налоговых систем. Они обычно включают такие крупные источники доходов центрального и местных бюджетов, как индивидуальный подоходный налог, универсальные налоги на потребление, взносы на социальное страхование, а также менее весомые – налог на прибыль корпораций, налоги на имущество, акцизы и некоторые другие (табл. 1.2).

Разумеется, отмеченное принципиальное сходство не означает идентичности. Национальные особенности продолжают накладывать свой отпечаток на построение систем государственных доходов. Как видно из табл. 1.3, одни развитые страны отдают предпочтение прямым налогам (США), другие более активно применяют косвенные (Франция, Швеция). Тем не менее, общим для всех них является основное направление эволюции налоговых систем: снижается удельный вес прямых налогов (в большей степени это касается налога на прибыль корпораций) при одновременном увеличении доли универсальных косвенных (на потребление) и обязательных отчислений на социальное страхование.

**Таблица 1.3.**

**Структура налогов в группе ведущих развитых стран в 2002 г.**  
**(в % от ВВП)**

Налоги	Страны						В среднем	
	GB	FR	GE	SW	US	JP	EU	OECD
<b>Всего</b>	35.8	44.0	36.0	50.2	26.4	25.8	<b>40.6</b>	<b>36.3</b>
<i>в том числе:</i>								
подходный с граждан	10.6	7.6	9.0	15.3	10.0	4.8	<b>10.5</b>	<b>9.4</b>
на прибыль предприятий	2.9	2.9	1.0	2.4	1.8	3.1	<b>3.5</b>	<b>3.4</b>
социальные отчисления								
<i>работающими</i>	2.4	4.1	6.4	2.9	3.1	4.2	<b>3.7</b>	<b>3.0</b>
<i>работодателями</i>	3.5	11.1	7.1	12.2	3.4	4.5	<b>6.6</b>	<b>5.3</b>
на товары и услуги	11.7	11.2	10.5	13.2	4.6	5.2	<b>12.5</b>	<b>11.6</b>
Прочие	4.7	7.1	2.0	4.2	3.5	4.0	<b>3.8</b>	<b>3.6</b>

GB – Великобритания;

SW – Швеция;

EU – Европейский Союз;

FR – Франция;

US – США;

OECD – ОЭСР.

GE – Германия;

JP – Япония;

*Рассчитано по: [2].*

Современное общество – это общество потребления, а его главный ресурс – это уже не металл, уголь, или станки, а знания и информация [23]. Благодаря научно-технической и информационной революции, граждане развитых стран получают очень высокие доходы (более 20 тыс. долл. в год на душу населения). Поэтому проблема их перераспределения между более и менее обеспеченными слоями населения (которая лучше решается методами прямого подоходного налогообложения) уже не стоит так остро, как, например, в начале XX века. На первый план теперь выдвигаются другие задачи – переориентировать фискальную систему с налогообложения доходов на обложение потребления, реализуя известную концепцию, согласно которой объектом налога должно быть не столько то, что индивидум добавляет к благосостоянию общества (доходы), сколько то, что он изымает из общественного благосостояния (потребление товаров, работ, услуг), а также сделать ее более технически удобной для бизнеса, построенного на купле-продаже информации и технологий.

Поэтому закономерно, что наиболее популярная современная разновидность налога на потребление – налог на добавленную стоимость (НДС) – появился только во второй половине XX века, когда многие развитые страны достигли такого высокого уровня благосостояния, что получили название общества потребления. Первоначально

он был применен во Франции в 1955 году, но уже через несколько лет его стали использовать почти все европейские страны. Сейчас – это единственный налог, обязательный для членства в Европейском Союзе (ЕС). Более того, по прогнозам европейских экспертов значение НДС в ближайшие годы будет по-прежнему оставаться очень высоким [24].

Еще одним важным отличием современной системой государственных доходов от всех предшествующих является преобладание налогов над неналоговыми источниками финансовых ресурсов. В развитых странах налоги сегодня обеспечивают от 80 до 95% правительственных доходов. Финансирование крупномасштабных и планомерных по своему характеру расходов современного государства невозможно за счет случайных или временных источников. Тем более что относительные размеры общественного сектора хозяйства в развитых странах продолжают возрастать. Несмотря на то, что в ряде стран начиная с конца 80-х годов XX века были приняты меры по либерализации экономики, в целом в последние десятилетия сохранилась тенденция к усилению роли государства в регулировании хозяйственных процессов, что отражает показатель удельного роста налогов в ВВП. Например, в странах-членах ОЭСР параллельно росту ВВП наблюдается повышение как абсолютной суммы налогов, так и удельного их веса в ВВП: каждые 10 лет доля налогов в ВВП увеличивается примерно на 5%. Если в 70-е годы она составляла 30%, то к концу 90-х годов уже достигла 40% [2, 18].

Эта тенденция, известная как закон Вагнера, по оценкам некоторых специалистов объективно обусловлена, и, согласно имеющимся прогнозам, будет проявляться и в будущем. Как отмечает Р. Масгрейв: "Wagner's prediction of expenditure growth (Wagner 1893) was thus proven correct, even though half a century had to pass before it reached its full stride. That growth, as he argued, was not a random event, but a "law" traceable to three major factors; structural changes in the economy, democratization of society, and the increasing concern for social justice" [25, 64].<sup>1</sup>

По мнению Г. Стейна, который был членом экономического совета при президенте Р. Рейгане, существуют три основных фактора

---

<sup>1</sup> "Предсказание Вагнера о росте государственных расходов (Вагнер, 1893) оказалось правильным, даже притом, что половина столетия была должна пройти прежде, чем это стало заметным. Такой рост, как он доказывал, был не случайным, но "законом", приписываемым действию трех главных факторов: структурным изменениям в экономике, демократизация общества и растущей заинтересованности в социальной справедливости". (Здесь и далее – перевод авт. монографии).

опережающего роста правительственных расходов по сравнению с ростом ВВП. Первый – возрастание доли лиц преклонного возраста в развитых странах, в связи с чем должны повыситься затраты на их содержание [26, 121-122].<sup>1</sup> Второй – увеличение расходов, связанных с обслуживанием государственного долга (ожидаемое возрастание государственного долга по отношению к национальному доходу и ВВП). Третий – проведение политики эгалитаризма, направленной на обеспечение всеобщего равенства, сглаживание имущественных различий, сдерживание разрыва в доходах граждан [27, 409-410].

И, наконец, следует подчеркнуть особую роль налогов в современном мире, обусловленную спецификой его развития на рубеже XX и XXI веков. Теперь помимо традиционных задач, которые стояли перед государством на протяжении всей истории его существования, появились качественно новые, такие как решение глобальных проблем человечества (экологии, перенаселения, ограниченности мировых природных ресурсов и т.п. [29]). Причем налоги выступают в данном случае не только в качестве главного источника финансирования соответствующих правительственных мероприятий, но также активного инструмента регулирования разнообразных процессов и преодоления отрицательных последствий внешних эффектов. Примером последнего могут служить так называемые экологические налоги, для которых "...the tax base is a physical unit (or a proxy for it) of something that has a proven specific negative impact on the environment, when used or released"<sup>2</sup> [30, 13]. Такие налоги (энергетические, неэнергетические транспортные, за пользование природными ресурсами и за загрязнение окружающей среды, например, на сточные воды, пестициды, выбросы CO<sub>2</sub>, окисей азота и т.п.) интернализируют экономические экстерналии и поэтому способствуют повышению общей экономической эффективности.

Однако важно учитывать, что налоги являются не только стимулом прогресса, но также могут быть и его тормозом. Использование налогов – это инструмент перераспределения денежных средств, с помощью которого ограниченные ресурсы изымаются из сферы менее эффективного использования и направляются в ту область, где

---

<sup>1</sup> Подсчитано, что в предстоящие 25 лет численность трудоспособного населения в странах-членах ОЭСР увеличится только на 5 млн. чел, а населения пенсионного возраста – на 70 млн. чел. [28, 220].

<sup>2</sup> "...налоговой базой является физическая единица (или ее аналог) чего-либо, что при использовании или выпуске оказывает доказанное специфическое отрицательное влияние на окружающую среду".

они могут найти более результативное применение. Только при этом условии налоги способствуют росту экономики. Государственные расходы во многих отношениях действительно являются сферой очень важного и эффективного использования ресурсов. Тем не менее, не существует какого-нибудь твердо установленного правила, которое бы позволило провести черту, за пределами которой условие повышения эффективности использования ресурсов посредством их централизованного перераспределения перестает выполняться.

Государственный аппарат – это бюрократическая машина, которая неизбежно стремится повысить расходы на свое содержание и объем контролируемых ею ресурсов вне прямой зависимости от степени обоснованности таких действий. Беспокойство по поводу того, что налоговое бремя является излишне высоким, выражают экономисты многих развитых стран. Например, как отмечают специалисты Мирового банка В. Танзи и Л. Шукнехт: "In the 1960-80 period, in the most industrial countries public spending as a share of GDP registered the fastest rate of growth even though in that period there were no world wars, no great depressions, and major disasters that could have contributed to that growth. ... Did the higher spending lead to higher welfare? Because public welfare cannot be measured directly, we showed the changes in a whole range of socioeconomic indicators that had accompanied the increase in public spending. ... Our simple empirical test led us to the conclusion that countries with small governments have performed as well, or even better, on the basis of various socioeconomic indicators, as countries with large governments" [3, 248].<sup>1</sup>

И если у развивающихся стран на стадии экономического подъема основная задача состоит в увеличении степени собираемости налогов с целью обеспечения полноты финансирования государственных расходов, то для развитых стран главная проблема сейчас несколько иного свойства – как сдержать чрезмерный рост общественного сектора хозяйства в условиях, когда экономика уже приближается к такому порогу, дальше которого повышать уровень фискаль-

---

<sup>1</sup> "В период 1960-80 годов в большинстве развитых стран были зарегистрированы наиболее быстрые темпы роста общественных расходов как доли ВВП, хотя в этот период не было ни мировых войн, ни великих депрессий, ни крупных бедствий, которые способствовали такому росту. ... Привели ли повышенные расходы к большему благосостоянию? Поскольку общественное благосостояние не может быть измерено непосредственно, мы показали изменения целого ряда социальноэкономических показателей, которые связаны с увеличением общественных расходов. ... Наш простой эмпирический тест привел нас к выводу, что страны с небольшими размерами правительства функционировали также, или даже лучше, исходя из различных социальноэкономических показателей, как и страны с большими правительствами".

ного бремени нецелесообразно. Но сделать это, как показывает опыт последних десятилетий, непросто. Например, в странах-членах ОЭСР увеличение налогов в среднем с 27% ВВП в 1960 г. до 38% ВВП в 2000 г. было обусловлено ростом государственных расходов, который был особенно значительным в начале и конце 80-х годов, а также начале 90-х годов. За каждым таким периодом фискальной экспансии следовали кратковременные периоды сжатия. Однако, несмотря на принимаемые меры, в среднем расходы никогда не понижались до первоначального уровня [31, 14].

Таким образом, подводя краткие итоги, можно предложить следующую периодизацию налогов, основанную на комплексе взаимосвязанных факторов, определяющих эволюцию их роли и форм, таких как способ производства, основные источники национального дохода, направления государственных расходов и методы их финансирования (табл. 1.4).

Как следует из таблицы, на ранних стадиях социально-экономического прогресса преобладали непроизводительные, но важные в историческом плане затраты на формирование институтов, обеспечивающих правопорядок, безопасность и целостность государства. Первоначально они не требовали постоянных источников финансирования. Но по мере развития общественно-политических систем и усиления относительного значения государственных органов, на правительство были возложены дополнительные функции, в том числе по формированию экономической и социальной инфраструктуры и предоставлению неделимых общественных благ. Это уже потребовало привлечения надежных источников финансирования общественного сектора хозяйства. Так постепенно налоги превратились в неотъемлемый и обязательный элемент системы государственных доходов.

В связи с развитием идей гуманизма и социальной справедливости уполномоченные гражданами органы общественной власти стали более активно вмешиваться в решение социальных проблем. Это, в свою очередь, способствовало превращению налогов в средство уравнительного перераспределения доходов. Современное общество использует их также в качестве инструмента регулирования хозяйственных процессов, корректировки внешних эффектов и поддержания макроэкономической стабильности. Главное же состоит в том, что теперь налоги могут способствовать более эффективному использованию ограниченных ресурсов, чем это может сделать рыночная экономика сама по себе.



**Таблица 1.4.**

***Налоги на разных этапах государственного и хозяйственного развития***

Исторические периоды	Способ производства	Основные источники доходов	Основные направления государственных расходов	Основные источники финансирования	Формы налогообложения	Роль налогов
Древние рабовладельческие государства (Египет, Греция, Рим)	Рабовладельческий	Сельское хозяйство	Высокие непроизводительные расходы на содержание верховной власти, вооруженные силы, зрелища. Незначительные производительные – на инфраструктуру	Дань, домены, налоги	Косвенное налогообложение торговли и импорта товаров. Эпизодическое прямое натуральное или денежное налогообложение	Мобилизация доходов
Средневековая Европа	Феодалный	Сельское хозяйство, ремесло	Высокие непроизводительные расходы на содержание главы государства и государственного аппарата, вооруженные силы. Относительно невысокие производительные – на инфраструктуру	Домены, регалии, налоги	Прямые разнообразные, но однотипные в натуральной и денежной форме налоги на землю, индивидуумов. Косвенное налогообложение торговли	Мобилизация доходов, регулирование отдельных сторон хозяйственной жизни
Капиталистические государства	Капиталистический	Промышленное производство	Производительные расходы на инфраструктуру, в т.ч. промышленную. Непроизводительные – на содержание государственного аппарата, вооруженные силы	Налоги, монополии	Прямое денежное налогообложение доходов физических лиц. Акцизы и другие косвенные налоги на торговлю	Мобилизация и перераспределение доходов, регулирование хозяйственных процессов на микроуровне
Современные развитые государства	Смешанная экономика	Оказание услуг, промышленное производство	Высокие производительные расходы на формирование человеческого капитала (образование, здравоохранение), НИОКР, информационную и промышленную инфраструктуру. Высокие непроизводительные – на социальное обеспечение, решение экологических проблем. Относительно невысокие – на содержание государственного аппарата, национальную оборону	Налоги	Косвенное универсальное налогообложение потребления. Прямое денежное налогообложение доходов физических и юридических лиц. Обязательные отчисления на социальное страхование	Мобилизация и перераспределение доходов, корректировка экстерналий, инструмент микро- и макроэкономического регулирования

Демократическое государство, принимая взвешенные и подконтрольные обществу решения об использовании налогов в качестве средства принудительного перераспределения результатов труда, способно создавать необходимые условия для обеспечения большей степени свободы каждого гражданина. Вся экономическая история человечества свидетельствует о том, что там, где отсутствовали систематические налоги, там не было и высокого уровня хозяйства, выступающего материальной предпосылкой преодоления архаичных способов общественной организации и политического устройства. В конечном счете, налоги – это средство для поднятия экономики и культуры на более высокий уровень. Тем не менее, взимание налогов – это не самоцель. Поэтому, если оно построено нерационально и не на основе научных принципов, то фискальные отношения могут порождать комплекс сложных проблем и фактически тормозить общественное развитие.

## **1.2. Эволюция взглядов на экономическую сущность и функции налогов**

Под сущностью обычно понимают то главное, что характеризует предметы, их внутреннюю, наиболее важную сторону, глубинные процессы, протекающие в них [32, 472]. постижение сущности предметов и явлений составляет главную задачу научного исследования. Вместе с тем, относительно налогов решить задачу выявления их экономической сущности очень трудно. Характерно в этом отношении признание Р. Масгрейва, который после многих десятилетий научных исследований в сфере налогообложения заявил, что: "Having filled what must be thousands of pages on this topic over the years, I am aware that there are no ultimate solutions and that the prospects, at the end of the century, are not good. Nevertheless, the battle was worth fighting and continues to be so". [25, 75].<sup>1</sup>

С одной стороны, такое положение дел объясняется необычайной сложностью самого предмета исследования, поскольку:

налоговые системы включают в себя многочисленные и разнообразные принудительные платежи, которые устанавливаются и взимаются на нескольких уровнях общественной власти, а создать надежную и эффективную фискальную систему, основанную на едином

---

<sup>1</sup> "Написав на протяжении прошедших лет должно быть тысячи страниц по этой теме, я осознаю, что еще не существует окончательных решений, и что перспективы к концу столетия нельзя оценить как хорошие. Тем не менее, игра стоит свеч и продолжает оставаться такой".

налоге, нереально [33];

налоговые отношения затрагивают не только имущество отдельных граждан, но и автономные экономические интересы созданных ими организаций, коммерческих, общественных и правительственных институтов, обладающих собственными закономерностями функционирования и развития;

налоговая политика является неотъемлемой составной частью механизма перераспределения доходов и богатства, обеспечивающего соблюдение принципа социальной справедливости, а также системы общегосударственного макроэкономического регулирования, призванной решать сложные задачи стабилизации экономики;

принятие решений по вопросам налогообложения проходит в рамках демократических политических процедур, особенность прохождения которых такова, что принятые решения не всегда отражают действительные предпочтения избирателей и требования экономической эффективности;

существуют сложные технические аспекты исчисления налоговых обязательств, связанные с необходимостью эффективной организации процесса сбора и обработки достоверной финансовой информации.

С другой стороны, это объясняется спецификой доступного инструментария в данной области научных исследований. Дело в том, что провести контролируемые налоговые эксперименты, направленные на выявление экономической сущности исследуемых предметов и явлений (обычный способ доказательства в области естественных наук), практически невозможно. Во-первых, организовать их технически очень сложно. Во-вторых, отдельные индивиды, выступающие в качестве налогоплательщиков – не просто физические объекты, автоматически подчиняющиеся внешним воздействиям (как, например, металлические шары подчиняются силе магнетизма), а люди, наделенные собственным сознанием и волей, которые могут по-разному действовать в одной и той же системе фискальных отношений. Поэтому нет никаких гарантий, что в случае повторных экспериментов каждый новый раз реакция как самих индивидов, так и созданных ими организаций (обладающих своей логикой поведения) будет аналогичной. Наконец, в-третьих, на практике трудно доказать, что полученные экспериментальные результаты обусловлены именно налоговыми причинами, а не какими-либо иными многочисленными факторами, которые влияют на поведение людей и деятельность организаций в современном обществе.

Учитывая приведенные обстоятельства, задача стоит не в проведении контролируемого эксперимента, а в логическом анализе взглядов на экономическую сущность налогов, построенном на сравнении различных налоговых концепций, с тем, чтобы, основываясь на сопоставлении результатов, полученных в разные периоды времени и разных социально-экономических условиях отдельными налоговыми мыслителями<sup>1</sup>, выявить в имеющемся многообразии идей то скрытое от непосредственного наблюдения содержательное ядро фискальных отношений, которое определяет их наиболее важные, глубинные свойства. Главная же методологическая посылка такого подхода состоит в том, что "... general uniformities in human nature do exist that allow falsifiable predictions to be made concerning the patterns of behavior responses to changes in constraints, even if each single actor is presumed able to choose voluntarily among the options that are confronted" [25, 12].<sup>2</sup>

**1.2.1. Политэкономическая ретроспектива. Формирование системы научных воззрений на сущность и функции налогов в доклассический период.** Эволюция налогов и постепенное усиление их роли в экономической жизни общества способствовали появлению и развитию научных воззрений, касающихся выявления сущности и функций этого способа формирования государственных доходов.

Несмотря на значительный прогресс систематических знаний о природе и обществе в эпоху Античности, ни Древняя Греция, ни Древний Рим не достигли больших успехов в научном исследовании сущности налогов, что можно объяснить их относительно слабой ролью в финансировании общественных потребностей в то время.

Первые представления о хозяйственной практике и теоретическое обоснование значимости ряда экономических понятий, в том числе и налогов, известны из трудов Аристотеля, Ксенофонта и некоторых других авторов древности[39]. При этом фискальные категории рассматривались ими только в рамках единой науки о хозяйстве, а финансовая ее отрасль как таковая появилась гораздо позднее, выделившись из политической экономии.

---

<sup>1</sup> В этой связи следует подчеркнуть, что в данном случае задача исчерпывающего изложения истории налоговых учений не стоит. Подробную хронологию теорий общественных финансов можно найти в: [34, 250-276].

<sup>2</sup> "В человеческой природе действительно существует родовое единообразие, которое позволяет делать фальсифицируемые предсказания относительно типа реакции на изменения в ограничениях, даже если предполагается, что каждое отдельно действующее лицо имеет возможность свободно выбирать среди противоположных альтернатив".

В период средневековья, в соответствии с его хозяйственными и культурными традициями, в философских, теологических и политических сочинениях внимание было акцентировано на изучении соответствия хозяйственных принципов нормам христианской морали и нравственности. Известный философ и теолог Фома Аквинский (1226-1274) в своей книге "Всеобщая теология" рассматривал экономические вопросы с точки зрения христианского учения о справедливости. Он определял налог как "дозволенную форму" грабежа. Эта трактовка отражает лежащий на поверхности явления признак налогов – материальный ущерб для плательщика, и может считаться основой одной из первых налоговых концепций – теории грабежа. Однако, Фома Аквинский не отрицал и существование "грабежа без греха", когда собранные средства употребляются на общее благо: "Временами случается, что князья не располагают в достаточном объеме средствами для обороны страны и для решения всех прочих задач, которые они, руководствуясь здравым смыслом, должны брать на себя. В таком случае будет справедливо, если подданные оплатят то, чем обеспечивается их общее благополучие". [цит. по: 13, 161]. Таким образом он обосновывал тезис об экономической целесообразности взимания налогов, особая значимость которого связана с тем, что общественное мнение в то время было совершенно не подготовлено к признанию допустимости принудительного отчуждения части собственности граждан.

Далее Фома Аквинский пояснял, что следует понимать под налогами в отличие от прочих господских доходов. Последние всегда выступают в качестве ренты, дохода от землевладений, предоставления услуг или от использования таких публичных учреждений, как рынок, городские ворота, гавань и многое другое. В противоположность этому он увязывал налоги с двумя критериями: всеобщим благом (*utilitas communis*) и взиманием налога с каждого отдельно взятого человека (*colligatio a singulis*). Таким образом, уже с середины XIII века были сформулированы два важных признака налогов: распространение их на всех (их обязательный характер) и расходование поступающих средств на общественные нужды.

Мощным импульсом для активизации финансовой мысли послужило зарождение капиталистической социально-экономической системы и усиление хозяйственной деятельности в эпоху Возрождения и Реформации в Европе. Это создало предпосылки для глубокого теоретического изучения сущности налогов, обоснования их необходимости, разработки принципов налогообложения.

Первые шаги в этом направлении сделали меркантилисты. Французский экономист XVI века Ж. Боден (1530-1597) в своем трактате "Шесть книг о республике" выделял следующие источники доходов государства: домены; военная добыча; подарки дружественных государств; сборы с союзников; доходы от торговли; пошлины с вывоза и ввоза; дань с покоренных народов. К собственно налогам, по его мнению, необходимо было прибегать только в исключительных случаях (например, бедствий и войн), так как они являются причиной вражды между королем и его подданными [35, 496]. Такая точка зрения была связана еще с тем, что в тот период правители зачастую отождествляли себя с государством и, следовательно, имущество государства в сознании не отделялось от их собственного имущества. Поэтому против налогов возражали с позиций неприкосновенности частной собственности и старались прибегать к ним только в крайних случаях. Финансовая наука в то время рекомендовала максимально увеличивать доходы от доменов, как наиболее законного вида государственных доходов с фискальной и юридической точек зрения [35, 497]. Полученные же ресурсы, по мнению Бодена, следовало использовать на содержание королевского двора, армии, постройку городов, крепостей, общественных зданий и благотворительность.

В трактатах по государственному управлению периода зарождения капитализма (XVII век) содержались мысли о том, что "... государство простирает свою руку на все: входит в мельчайшие подробности образа жизни подданных, следит за тем, чтобы каждый в пище и одежде исходил из своего имущественного и общественного положения" [6, 23].

Действительно, капиталистические формы ведения хозяйства на начальной стадии своего развития требовали государственной поддержки. Но по мере их укрепления необходимость в таком руководстве уменьшалась, более того, оно становилась помехой. Это способствовало появлению идеологии экономического либерализма, главная идея которого заключается в том, что государство должно лишь создавать благоприятные условия для развития, но не вмешиваться непосредственно в производственную, торговую и финансовую жизнь своих подданных. Первыми эту идею высказали физиократы при исследовании вопроса об объективном характере экономических законов.

Под влиянием их общеэкономических воззрений изменились взгляды и на систему фискальных отношений. Согласно учению фи-

зиократов источником чистого продукта является земля. Поэтому они полагали, что все налоги в конечном счете уплачиваются ее владельцами и считали целесообразным заменить многочисленные и неупорядоченные обязательные платежи единым земельным налогом – идея, к которой впоследствии (в XIX и даже XX веках) неоднократно возвращались<sup>1</sup>. При этом, как отмечает М. Блауг: "... единый налог физиократов – это не налог на «незаработанный прирост» ренты в ответ на прирост населения в духе Джеймса или Джона Стюарта Милля, а вид налогообложения стоимости земли в форме налога на чистую ренту, что, по оценке Кене, составляет приблизительно треть "чистого продукта" [36, 46].

Важной заслугой физиократов стало первое в экономической и финансовой науке деление налогов на прямые и косвенные. Это деление проводилось на основе концепции переложения налогов. При этом понятие "прямые" означало неперелагаемые, а "косвенные" – перелагаемые налоги. Поземельный налог физиократы считали неперелагаемым, всегда приходящимся на собственников земли. Поэтому установление его в качестве единого означало бы включение дворянства и духовенства в податные сословия [35, 501].

Один из наиболее известных представителей школы физиократов французский экономист Ф. Кенэ (1694-1774) в разработанной им экономической таблице (*Tableau Economique*) [36, 43-46] впервые поставил вопрос об органической связи налогов и воспроизводственного процесса. Это была гипотеза, которая опередила свое время и заложила основы научного исследования регулирующей функции общественных финансов.

Концепция естественного порядка в налогообложении получила развитие в научных работах английского экономиста У. Петти (1623-1687). В своем труде "Политическая арифметика" он писал, что "... слишком многое из того, что должно было бы управляться лишь природой, древними обычаями и всеобщим соглашением, попадало под регулирование закона" [38, 24]. В "Трактате о налогах и сборах" Петти выделил шесть статей государственных расходов: на оборону, на управление страной, правосудие, образование, содержание сирот и инвалидов, инфраструктуру [38, 11-13].

У. Петти высказал также мысль о возвратном (эквивалентном) характере налогов: "Поскольку собранные деньги не уходят из стра-

---

<sup>1</sup> Наиболее известный пример такого рода – идея единого налога на экономическую земельную ренту, выдвинутая во второй половине XIX века американцем Генри Джорджем (1839-1897). Подробнее см.: [37, 123-130].

ны, последняя остается одинаково Богата по сравнению с другими странами; только Богатства государя и Богатство народа будут отличаться друг от друга на протяжении некоторого небольшого времени, а именно до тех пор, пока взимаемые у кого-либо в виде налога деньги не вернутся снова к нему же или другим налогоплательщикам". И далее: "Люди приходят в негодование при мысли, что собранные деньги будут растрочены на увеселения, великолепные зрелища, триумфальные арки и т. п. На это я отвечаю, что такая трата означает возвращение этих денег промысловым людям, занятым в производстве этих вещей" [38, 23].

В целом идеи свободы и естественного порядка стали ключевыми в эпоху Просвещения. В течение XVII-XVIII столетий многие Европейские государства были реорганизованы в духе новых идей. Эти шаги знаменовали начало эпохи современного государственного регулирования, когда государство через бюджет не только изымает, но и наделяет доходами, перераспределяет их в интересах содействия благоденствию, способствует поддержанию социального равновесия.

Под воздействием новых теорий в области философии, государства и права, налоги стали воспринимать как плату граждан за услуги, которые предоставляет государство по охране жизни и собственности, поддержанию общественного порядка. Одним из первых эту идею обосновал английский философ Т. Гоббс (1588-1679) в трактате "Левиафан".<sup>1</sup> По его мнению, люди создали государственную власть с целью поддержания общественного мира. Для ее существования члены общества образуют общий фонд – государственную казну, или "фиск". Налоги – это "... добровольно отдаваемые наложения", которые и являются ценой, по которой покупается общественный мир [39, 128].

Известный французский общественный деятель С. Вобан (1633-1707), по существу, перефразировал ту же мысль: "Государь, глава и правитель страны не может дать им эту защиту, если подданные не доставляют ему необходимых для этого средств" [цит. по: 39, 128]. При этом он считал вредным для страны такое положение, когда низшие слои чересчур обременены налогами, а высшие обложены незначительно [39, 120], а поэтому предлагал заменить все налоги одним – "королевской десятиной" – 10%-ным налогом на все виды собственности и доходов. Тем самым была высказана идея, которая нашла

---

<sup>1</sup> Впоследствии идеи Гоббса о государстве-Левиафане получили развитие в трудах представителей теории общественного выбора, в частности трудах Нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена [40].



впоследствии воплощение в системе пропорционального подоходного налогообложения. Дальнейшее развитие эти воззрения получили у французского философа Ш. Монтескье (1689-1755), который определил налог как "... часть, которую каждый гражданин дает из своего имущества для того, чтобы получить охрану остальной части или пользоваться ею с большим удовольствием" [цит. по: 6, 59].

Рассмотренные идеи легли в основу теории обмена услугами между государством и гражданами, а также теории фискального договора. В силу первой люди объединились в государство для охраны жизни, свободы и имущества каждого, а на основании второй – все участники для обеспечения этой охраны платят налоги, которые, по выражению Ш. Монтескье (1689-1775) "... are a payment of part of one's property in order to enjoy the remainder in security" [цит. по: 37, 29]<sup>1</sup>. И хотя на первый взгляд между этими концепциями сложно провести разграничение, тем не менее оно существует. Дело в том, что в теории обмена (эквивалента) государство рассматривается в виде такого же равнозначимого субъекта, как и его граждане, то есть акцент ставится на частноправовом характере отношений. В теории же фискального договора упор делается на публично-правовые отношения.

В целом, в доклассический период были разработаны многие важные теоретические положения, касающиеся сущности налогов. В частности, стали общепризнанными такие атрибуты налогов, как всеобщность и обязательность, были высказаны идеи о взаимосвязи налогов и общественного воспроизводства, о переложении налогов. Появились первые налоговые учения, основанные на связи функций налогов и государства: теории обмена (эквивалента), фискального договора. Тем не менее, финансовая наука тогда еще не выделилась окончательно в самостоятельную отрасль знания и не смогла выдвинуть целостных научных концепций налогообложения.

*Классический период исследования налогообложения.* Возникновение классической школы стало "золотым веком" в исследовании сущности и роли налогов. Эти вопросы находились в центре внимания классиков политической экономии.

Шотландский экономист А. Смит (1723-1790) выступал активным сторонником свободы в экономической деятельности и наименьшего вмешательства со стороны государства в хозяйственные

---

<sup>1</sup> "... являются взносом части своего имущества для того, чтобы пользоваться оставшимся в безопасности".

процессы. В своей фундаментальной работе "Исследования о природе и причинах богатства народов" (1776) он сравнивал расходы правительства по отношению к подданным с издержками управления хозяев большого владения, обязанных участвовать в их покрытии пропорционально получаемым доходам. Смит отмечал: "Согласно системе естественной свободы государю надлежит выполнять только три обязанности ... : во-первых, обязанность ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ; во-вторых, обязанность ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости угнетения, и, в-третьих, обязанность создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому, что прибыль от них не сможет никогда оплатить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и сможет часто с излишком оплатить их большому обществу" [41, 497-498]. Налоги же, по его мнению, являются справедливой ценой за оплату этих услуг.

Согласно своей концепции о производительном и непроизводительном труде, Смит считал государственные услуги непроизводительными, а следовательно, налоги – чистым убытком для общества, возлагаемым в конечном счете не только на землю (как у физиократов), но также на капитал и труд. По его мнению, за счет собственно налогов можно покрывать только расходы, связанные с поддержанием власти, обороной страны. Все прочие услуги государства, будь это охрана личности и собственности граждан, содержание учреждений общественного образования или расходы на публичные сооружения, должны осуществляться за счет пошлин, размеры которых связаны с величиной оказываемых услуг [41, 518-521].

А. Смиту принадлежит интригующая формулировка принципов налогообложения, которая изложена в первой из его четырех знаменитых налоговых максим: "Подданные государства должны по возможности соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства" [41, 588]. Приведенная аналогия державы с большим поместьем, содержащая представление о том, что доходы его владельцев зависят от покровительства государя, предлагает некоторое сочетание идей выгоды (*benefit principle*) и платежеспособности (*ability-to-pay principle*). В последующем, в связи с углублением анализа налоговых принципов, эта связь была разорвана, и указанные требования стали рассматри-

ваться как отдельные, независимые друг от друга.

Английский экономист Д. Рикардо (1772-1823) в работе "Начала политической экономии и налогового обложения" (1817) писал: "Налоги составляют ту долю продукта земли и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства; они всегда уплачиваются в конечном счете или из капитала, или из дохода страны" [42, 129]. Как и А. Смит, он считал государственные затраты непроизводительными, а роль налогов в обществе ограничивал фискальной функцией. Более того, Рикардо отождествлял эти обязательные платежи с неизбежным злом, считая, что они препятствуют процессу образования и накопления капитала. По его мнению: "Нет таких налогов, которые не имели бы тенденции уменьшать накопления, ибо нет таких, которые не могли бы быть рассматриваемы как задерживающие производство и причиняющие такие же последствия, как плохая почва или климат, снижение квалификации или трудолюбия, ухудшение системы разделения труда или утрата каких-нибудь полезных машин" [42, 130].

Сторонником идеи естественного хода вещей был также французский экономист Ж.Б. Сэй (1767-1832). Иногда доводя ее до крайности, он говорил, что "... самое лучшее управление – то, которое наименее деятельное" [цит. по: 6, 27]. Вслед за Д. Рикардо, он считал налоги злом, отмечая, что "... с того момента, как налог уплачен налогоплательщиком, последний теряет ценность уплаченной суммы. Когда же эта ценность потреблена правительством или его агентами, она потеряна для всех и ни в каком виде не сохраняется для общества" [цит. по: 6, 174]. Но хотя налоги, по Сэю, и не выполняют созидательной роли, но это необходимая трата сил, которая потребна для всякого государства. Главное, по его мнению, – это полезность. Поэтому, несмотря на то, что государственные услуги нельзя отнести к сфере материального производства, но они так же могут производить полезность. Этот тезис был существенным шагом вперед в понимании экономической сущности налогов.

В XVIII веке возникла идея налога как страховой премии. Ее приверженцы считали, что государство выступает в качестве своеобразной страховой компании. Граждане, уплачивая налог, как бы заключают страховой договор с государством об охране их жизни и собственности. В XIX веке эта идея была трансформирована в теорию французским государственным деятелем А. Тьером (1797-1877), которая нашла своих последователей в лице Дж.Р. Мак-Куллоха (1789-1864) и некоторых других. В основе предложенных ими определений налога, также как и у сторонников идеи фискального дого-

вора, лежало представление о договорном происхождении государства. Однако, такие теоретические концепции, несмотря на то, что они выявили ряд важных свойств налоговых отношений, имели существенные недостатки.

Во-первых, представляется некорректным квалифицировать отношения между гражданами и государством как только договорные. Договор есть продукт добровольного соглашения сторон о взаимных обязательствах [43, 171]. Налоги же взимаются вне зависимости от желания граждан их платить. Во-вторых, поскольку речь идет об оплате услуг, возникает вопрос о том, как правильно измерить их стоимость и обеспечить эквивалентность обмена. Очевидно, что на практике в большинстве случаев невозможно установить точную цену услуг, предоставляемых государством каждому отдельному гражданину, а, следовательно, нельзя и определить справедливую сумму налога, если считать, что он есть не что иное, как плата за такие услуги. И, в-третьих, понимание сущности налога как страховой премии также не является вполне удачной аналогией, поскольку, в отличие от обычного страхового договора, уплата налогов не гарантирует плательщику полной и своевременной компенсации понесенных потерь, например, в случае потери им своего имущества.

Дж.Р. Мак-Куллоху принадлежит заслуга признания положительного влияния налогов на производство. Нарисовав картину колоссального роста богатств в Англии 1688-1817 гг., он отмечал: "Смит забыл, что рост налогов имеет такое же сильное влияние на нацию, как на частного человека увеличение его семьи или его необходимых издержек" [цит. по: 6, 177]. Налоги, по мнению Мак-Куллоха, являются стимулом к прилежанию, предприимчивости и изобретательности, а также возбуждают "... дух экономики, который мы напрасно пытались бы развить менее сильными средствами" [цит. по: 6, 178].

В этот же период швейцарский экономист Ж. Симон де Сисмонди (1773-1842) выдвинул идею налога как цены за наслаждение. Первоначально, высказываясь против государственного вмешательства, он постепенно поменял свои взгляды, и в конечном счете стал его сторонником. В "Новых началах политической экономии" он заявил: "Мы не верим в благодетельность принципа "laisser faire" [цит. по: 6, 28]. Сисмонди подчеркивал, что "... граждане должны смотреть на налоги, как на вознаграждение за оказываемую правительством защиту их личности и собственности. ... При помощи налогов каждый плательщик покупает не что иное, как наслаждение. Насла-

ждение он извлекает из общественного порядка, правосудия, обеспечения личности и собственности. ... Налог есть цена, уплачиваемая гражданином за получаемое им наслаждение" [цит. по: 6, 62-63]. Однако, по мнению Сисмонди, оплачивать с помощью налогов услуги государства должны те, кто больше пользуется этими услугами – богатые, а не бедные. В противном случае, налог может выступать и в роли жертвы. Это происходит, если услуги государства приносят меньше наслаждений, чем за них платится.

Еще один взгляд на сущность налогов, в основе которого (в отличие от теории обмена) лежит безэквивалентный характер фискальных отношений, высказал французский экономист Н. Канар в своем труде "Принципы политической экономии"[34, 258]. Налог у него выступает в виде жертвы, которую приносят граждане государству. Эта идея налога как жертвы, которая была известна еще физиократам, сохранила свою актуальность по настоящее время.

Наиболее глубоко и последовательно обосновал основные положения теории жертвы в налогообложении (прежде всего с позиций ее равенства) английский экономист Дж.С. Милль (1806-1873). В книге "Основы политической экономии" (1848) он предписывал государству необходимость выполнения определенных функций, которые "... либо неразрывно связаны с самой идеей правительства, либо обычно выполняются всеми правительствами, не вызывая никаких возражений [44, 147]. Далее Милль отмечает, что без сбора налогов немыслимо само существование правительства, а поэтому граждане обязаны доставлять ему определенную долю своего дохода в виде жертвы. При этом "... равномерность налогообложения как принцип политики означает равномерность жертв. Она означает такое распределение налогов, взимаемых для покрытия правительственных расходов, от которого никто из налогоплательщиков не испытывал бы ни больше и не меньше неудобств от своей доли, чем любой другой от своей. Это совершенное распределение, как и другие принципы совершенства, нельзя претворить в жизнь в полной мере, но в любом практическом исследовании необходимо прежде всего исходить из знания идеала" [45, 137]. В своих трудах Милль обосновал также большое количество идей в отношении равенства в налогообложении, прогрессивных налогов, дифференциации налогообложения доходов в зависимости от их источника и др. Характеризуя значение его идей для дальнейшего развития науки о налогах, Г. Гроувз отмечает, что: "Mill's contributions to tax philosophy are many... Suffice to say that there is not much in the fundamentals of our subject that he did

not illuminate. ... He is also an example of a writer with radical ideas and a generally conservative program. The ideas are influential long after the program is forgotten. Even more than Smith (and unlike Ricardo) Mill was a philosopher-economist"<sup>1</sup> [37, 38].

Дальнейшее развитие идея равномерности в налогообложении получила в трудах немецкого экономиста А. Вагнера (1835-1917)[82], который считал целесообразным рассматривать проблемы распределения налогового бремени независимо от расходной части бюджета. В своих исследованиях он проводил четкое различие между чисто фискальным и социально-политическим принципом в налогообложении. При этом фискальный принцип исходит из предположения, что преобладающее распределение доходов является правильным и предполагает использование пропорционального налога. Напротив, социально-политический принцип (*das sozialpolitische Prinzip*, как его называл Вагнер) основан на предпосылке о том, что государство должно корректировать распределение дохода как установленное рыночными силами и институтом наследства, за счет применения прогрессивного налога [46, 112]. Вагнер также является автором известного и широко обсуждаемого в настоящее время закона увеличения государственных расходов (закона Вагнера), согласно которому "... в дальнейшем значительная квота социальных потребностей цивилизованной нации удовлетворяется государством, а не при помощи иных – коллективных и частных хозяйств" [цит. по: 47, 150].

Значительный вклад в эволюцию взглядов на сущность налогов внесли экономисты-социалисты К. Маркс (1818-1883) и Ф. Энгельс (1820-1895). В своей работе "Классовая борьба во Франции с 1848 по 1850 г." Маркс отмечал, что "... налог – это материнская грудь, кормящая правительство. ... Налог – это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией" [48, 82]. Повторяет он эту же мысль о роли налогов и в работе "Морализующая критика и критикующая мораль": "В налогах воплощено экономически выраженное существование государства" [49, 308]. Маркс, вслед за А. Смитом, считал, что налоги принадлежат к непроизводительным издержкам капиталистического производства.

Согласно марксистской теории о необходимом и прибавочном

---

<sup>1</sup> "Вклад Милля в налоговую философию значителен... Достаточно сказать, что в основах нашего предмета не много вопросов, которые бы он не осветил. ... Он является также примером автора с радикальными идеями и в целом консервативной программой. Идеи оказывают влияние долго после того, как программа забыта. Даже больше, чем Смит (и в отличие от Рикардо) Милль был философом-экономистом".

продукте, рабочий подвергается эксплуатации с двух сторон: капиталистом, который присваивает неоплаченный прибавочный, а зачастую и необходимый продукт, и буржуазным государством, которое через налоги изымает часть его зарплаты. Исследования Маркса и Энгельса приходились на период так называемого классического (или чистого) капитализма и в значительной степени носили не только экономический, но также и социально-политический характер, так как ставили целью свержение правящего класса – капиталистов. При этом налоги рассматривались как один из методов классовой борьбы. Поэтому в "Обращении Центрального комитета к Союзу коммунистов", Маркс и Энгельс отмечали: "Если демократы предлагают пропорциональный налог, рабочие должны требовать прогрессивного; если сами демократы предлагают умеренно-прогрессивный налог, рабочие должны настаивать на налоге, ставки которого растут так быстро, что крупный капитал при этом должен погибнуть" [48, 267]. Основным же предназначением налогов, по Марксу, должно быть перераспределение национального дохода в пользу неимущих слоев населения. Связывая воедино финансовые и политические аспекты налогообложения, Маркс аргументировал рост размеров государства и выступил предтечей современных ученых, которые считают необходимым интегрировать в налоговую теорию достижения институционализма, учения про общественный выбор и др. "The main contribution of this Marxist analysis, – отмечает Г. Роузен, – is its explicit recognition of the links between the economic and political systems as sources of government growth" <sup>1</sup> [50, 146].

Вклад марксистской теории в рассматриваемой сфере состоит также в том, что она акцентировала внимание на социально-правовых аспектах взаимосвязи налогов и отношений собственности. Взимание налогов означает переход права собственности на имущество. Такая постановка вопроса позволяет провести четкую границу между налогами и другими источниками общественных доходов, основанных на использовании имущества, принадлежащего непосредственно государству. Этот критерий применялся в советской финансовой науке, которая не признавала в качестве налогов платежи в бюджет предприятий, основанных на государственной форме собст-

---

<sup>1</sup> "Главный вклад этого марксистского анализа состоит в явном признании связи между экономической и политической системами как источника роста государственных расходов".

венности.<sup>1</sup>

Особое место в налоговой теории занимают концепции маржиналистов (У. Джевонс, А. Коэн-Стюарт, Ф. Эджуорт, Т. Карвер, Э. Сакс и др.), которые разработали и распространили плодотворные идеи предельной полезности на сферу общественных благ и финансов. Широкое признание этих идей ознаменовало переход от классической к неоклассической экономической парадигме, а последовательное их развитие в последующем привело к зарождению и быстрому развитию (во второй половине XX века) теории оптимального налогообложения. Используя понятие предельной полезности, голландский экономист А. Коэн-Стюарт в 1889 г. обосновал идею пропорциональной жертвы в налогообложении (пропорциональной по отношению к общей полезности сторон) и вывел формулу умеренно прогрессивной шкалы налога [83]. Английский ученый Ф. Эджуорт (1845-1926), напротив, придерживался концепции минимальной жертвы. "Building on Bentham, – отмечает Г. Гроувз, – Edgeworth propounded the view that the logic of the greatest-happiness philosophy supports the principle that the disutility of taxes should be reduced to a minimum, which means minimum sacrifice or leveling incomes to the point where taxes run out. Minimum sacrifice is now sharply distinguished from equal sacrifice, which call for an equal disutility cost among taxpayers, and from proportional sacrifice, which calls for contributions that will leave taxpayers with the same relative proportion of total utilities as they had before tax"<sup>2</sup> [37, 55]. Нетрудно заметить, что идея наименьшей жертвы перекликается с идеей минимизации потерь благосостояния в современных теориях оптимального налогообложения.

В целом, классический период политэкономии оказал огромное влияние на формирование теоретической базы налогообложения. В

---

<sup>1</sup> В советской экономической энциклопедии, например, отмечается, что "... используемые в некоторых социалистических странах налоги с предприятий и организаций государственного (общенародного) сектора хозяйства, например налог с оборота, имеют лишь внешнюю форму налогового платежа, а по своему экономическому содержанию выступают как формы распределения чистого дохода государством, при котором не происходит смены формы собственности" [51, 21].

<sup>2</sup> "Основываясь на идеях Бентама, Эджуорт обосновал идею, что логике философии наибольшего счастья соответствует принцип, согласно которому отрицательная полезность налогов должна быть сведена к минимуму, что означает минимум жертвы или уравнивание доходов до той точки, где налоги заканчиваются (иссякают). Минимальная жертва теперь четко различена от равной жертвы, которая требует равных издержек отрицательной полезности для налогоплательщиков, а также от пропорциональной жертвы, которая предусматривает такие взносы, что оставят налогоплательщика с такой же частью совокупной полезности, как и до налогообложения".



это время были окончательно сформулированы основные налоговые теории, касающиеся сущности налогов (теории обмена, фискального договора, жертвы, страхования), а также подняты вопросы справедливости и эффективности в налогообложении. Многие теоретики считали, что за государством должны быть закреплены ряд важных функций, без которых невозможен социально-экономический прогресс общества. Отсюда – признание объективной необходимости налогов и не только отрицательного, но также и положительного (стимулирующего) их влияния на национальное производство. Классиками были выделены основные источники налогов: прибыль, рента, заработная плата, а также определены основные функции налогов, которые сохраняются и в настоящее время (фискальная и распределительная). Значимость поднятых представителями классической политической экономии вопросов в области налогообложения и разработанный ими обширный теоретический фундамент послужили предпосылкой последующего выделения финансовой науки в самостоятельную отрасль экономических знаний.

*Налоговые теории на рубеже XIX-XX веков.* Быстрый рост экономики, основанной на крупном промышленном производстве, сопровождающийся параллельным увеличением государственных расходов, в последней четверти XIX – начале XX века привел к появлению новых идей во взглядах на сущность налогов. Среди экономистов получили распространение воззрения на производительный характер части общественных расходов и на уплату налогов как на обязанность каждого с целью удовлетворения общественных нужд, в связи с чем была разработана новая концепция, получившая название *теории коллективных потребностей*.

Одним из первых привел весомые аргументы в пользу производительного характера услуг государства представитель немецкой школы экономистов Л. Штейн (1815-1890)[84]. Он сформулировал также концепцию общественных товаров (public goods) и "провалов рынка" (market failures), хотя еще не проводил между ними четкого различия. В частности, Штейн отмечал, что имеются продукты и услуги, которые используют все члены общества, однако степень их потребления каждым отдельным лицом невозможно измерить точно. Есть те, производство которых не под силу частным лицам, или производство которых не приносит им выгоды. Есть также и такие, которые требуют монопольного производства. Поэтому должен быть особый хозяйственный организм, результатом действия которого будет производство таких особых продуктов и услуг. Государство и есть та-

кой организм. Однако, оно является одним из секторов народного хозяйства, и следовательно должно подчиняться его общим законам. Поэтому, если найдется частный субъект, который сможет взять на себя выполнение какой-либо из задач государственной деятельности, то эта задача должна быть вычеркнута из обязанностей государства во имя дешевизны. Задачи государства меняются с течением времени, но свести к нулю их невозможно. По мнению Штейна, налоги представляют собой производительное потребление капитала. Они, как любая другая производственная затрата, входят в издержки производства, и, следовательно, перелаживаются на потребителей, но услуги государства увеличивают производительность труда и тем самым возвращают гражданам уплаченный налог.

Взгляды на деятельную природу государства и его особую экономическую роль развивали представители итальянской финансовой школы. Например, общественный деятель и финансист Ф. Нитти (1868-1953) считал фундаментом экономики частное хозяйство, а государство – его надстройкой. Согласно Нитти, именно требования развития хозяйства определяют деятельность государства, но и без него экономика не может получить достаточных стимулов к развитию. Только благодаря крупным правительственным расходам стало возможно "... применение пара и электричества и широкое использование электрического телеграфа" [52, 18]. Это, с его точки зрения, послужило причиной увеличения части национального продукта, перераспределяемого через налоговую систему. Нитти принадлежит заслуга введения понятия "общественных неделимых услуг", которые удовлетворяют коллективные потребности посредством налоговых сборов. Налог же "... есть та часть богатства, которую граждане дают государству и местным органам ради удовлетворения коллективных потребностей" [52, 241]. По мнению Нитти, "... во всех современных странах налог преследует две цели: а) фискальную, б) экономическую, хозяйственную (запретительную или ограничительную)" [52, 243]. Эти функции налогов впоследствии стали общепризнанными.

Оказывая сложное и многостороннее влияние на хозяйственные процессы, налоги могут легко перекладываться, так что фактическое их бремя зачастую приходится вовсе не на тех плательщиков, которые установлены в качестве таковых законом. Эту принципиально важную для современной финансовой науки проблему впервые комплексно исследовал американский экономист Э. Селигмен (1861-1939) в монографии "The Shifting and Incidence of Taxation" (1892). Под термином "переложение" ("shifting") он понимал перемещение

налогового бремени с его первоначальной точки к конечному пункту, в котором устанавливается окончательное распределение бремени, реальная сфера действия, охват налогами (incidence). Разработанная им терминология применяется по настоящее время (например, можно назвать известную работу А. Харбергера, посвященную проблеме сферы действия налогов в рамках модели общего равновесия "The Incidence of the Corporation Income Tax" [53, 147-176]. В целом в сфере исследования проблем реального охвата налогами исследование Селигмена "... was the first modern attempt to cover the whole subject in detail. Moreover, a very large part of the product has stood the test of time and is still standard doctrine in current college textbooks" <sup>1</sup> [37, 45-46].

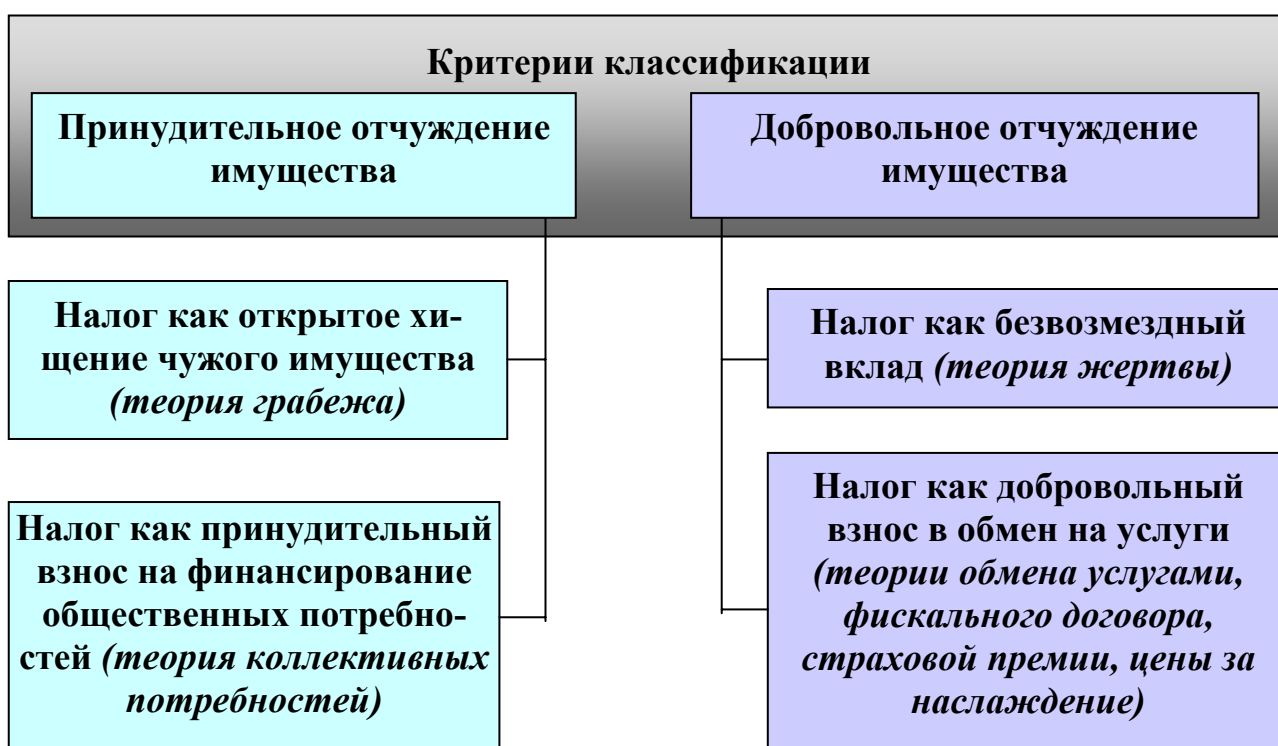
Большой вклад в исследование налоговых проблем внес шведский экономист К. Виксель (1851-1926)[85]. Им было обосновано положение о том, что в условиях децентрализованной рыночной экономики отдельные индивиды не заинтересованы в открытом выявлении своих предпочтений в отношении общественных благ, поскольку размер личных платежей каждого оказывает очень незначительное влияние на предоставление такого рода благ (так называемая проблема безбилетника). Поэтому координацию спроса и предложения в данном случае должно выполнять государство, решения в котором для соблюдения свободы каждого гражданина должны приниматься единогласно, а в основу налогообложения следует положить принцип заинтересованности, то есть равновесия между платежами в пользу государства и, соответственно, услугами с его стороны (требование эквивалентности). При этом он акцентировал внимание на особенностях демократического процесса принятия фискальных решений, полагая, что они должны приниматься или на открытых народных собраниях (представляющих все существующие группы интересов), или репрезентативным парламентом. "Теория государственных финансов, – подчеркивал К. Виксель, – должна ... учитывать политические условия. Нужно отбросить ортодоксальную концепцию налогообложения, основанную на устаревшей политической философии, и продвигаться вперед, к раскрытию тайн движущих сил прогресса и общественного развития" [цит. по: 40, 17]. Учитывая то обстоятельство, что в конце XIX – начале XX века преобладали взгляды на сущность налога как на безэквивалентный платеж, а вопросы формирования институциональных структур, обеспечивающих принятие эффективных бюд-

---

<sup>1</sup> "... было первой современной попыткой охватить весь предмет в деталях. Более того, значительная часть полученных им результатов выдержала испытание временем и все еще остается стандартной теорией в современных учебниках для университетов".

жетных решений еще не были глубоко исследованы, высказанные Викселлем идеи носили революционный характер. Они были развиты шведом Э. Линдалем<sup>1</sup> (1891-1960)[86], и еще через много лет нашли своих последователей в лице современных экономистов, анализирующих проблемы демократии и общественного выбора (Дж. Бьюкенен[40], Э. Даунс, Г. Таллок, Р. Толлисон и др.)[34].

Таким образом, к началу XX века эволюция взглядов на экономическую сущность налогов прошла ряд этапов. Исходя из вышеизложенного, можно предложить их классификацию, построенную по признаку наличия свободы в фискальных отношениях сторон – налогоплательщиков и органов публичной власти (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Классификация теорий экономической сущности налогов**

Характеризуя особенности эволюции воззрений на экономическую сущность налогов, Э. Селигмен в "Essays in Taxation" (1895) отмечал: "Вначале господствующей является идея дара. В средние века индивидуум делает подарок правительству... На второй ступени правительство смиренно умоляло или просило народ о поддержке... На третьей стадии мы встречаемся с идеей помощи, оказываемой го-

<sup>1</sup> Известен, в том числе, по цене Линдаля, под которой понимают приходящуюся на индивидуальную часть налога, используемого для предоставления общественного товара. Линдаль обосновал, что могут существовать такие налоговые цены и уровень предоставления общественного товара, которые будут устраивать всех членов общества. Подробнее см.: [50, 120-122].

сударству... На четвертой стадии появляется идея о жертве, приносимой индивидуумом в интересах государства. Он теперь отказывается от чего-либо в интересах общественного блага... На пятой стадии у плательщика развивается чувство долга, обязанности... Лишь на шестой стадии встречаем идею принуждения со стороны государства... На седьмой и последней стадии мы видим идею определенной доли или оклада, установленных или исчисленных правительством, вне всякой зависимости от воли плательщика" [цит. по: 6, 71-72].

С этой характеристикой можно в целом согласиться, хотя и с некоторыми оговорками. В частности, вызывает сомнение, что исходной была идея дара. Как следует из предыдущего изложения, налоги, по-видимому, изначально воспринимались как узаконенный грабеж, а не просто как дар правительству. Поэтому можно сделать вывод о том, что налоговая теория, как и многие другие отрасли знания, скорее развивалась не по прямой линии, а по спирали (от идеи простого принуждения через теории, признающие элементы договорных отношений между государством и гражданами, к пониманию всеобщего принудительного, а затем эквивалентного характера налогов, но уже на новом уровне знания). Кроме того, следует четко представлять, что фискальная наука была и остается частью общеэкономической теории (менее или более – со второй половины XIX века – самостоятельной), а поэтому при характеристике эволюции представлений о сущности налогов важно учитывать особенности тех фундаментальных экономических теорий, которые определяли течение экономической мысли в соответствующие периоды времени.

В качестве недостатка данной классификации можно указать на отсутствие в ней понимания сущности налогов как эквивалентного платежа, хотя очевидно, что в тот период времени эта идея еще не имела значительного влияния в экономической науке.

Следует также подчеркнуть, что исследования в сфере налогов делали акцент прежде всего на фискальной и перераспределительной функции. Исторически сложилось так, что сначала основное внимание уделялось именно фискальной функции (французский государственный деятель Ж. Кольбер –1619-1683 – сравнивал налогообложение с искусством ощипывания гуся – так, чтобы было побольше перьев и поменьше шипения). Потом, в первую очередь благодаря социалистам, акценты сместились на использование налогов в качестве средства перераспределения доходов. Что же касается их регулирующей функции, то хотя она и признавалась в той или иной степени разными учеными и в разное время, но ее принципиальное зна-

чение стали понимать, только начиная со второй четверти XX века, и это знаменовало качественный скачок в системе знаний о налогах и возникновение современной налоговой парадигмы.

**1.2.2. Современные исследования сущности и функций налогов.** Характерной особенностью второй четверти XX века стал коренной переворот во взглядах на роль государства в экономике. Надежды на автоматическое саморегулирование рынка не оправдались. Поэтому идея минимального вмешательства в хозяйственную систему как на практике, так и в теории на некоторое время отошла на второй план. Появилось новое понимание государства, а также общественного регулирования, основанного на использовании налогов.

Основу многих современных налоговых концепций заложили труды профессора Кембриджского университета А. Пигу (1877-1959), известного прежде всего по книге "Экономика благосостояния" (1920), в которой он выполнил анализ влияния экономической, социальной и фискальной политики на агрегированный национальный доход и его распределение. В настоящее время налоговая теория экономики благосостояния, основанная в том числе на идеях А. Пигу, а также В. Парето<sup>1</sup> (1848-1923), относится к одному из основных течений финансовой науки (так называемому "main stream"). Пигу разработал также ключевую для современной финансовой науки концепцию так называемых внешних эффектов (externalities). Он проводил различие между частными (для данного хозяйствующего субъекта) и совокупными (для всего общества) издержками. Частные издержки меньше общественных, если производство или потребление определенного блага связано с отрицательным эффектом для третьих лиц – как, например, в случае с предприятиями, которые загрязняют окружающую среду (или больше общественных – если возникает положительный эффект для третьих лиц). В результате равновесное производство и потребление благ не будет оптимальным с позиций общественного благосостояния. Эту проблему можно решить введением специального обязательного платежа (налога Пигу), который будет приводить в соответствие частные и общественные из-

---

<sup>1</sup> Понятие эффективности по Парето, то есть такого распределения ресурсов, когда никто не может улучшить своего положения, не ухудшая при этом положения кого-либо другого – один из центральных пунктов экономики благосостояния. Главная теорема экономики благосостояния гласит: "As long as producers and consumers act as perfect competitors, that is, take prices as given, then under certain conditions ... a Pareto efficient allocation of resources emerges" [50, 50]. ("До тех пор, пока производители и потребители действуют как совершенные конкуренты, то есть принимают цены как заданные, при определенных условиях ... возникает Парето эффективное распределение ресурсов").

держки. "Признание того факта, – отмечает В. Танци – что потребление (как и производство) некоторых товаров могут генерировать положительные или отрицательные "экстернализ", не отражаемые в цене этих товаров, стало еще одним доводом в пользу расширения роли государства в экономике. В данном случае предполагается, что меры правительства увеличивают стоимость производства или потребления товаров с нежелательными "экстернализ", а главное, уменьшают стоимость товаров с полезными эффектами" [54, 55].

Особым видом экстерналий можно считать общественные товары. Например, если производство или потребление некоторого блага создает внешний эффект, который имеет настолько большую сферу влияния, что касается всех субъектов в экономике, то это будет не что иное, как чистый общественный товар (*pure public good*). Указанная связь имеет важное значение в том отношении, что концепция общественных товаров (У. Мацолла, П. Самуэльсон, Р. Масгрейв, Дж. Дрезе и др.), согласно которой демократическое государство *обязано* отвечать за предложение целого ряда благ, обладающих особыми свойствами и поэтому не поставляемых рынком в необходимых количествах, занимает центральное место в современной финансовой теории.

Пигу также аргументировал, что распределение ресурсов между настоящим и будущим имеет тенденцию к искажению, поскольку экономические субъекты склонны к чрезмерному дисконтированию будущего. Налоговая система должна учитывать это обстоятельство, в противном случае сбережения будут недостаточными. В этом отношении он находился в русле классической экономической традиции, в отличие от его современника и коллеги Дж.М. Кейнса.

Английский экономист Дж. М. Кейнс (1883-1946) в своей работе "Общая теория занятости, процента и денег" [ [55] одним из первых поставил вопрос о неустойчивой природе хозяйства, основанного на частном предпринимательстве. Он доказывал, что без государственного вмешательства рыночная экономика не может развиваться стабильно. Кейнсианство (совокупность идей Кейнса, развитых его последователями) считает бюджетно-налоговую политику одним из основных методов макроэкономического регулирования экономики. Ее смысл заключается в том, что в периоды хозяйственного спада для поддержания эффективного спроса и полной занятости требуется стимулировать совокупный спрос за счет увеличения государственных расходов или снижения налогов, что через механизм мультипликатора должно придать импульс развитию экономики. С этой же це-

лью используется прогрессивное налогообложение доходов, обеспечивающее перераспределение ресурсов в пользу наименее обеспеченных социальных групп и выступающее в качестве встроенного стабилизатора экономического цикла.

Эта идея послужила фундаментом новой концепции экономической политики государства – регулируемого капитализма, а кейнсианство на несколько десятилетий стало господствующей теорией в экономической науке и политике. Именно с ним обычно связывают экономический подъем 40-60-х годов, который наблюдался во многих странах, относимых сегодня к числу развитых.

Позднее, однако, в связи с кризисом идей ортодоксального кейнсианства, целесообразность проведения активной стабилизационной фискальной политики стала оспариваться с разных точек зрения (учет эффекта вытеснения, бюджетных ограничений, рациональных ожиданий, проблем переложения правительственного долга на будущие поколения, демократических процедур принятия фискальных решений и др. [56; 57, 793-798; 58]).

*Эффект вытеснения.* Главный аргумент заключается в том, что воздействие роста правительственных расходов на совокупный спрос может быть нивелировано более низкими частными инвестициями или потребительскими расходами. Иными словами при полной занятости происходит вытеснение частных расходов общественными так, что в конечном счете налогово-бюджетная политика может не иметь стабилизирующего эффекта, а только перераспределяет продукт между общественным и частным секторами хозяйства.

*Учет фактора бюджетного ограничения.* Изменение налогов неизбежно затрагивает предложение долговых обязательств, а следовательно, и монетарную политику. И если исходить из того, что рост финансирования посредством эмиссии долговых обязательств нежелателен или недопустим, то это накладывает дополнительные ограничения на дискреционную фискальную политику, поскольку в таких условиях любое сокращение налогов должно быть компенсировано идентичным изменением в расходах.

*Рациональные ожидания.* Гипотеза рационального ожидания обосновывает, что экономические агенты стараются предвидеть будущие события. Такие действия считаются рациональными в том смысле, что они объединяют всю доступную информацию и, следовательно, не ведут к систематическим ошибкам прогноза. Относительно рассматриваемой проблемы в данном случае подразумевается, что любое общее ожидаемое изменение налогов будет обесцени-



ваться экономическими агентами уже в процессе принятия ими решений. Поэтому неожиданно приходящие изменения в налогообложении оставят постоянный доход неизменным. И только перманентные неожиданные изменения (в принципе недопустимые в демократическом обществе) могут иметь заметный положительный результат.

*Переложение общественного долга.* Согласно теореме эквивалентности Рикардо-Барроу [59] налогообложение и эмиссия государственного долга, выступающие в качестве альтернативных способов финансирования текущих общественных расходов, по своему влиянию на экономику могут считаться равноценными. При этом подразумевается, что при любом из них хозяйственные агенты рассматривают финансирование общественных расходов как налоги – нынешние или будущие (для обслуживания и погашения ранее принятых долговых обязательств), а дисконтированная стоимость обоих способов (при допущениях бесконечного периода планирования, полного предвидения будущего налогового бремени и некоторых других) является одинаковой. Значение теоремы Рикардо-Барроу об эквивалентности для проектирования политики налогообложения заключается в том, что в случае ее справедливости налоги должны сохраняться неизменными как можно дольше (концепция "сглаживания налогов"), чтобы минимизировать избыточные потери эффективности. Это противоречит противоциклическому подходу, который рекомендуется в стандартной кейнсианской модели.

*Способы общественного выбора фискальных решений.* 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.

Однако, несмотря на обоснованную критику и несомненно бóльшую степень осторожности в сознательном использовании налогов для решения задач макроэкономического регулирования, в целом оно не потеряло своего важного значения. Многие современные специалисты в области налогообложения так или иначе признают регулируемую функцию налогов. Например, Дж. Стиглиц прямо отмечает, что: "Смена экономической ситуации требует смены норм налогов" [57, 476]. Р. Масгрейв и П. Масгрейв называют в числе функций фискальной системы стабилизационную, под которой они понимают использование фискальной политики как средства поддержания высокого уровня занятости, приемлемой стабильности цен и подходящих темпов экономического роста [1, 6]. П. Самуэльсон и В. Нордхауз отмечают, что: "Основным средством правительства для контроля циклических колебаний и обеспечения экономического роста является монетарная и фискальная политика [60, 413].

Важность регулирующей функции налогообложения подчеркивают и украинские ученые. Например, в книге под редакцией В. Федосова указано, что "... в основу каждого налога заложена регулирующая функция" и что "... государство может сознательно использовать ее с целью регулирования определенных пропорций в социально-экономической жизни общества" [61, 15]. И. Лунина отмечает, что: "Формирование государственных доходов должно не только разрешить проблему финансирования, а и отвечать целям, которые определяются функциями государства в условиях рыночной экономики" [62, 49], А. Соколовская, акцентируя внимание на динамических аспектах проблемы, выделяет "... закономерность повышения регулирующей функции налогов при условии усиления государственного вмешательства в социально-экономические процессы и снижение их регулирующего значения при условии послабления государственного регулирования экономики" [8, 91].

В этой связи следует только подчеркнуть, что в современном понимании регулирование подразумевает не просто некоторое произвольное вмешательство в рыночные процессы, а прежде всего корректировку рынка в тех случаях, когда он не срабатывает. При этом на макроэкономическом уровне споры об эффективности дискреционной фискальной политики идут по той причине, что неспособность рынка автоматически обеспечивать устойчивое развитие является общепризнанной, а основная проблема заключается в том, чтобы найти наилучшие способы сознательного воздействия на хозяйствен-

ные процессы. Что же касается микроэкономики, то здесь регулирующее воздействие реализуется, во-первых, посредством корректирующего налогообложения (то есть такого, что обеспечивает повышение эффективности использования ресурсов за счет воздействия на внешние эффекты, как, например, налог на химическую промышленность в США, призванный компенсировать средства, израсходованные на очистку и уничтожение токсичных отходов [57, 473]), и, во-вторых, сознательного перераспределения доходов, когда требуется обеспечить большую меру социальной справедливости (в рамках совокупности возможных Парето-оптимальных вариантов, или же даже за счет некоторой потери эффективности).

Общий же подход состоит в том, что достигаемое на основе оптимального сочетания частных и общественных товаров Парето-эффективное состояние хозяйственной системы<sup>1</sup> не должно нарушаться путем произвольного налогового вмешательства, связанного с так называемым "излишним бременем" ("excess burden"). Его базисная идея состоит в том, что налогообложение уменьшает потребительскую ренту в зависимости от эластичности спроса и предложения на данный товар, поскольку сокращает равновесное количество потребляемых благ. Поэтому в этом смысле относительно нейтральная налоговая система имеет результатом меньшие искажения. Техника измерения избыточного бремени получила широкое развитие в послевоенные годы в рамках налоговых теорий экономики благосостояния и послужила фундаментом для построения концепций оптимального налогообложения, (Дж. Акерлоф, Э. Аткинсон, П. Даймонд, Д. Мирлис, Дж. Стиглиц[88] и др.) пытающихся обосновать способы минимизации экономических потерь.

Нетрудно, однако, заметить, что экономика благосостояния рассматривает налоговые проблемы безотносительно к тем политическим процессам, посредством которых на практике принимаются фискальные решения. Учет особенностей демократических процедур, исследуемый сторонниками налоговых теорий общественного выбора (от У. Маццолы, К. Викселля, Э. Линдаля к Дж. Бьюкенену, Г. Таллоку, А. Даунзу, К. Эрроу и др.[34]), позволяет акцентировать внимание на обеспечении соответствия свободного волеизъявления граждан решениям, принимаемым выборными органами власти, которые, что очевидно, могут обладать собственными автономными

---

<sup>1</sup> Графическая интерпретация гипотезы общего равновесия частных и общественных товаров была разработана П. Самульсоном [63].

интересами.

Взаимодействие и взаимопроникновение исследований в рамках указанных подходов определяют "лицо" современных научных теорий налогообложения, позволяя выявить главные черты экономической природы налогов. Действительно, первое из направлений рассматривает их преимущественно в качестве безэквивалентных принудительных взносов, искажающее воздействие которых на экономику следует минимизировать. Второе развивает идею налогов как добровольных платежей, эквивалентный характер которых требуется обеспечить на практике. Но именно эти две стороны и определяют внутренние, наиболее важные свойства налогов.<sup>1</sup>

Выполненный анализ дает возможность заключить, что они имеют двойственную природу, две основных стороны. А именно, налоги выступают одновременно и как вполне добровольные платежи в обмен на предоставляемые общественные товары, и как принудительное по отношению к плательщикам изъятие части их имущества на внешние цели. "Констатация принудительного характера отношений между государством и плательщиками налогов – справедливо подчеркивает А. Соколовская, – не дает полного представления об их сути. Понять их можно только ответив на вопрос, ради чего совершается это насилие, то есть выяснив, исполнение каких функций государство берет на себя. ... Таким образом, с учетом развития функций государства налоги можно охарактеризовать как своеобразную плату всего сообщества плательщиков налогов и каждого из них отдельно за услуги, которые предоставляет государство, исполняя свои функции. Для всего сообщества плательщиков эта плата, которая измеряется в государственном бюджете эквивалентна стоимости государственных общественных услуг. Что касается каждого отдельного плательщика, то между его платежами в бюджет и участием в потреблении общественных благ соответствия (эквивалентности) нет. Поэтому принудительный характер отношений между государством плательщиками налогов сохраняется независимо от развития функций государства" [8, 14-15].

Таким образом, можно сделать вывод, что вся история развития налогов и научных представлений об их экономической сущности

---

<sup>1</sup> Отмеченные теории не следует рассматривать только в качестве антагонистов. Как отмечает А. Соколовская "... необходимо исходить из того, что они, на наш взгляд, дополняют друг друга. Если теория налогообложения в экономике благосостояния устанавливает принципы оптимального налогообложения, то остальные теории определяют условия, при которых эти принципы могут быть применены" [8, 61].

(теории грабежа, обмена услугами, фискального договора, страховой премии, наслаждения, жертвы, коллективных потребностей) является результатом диалектического взаимодействия этих сторон. Именно это принципиальное обстоятельство положено в основу модели налогов, объединяющей в единый комплекс их сущность и функции (рис. 1.3).

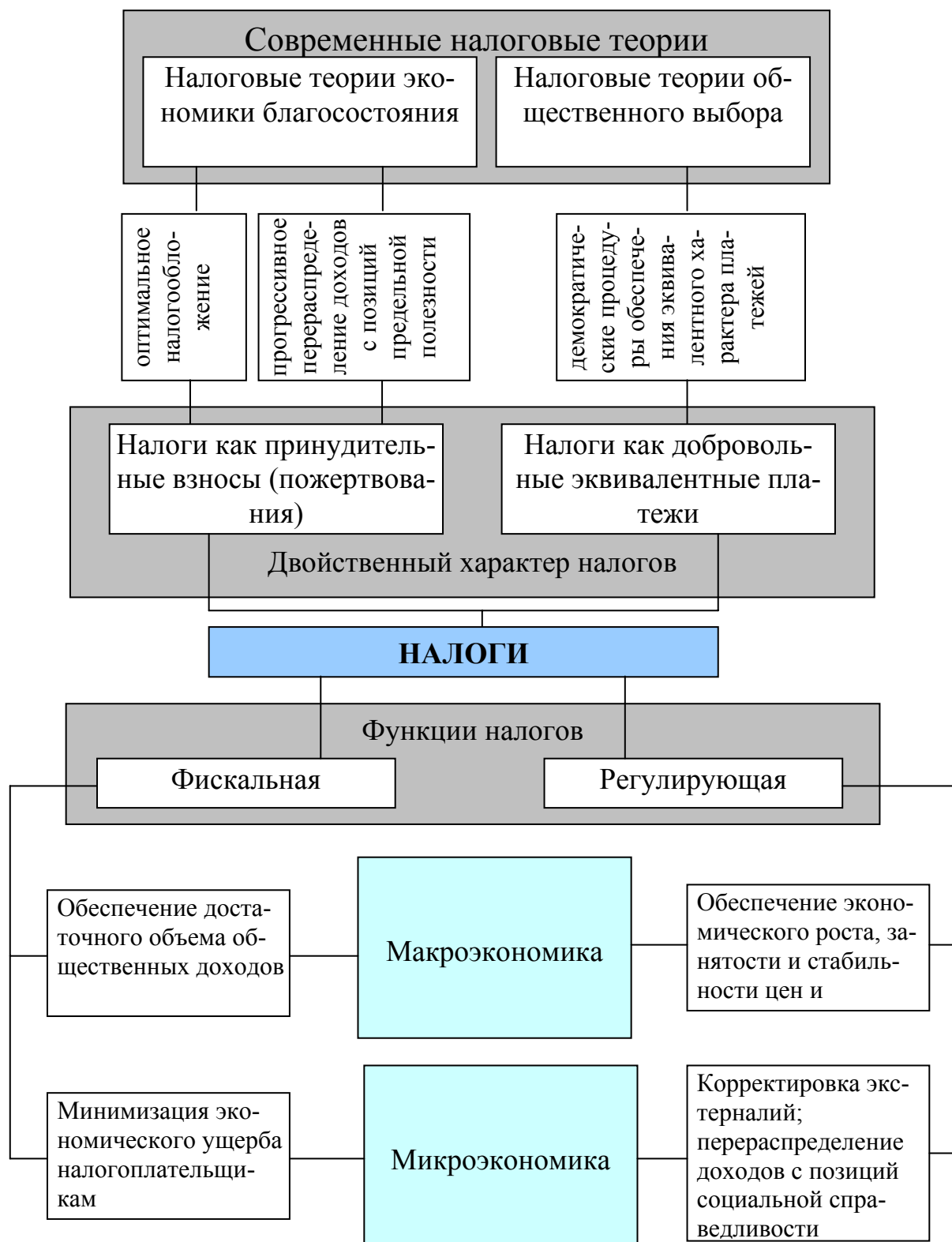


Рис. 1.3. Экономическая сущность и функции налогов

Налоги – это специфический продукт развития общественных отношений, экономическая сущность которого имеет свою динамику. В авторитарных, недемократических общественно-политических системах их главную, определяющую черту составляли отношения принуждения и подчинения. При этом то обстоятельство, что внешнее имущество могло использоваться, в том числе на общественные потребности, никак не определяло закономерности выбора именно таких способов мобилизации и использования доходов, которые предоставляли хотя бы частичный эквивалент плательщикам. Такое могло случиться, а могло и нет. Иными словами, выбор эквивалентного характера отношений во взаимодействии власти и личности не имел формы необходимости, а выступал как нечто случайное, внешнее и по отношению к каждому отдельно взятому индивиду, а также к их общественному объединению в целом.

Принципиально иная ситуация имеет место в демократическом обществе, реализующем идею естественных прав человека посредством всеобщего избирательного права и разделения властей. Здесь (в идеале) уплата налогов есть не что иное, как собственный свободный рациональный выбор граждан, обеспечивающий выполнение конституционных гарантий.<sup>1</sup>

Как теперь само государство – это не просто внешний по отношению к индивиду аппарат насилия, а воплощение его собственной воли через демократические механизмы принятия решений, так и его неотъемлемый атрибут – налог – по своей сути является добровольным отчуждением имущества в собственных интересах каждого индивида. "Здесь нет других интересов, – отмечает Дж. Бьюкенен, – кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда". И далее: "Элементы насилия, характерные для государственной деятельности, казалось бы трудно совместить с концепцией свободного обмена между людьми. Однако можно задать вопрос: ради чего осуществляется это насилие? Почему люди вынуждены терпеть принуждение, ставшее неотъемлемой частью коллективных действий? Ответ прост. Индивиды согласятся подчиниться принуждению со сто-

---

<sup>1</sup> Налог, который вносится на основе свободного решения гражданина-избирателя и его собственной оценки государственной деятельности, получил в финансовой теории название "налога Кларка" (по имени американского экономиста Э. Кларка). См. подробнее: [34, 186-191].

роны государства только в том случае, если конечные результаты политического "обмена" соответствуют их интересам" [40, 23]. При этом тот факт, что люди исходят из личных интересов, еще не означает, что только они являются единственно важными. В этой связи, например, Р. Масгрейв выделяет три модели общественного устройства: первая – "моральная анархия", когда люди основываются на исключительно своекорыстном поведении; вторая – "моральное сообщество", в пределах которого индивиды рассматривают других людей как продолжение самих себя; и, наконец, третья – "моральный порядок", когда люди уважают других и признают их существование как партнеров во взаимовыгодных предприятиях. И только последняя модель "... recognizes that the market resolves one major aspect of the social relations but by no means all of them. Some of the most important problems, including that of distribution, are indeed of different kind. If economists wish to become moral philosophers, they must therefore step beyond the Pareto restraint" <sup>1</sup> [25, 226-227].

Указанное, разумеется, не отрицает того факта, что проявление сущности налогов через сферу публично-правового регулирования имеет обязательно-принудительный, безэквивалентный характер. Однако принуждение здесь не есть только нечто внешнее, враждебно противостоящее гражданину, а, по сути – выражение его собственной воли. Поэтому в идеале – уклонение от обязательств по уплате налогов – это не обретение свободы от принуждения, а, в конечном счете, нанесение ущерба собственным интересам индивида, ибо, как отмечал Гегель, "... убегающий еще не свободен, потому что в своем бегстве все еще обуславливается тем, от чего он убегает" [64, 233].

Важно подчеркнуть, что эффективность налогов – заложник реальной степени свободы граждан, обеспечиваемой демократическим обществом. Механизм принуждения к уплате налогов, заложенный в нормах гражданского и хозяйственного права, может действовать бесперебойно только при условии его опоры на надежный фундамент свободной воли граждан, действующих в своих собственных интересах.

Это не значит, что свободное волеизъявление рационально действующих индивидов автоматически обеспечивает эффективность

---

<sup>1</sup> "... признает, что рынок решает один важный аспект социальных отношений, но ни в коем случае все из них. Некоторые из наиболее важных проблем, включая распределение, действительно другого рода. И если экономисты желают стать моральными философами, то, следовательно, они должны выйти за рамки Парето ограничения".

фискальных решений. Напротив, их принятие как в условиях прямой, так и представительской демократии связано со значительными сложностями. В качестве аргумента можно указать на информационные ограничения рациональности, теорему невозможности К. Эрроу [65], или, например, на противоречия между малыми и большими группами интересов, исследованные М. Олсоном [66]. Но из самого факта наличия таких проблем еще не следует, что от свободы рационального волеизъявления, как предпосылки эффективного и справедливого решения финансовых вопросов, можно отказаться. Он только характеризует сложные препятствия, которые нужно преодолеть на пути развития экономики демократического государства. Поэтому можно утверждать, что налоги настолько эффективны, насколько надежен механизм обратной связи между принимаемыми властями фискальными решениями и реальным выбором индивидов. Разрывы в этой цепочке, которые еще имеют место в Украине, выводят на первый план отношения подчинения и несвободы, в рамках которых добиться устойчиво эффективного функционирования бюджетно-налоговой системы невозможно в принципе.



## ГЛАВА 2. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Методологическое обоснование исходных положений, составляющих рациональный фундамент для построения налогов в смешанной экономике – задача, которая имеет принципиальное значение. Не имея перед глазами некоторого эталона в виде идеальной системы налогов, сконструированной с использованием специально разработанных требований, невозможно установить, насколько хороша или плоха проводимая государством налоговая политика. Поэтому критика тех или иных ее аспектов (не стимулирует развитие производства, не способствует интеграции предприятий, не создает благоприятных условий для функционирования тех или иных отраслей народного хозяйства и т.п. [73, 74 и др.]) не всегда является достаточно обоснованной, ибо число таких локальных требований, выдвинутых с позиций различных заинтересованных сторон фискальных отношений, можно продолжать до бесконечности. Но при этом остается открытым вопрос о том, предназначена ли она вообще решать подобного рода проблемы.

На протяжении последних столетий состав принципов налогообложения постепенно изменялся, их количество дополнялось, содержание модифицировалось и отшлифовывались формулировки. В настоящее время, даже если просуммировать только наиболее известные идеи [1; 6; 7; 41; 45; 47; 67-70], то общее число принципов составляет уже несколько десятков. Особенно обширный и противоречивый перечень содержится в Законе Украины "О системе налогообложения", где в качестве принципов налоговой системы названы такие, как стимулирование научно-технического прогресса, технологического обновления производства и выхода отечественного товаропроизводителя на мировой рынок высокотехнологической продукции; поощрение предпринимательской производственной деятельности и инвестиционной активности; обязательность; равнозначность и пропорциональность; равенство, недопущение любых проявлений налоговой дискриминации, социальная справедливость; стабильность и др. (табл. 2.1).

Таблица 2.1.

## Принципы налогообложения в трактовке разных авторов

Группы (по А. Вагнеру)	Принципы	Классики			Зарубежные			Ученые СНГ			Закон Украины	
		А. Смит	Дж. Милль	А. Вагнер	Р. Масгрейв	П. Самуэльсон и В. Нордхауз	Дж. Стиглиц	Ш. Бланкарт	Д. Черник, А. Починок, В. Морозов	В. Федосов		О. Васылык
С	Платежеспособность (справедливость)	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
С	Выгода (эквивалентность)	x			x	x		x	x		x	
С	Всеобщность (обязательность)			x								x
С	Равномерность											x
С	Политическая ответственность						x				x	
Ф	Достаточность			x					x			
Ф	Гибкость (эластичность, подвижность)			x	x		x		x	x		
Ф	Комбинация налогов (сбалансированность)			x	x							
Ф	Стабильность									x		x
Ф	Целевое назначение										x	
Н	Выбор надлежащего источника			x					x		x	x
Н	Эффективность (нейтральность)				x		x			x		
Н	Стимулирование НТП, инвестиций и предпринимательства											x
Н	Экономическая обоснованность введения новых налогов										x	x
А	Удобство (доступность, простота)	x	x	x	x		x		x	x	x	x
А	Необременительность (минимальность)	x	x	x			x		x	x	x	
А	Определенность	x	x	x					x			
А	Компетенция											x
А	Единый подход к разработке налогового законодательства											x

Условные обозначения:

С – социально-политические (справедливости) принципы;

Ф – финансовой политики принципы;

Н – экономические (народнохозяйственные) принципы;

У – управления (административно-технические) принципы.

Составлено по: [1, 225; 6, 79; 7, 460; 41, 588-589; 45, 136-137; 60, 437; 61, 49-52; 47, 204-220; 67, 69; 68; 69, 369; 70, 500-501].

В связи с отмеченным очевидно, что научно обосновать налоговые принципы путем простого сравнения предложенных или уже применяемых на практике идей, определяющих способы формирования налоговых систем, очень сложно. Более корректный способ решения этой проблемы состоит в разработке и последующем исследовании специальных моделей фискальных отношений, представляющих собой некоторый мысленный "заменитель" оригинала и предназначенный для уточнения характеристик и рационализации методов построения налогов. При этом однако принципиально важно понимать, что, во-первых, в отличие от так называемых предметных моделей, они не поддаются прямой экспериментальной проверке, и, во-вторых, в данном случае предмет рассмотрения составляет не реальность как таковая, а некоторые специально сконструированные артефакты, которые могут существенно различаться в зависимости от априорных позиций отдельных исследователей. Кроме того, такие модели, являясь абстракциями, основанными на мысленном выделении существенных свойств и связей предмета исследования (в отвлечении от иных его свойств и связей, которые признаются частными), сохраняют свою познавательную ценность только в рамках явно выраженной системы посылок и ограничений, показывающих, какие исходные позиции занимает автор, в чем именно упрощается изучаемая им действительность и в каких конкретных условиях разработанные им предложения могут быть использованы на практике.

Вместе с тем, именно в последнем отношении традиционные исследования налоговых принципов имеют определенные недоработки, связанные с тем, что в процессе обоснования исходных положений построения налоговой системы, как правило, не указывают четко все те исходные посылки и ограничения, в пределах которых они только и могут сохранять свою справедливость. Однако, именно такой имплицитный, опирающийся на неявно выраженные предпосылки подход, уже стал традицией, заложенной еще А. Смитом. Опираясь на собственный научный метод и анализ накопленного к тому времени опыта построения фискальных отношений в наиболее развитых европейских странах, он указал на те главные свойства налогов, которые, по его мнению, можно считать универсальными (равномерность, определенность, удобство, необременительность). Ибо, по мнению Смита: "Очевидная справедливость и польза этих положений обращали на себя большее или меньшее внимание всех народов" [41, 589]. Он же, как уже отмечалось, один из первых выдвинул две ныне наиболее широко признанные и часто обсуждаемые идеи,

получившие позднее название принципов платежеспособности (ability-to-pay principle) и выгоды или эквивалентности (benefit principle).

Многие современные экономисты, признавая актуальность идей А. Смита и в настоящее время, не поясняют, однако, почему сохраняется их пространственно-временная инвариантность. Подобным образом поступают, например, Р. Масгрейв и П. Масгрейв. Характеризуя общий план своего исследования исходных положений в налогообложении и следуя традициям классиков, они отмечают, что: "All are agreed that tax system should be fair and equitable, but there is less agreement on how to interpret this requirements. In this chapter we examine the principles of benefit and ability-to-pay taxation. In connection with the later we take a careful look at how ability to pay should be measured and whether income or consumption offers the superior index. Next we consider how the tax burden should be distributed among people with unequal ability to pay. The problems examined here are basic to an understand of tax policy"<sup>1</sup> [1, 227].

При этом нетрудно убедиться, что проведенное ими исследование основано на некоторых неявных предпосылках, которые специально не рассматриваются. В частности, прямо не оговорено, но при анализе отдельных принципов подразумевается, что, например, налогоплательщики действуют как однородные "homo economicus" и выступают только в качестве физических (а не юридических лиц), что общество, в состав которого они входят, является демократическим, а их выбор в отношении состава, структуры и тяжести налогов не искажается действиями представительных органов власти, что проблемы количественного измерения объектов налогообложения отсутствуют и т.д.

Наличие таких неявных допущений, хотя и делает изложение более простым и доступным для понимания, дает основания для возникновения сомнений в универсальности предложенных рецептов и возможности их применения в тех условиях, когда реалии той или иной социально-экономической системы выходят за рамки ортодоксальных взглядов. Например, представители теорий общественного

---

<sup>1</sup> "Все согласны, что налоговая система должна быть справедливой и беспристрастной, но существует меньше аргументов по поводу того, как интерпретировать эти требования. В этой главе мы исследуем принципы выгоды и платежеспособности. В связи с последующим мы внимательно рассматриваем, как платежеспособность может быть измерена и что для этого лучше использовать – доходы или потребление. Далее мы обсуждаем, как налоговое бремя должно быть распределено среди людей с неравной платежеспособностью. Проблемы, исследуемые здесь, являются базисными для понимания налоговой политики."

выбора критикуют отдельные разработанные в рамках экономики благосостояния руководящие идеи в налогообложении, ссылаясь на то, что обычная неявная предпосылка об экзогенной власти, действующей исключительно в интересах граждан, не является реалистической, и подчеркивают необходимость учета особенностей процедур принятия решений в демократическом обществе и контроля за государственными расходами. В частности, Дж. Бьюкенен отмечает, что "... prospects for any reform or improvement must lie in the design and construction of effective constitutional constraints of governance. The apparent failures of democratic regimes to adhere to ordinary principles for the fiscal prudence seemed to be the most obvious illustration of irresponsibility" <sup>1</sup> [25, 23].

Разумеется, это не значит, что научные положения, обоснованные в рамках экономики благосостояния, по своей сути не верны или не имеют существенного значения для организации рационально построенной системы налогов. Напротив, именно они формируют исходную платформу для дальнейшего прогресса в изучении проблемы, на которую опираются большинство специалистов. Дело, как представляется, в другом: замене одной фискальной парадигмы другой, в новом видении вопроса, возникающем в связи со снятием некоторых ограничений исходной модели. При этом преемственность концепций – в смысле общности фундаментальных исходных экономических посылок исследования, создающей возможности для конструктивного спора – сохраняется. Поэтому очевидно, что в данном случае имеет место не столько разрыв преемственности и традиций, сколько трансформация, или, точнее, эволюция взглядов.

Однако, для того, чтобы снять возможные недоразумения, важно отказаться от гипотезы постоянства принципов налогообложения, основанной на явно не выраженных допущениях. В этой связи методике исследования проблемы целесообразно построить по другому. А именно, предлагается начать с наиболее простых (базисных) моделей налоговых отношений, но с явно и четко выраженными положениями о том:

- на каких идеях (посылках) они основаны;
- какие налоговые проблемы могут быть с их помощью решены;
- каковы ограничения данной используемой модели;

---

<sup>1</sup> "... перспективы любой реформы или усовершенствования должны заключаться в проектировании и построении эффективных конституционных ограничений власти. Очевидные неудачи демократических режимов в соблюдении простых принципов фискального благоразумия представляются наиболее очевидной иллюстрацией безответственности".

какова возможная область применения полученных результатов исследования.

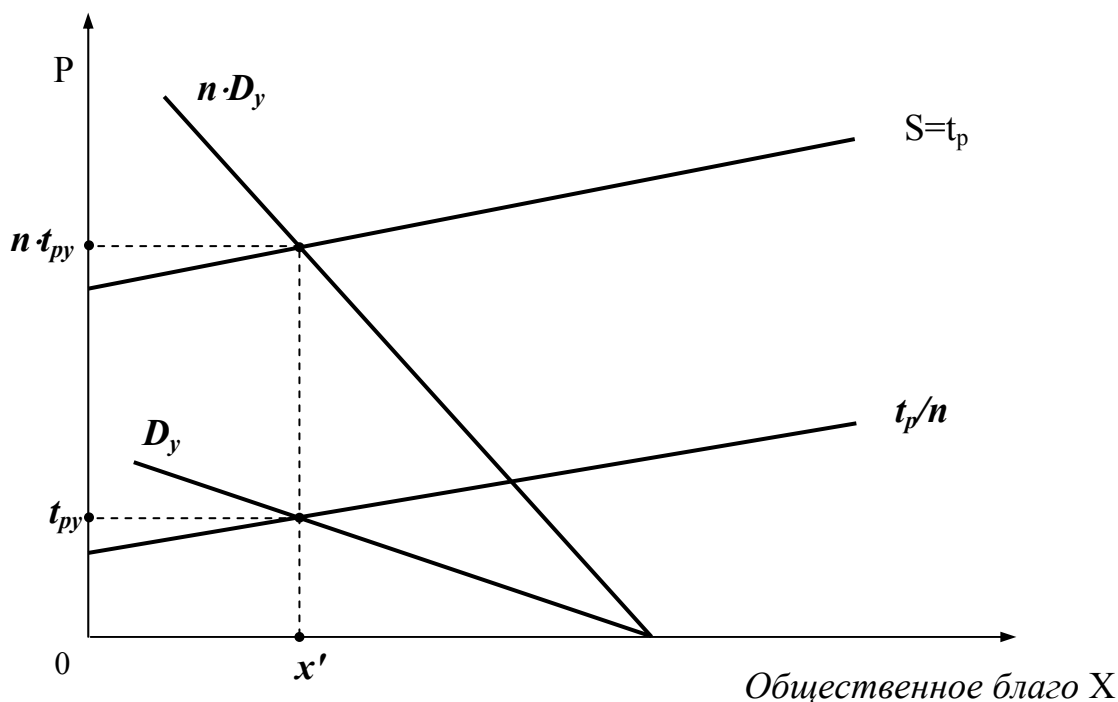
И только затем эти базисные модели будут развиты за счет последовательного снятия исходных ограничений и учета комплекса новых факторов, определяющих специфику современной социально-экономической и политической системы. При этом, соответственно, первоначально полученные выводы будут модифицированы. Тем не менее, при таком предлагаемом подходе каждый этап исследования проблемы сам по себе сохраняет свою особую значимость, а вся совокупность принципов налогообложения может быть представлена в виде системы, целостность которой обусловлена генезисом составных элементов. Дальнейшая задача данной работы, следовательно, состоит не столько в том, чтобы обосновать новые принципы налогообложения (которых и так уже было выдвинуто немало), сколько в том, чтобы их более четко структурировать и показать, при каких условиях они могут быть использованы для решения методических и практических вопросов фискальной политики, реализуемой в специфических условиях экономики транзитивного типа.

### **2.1. Модель налогов как эквивалентного обмена: принцип выгоды**

*Основная идея и содержание принципа.* Главная мысль, заложенная в принцип выгоды, состоит в том, что налоги представляют собой не просто некоторые принудительные обязательства граждан, а напротив – вполне добровольную плату за необходимые им общественные услуги или иные товары. При этом подразумевается эквивалентный обмен между налогоплательщиками, реализующими свой собственный свободный выбор, с одной стороны, и правительством, предоставляющим услуги, с другой. Тем самым устанавливается связь между тем, какие товары и по какой цене могут быть предоставлены органами власти, а также тем, кто и сколько должен за них платить. Отсюда и второе его известное название – принцип эквивалентности [47, 204-220].

Граждане предъявляют платежеспособный спрос на необходимые им общественные блага. Он представляет собой личное согласие каждого индивида обменять определенную часть своего имущества на право пользования товаром. Такая плата может быть охарактеризована даже не как налог в его обычном понимании (принудительное изъятие актива), а некоторая уплачиваемая налоговая цена. Поскольку же, в отличие от частных благ, потребление общественных това-

ров является неконкурентным и принцип исключения здесь не применим, постольку в данном случае совокупный спрос индивидов определяется путем суммирования налоговых цен ( $t_p$ ), а не просто количества потребления, как это имеет место для частных товаров. Точка же рыночного равновесия ( $x'$ ) достигается в том месте, где предельные затраты на производство общественного блага ( $S$ ) равны сумме налоговых цен, которые граждане ( $y=I \div n$ ) согласны уплатить за право пользования им ( $n \cdot D_y$ ) (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Определение оптимального количества общественного блага при налогообложении по принципу выгоды (все индивиды имеют идентичные предпочтения).**

*Способы применения.* Подобно тому, как государство может рассматриваться в качестве продукта согласия граждан, так и налоги могут трактоваться как эквивалентные платежи. Это обстоятельство подчеркивает ту важную мысль, что правительство, взимающее налоги, не может принимать решения о государственных расходах некоторым произвольным образом, но выражая суверенный выбор индивидов, обязано ограничивать их той величиной, которая предоставляет налогоплательщикам соответствующее количество и качество благ. Как отмечает, например, Ш. Бланкарт: "Если при голосовании индивиды будут руководствоваться своими настоящими предпочтениями, то будет выполняться принцип эквивалентности, то есть условие равенства налоговых платежей и встречных услуг государ-

ства будет действовать для всех граждан. Этот принцип является рестриктивным (ограничивающим) правилом регулирования деятельности государства. При следовании этому принципу практически невозможно принятие дискреционных налогово-политических решений" [47, 211].

Кроме того, поскольку отдельные граждане имеют разную покупательную способность, постольку естественно предположить, что их спрос на общественные товары также дифференцирован. Данное обстоятельство может быть использовано для обоснования степени прогрессивности налоговой системы. В [1, 229] это продемонстрировано с помощью следующего примера: "People with incomes of \$10,000 value a given level of public services at, say, \$1,000. With 1,000 units of service supplied, they would be willing to pay \$1 per unit. Making the usual assumption that marginal utility of income falls with raising income, other with incomes of \$20,000 would be willing to pay a higher unit price of, say, \$2. In this case, a proportional rate should will apply. If they are not willing to pay as much as \$2 per unit, but only, say, \$1.50, the appropriate rate schedule will be regressive. If they will pay more, a progressive schedule will be in order".<sup>1</sup>

Действительно, пусть эластичность спроса общественного товара  $Q$  по доходу  $Y$  составляет

$$E_y = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{Y}{\Delta Y}, \quad (2.1)$$

а эластичность спроса по налоговой цене  $P$

$$E_p = (-1) \cdot \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P}. \quad (2.2)$$

Если теперь взять отношение  $E_y$  и  $E_p$

$$\frac{E_y}{E_p} = \varepsilon = (-1) \cdot \frac{\Delta P}{P} \cdot \frac{Y}{\Delta Y}, \quad (2.3)$$

то нетрудно заметить, что полученное выражение характеризует эластичность налоговой цены по доходу. При этом если:

$|\varepsilon| > 1$  – налоговая система должна быть прогрессивной, поскольку

---

<sup>1</sup> "Люди с доходами \$10,000 оценивают данный уровень общественных услуг, скажем, в \$1,000. Если предложение услуг составляет 1,000 единиц, они готовы платить \$1 за единицу. Делая обычное допущение, что предельная полезность доходов уменьшается в связи с их ростом, другие люди с доходами \$20,000 готовы платить более высокую цену, скажем, \$2. В этом случае должна быть применена пропорциональная ставка. Если же они не желают платить \$2 за единицу, а только, к примеру, \$1.50, то подходящая налоговая шкала будет регрессивной. Если они желают платить больше, целесообразно использовать прогрессивную шкалу".



ку правительство предлагает общественные товары, эластичность которых по доходу выше эластичности по налоговой цене (они приносят больше пользы богатым индивидам);

$|\varepsilon| < 1$  – налоговая система должна быть регрессивной, так как эластичность общественных товаров по доходу меньше эластичности по налоговой цене (когда, например, качество предлагаемых товаров невысоко или же рост доходов приводит к замене общественных товаров частными);

$|\varepsilon| = 1$  – налоговая система должна быть пропорциональной [47, 215-216].

Некоторые эмпирические оценки предпочтений избирателей-центристов (на примере США и Швейцарии) показали, что для многих видов общественных услуг (полиция, высшее образование, парки и отдых) эластичность спроса по доходам превышает эластичность спроса по налоговой цене, что может служить в качестве аргумента в пользу прогрессивного налогообложения [47, 217-218].

*Ограничения модели.* Принцип выгоды распространяет эквивалентные по своей сути товарно-денежные отношения на сферу общественного сектора хозяйства. Однако такая экспансия концепции эквивалентного обмена неявно подразумевает, что:

граждане-налогоплательщики являются свободными членами демократического общества, основанного на хозяйстве рыночного типа, которые вправе принимать экономические решения в собственных интересах и формировать подконтрольные органы власти, уполномоченные выполнять их волю;

правительство предоставляет только общественные или другие товары и не занимается никакой иной деятельностью, которая не может быть представлена как продукт, предназначенный для эквивалентного обмена; по крайней мере источники финансирования такой деятельности не могут быть налоговыми;

правительство, принимая решение о количестве и качестве предоставляемых общественных товаров, исходит не из общесистемных или своих автономных интересов, а только выражает суверенный выбор граждан-налогоплательщиков;<sup>1</sup>

все индивиды, обладающие одинаковыми доходами, имеют

---

<sup>1</sup> Важно подчеркнуть, что в отличие от купли-продажи частных товаров, где каждый – и покупатель, и продавец – исходит из собственных интересов, в случае продажи общественного товара, правительство, которое его предлагает, только выражает (или точнее – должно выражать) чужую волю, а именно – выбор граждан, которые его уполномочили действовать в их общих интересах.

также идентичные предпочтения;<sup>1</sup>

налогоплательщики точно представляют, чего они хотят от того или иного общественного блага, какую полезность оно имеет для них лично, а также явно выражают (а не скрывают) свои предпочтения;

сколько имеется разных общественных товаров, характеризующихся своими потребительскими свойствами, столько же существует и видов самостоятельных налогов – ибо, точно также, как каждый частный товар имеет свою рыночную цену, так и общественный – налоговую.

*Сфера практического использования.* Само описание неявных предпосылок принципа выгоды свидетельствует о том, что область его применения не может быть широкой. Ибо в смешанной экономике, соответствующей требованиям экономической эффективности и социальной справедливости, реальная налоговая система не может состоять из бесчисленного количества разнообразных платежей, построенных на предположениях о предпочтениях граждан в части выбора общественных товаров, которые к тому же обычно заинтересованы в том, чтобы их (предпочтения) скрывать. Кроме того правительственная деятельность в общественных интересах охватывает не только те услуги, которые могут предоставляться на условиях эквивалентного обмена стоимостями. Поэтому на практике данный принцип используется прежде всего в тех отдельных случаях, когда правительство предоставляет: (а) не общественные услуги как таковые, а прежде всего частные и смешанные товары, то есть подпадающие под действие принципов исключения и/или соперничества; (б) общественные услуги, но обладающие отдельными свойствами частных товаров, что делает технически удобным их предоставление за налоги, взимаемые с потребителей.

В качестве первых могут быть приведены сборы с потребителей услуг в зависимости от их количественных и качественных характеристик, а также лицензии на право занятия тем или иным видом деятельности и государственные пошлины.

Обычным примером второго рода является используемый во многих странах налог на моторное топливо, который уплачивается в составе его цены автомобилистами и, с одной стороны, приблизительно соответствует размеру выгоды, получаемой гражданами от пользования общественными дорогами (с учетом того, что пробег

---

<sup>1</sup> В противном случае обоснование степени прогрессивности налоговой системы с помощью принципа выгоды становится невозможным.

машин прямо пропорционален расходу бензина), а с другой – позволяет органам власти собирать доходы, примерно равные стоимости затрат на их содержание. Удобным же он считается потому, что, во-первых, организовать взимание такого налога проще и дешевле, чем непосредственные сборы с пользователей дорог, а, во-вторых, потому что в данном случае действует правило исключения: не купишь топливо – не сможешь воспользоваться магистралью.

Еще известные примеры – обязательные отчисления на социальное обеспечение, хотя во многих странах связь между выгодами и взносами в данном случае выражена очень слабо, а также налог на имущество (в стоимостной оценке), поскольку его можно рассматривать в том числе и как плату за услуги власти по его защите и содержанию.

Последний тезис, однако, также достаточно спорный, поскольку поимущественные налоги взимаются отнюдь не только для защиты собственности, и кроме того объем затрат, связанных с обслуживанием тех или иных объектов, в большей степени зависит от их количества, чем рыночной стоимости. Как отмечает Г. Роузен: "The value to a given household of most services provided by local government depends on factors other than house size. For example, the value of fire and police services depends on how much furniture is in a house and how much insurance protection has been purchased" [50, 512].<sup>1</sup>

## **2.2. Модель налогов как принудительных взносов: принцип платежеспособности**

Основная идея и содержание принципа. В отличие от принципа выгоды, данная концепция исходит из того, что налоги теперь характеризуются не как плата в обмен на те или иные блага, а как некоторый односторонний акт отчуждения имущества граждан в пользу государства, которое затем получает возможность расходовать собранные средства по своему усмотрению, исходя из собственных соображений. В данном случае абстрагируются от связи между теми услугами, которые оказывает правительство налогоплательщикам, с одной стороны, и размерами их взносов, с другой. Так как считается, что плательщики не получают эквивалента, то анализ будет иметь несколько иную направленность. Теперь задача состоит в том, чтобы оценить бремя налогов и распределить его между индивидами таким

---

<sup>1</sup> "Стоимость большинства услуг, оказываемых местной властью данному домохозяйству, зависит от иных факторов, чем размер жилища. Например, стоимость пожарных и полицейских услуг зависит от количества мебели в доме и размера страховки".

образом, чтобы доля каждого была для него посильной. При этом не имеет особого значения, рассматривается налог как принудительное обязательство или же добровольный отказ от части имущества, своеобразное пожертвование. Важно иное, а именно, чтобы неизбежные потери благосостояния были сопоставимы для отдельных индивидов.

Налог – это платеж, некоторая сумма денег, так как в рыночной экономике именно деньги используются в качестве средства расчета по обязательствам. Это связано с тем, что они, в отличие от других форм активов, обладают абсолютной ликвидностью. Поэтому уплачивая налог, каждое лицо уменьшает свою платежеспособность. Поскольку же, согласно принципу платежеспособности, компенсация в данном случае отсутствует, а деньги используются на общие нужды всех граждан, постольку обусловленные налогообложением потери должны быть распределены между ними по определенным правилам. Обычно считается, что их два.

Первое требует, чтобы люди, которые обладают равной платежеспособностью, имели одинаковые налоговые обязательства, или выражаясь иначе, если индивиды имели идентичную платежеспособность до налогообложения, то она должна остаться таковой и после него (хотя теперь уже будет меньшей по величине). Это утверждение известно как принцип горизонтального равенства.

Однако требование горизонтального равенства не является исчерпывающим с учетом того, что разные люди могут изначально обладать разной платежеспособностью. Поэтому, согласно принципу вертикального равенства, в процессе налогообложения требуется обеспечивать равенство относительных потерь платежеспособности отдельных индивидов (а не просто равенство уплачиваемых ими сумм налогов), или, иными словами, граждане должны приносить равную жертву. В свою очередь, если допустить, например, что платежеспособность измеряется доходами, и учесть, что их предельная полезность сокращается одновременно с ростом величины доходов, богатые (по критерию доходов) должны платить больше, чем бедные. При этом как те, так и другие будут иметь равные относительные потери платежеспособности, нести одинаковое налоговое бремя.

При такой постановке вопроса становится очевидным, что как горизонтальное, так и вертикальное равенство можно характеризовать не как нечто совершенно противоположное и взаимоисключающее, но скорее как два разных способа выражения одного и того же понятия, согласно которому со всеми гражданами следует обращаться одинаково.

*Способы применения принципа горизонтального равенства.* Платежеспособность может иметь разные измерители. Поэтому применение данного принципа подразумевает обоснование наилучшего из них.

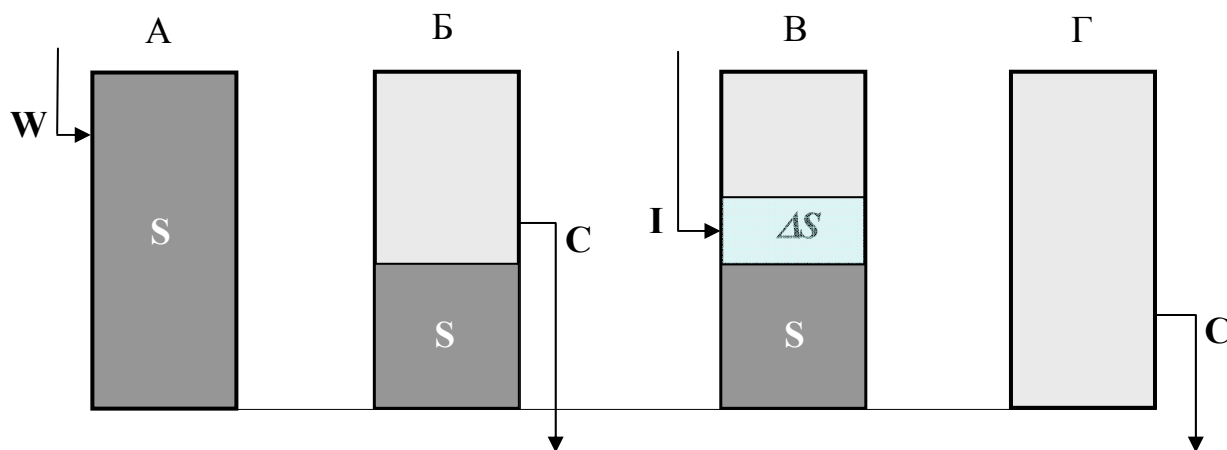
Как известно, в финансовом анализе под платежеспособностью юридического лица понимают способность предприятия обслуживать свои обязательства. Поэтому ее измеряют отношением денежного потока за рассматриваемый период к сумме кредиторской задолженности, отраженной в бухгалтерском балансе по состоянию на определенную дату. По аналогии налоговая платежеспособность физического лица также может быть измерена как денежный поток за период по сравнению с суммой его обязательств. Если же исходить из предпосылки, что рассматриваются такие лица, которые имеют равные обязательства (соблюдается горизонтальное равенство), то можно считать, что платежеспособность измеряется показателем доходов за период. В данном случае под доходом (revenue), в соответствии с его обычной современной трактовкой, подразумеваются чистые денежные средства (net cash), полученные от продажи товаров или услуг [10, 173].

Поток денег, поступающий в распоряжение того или иного лица на протяжении определенного временного интервала, представляет собой некоторую сумму, или, образно выражаясь, емкость, заполненную ликвидными активами, которые принимаются в качестве средства платежа. Тот, кто получает больше доходов, в состоянии заполнить сосуд большей емкости, и, соответственно, обладает большей платежеспособностью. Такая аналогия важна по той причине, что демонстрирует разные способы ее измерения, так как очевидно, что объем сосуда можно измерять не только тем, что в него поступает (доходами), но также и тем, что из него вытекает (потреблением). Для наглядного представления данного обстоятельства предлагается схема, приведенная на рис. 2.2.

Допустим, что некто от продажи своих услуг получил доходы в виде заработной платы на сумму  $W$ . Если в течение рассматриваемого финансового года он их не потратил, то сбережения составят величину  $S=W$ , как это показано в части А рис. 2.2.

Теперь предположим, что все доходы были использованы на потребление. В этом случае сбережений не остается ( $S=0$ ), а вся сумма ранее полученных денег идет в оплату за полученные товары или услуги (часть Г рис. 2.2). При этом платежеспособность может быть измерена уже не только тем, сколько их поступило ( $W$ ), а еще и тем,

сколько потрачено, то есть размером потребления  $C$  ( $C=W$ ).



**Рис. 2.2. Схематическое изображение различных способов измерения платежеспособности**

Однако более реалистичной является ситуация, когда индивид расходует только часть своих доходов, полученных в текущем году, а остальные сберегает (часть Б рис. 2.2). Теперь измерение его платежеспособности с помощью того, что "вытекает из сосуда" – расходов на потребление – требует дополнительного допущения, а именно, что рассматривается не просто отдельно взятый финансовый год, а некоторая их совокупность, или даже, что более логично, вся продолжительность жизни индивида. При этом возможны две ситуации:

или в конце концов все сбережения будут расходованы, и тогда измерение платежеспособности расходами на потребление не искажает ситуации;

или часть их останется незатронутой и перейдет по наследству; тогда, соответственно, для адекватного измерения платежеспособности индивида через показатель расходов на потребление, последнее обстоятельство должно быть обязательно принято во внимание.<sup>1</sup>

В связи с тем, что индивиды могут часть своих заработков потреблять, а часть сберегать, возникают дополнительные проблемы и в случае ее измерения посредством потока доходов. Дело в том, что

<sup>1</sup> Разумеется, возможно предположить, что в последующем наследники используют полученную сумму на потребление, а поэтому можно утверждать, что измерение платежеспособности через расходы на потребление остается в силе. Однако, важно отметить, что это уже не будет платежеспособность данного индивида, по той простой причине, что его уже физически не существует, сам он уже не может ни платить, ни нести налоговые обязательства. Аналогичной точки зрения придерживаются Р. Масгрейв и П. Масгрейв, которые отмечают, что: "... tax equity should be limited to a person's own use of funds, rather than be extended across generation" ("... налоговое равенство должно быть ограничено собственным использованием человеком капитала, а не распространяться через поколения" [1, 237].

сбережения являются источником дополнительных поступлений – они приносят проценты (часть В рис. 2.2). Однако, в данном случае важно принимать во внимание, что последние являются не самостоятельным источником, а только функцией распределения первичных доходов. Их величина не имеет автономного значения в том смысле, что они появляются уже вследствие и после того, как индивид стал платежеспособным и, соответственно, должны рассматриваться в качестве производной от того обстоятельства, как была использована платежеспособность данного индивида. Поэтому, во избежание повторного счета, проценты должны быть исключены из процесса измерения платежеспособности.

Числовая иллюстрация указанного представлена в табл. 2.2.

**Таблица 2.2.**

**Сравнение налогообложения доходов и потребления<sup>1</sup>**

Показатели	Подходный налог (ставка 10%)		Налог на потребление (ставка 10%)		Налог на заработанные доходы (ставка 10%)	
	Индивид А	Индивид Б	Индивид А	Индивид Б	Индивид А	Индивид Б
	Период 1					
Заработная плата	100	100	100	100	100	100
Потребление (без налога)	90	0	90	0	90	0
Сбережения	0	90	0	100	0	90
Налог	10	10	10	0	10	10
	Период 2					
Проценты	0	9	0	10	0	9
Потребление (без налога)	0	98,1	0	99	0	99
Налог	0	0,9	0	11	0	0
Всего налогов	10	10,9	10	11	10	10
Текущая стоимость	<b>10</b>	<b>10,82</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

<sup>1</sup>Источник: [1, 236].

Как следует из расчетов, представленных в таблице, налогообложение заработанных доходов (earned income) приводит к одним и тем же налоговым последствиям – как для индивида А, который полностью расходует свои денежные поступления в первом же периоде,

так и для индивида Б, который часть заработанных им доходов сберегает. Последний получает дополнительные доходы в виде процентов (во втором периоде), что дает ему возможность увеличить размер потребления. При этом, однако, если в соответствии с правилами подоходного налогообложения он платит еще и налог на процентные доходы, то оказывается, что это обстоятельство приводит к нарушению требований принципа платежеспособности – индивид Б имеет большие налоговые обязательства, чем индивид А, только по той причине, что он сберегает часть своего заработка, но не потому, что обладает иной платежеспособностью. Если же взимается налог на потребление, то таких негативных последствий не возникает: дисконтированная сумма уплаченных им налогов на потребление в точности равна сумме налоговых обязательств в случае налогообложения доходов, заработанных в первом периоде.

Условие, при котором соблюдается равенство последствий налогообложения доходов и потребления, выведено Э. Аткинсоном и Дж. Стиглицем [71, 102-104]. Бюджетное ограничение индивида, который ожидает, что проживет  $T$  лет, можно записать как

$$\sum_{i=1}^T \frac{W_i}{(1+r)^{i-1}} + I = \sum_{i=1}^T \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} + \frac{B}{(1+r)^T}, \quad (2.4)$$

где  $W_i$  – заработная плата в году  $i$ ;

$C_i$  – потребление в году  $i$ ;

$I$  – нынешняя стоимость полученного индивидом наследства;

$B$  – стоимость оставленного индивидом наследства.

Допустим, что правительство (государство) в одном случае взимает налог  $t$  на заработанный доход и полученное наследство, а во втором – налог  $t'$  на потребление и оставленное наследство.

В первом случае бюджетное ограничение индивида составит

$$\left[ \sum_{i=1}^T \frac{W_i}{(1+r)^{i-1}} + I \right] \cdot (1-t) = \sum_{i=1}^T \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} + \frac{B}{(1+r)^T}, \quad (2.5)$$

а во втором

$$\sum_{i=1}^T \frac{W_i}{(1+r)^{i-1}} + I = \left[ \sum_{i=1}^T \frac{C_i}{(1+r)^{i-1}} + \frac{B}{(1+r)^T} \right] \cdot (1+t'). \quad (2.6)$$



Равенство выражений (2.5) и (2.6) достигается при условии, когда

$$t = t'/(1+t'). \quad (2.7)$$

Нетрудно заметить, что приведенные рассуждения построены на предпосылке, что все процессы начинаются "с чистого листа", когда налоговое законодательство предшествует деятельности индивидов, и первые же потоки их доходов или расходов попадают в сферу фискальных отношений. Однако, более реалистичной представляется иная ситуация, если решения о введении налогов принимаются в тот момент, когда индивиды уже обладают некоторым накопленным имуществом и получают проценты на ранее сделанные вложения, причем проследить историю возникновения источников доходов, сумм и направлений расходов прошлых лет, а также были ли с них ранее уплачены налоги и какими они были по величине не представляется возможным (или это сопряжено с непомерными издержками). В таком случае строгое вычисление платежеспособности невозможно, и отталкиваться приходится от показателей, уже имеющихся в наличии в текущий момент времени.

Приняв такие допущения, следует признать логичным избрание в качестве альтернативного объекта налогообложения стоимость принадлежащего гражданам недвижимого имущества. Дело в том, что, во-первых, его можно рассматривать как показатель части суммы прошлых доходов и прошлого потребления, а поэтому, благодаря налогу на имущество, способность индивида платить, которой он обладал в прошлом, не будет проигнорирована. Во-вторых, недвижимое имущество представляет из себя долгосрочные активы, которые могут быть трансформированы в более ликвидную форму – деньги. Разумеется, сделать это не всегда просто, но тем не менее, отрицать такую возможность было бы неправильно. А это значит, что денежная оценка стоимости имущества (на основе ожидаемой стоимости возможной продажи или же через годовую сумму арендной платы) характеризует не что иное, как нынешнюю платежеспособность индивида, дополнительную к той, которая возникает благодаря его текущим доходам. В-третьих, недвижимое имущество может быть источником не только потенциальных, но и реальных доходов, например, в случае его передачи в аренду. И если такие доходы не являются объектом особого налогообложения, то налог на имущество будет восполнять этот пробел.

*Ограничения принципа горизонтального равенства.* В рассмотренной модели горизонтального равенства неявно допускается, что:

граждане-налогоплательщики являются свободными членами демократического общества, основанного на хозяйстве рыночного типа, всеобщим эквивалентом в котором являются деньги;

все индивиды выступают как абстрактные *homo economicus*, платежеспособность которых определяется только потоками товаров и денег, но никак не связана с такими личными обстоятельствами каждого налогоплательщика, как состояние здоровья, пол, семейное положение, наличие иждивенцев, работоспособность, национальность и т.п.; в данном случае для целей налогообложения все они считаются несущественными;

рассматриваемые альтернативные базы налогообложения имеются в наличии и равнодоступны в фискальных целях, в том смысле, что, во-первых, существует техническая возможность достоверно оценить доходы, расходы и накопленное имущество каждого гражданина, а, во-вторых, издержки, связанные с такой оценкой или идентичны для каждого случая, либо же настолько незначительны, что ими можно пренебречь;

при сравнении различных налоговых баз, которое не ограничивается одним фискальным периодом, а принимает в учет совокупность налоговых платежей за всю длительность жизни индивидов, расчет нынешней стоимости будущих (или прошлых) денежных потоков не составляет особой сложности и дает достоверные результаты.

*Сфера практического использования принципа горизонтального равенства.* Рассмотренный ранее принцип можно характеризовать как фискальную интерпретацию высокой идеи о равенстве граждан перед законом, признание которого неизбежно, если только вообще в государстве имеет силу правовой порядок и господствуют законы. Соблюдение требования фискального равенства – это способ предотвращения произвола. Данное обстоятельство, несомненно, имеет непреходящее значение для любого общества, претендующего быть правовым. А поэтому требование горизонтального равенства как средство предохранения от "капризной дискриминации" (по выражению Р. Масгрейва) широко используется в законодательстве развитых стран.

Однако, какой бы важной не представлялась отмеченная идея сама по себе, организовать ее воплощение отнюдь не просто. Ибо, по Гегелю: "... то общеизвестное положение, что все люди от природы

равны, содержит в себе недоразумение, по которому природное смешивается с понятием; следует сказать, напротив, что по своей природе люди бывают только не равны" [72, 352] и далее, что "... как раз высокое развитие и культура новейших государств порождают в действительности величайшее конкретное неравенство индивидуумов, обуславливая, напротив, более глубокой разумностью законов и упрочением сообразного с законами состояния тем большую и тем более обоснованную свободу, которое оно, это состояние, допускает и с которой оно может уживаться" [72, 354].

Действительно, поскольку в фискальных целях провозглашается равенство граждан, обладающих равной платежеспособностью, но при этом каждый из них наделен от природы особыми чертами, постольку остается всегда открытым вопрос о том, какие именно личные обстоятельства следует считать существенными с позиций оценки платежеспособности. Кажется очевидным и можно согласиться, что, например, расовая принадлежность или цвет волос здесь не при чем. Однако в отношении многих других факторов не все так просто. Например, сопоставляя реальную платежеспособность двух лиц, нужно ли принимать во внимание, что один человек болен, а поэтому вынужден больше тратить на поддержание работоспособности, а второй полностью здоров? Если да, то следует ли учитывать тот факт, что при прочих равных условиях хорошие физические кондиции обычно являются следствием определенного типа поведения, называемого "здоровый образ жизни", а болезни – результатом злоупотреблений и излишеств? И где здесь та граница, на которой заканчивается справедливость и начинается капризная дискриминация? Или такой вопрос, как наличие детей. Представляется правильным, что данный фактор имеет немаловажное значение, поскольку дети обычно находятся на иждивении родителей. Но как его практически учитывать? Нужно ли, например, делать одинаковые скидки на каждого ребенка, если семья многодетная? Имеет ли значение для платежеспособности родителя пол и возраст ребенка? Подобные вопросы можно продолжать до бесконечности. Разумеется, такого рода проблемы не возникают вообще в том случае, если исходить из вышеуказанной предпосылки, согласно которой все люди – это не более чем абстрактные "homo economicus". Но реальное гражданское и хозяйственное законодательство не может опираться на такое явно нереалистичное допущение.

Еще один способ практического использования принципа горизонтального равенства, который основан на критериях измерения

платежеспособности, заключается в выборе подходящих объектов для построения системы налогообложения. В частности, исходя из требований учета платежеспособности граждан можно показать, что многие налоги, которые или уже использовались на практике, или только предлагаются к применению, трудно признать подходящими. Например, классический (кумулятивный) налог с оборота, бремя которого непредсказуемым образом распределяется среди всех участников производственно-торговой цепочки, в том числе юридических лиц, а не только конечных потребителей товаров.<sup>1</sup>

Возникают сложности при выборе измерителей платежеспособности. Утверждать что-либо вполне определенное по вопросу о том, какой из показателей лучше – потоки доходов или потребление – не представляется возможным. Потребление как объект налогообложения обычно считается предпочтительным по следующим соображениям:

во-первых, существует точка зрения, согласно которой более справедливо обременять налогом не то, что индивид привносит в общественное благосостояние (доход), а то, что он из него изымает (потребление);

во-вторых, при определенных допущениях (известных из теории оптимального налогообложения) излишнее налоговое бремя меньше в том случае, когда взимается налог на потребление, а не подоходный налог;

в-третьих, налогообложение потребления, в отличие от подоходного, меньше препятствует сбережениям и экономическому росту.

Что же касается налогообложения доходов, то его главным преимуществом считается лучшая (по сравнению с косвенными налогами) способность учитывать личные обстоятельства граждан. Заметим, что приведенные аргументы не касаются концепции платежеспособности как таковой, а переносят дискуссию в иную область.

Задача выбора еще более усложняется, если принять во внимание неизбежные практические аспекты проблемы. Например, доходы индивидов не всегда являются легкодоступными для внешнего контроля. Исходя из этого можно аргументировать целесообразность разнообразия фискальных объектов за счет организации налогообло-

---

<sup>1</sup> В этой связи становится очевидной недостаточная научная обоснованность предложения некоторых украинских политиков и ученых, которые считают возможным сделать главным элементом налоговой системы различные разновидности кумулятивного налога с оборота (налог на кредиторские требования [73], налог с реализации [74] и др.).

жения имущества, так как благодаря этому восполняются "пробелы" в подоходном налогообложении индивидов, обусловленные возможностями сокрытия источников денежных поступлений. Аналогичные аргументы можно привести и в отношении целесообразности налогообложения процентных доходов. Если в текущем периоде в качестве базы налогообложения избраны заработанные доходы, но не известно, какие налоги были уплачены с доходов прошлых лет (если вообще они были уплачены), то логично допустить, что проценты, получаемые индивидом, отражают его нынешнюю платежеспособность и поэтому должны составить отдельный объект налогообложения.

В связи с отмеченным не удивительно, что на практике, как правило, используют различные композиции взаимодополняющих налоговых баз, одновременное налогообложение различных объектов, каждый из которых взятый сам по себе обладает как преимуществами, так и недостатками. Тем не менее, этот факт не отрицает важности принципа горизонтального равенства в том отношении, что именно с его помощью обосновано использование в фискальных целях тех объектов, налогообложение которых в развитых странах обеспечивает большую часть государственных доходов.

*Способы применения принципа вертикального равенства.* Исходя из сути данной максимы, требующей равенства относительных потерь платежеспособности или, по выражению Дж.С. Милля, равенства жертвы (*sacrifice*), отдельные индивиды, которые различаются по этому критерию, не могут уплачивать одинаковые абсолютные суммы налогов, но, напротив, их налоговые обязательства должны быть некоторым образом дифференцированы. Иными словами, указанный принцип может быть использован для обоснования выбора той или иной степени прогрессивности налогов, устанавливающей вид зависимости размера налоговых обязательств от изменения платежеспособности индивидов.

Как было отмечено, в качестве основных критериев платежеспособности могут использоваться или доходы (поступления), или же расходы (потребление ранее поступивших сумм) как два альтернативных способа исчисления одной и той же величины. Учитывая традиции данной области исследования, дальнейший анализ будет построен на рассмотрении показателя доходов, что не отрицает справедливости полученных выводов о законе распределения налогов и для показателя потребления. Дело в том, что в любом случае речь идет о некоторой жертве, которая означает не что иное, как потерю платежеспособности – вне зависимости от того, каким образом по-

следняя измеряется.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно использовать следующий методический подход. Допустим, что имеются два индивида  $A$  и  $B$ , обладающие разной платежеспособностью. Требуется построить изъятие их доходов ( $I$ ) посредством взимания налогов на общую сумму  $T$  ( $T=T_A+T_B$ ) таким образом, чтобы с точки зрения беспристрастного стороннего наблюдателя, для которого известны предпочтения каждого из них, имели место равные по тяжести жертвы.

Предпосылкой измерения последних является установление степени полезности каждой конкретной суммы дохода для данного индивида (то есть ее субъективного весового коэффициента). Ибо обычно она не воспринимается как постоянная величина. Напротив, в соответствии с логикой маржинального подхода, обоснованность которого подтверждается жизненным опытом, принято считать, что выплачивая каждый раз в виде налогов 1 грн. с годового дохода в размере, например, 1000 грн. гражданин приносит меньшую жертву, чем в том случае, если его доход составляет только 100 грн. Признается справедливым, что индивиды, которые получают более высокие доходы, должны нести большие обязательства по сравнению с менее обеспеченными. Дж.С. Милль в этой связи отмечал: "Тщательно проанализировав этот вопрос, я могу сказать, что та доля истины, которая содержится в этой точке зрения, обуславливается разницей между налогом, который может быть сбережен на потреблении предметов роскоши, и налогом, который хотя бы даже в небольшой степени взимается из расходов на предметы первой необходимости. Брать ежегодно по 1000 ф. ст. у лица, получающего 10 тыс. ф. ст. дохода, вовсе не значит лишить его источника средств к существованию или определенных удобств жизни. И разве можно сравнить этот эффект с тем, когда берут 5 ф. ст. у человека, имеющего доход всего в 50 ф. ст.? Жертва последнего не только больше, но и вообще несоизмерима с жертвой первого" [75, 128].<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Согласно Дж.С. Миллю, в том случае, если доходы, необходимые для жизни (например, 5 ф. ст.) уже выведены из под налогообложения, то для остальной их части он оспаривал уместность применения концепции уменьшающейся предельной полезности: "Правда, могут возразить, что взять 100 ф. ст. из 1000 ф. ст. за вычетом тех же 5 ф. ст. – налог более тяжелый, чем брать 1000 ф. ст. из 10 тыс. ф. ст. (за вычетом все тех же 5 ф. ст.). Но эта мысль мне представляется весьма спорной, если не ошибочной. А если она даже и справедлива, то не в той мере, чтобы служить основой для соответствующих норм налогообложения" [75, 129]. Заметим, что приведенное высказывание не отрицает концепцию уменьшающейся полезности доходов как таковую, а только выдвигает одну из причин ее существования.

Иными словами, оценка тяжести жертвы требует привлечения фундаментальной экономической концепции уменьшающейся предельной полезности  $MU$  (в данном случае – предельной полезности доходов). Принимая во внимание указанные обстоятельства, следует отметить, что идею равенства налоговой жертвы можно понимать тройко: как равную абсолютную<sup>1</sup>, относительную и наконец предельную жертву [1, 240-241].

Соблюдение требования равной абсолютной жертвы не дает однозначного ответа на вопрос, какими должны быть налоги: прогрессивными, пропорциональными или даже регрессивными. Графическая интерпретация данного тезиса приведена на рис. 2.3.

Как видно, в зависимости от формы и наклона линии предельной полезности дохода (в данном случае идентичной для  $A$  и  $B$ ), первоначальных позиций налогоплательщиков на графике и размера суммы, которую необходимо собрать в форме налогов, решение может быть самым разным.

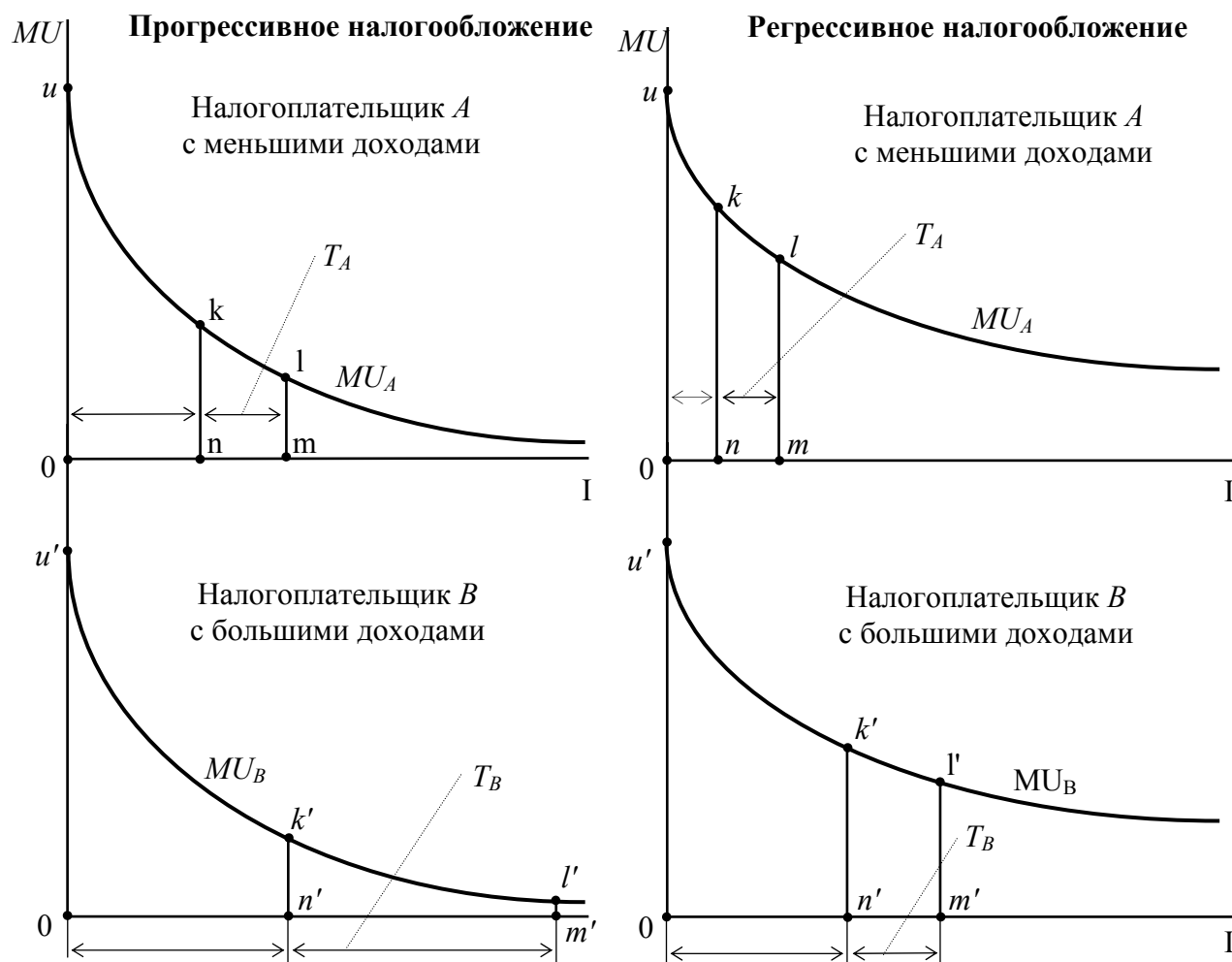
Действительно, например, при той ситуации, которая представлена в левой части рисунка, налоговое распределение, соответствующее рассматриваемому критерию, является прогрессивным. Ибо, хотя жертва, приносимая каждым индивидом, одна и та же по абсолютной величине ( $S_{klmn} = S_{k'l'm'n}$ ), но изымаемая доля дохода у каждого индивида разнится, причем таким образом, что  $nm/0m < n'm'/0m'$  ( $nm + n'm' = T$ ). Это означает, что более богатый индивид  $B$ , который получает доходы в размере  $0m'$  ( $0m' > 0m$ ), обязан вносить не только большую абсолютную величину налога ( $nm'$ ), но еще жертвовать и большую часть своего имущества, чем индивид  $A$ .

Диаметрально противоположная картина представлена в правой части рисунка. Размер жертвы, приносимой каждым налогоплательщиком, по-прежнему одинаков ( $S_{klmn} = S_{k'l'm'n}$ ). Но вследствие иных исходных данных теперь требованию равенства отвечают регрессивные налоги. Ибо, хотя индивид  $B$  должен платить больше, чем  $A$  по абсолютной величине, но доля налога в его доходах составляет меньший чем у  $B$  процент ( $nm/0m > n'm'/0m'$ ). И лишь в том случае, если оба индивида, во-первых, идентично оценивают полезность доходов, и, во-вторых, она является постоянной (то есть в случае отказа от концепции убывающей предельной полезности), правилу равной абсо-

---

<sup>1</sup> Следует еще раз подчеркнуть, что равная абсолютная жертва для индивидов, обладающих разной платежеспособностью, вовсе не означает равенства абсолютных сумм уплачиваемых ими налогов.

лютой жертвы соответствует подушное налогообложение – одинаковые по размерам обязательства для каждого налогоплательщика.



**Рис. 2.3. Графическая иллюстрация требования равной абсолютной жертвы в налогообложении**

Требование равенства пропорциональной жертвы также не дает однозначного ответа на вопрос о том, каким образом должно быть построено распределение обязательств между индивидами *A* и *B*. Как и в рассмотренном выше случае, в зависимости от исходных обстоятельств налоги могут быть как прогрессивными, так пропорциональными и даже регрессивными. И только при условии постоянной предельной полезности доходов можно уверенно утверждать, что отвечающие данному требованию налоги должны быть пропорциональными ( $nm/0m = n'm'/0m'$ ).

Наконец, в случае использования правила равенства предельной жертвы, для индивидов, имеющих идентичные графики полезности доходов, налоги должны быть прогрессивными. Ибо равенство предельной жертвы предполагает, что доход, остающийся после налого-



обложения должен быть одинаковым у каждого из плательщиков, поскольку только при этом условии они идентично оценивают свою предельную жертву.<sup>1</sup> А это значит, что изначально более богатый индивид *B* вносит в казну большую часть своего дохода, чем индивид *A*. Следует при этом отметить, что такая определенность сразу же теряется в более реалистичной ситуации, когда графики полезности доходов разнятся для отдельных индивидов, так что одна и та же сумма денег представляет для них разную полезность или же, напротив, различные суммы денег оцениваются, как имеющие идентичную полезность. Как отмечает А. Пигу: "... if, for instance, A is so sensitive that he could obtain from the 5000<sup>th</sup> £ of a £5000 income as much satisfaction as B could obtain from the 1000<sup>th</sup> £ of a £1000 one, there would be no ground for taking money from A rather from B. But, since it is impossible in practice to take account of variation between different people's capacity for enjoyment, this consideration must be ignored"<sup>2</sup> [76, 58].

Равная предельная жертва – это еще и наименьшая жертва, принцип, обоснованию которого уделял большое внимание А. Пигу. Ибо, "... if the utility of the last penny paid by A were less than that of the last paid by B, a reduction of sacrifice could be secured by transferring a part of B's assessment to the shoulders of A. Thus the distribution of taxation required to conform to the principle of least aggregate sacrifice is that which makes the marginal ... sacrifices borne by all the members of the community equal"<sup>3</sup> [76, 57]. Однако, при такой постановке вопроса исследование переходит в иную плоскость – это уже рассмотрение предпосылок эффективности налогов, а не условий их справедливости как таковых.

*Ограничения принципа вертикального равенства.* Главное, что неявно допускается при исследовании требования вертикального равенства, заключается в том, что:

---

<sup>1</sup> Графически точка равной предельной жертвы определяется пересечением горизонтальной линии  $MU=const$ , с кривой  $MU=f(I)$ .

<sup>2</sup> "... если, например, А является таким чувствительным, что он может извлечь из 5000<sup>th</sup> £ от суммы дохода в £5000 столько же удовлетворения, сколько В извлекает из 1000<sup>th</sup> £ от £1000, нет основания для изъятия денег у А скорее, чем у В. Однако, поскольку на практике невозможно принимать во внимание различные способности людей получать удовлетворение, постольку это рассуждение следует проигнорировать".

<sup>3</sup> "... если полезность последнего пенни, уплаченного А, была меньшей, чем уплаченного В, уменьшение жертвы может быть обеспечено путем переложения части обязательств В на плечи А. Таким образом, распределение в налогообложении, соответствующее принципу наименьшей совокупной жертвы, это такое, которое делает предельные ... жертвы, понесенные всеми членами общины, равными".

предельная полезность доходов (или расходов) индивидов является убывающей, она может быть точно измерена и явно выражена в виде функции с известными параметрами;

график предельной полезности идентичен для всех индивидов (особенности личной способности отдельных людей получать удовлетворение от потребления товаров и услуг не принимаются во внимание).

*Сфера практического использования принципа вертикального равенства.* Как вытекает из проведенного здесь анализа, свидетельствующего о невозможности получения однозначных выводов о степени прогрессивности налогового распределения, а также учитывая явно нереалистичный характер предпосылок о количественной определенности концепции убывающей предельной полезности, сфера практического применения принципа вертикального равенства ограничена. С его помощью можно сделать, по-видимому, только один, но очень важный в практическом отношении вывод: более платежеспособные, или в обычном понимании, лучше обеспеченные (богатые) индивиды должны платить бóльшие суммы налогов, чем менее обеспеченные (бедные), ибо в связи с убывающей полезностью один и тот же размер жертвы выражается в большей сумме налога для первых по сравнению со вторыми. Данное принципиальное обстоятельство неизменно принимается во внимание при формировании современных налоговых систем.

Однако уплата большей суммы не обязательно означает бóльшую долю доходов. Ибо, как показал выполненный анализ, пропорциональный подоходный налог не хуже чем прогрессивный отвечает принципу вертикального равенства. Дж.С. Милль – автор концепции жертвы в налогообложении – подчеркивал, что: "Принцип прогрессивного обложения (как его называют), т.е. взимание большего процента с большей суммы, ... я считаю неприемлемым" [75, 130], и выступал за пропорциональный подоходный налог при условии исключения из базы обложения минимальной величины доходов, достаточной для приобретения предметов первой необходимости.

Важно при этом понимать, что пропорциональный налог с необлагаемым минимумом в целом может характеризоваться как прогрессивный, ибо, как отмечает Р. Масгрейв: "... a distinction has to be drawn between applying a single rate to the entire base and applying it after allowing for a tax-free amount. In the former case, the effective rate (tax as percent of base before exemption) will be proportional, while in the later it will rise from zero and approach the bracket rate. The flat-rate

tax with the exemption is thus progressive in its effective rate" [25, 78].<sup>1</sup> Сторонником пропорционального подоходного налогообложения, но уже без применения необлагаемого минимума (но с выплатой равновеликих подушных грантов) является Дж. Бьюкенен [25, 122-123].

Отвечает требованиям принципа вертикального равенства и налог на добавленную стоимость. Во-первых, потому, что потребление, выступающее в данном случае объектом налогообложения, является законным измерителем платежеспособности. А, во-вторых, потому, что индивид, который больше потребляет товаров или услуг (реализуя тем самым свою большую платежеспособность), также больше вносит на общественные нужды (поскольку налог составляет фиксированную часть цены предмета потребления).

Что же касается выбора той или иной конкретной степени прогрессивности налогов, то в подоходном налогообложении распределение бремени среди физических лиц с разным уровнем платежеспособности скорее определяется воздействием социально-политических факторов, чем экономическими аргументами, исходящими с позиций концепции равенства жертвы.

Например, в США в 60-х годах XX века ставки подоходного налога были дифференцированы от 20 до 91% [77, 208], а к его концу предельная ставка федерального налога для группы лиц с наибольшими доходами составила уже только 31% [47, 297]. Такое радикальное её уменьшение объясняется отнюдь не лучшим пониманием требований принципа вертикального равенства, но аргументами в пользу важности повышения степени деловой активности граждан и лучшей собираемости налогов, сокращения издержек администрирования и обеспечения большей "прозрачности" налоговой системы. Аналогичные доводы были использованы для обоснования перехода на "плоский" подоходный налог (13%) в Российской Федерации в 2001 году.

---

<sup>1</sup> "... следует различать применение единой ставки ко всей базе и ее применение после разрешения на необлагаемую сумму. В первом случае фактическая ставка (налог как процент базы до освобождения) будет пропорциональной, тогда как в последнем она растёт от нуля, приближаясь к предельному значению. Единая ставка налога с освобождением от налога, таким образом, фактически является прогрессивной".

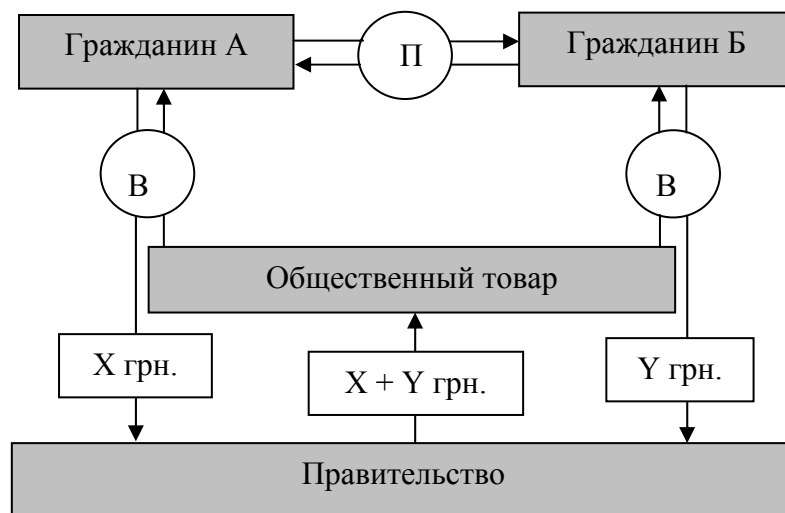
### 2.3. Обоснование системы принципов налогообложения для смешанной экономики

Рассмотренные принципы выгоды и платежеспособности имеют фундаментальное значение. Это объясняется тем, что они отражают два основных аспекта фискальных отношений:

в комплексе гражданин – правительство, определяющие, за что вносятся налоги (но безотносительно к тому, как эти платежи распределены между отдельными индивидами);

в комплексе гражданин – гражданин, определяющие, как обязательства по уплате налогов должны быть распределены между плательщиками (но безотносительно к тому, за что они вносятся).

Это обстоятельство иллюстрирует схема, представленная на рис. 2.4.



В – принцип выгоды

П – принцип платежеспособности

**Рис. 2.4. Модель системы фискальных отношений в демократическом государстве**

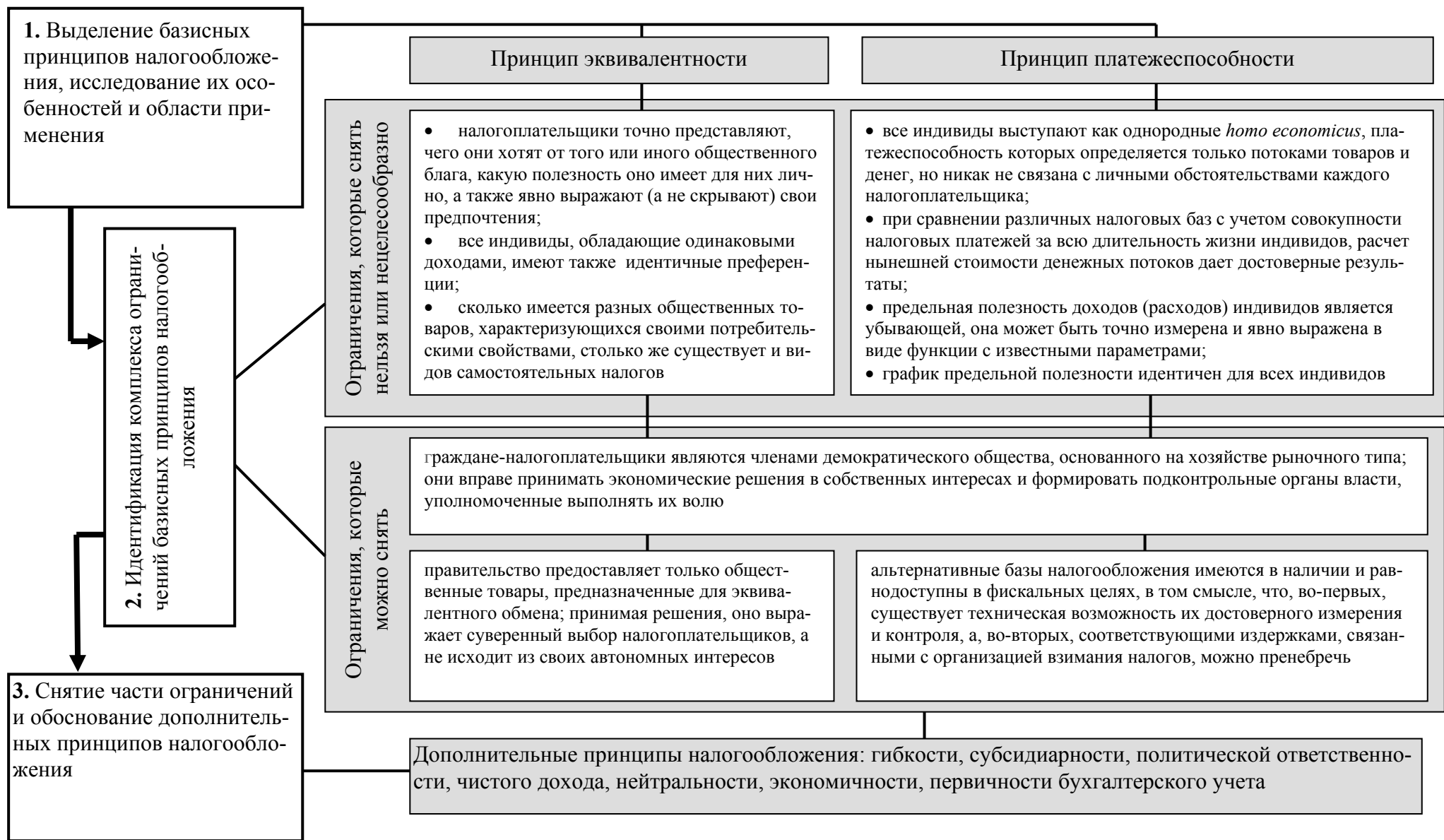
Таким образом, как один, так и другой аспекты не могут быть проигнорированы. Только на время и условно можно абстрагироваться от того, что каждый член демократического государства, уплачивая налог, не просто вынужден отчуждать свое имущество с неизвестной целью, но, действуя, в конечном счете, добровольно, финансирует предоставление общественных услуг, необходимых в том числе и для него лично. Как нельзя надолго абстрагироваться и от того что, вступая в отношения с правительством по поводу финансирования общественных потребностей, граждане вступают и в отношения между собой по вопросу о справедливом распределении плате-

жей. Поэтому рассмотренные принципы не антагонисты, а необходимые и взаимодополняющие элементы одной и той же системы фискальных отношений. И рассуждать о превосходстве одного подхода над другим, как это делает, например, Ш. Бланкарт, отдающий явное предпочтение принципу выгоды [47, 219-220], несколько некорректно.

Исходя из указанного можно сделать вывод, что принципы выгоды и платежеспособности, отражая два основных аспекта системы фискальных отношений, относятся к числу исходных, основополагающих идей в налогообложении. На практике это означает, что каждый элемент налоговой системы должен соответствовать по крайней мере одному из этих требований. Но, характеризуясь как наиболее общие и исходные, они неизбежно являются еще и наиболее абстрактными. Поэтому неудивительно, что рассмотренные максимы предписывают даже не столько то, как именно следует поступать в сфере налогообложения при решении конкретных возникающих вопросов, но в большей степени – чего делать не следует. Для того, чтобы наметить направления решения многих актуальных проблем формирования налоговой системы, следует перейти к более реалистичным предпосылкам, которые лучше отражают особенности нынешнего этапа развития государства и экономики. В этой связи предлагается следующая методика – все рассмотренные ранее ограничения исходных принципов налогообложения подразделить на две группы:

к первой отнести те, которые могут быть сняты в процессе дальнейшего исследования (то есть от которых можно отказаться с тем, чтобы рассматривать новый пласт возникающих в этой связи проблем);

ко второй – те, которые важно принимать во внимание, но по тем или иным причинам (в частности, в связи с особенностями методологии проведения научных исследований в области общественного сектора хозяйства) снять не представляется возможным или целесообразным (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Блок-схема обоснования принципов налогообложения**

Используя приведенную на рисунке группировку, дальнейшей задачей является установление того, какие дополнительные руководящие идеи следует использовать для формирования налоговой системы при том условии, что часть указанных ограничений снята и теперь к рассмотрению дополнительно принимаются:

во-первых, более сложная по сравнению с исходной моделью экономическая роль государства (не только предоставление общественных товаров, и не только центральным правительством);

во-вторых, особенности демократического механизма принятия фискальных решений;

в-третьих, специфика формирования различных баз налогообложения, их разная степень доступности в фискальных целях;

в-четвертых, издержки, связанные с взиманием налогов.

При этом по-прежнему предполагается, что речь идет о демократическом обществе со смешанной экономикой, в которой используется рыночный координационный механизм.

*Принципы налогообложения, учитывающие новую роль государства в смешанной экономике.* В современных условиях, помимо решения традиционных задач и предоставления общественных товаров, одной из важных функций государства является проведение фискальной политики, направленной на стабилизацию экономики. Основание таких действий состоит в том, что, с одной стороны, без специального внешнего регулирования рынок сам по себе не в состоянии обеспечить устойчивое развитие экономики при высоком уровне занятости и стабильных ценах, а, с другой стороны, налоги неизбежно оказывают влияние на макроэкономические агрегаты: сбережения, потребление, инвестиции, совокупный спрос и предложение, а следовательно, в любом случае или способствуют, или препятствуют решению стабилизационных проблем.

При этом воздействие налогов может иметь место:

(а) за счет предпринимаемых правительством специальных мер по реализации дискреционной фискальной политики – способ действий, который вышел на сцену во времена Великой депрессии 30-х годов, получил наибольшее развитие в условиях военных экономик 40-х годов, а затем вновь активно использовался в начале 60-х годов XX века;

(б) путем применения корректирующих налогов (налогов Пигу), предназначенных для исправления рыночных несостоятельств в виде устранения отрицательных (или усиления положительных) эффектов от экстерналий. Примером могут служить постепенно наби-

рающие популярность в развитых странах экологические налоги. Установленные в виде платежей за выбросы загрязняющих веществ, они создают стимул для предприятий к их уменьшению и развитию более эффективных способов контроля над загрязнением. В том случае, когда экологические налоги устанавливаются на продукты (например, пестициды, удобрения, топливо), они повышают их относительные цены, побуждая потребителей использовать менее вредные для окружающей среды товары;<sup>1</sup>

(в) в результате наличия прогрессивной структуры налогов, которые в этом случае действуют как "автоматический стабилизатор": поскольку в условиях благоприятной конъюнктуры доходы налогоплательщиков возрастают, что приводит к повышению средней (эффективной) ставки налога и относительно большому сокращению размера средств, остающихся в их распоряжении; в случае падения доходов, напротив, средняя ставка также снижается со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, важным свойством налоговой системы должна быть ее гибкость – то есть ее способность к трансформации и/или адекватной автоматической реакции в ответ на изменение условий хозяйственной деятельности налогоплательщиков и макроэкономической ситуации в целом.

Возвращаясь к вопросу об общественных товарах, важно отметить, что государство в лице центрального правительства не является единственным органом власти, который занимается их предоставлением. Причина такого положения дел лежит в том, что они обладают территориальными атрибутами, а выгоды от их потребления распространяются только на определенные районы (по выражению Р. Масгрейва – "benefit areas", то есть области выгод).<sup>2</sup> Очевидно, что именно те граждане, которые, проживая на данной территории, пользуются конкретным общественным товаром, должны оплачивать его путем перечисления налогов выборному органу власти. При этом, как

---

<sup>1</sup> Как отмечают европейские эксперты: "...the revenue from environmentally related taxes averages roughly 2% of GDP in OECD Member countries. ... In the context of environmental concerns, environmentally related taxes introduce a price signal that helps ensure that polluters take into account the costs of pollution on the environment when they make production and consumption decisions" [78, 2]. ("... доходы от налогов экологического типа в странах-членах ОЭСР в среднем составляют около 2% ВВП. ... В контексте проблем окружающей среды налоги экологического типа вносят ценовой сигнал, который помогает гарантировать, что загрязнители учитывают издержки загрязнения окружающей среды, когда они принимают решения о потреблении и производстве").

<sup>2</sup> Наглядными примерами различных по охвату benefit areas могут служить, например, уличное освещение и свет маяка.



отмечает Ш. Бланкарт: "Лишь при условии единства интересов потребителей государственных услуг, носителей решений и плательщиков налогов ответственные за принятие решений будут объективно взвешивать все "за" и "против". И только при этих обстоятельствах отсутствует третья сторона которая потребляет блага, не неся при этом затрат на их производство" [47, 39]. Поскольку общественные товары в своем большинстве не являются общенациональными, а имеют региональную или местную область выгод, постольку это означает, что, во-первых, предоставляться они должны на уровне органов местного самоуправления, и, во-вторых, финансировать их следует преимущественно за счет местных, а не общегосударственных налогов. Это положение настолько важное, что нашло свое отражение в Европейской хартии о местном самоуправлении, где записано, что: "Part at least of the financial resources of local authorities shall derive from local taxes and charges of which, within the limits of statute, they have the power to determine the rate" <sup>1</sup> [79].

Следовательно, неотъемлемым принципом эффективной налоговой системы должен быть принцип субсидиарности, согласно которому региональные и местные органы власти, которые уполномочены предоставлять общественные услуги, вправе также устанавливать и взимать собственные (региональные и/или местные) налоги.<sup>2</sup> Принципиальная позиция в этом отношении состоит в том, что не может быть хорошей такая налоговая система, которая построена по правилу: "все собрать в центр посредством общегосударственных налогов, а затем все поделить", поскольку она разрывает фундаментальную связь между потреблением и оплатой услуг, которая имеет основополагающее значение для эффективного функционирования хозяйства.

*Принципы налогообложения, учитывающие особенности демократического механизма принятия фискальных решений.* Политический строй современных государств – представительная демократия, в которой решения по вопросам налогов принимаются посредством процедур голосования, обычно по правилу большинства. При этом очевидно, что в соответствии с естественной гипотезой о рациональ-

---

<sup>1</sup> "По крайней мере, часть финансовых ресурсов местные власти должны получать от местных налогов и сборов, ставки которых, в пределах закона, они вправе регулировать самостоятельно".

<sup>2</sup> В данном случае рассматривается фискальный аспект идеи субсидиарности, которая, как известно, составляет сердцевину концепции фискального федерализма. В рамках последней субсидиарность – это правило преимущественного осуществления полномочий теми органами власти, которые наиболее близки к гражданину [80].

ном поведении индивидов, "... политики, используя свое служебное положение, могут утвердить дискреционные (субъективные) решения по проведению тех или иных мер в интересах определенных групп, назначать вопреки воле большинства избирателей субвенции, выборочно устанавливая налоговые льготы, финансировать свою предвыборную кампанию за счет средств плательщиков налогов и т.д." [47, 179].

Известны два основных способа преодоления такого рода проблем, разработанные в рамках теорий общественного выбора:

или, в соответствии с известной Викселианской парадигмой, расширять сферу применения "включающих" (inclusive) правил голосования (квалифицированным большинством и единогласно) – по крайней мере в отношении наиболее важных вопросов;

или же накладывать конституционные ограничения на область допустимых для органов власти решений (например, требование принимать расходные решения только при условии наличия реальных источников их покрытия, или запрет на использование таких инструментов в налогообложении, как освобождение от налогов тех или иных категорий плательщиков, применение выборочных льгот, вычитаний, налоговых кредитов и т.п.) [25, 107-128].

Однако, вне зависимости от избранного способа действий, важным принципом налогообложения должна быть политическая ответственность, которая означает, что налоговую систему следует проектировать так, чтобы принимаемые фискальные решения отражали действительный выбор граждан. Она должна содержать встроенные механизмы, которые бы гарантировали соответствие налогов интересам избирателей и сдерживали естественное стремление органов власти к неконтролируемому расширению диапазона своих налоговых полномочий.

*Принципы налогообложения, учитывающие трансформацию налоговой базы.* В реальной ситуации на отдельных этапах хозяйственного развития возможности использования различных объектов с целью налогообложения существенно изменяются. Как отмечено в [1, 239]: "In the last resort, the choice of tax base cannot be made in the theoretical vacuum. It depends on the structure of the economy in which the taxation occurs and the "tax handles" which this structure provides. In an agricultural society where most income is derived and consumed on farms, the income tax approach would be extremely difficult to apply. A tax on property or cattle, as in Colonial America, would offer a more

feasible way of approximating taxable capacity".<sup>1</sup>

Действительно, все рассуждения о преимуществах, например, прогрессивного подоходного налога остаются отвлеченными в том случае, если большинство граждан страны занимаются натуральным хозяйством и регулярных денежных доходов не получают. Кроме того, помимо самого факта наличия налоговой базы принципиальное значение в фискальных целях имеет такое ее свойство, как измеримость. Дело в том, что если нельзя установить точную величину того, что предполагается использовать для налогообложения, то нет возможности и для взимания налога.

Во времена А. Смита в качестве объектов налогообложения выступали люди, обитающие в пределах той или иной юрисдикции (подушный налог), их имущество (земля, дома) и товары (бушель соли, фунт кожи, мыла, свечей и т.п.), то есть преимущественно такие реально существующие физические объекты, которые поддавались измерению и визуальному контролю путем переписи, замера, взвешивания, инвентаризации и тому подобных процедур. Что же касается налогообложения предприятий, то оно строилось тогда не путем расчета их действительного дохода, а преимущественно на кадастровой основе, когда размер налогового обязательства определялся на основании отнесения хозяйствующего субъекта к той или иной группе плательщиков с использованием в качестве основания для классификации таких внешних признаков, как число занятых рабочих, численность машин и т.п. [6, 164]. Такие сложные экономические агрегаты как прибыль, также как и популярная ныне добавленная стоимость не были доступны для казны по причине отсутствия согласованных концептуальных, юридических и документальных оснований для их расчета. Кто сколько получает, какие доходы имеет та или иная компания или гражданин, можно было только догадываться. Нормативная база их исчисления отсутствовала, равно как и ответственность за потенциально возможное искажение или сокрытие фактически полученных результатов.

Радикальный переворот в рассматриваемом аспекте произошел, начиная со второй половины XIX, и в основном завершился в первой

---

<sup>1</sup> "В конечном счете, выбор налоговой базы не может быть сделан в теоретическом вакууме. Он зависит от структуры хозяйства, в котором налогообложение имеет место, и "налоговых рычагов", которые эта структура обеспечивает. В сельскохозяйственном обществе, где большинство доходов извлекается и потребляется на фермах, применить подоходное налогообложение было бы очень сложно. Налог на имущество или на скот, как в Колониальной Америке, предлагает более реальный способ приблизительного измерения налоговой способности".

половине XX века. Именно в этот период возникла и быстро расширилась новая налоговая база. Связано это было с процессом развития акционерных компаний, построенных на использовании принципа ограниченной ответственности, изобретение которого позволило гражданам принимать участие в бизнесе, не рискуя при этом всем принадлежащим имуществом.

Обязательным атрибутом деятельности любого хозяйственного общества, построенного на принципе ограниченной ответственности, является предоставление публичной отчетности, которая обеспечивает как фактических акционеров, так и потенциальных новых инвесторов достоверной информацией о состоянии дел на данном предприятии. Инструмент, который используется для этого – расчет доходов и расходов, прибыли (прироста капитала) или убытков, состоящий из нескольких этапов: во-первых, сплошного документирования всех хозяйственных операций; во-вторых, их отражения в учетных регистрах с использованием правила двойной записи, когда любое изменение актива (имущества) предприятия выступает одновременно как такое же по величине изменение пассива (обязательств); в-третьих, преобразования информации, содержащейся в бухгалтерских регистрах, в публичную финансовую отчетность.

Это был поворот исторического значения. Благодаря тому, что публичная отчетность хозяйственных обществ стала обязательной (что получило соответствующее юридическое подтверждение), и для ее подготовки используется веками отработанный принцип двойной записи, который заложил единые для всех концептуальные основы интерпретации хозяйственных операций вне прямой зависимости от индивидуальных обстоятельств предприятия и вида его деятельности, появилась удобная возможность использовать информацию о результатах хозяйствования для целей налогообложения. При этом отпала необходимость специальных описей, измерения физических параметров и т.п. для того, чтобы установить величину объекта налогообложения. Теперь он имеется в наличии вследствие самого факта ведения компанией своих дел, которые документируются и отражаются в учетных регистрах.

Естественно, что правительство, выражая волю граждан, не могло упустить возможности использования такой удобной ситуации. И не случайно, что налог на прибыль предприятий и подоходный налог, взимаемый у источника выплаты, начали широко распространяться именно с тех пор, когда акционерные компании стали обязаны предоставлять публичную отчетность, построенную на

принципе двойной записи.<sup>1</sup>

Вторая половина XX века прошла под знаком разработки и широкого применения национальных учетных стандартов, которые стали важным элементом хозяйственной культуры всех развитых стран. Более того, быстрое развитие получили международные организации, которые стали прилагать энергичные усилия по гармонизации национальных бухгалтерских принципов и правил финансового информирования. Наиболее авторитетная из них – International Accounting Standard Committee (IASC) – объединяет более 100 бухгалтерских организаций различных стран. В настоящее время многие страны или адаптируют стандарты в качестве национальных, или используют их в качестве основы для разработки собственных. Подобным образом поступила и Украина, где, начиная с 2000 года, действуют основанные на идеях IASC Положения (стандарты) бухгалтерского учета.

Результатом таких важных перемен в практике хозяйствования стали качественные изменения "налоговых рычагов". Теперь они действуют не через физическое измерение и визуальный контроль за объектами налогообложения, а через ту их оценку, которую предоставляет бухгалтерский учет предприятий. Поэтому не случайно, что налог на имущество, основанный на более или менее произвольной оценке его стоимости, составлял, например, в США в 30-х годах XX века (когда бухгалтерских стандартов еще не существовало) более 60% доходов штатов и местных органов власти, а сейчас его доля – менее 20% [21, 427]. Главными же элементами налоговой базы теперь являются основанные на достоверной бухгалтерской информации доходы физических и юридических лиц, а также обороты по реализации товаров и услуг.

В современных условиях именно хозяйствующие субъекты, обязанные вести бухгалтерский учет, основанный на установленных стандартах, а не просто физические лица, стали главными платель-

---

<sup>1</sup> Обычным способом взимания подоходного налога является использование налоговой декларации, то есть добровольного заявления гражданина о размерах полученных им в отчетном периоде доходов. Однако, очевидно, что такая добровольность не много стоит, если нельзя проверить обоснованность предоставленных данных. Поэтому на практике подоходный налог может успешно функционировать только при том обязательном условии, что большую часть доходов граждан составляют такие, которые получены ими на предприятиях, обязанных вести бухгалтерский учет. В этом случае выплаты владельцам и работникам являются издержками юридического лица, а следовательно, относятся к той категории информации, которая имеет документальное подтверждение и достоверность которой обеспечивается общепризнанными принципами бухгалтерского учета, а искажения преследуются законом.

щиками налогов. Разумеется, это не отрицает тот факт, что в конечном счете именно люди несут налоговое бремя (хотя они могут об этом и не знать). Тем не менее, на практике платежи идут через предприятия. Характерным примером в этом отношении является получивший широкое распространение во всем мире налог на добавленную стоимость. Его бремя приходится на конкретных людей, которые являются конечными потребителями произведенных материальных благ и оказанных услуг. Но фактически он вносится в бюджет юридическими лицами, которые законодательством обязаны зарегистрироваться в качестве плательщиков налогов. В учетных регистрах они фиксируют хозяйственные обороты по приобретению и реализации товаров, произошедшие за отчетный период, а затем рассчитывают размер налоговых обязательств и в установленные сроки погашают кредиторскую задолженность (вносят налог в бюджет).

Учет указанных обстоятельств, означающих серьезные перемены в базе налогообложения, обуславливает необходимость выдвижения дополнительных принципов, направленных на обоснование путей решения налоговых проблем, возникающих в свете новой реальности фискальных отношений. К ним следует отнести принципы чистого дохода и нейтральности.

Идея принципа чистого дохода заключается в том, что нормальная деятельность любого предприятия, через которое идут платежи в бюджет, возможна только в том случае, если его капитал возрастает или по крайней мере не сокращается. Следовательно, налоги, которые оно уплачивает, не должны препятствовать простому воспроизводству, ибо: "Уменьшение капиталов и сбережений, если не удастся уплатить налог из доходов или на счет сокращения расходов – явление чрезвычайно тяжелое, если капитал является здесь в его народнохозяйственном значении (в смысле средств, орудий и материалов производства) [70, 502]. Поэтому: "Большинство держится того взгляда, что объектом обложения должен быть лишь чистый доход" [70, 501]. Таким образом, принцип чистого дохода гласит, что налоги следует ограничивать суммой прибыли хозяйствующих субъектов, и они не должны затрагивать ее источник (капитал).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> На первый взгляд может показаться, что этот принцип обосновывает только допустимость взимания налога на прибыль предприятий по ставке ограниченной 100%. На самом деле речь идет о том, что вся совокупность *любых* налогов, которые могут вменить в обязанность уплачивать предприятию (в том числе налогов с оборота, отчислений на социальные мероприятия, налогов на факторы производства), поскольку они могут оказывать воздействие на его финансовое состояние, не должна препятствовать расширенному воспроизводству.

Важно принимать во внимание, что указанная идея касается в большей степени функционирования отдельно взятых предприятий. Вместе с тем, в своей совокупности и взаимодействии на рынке они, при прочих равных условиях, обеспечивают наилучшее распределение ограниченных ресурсов (за исключением рассмотренных выше случаев рыночной несостоятельности). Поэтому налоги, выступающие в качестве внешнего, нерыночного фактора, следует подбирать так, чтобы они поменьше препятствовали нормальному течению хозяйственных процессов. Таким образом, согласно принципу нейтральности, налоги должны оказывать минимальное искажающее воздействие на экономические решения на эффективных рынках. Такое вмешательство налагает излишнее бремя ("excess burden"), которое следует по возможности свести к наименьшей величине.

*Принципы налогообложения, учитывающие издержки, связанные с организацией процесса взимания налогов.* При рассмотрении принципов выгоды и платежеспособности проблемы, связанные с наличием издержек взимания налогов, специально не рассматривались. Вместе с тем, в современном необычайно сложном и разветвленном хозяйственном организме, учитывая к тому же высокую степень мобильности капитала в условиях глобализации экономики, трансакционные издержки функционирования налогового механизма играют очень важную роль.

Уже отмечалось, что XX век характеризовался ускоренным ростом правительственных расходов, в сумму которых входят также достаточно высокие затраты на функционирование налоговых органов. Например, в Украине совокупные расходы на государственную налоговую администрацию и таможенную службу составляют более 3% суммы расходов общего фонда Государственного бюджета и значительно (в несколько раз) превышают бюджетное финансирование Национальной академии наук Украины. Очевидно, что это уже макроэкономические величины.

Еще более важно то, что в составе издержек взимания налогов прямые затраты на содержание самой налоговой администрации и других контролирующих органов – не самый важный фактор, и на этой статье много сэкономить не удастся. Гораздо более серьезная проблема с косвенными расходами налогоплательщиков, связанными с обслуживанием ими процесса расчета и уплаты налогов: на ведение налогового учета и документации, обработку запросов контролирующих органов, составление и передачу отчетности. Так, по расчетам американского специалиста Дж. Слемрода, именно косвенные

расходы по крайней мере в пять раз превышают прямые [69, 474-475].

С учетом отмеченного вывод состоит в том, что хорошо спроектированная налоговая система должна учитывать такое требование административно-технического характера, как экономичность – то есть налоги следует конструировать так, чтобы издержки на их взимание были как можно меньшими по сравнению с величиной получаемых доходов. Отсюда логично вытекают требования административной простоты – налоги должны быть, по возможности, простыми, понятными, легко исчисляемыми и удобными для уплаты, а также принцип первичности бухгалтерского учета – то есть построение налогового учета на базе бухгалтерского.

Последнее обстоятельство имеет в современных условиях особое значение. Двойная запись и основные учетные идеи (такие, как концепция "true and fair view" – правдивого и непредвзятого представления информации, принципы осмотрительности, соответствия, начисления и др.), которые вырабатывались на протяжении столетий, должны быть основой, общим фундаментом для всех возможных интерпретаций, в том числе и для подготовки информации с целью расчета налоговых обязательств. В противном случае:

во-первых, для отдельных специфических целей придется строить свои дорогостоящие системы регистрации и обработки информации, эффективность которых очень сомнительна, принимая во внимание то, что лучшего инструмента для этих целей, чем двойная запись, пока еще не придумано;

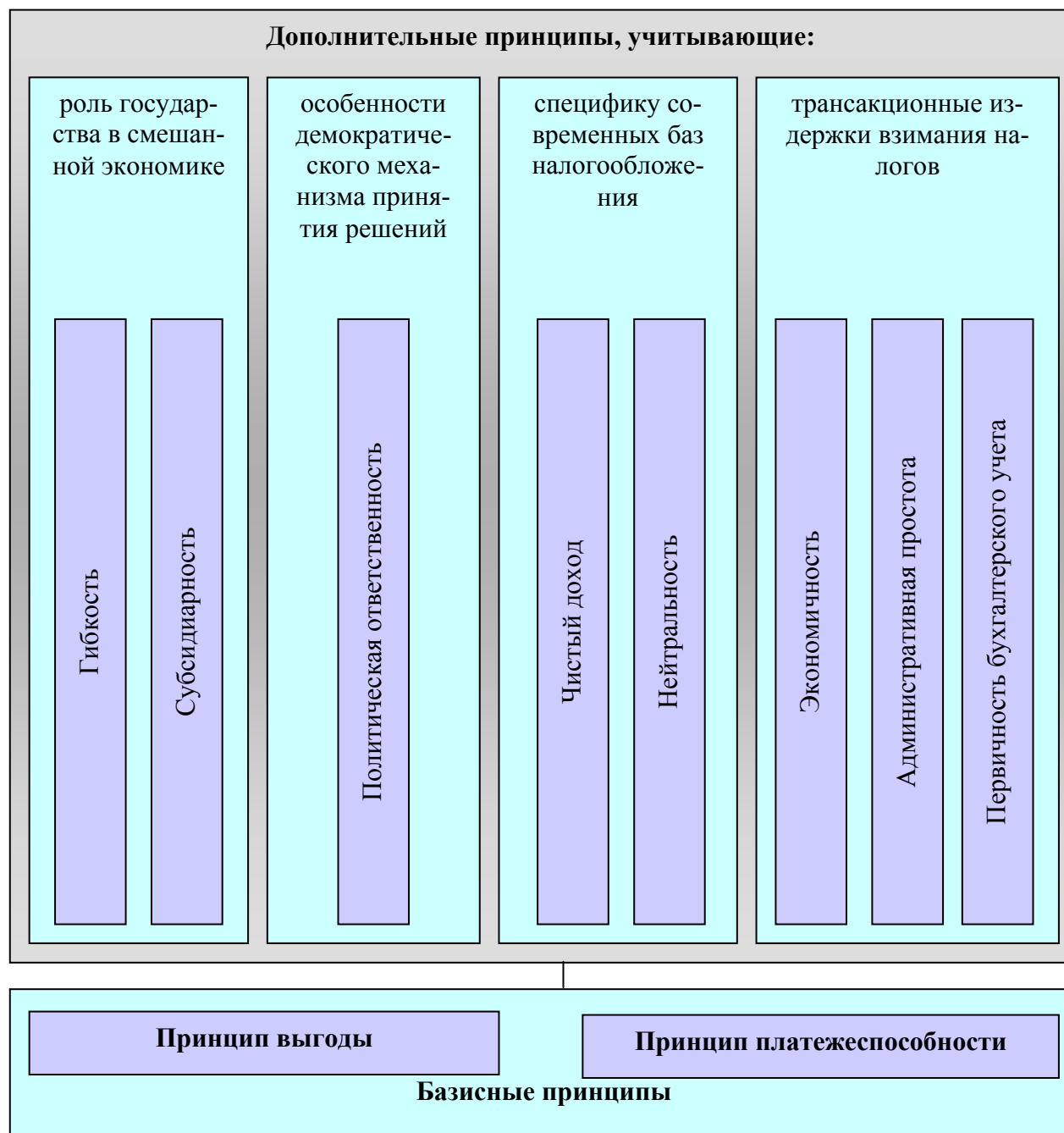
во-вторых, разные потребители информации (налоговая администрация, внешние инвесторы и др.) не смогут сопоставлять данные, предоставленные им, с теми, которые получают другие, и тогда без специальной личной проверки будет невозможно установить, что есть правда, а что – вымысел или подтасовка фактов.

Именно в такой неприятной ситуации оказались украинские предприятия после налоговой реформы 1997 года. Начиная с этого времени, налоговый учет стал принципиально отличаться от бухгалтерского. Теперь требуется трудоемкое ведение специальных налоговых регистров, построенных по архаичному принципу униграфического учета, а проверка обоснованности налоговых деклараций, ранее основанная на анализе сальдового баланса и отчета о финансовых результатах, фактически требует сплошной проверки первичной документации.

С учетом отмеченных обстоятельств предлагается следующая



система принципов налогообложения (рис. 2.6).



**Рис. 2.6. Система принципов налогообложения в смешанной экономике**

Заметим, что представленная система принципов по своему содержанию имеет определенное сходство (по крайней мере, в части базисных принципов) с теми требованиями к рациональной налоговой системе, которые сформулированы такими авторитетными зарубежными специалистами, как Р. Масгрейв и П. Масгрейв [1, 225], П. Самуэльсон и В. Нордхауз [60, 437], Дж. Стиглиц [69, 369]. Это с одной стороны. А, с другой стороны, теперь она опирается на иные ра-

циональные основания. Если указанные авторы приводят желательные характеристики налоговой системы как принимаемые без доказательств постулаты, то в отличие от такого подхода, в данном случае ее специфическое содержание обосновано последовательным развитием основополагающих идей при движении от простой модели фискальных отношений к учету современных реалий функционирования общественного сектора хозяйства.

В заключение следует отметить, что принципы налогообложения, выработанные финансовой наукой, имеют полное применение к экономике Украины. Важно только учитывать, что ее бюджетно-налоговая система сформирована относительно недавно, демократические институты функционируют со значительными сбоями, представители бизнеса не имеют многолетних традиций налогового законопослушания, бухгалтерский учет, составляющий информационную основу налогообложения, все еще находится в процессе трансформации. В таких специфических условиях "... при построении налоговой системы лучше обеспечить "элементарную справедливость" и почти нейтральный подход к различным видам хозяйственной деятельности, чем стремиться к недостижимому совершенству, когда учитывались бы все индивидуальные обстоятельства налогоплательщика, а налоги служили бы верным инструментом решения социальных задач" [81, 37].

Признавая необходимость усиления государственного регулирования экономики Украины, важно не повторять ошибки планового хозяйства, в котором долго и безуспешно пытались избавиться от бесчисленных индивидуальных и дифференцированных отраслевых нормативов распределения финансовых ресурсов. Налоговую политику следует как можно меньше использовать для достижения каких-либо особых целей, как правило, лоббируемых хорошо обеспеченными группами интересов, помимо тех достаточно очевидных случаев, когда вновь созданные рыночные институты не могут обеспечить эффективное и социально справедливое решение стоящих перед страной стратегических задач. Поэтому, наряду с принципом административной простоты и первичности бухгалтерского учета, приоритет должен быть отдан принципам политической ответственности и нейтральности.

Нетрудно заметить, что в предложенной системе принципов, целостность которой предопределена последовательным обоснованием составных элементов, отдельные налоговые принципы противоречат друг другу, как противоречивыми являются по своей сути

сами налоги. Ибо, с одной стороны, их требуется строить таким образом, чтобы воздействовать на хозяйственные процессы и перераспределять доходы, с другой стороны – они должны соответствовать требованию нейтральности; с одной стороны, налоги следует стремиться сделать стабильными и простыми, с другой стороны – они должны быть гибкими и многоуровневыми и т.д. Но это – вполне нормальное явление. Важно только, чтобы указанные противоречия не носили антагонистического характера, когда, заостряясь до конфликта, они уже создают угрозу целостности и нормальному функционированию самой хозяйственной системы, но, чтобы напротив, отражая диалектическую суть этой категории, взаимодействие противоположных сторон фискальных отношений, их внутреннее единство и взаимопроникновение, они выступали источником дальнейшего развития. Для этого, требуется, во-первых, чтобы демократическим и не антагонистическим было само общество, которое делает выбор в пользу взимания тех или иных налогов, и, во-вторых, применять налоговые принципы на практике с учетом тех социально-экономических реалий, которые определяют основные направления современного этапа развития конкретного государства.

### Литература к части 1

1. Musgrave, Richard A., Musgrave, Peggy B. Public Finance in Theory and Practice. Fourth ed. – New York: McGraw-Hill, 1984. – 824 p.
2. OECD Revenue Statistics 1965-2000. – Paris: OECD, 2001. – 308 p.
3. Tanzi V., Schuknecht L. Public Spending in the 20th century: a Global Perspective. – Cambridge: University Press, 2000. – 291 p.
4. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 4–34.
5. Уразова Е.И. Налоги и экономический рост развивающихся стран (На примере стран Ближнего и Среднего Востока). – М.: Наука, 1981. – 182 с.
6. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 192 с.
7. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы. – 2-е изд.; перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 511 с.
8. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та

практика становлення. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.

9. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки: Учение о государственных доходах. – М.: Статут, 2002. – 555 с.

10. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

11. Костюк В.Н. История экономических учений. – М.: Центр, 1997. – 224 с.

12. Бартенев С.А. История экономических учений в вопросах и ответах. – М.: Юристъ, 1998. – 192 с.

13. Все начиналось с десятины: Пер. с нем. / Общ. ред. и вступ. ст. Б.Е. Ланина. – М.: Прогресс, 1992. – 408 с.

14. Буряковский В.В. и др. Налоги. – Днепропетровск.: Пороги, 1998. – 642 с.

15. Сабанин Б.М. Теория финансов.–М.: Менеджер, 1998. –168 с.

16. Кучерявенко Н.П. Налоговое право. – Харьков: Консум, 1998. – 448 с.

17. Ключевский В.О. Сочинения: в 9 т. Т. VI. Специальные курсы / Под. ред. В.Л. Янина. – М.: Мысль, 1989. – 476 с.

18. Ключевский В.О. Сочинения: в 9 т. Т. III. Курс русской истории. Ч. 3 / Под. ред. В.Л. Янина. – М.: Мысль, 1988. – 414 с.

19. Енциклопедія Українознавства. Наукове товариство ім. Т.Г. Шевченка. Т. 6. – Париж-Нью-Йорк: Молоде життя, 1970. – С. 2005-2400.

20. Encyclopaedia Britannica. Volume 6. Colebrooke to Damascius. Epistle of William Benton. Publisher Chicago, London, Toronto, 1961. – 1005 p.

21. Economic Report of the President. Transmitted to the Congress February 1999. – Washington: United States Government Printing Office, 1999. – 454 p.

22. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг. / А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; Под ред. проф. А.Н. Марковой. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 192 с.

23. Иноземцев В.Л. Пределы "догоняющего" развития. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2000. – 295 с.

24. Joumard I. Tax Systems in European Union Countries. – OECD, Economics Department Working Papers. – 2001. – № 301. – 56 p.

25. Buchanan James M., Musgrave Richard A. Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Vision of the State. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1999. – 272 p.

26. Стейн Г. Налоговая политика в XXI веке // Проблемы теории и практики управления. – 1991. – № 4. – С. 120-124.
27. Современная западная социология. – М.: Политиздат, 1990. – 432 с.
28. Вишневецкий В.П. Налогообложение предприятий в Украине. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 328 с.
29. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
30. Environmental Taxes and Green Tax Reform: Council at Ministerial Level. 26-27 May 1997 // OECD. – 1997. – 46 p.
31. Leibfritz W., Thornton J., Bibbee A. Taxation and Economic Performance / Economic department working papers. № 176. – Paris: OECD, 1997. – 140 p.
32. Краткий философский словарь. Под ред. М. Розенталя и П. Юдина. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 567 с.
33. Вишневецкий В.П. До питання про ідею єдиного податку // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 11-17.
34. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
35. Всемирная история экономической мысли: в 6 т. Т. 1 / МГУ им. М.В. Ломоносова; Гл. редкол.: В.Н. Черковец и др. – М.: Мысль, 1987. – 606 с.
36. Блауг, Марк. Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 670 с.
37. Groves Harold M. Tax Philosopher: (Two Hundred Years of Thought in Great Britain and the United States). – Wisconsin: The University of Wisconsin Press, 1974. – 158 p.
38. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Антология экономической классики. – М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – 475 с.
39. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.
40. Бьюкенен Джеймс М. Сочинения. Пер. с англ. Серия "Нобелевские лауреаты по экономике". Т. 1. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – 560 с.
41. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Изд-во соц.-полит. лит-ры, 1962. – 684 с.
42. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового об-

- ложения. Т. 1. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. – 360 с.
43. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1997. – 944 с.
44. Милль Дж. Основы политической экономии. III. // Вопросы экономики. – 1989. – № 10. – С. 146-149.
45. Милль Дж. Основы политической экономии. III. // Вопросы экономики. – 1989. – № 11. – С. 136–138.
46. Musgrave Richard A. The Theory of Public Finance: (A Study of Public Economy). – New York: McGraw-Hill, 1959. – 628 p.
47. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Пер. з нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
48. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т.7. М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. – 669 с.
49. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т.4. М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955. – 615 с.
50. Rosen, Harvey S. Public Finance. 3rd ed. – Burr Ridge, Illinois: Irwin, 1992. – 657 p.
51. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 3. Н – Социологическая школа / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – 624 с.
52. Нитти Ф. Основные начала финансовой науки. – М.: (б. и.), 1904. – 365 с.
53. Harberger Arnold C. The Incidence of the Corporation Income Tax // The Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – № 3. – Pp. 215-240.
54. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 10. – С. 51-62.
55. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
56. Вишневский В.П. К вопросу о налоговой и бюджетной политике Украины (макроэкономический аспект) / Препр. докл. ИЭП НАН Украины. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1993. – 64 с.
57. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. Основи, 1998. – 854 с.
58. Vuchelen J. Taxation: Macro Aspects. – Vrije Universiteit Brussel, 1999.
59. Barro, Robert J. Are Government Bonds Net Wealth? // Journal of Political Economy. – 1974. – Vol. 82. – Pp. 1095-1117.
60. Самюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Мікроекономіка / Пер. з англ.

– К.: Основи, 1998. – 676 с.

61. Податкова система України. / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін.; за ред. В.М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.

62. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період. – Харків: Форт, 2000. – 296 с.

63. Samuelson P.A. Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistics, 1955. – Vol. 37. – November. – P. 350-356.

64. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т. 1. Наука логики. Отв. ред. Е.П. Ситковский. Ред. коллегия: Б.М. Кедров и др. – М.: Мысль, 1975. – 452 с.

65. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: Пер. с англ. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.

66. Олсон Менкур. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Переклад з англ., післямова Сергія Слухая. – Київ: Лібра, 2004. – 272 с.

67. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1997. – 383 с.

68. Закон України Про внесення змін до Закону України "Про систему оподаткування" // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 16. – Ст.119.

69. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

70. Брокгауз Ф.А., Эфрон И.А. Энциклопедический словарь. Т. 40. Наказный атаманъ – Неясыти. – Санкт-Петербург: Типо-Литография И.А. Эфрона, 1897. – 960 с.

71. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.

72. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т. 3. Философия духа. – Отв. ред. Е.П. Ситковский. Ред. коллегия: Б.М. Кедров и др. – М.: Мысль, 1977. – 471 с.

73. Тимошенко Ю.В., Турчинов О.В. Основні напрями удосконалення системи оподаткування в Україні. – К., 1998. – 62 с.

74. Найденов В., Махмудов А. О реформировании налоговой системы // Экономика Украины. – 2001. – № 12. – С. 24-29.

75. Милль Дж. Основы политической экономии. III. // Вопросы экономики. – 1989. – № 12. – С. 128–138.

76. Pigou A.G. A Study in Public Finance. 3rd (revised) ed. – Lon-

don: Macmillan & Co LTD, 1962. – 285 p.

77. Самуэльсон П. Экономика: вводный курс / Пер. с англ. – М. Прогресс, 1964. – 843 с.

78. Environmentally Related Taxes: Issues and Strategies // OECD Observer. – 2001. – November. – 8 p.

79. European Charter of Local Self-Government. European Treaty Series. – Strasbourg: Council of Europe, 1985 – № 122.

80. Определение и пределы принципа subsidiarity. Доклад Координационного комитета по местным и региональным органам власти (CDLR). – Совет Европы, 1994. – 54 с.

81. Маклур Ч.Е. Налоговая политика для России // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 8. – С. 36–45.

82. Wagner A. Three Extracts on Public Finance // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London: Macmillan & Co. Ltd; New York: The Macmillan Company, 1958. – Pp. 1-15.

83. Cohen-Stuart A. On Progressive Taxation // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London: Macmillan & Co. Ltd; New York: The Macmillan Company, 1958. – Pp. 48-71.

84. Stein L. On Taxation // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London: Macmillan & Co. Ltd; New York: The Macmillan Company, 1958. – Pp. 28-36.

85. Wicksell K. A New Principle of Just Taxation // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London: Macmillan & Co. Ltd; New York: The Macmillan Company, 1958. – Pp. 72-118.

86. Lindal E. Just Taxation – a Positive Solution // Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R.A. Musgrave, A.T. Peacock. – London: Macmillan & Co. Ltd; New York: The Macmillan Company, 1958. – Pp. 169-176.

87. Samuelson P. The Pure Theory of Public Expenditure // Public Finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publisher, 1999. – Pp. 3-6.

88. Public Finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publisher, 1999. – 395 p.

89. Иванов Ю.Б. Налогообложение: терминология законодательных и нормативных актов. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 690 с.



## **Часть 2.**

# **Проблемы налоговой системы Украины**

### **ГЛАВА 3. ОБЩИЙ УРОВЕНЬ, СОСТАВ И СТРУКТУРА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

Налоговая система любой страны отражает особенности организации и функционирования ее хозяйства. После обретения государственной независимости и выбора курса на построение социально ориентированной рыночной экономики европейского типа в Украине, наряду с комплексом хозяйственных и институциональных преобразований, необходимо было сформировать новую систему государственных доходов, основанную на иных принципах, чем в бывшей централизованной плановой экономике. Это была очень сложная проблема, поскольку, с одной стороны, отсутствовал практический опыт решения подобного рода задач, а, с другой стороны, институт государственных доходов является очень инерционным и его нельзя перестроить вдруг. В частности, помимо создания нового налогового, а также связанного с ним хозяйственного законодательства, требовалось решить ряд важных организационно-технических вопросов, связанных с формированием и обучением налоговой администрации, переподготовкой работников финансовых служб предприятий, реформированием бухгалтерского учета, разъяснением новых правил взаимоотношений фискальных органов и налогоплательщиков и т.п.

В результате проделанной парламентом и правительством большой работы уже через несколько лет в Украине удалось сформировать налоговую систему, основанную на реализации тех идей, которые обычно применяются в общественном секторе экономики смешанного типа, и теперь она во многих отношениях напоминает аналоги европейских стран. Тем не менее, система государственных доходов Украины все еще продолжает характеризоваться рядом специфических особенностей в части уровня, состава и структуры налогов, которые необходимо учитывать в процессе ее дальнейшего реформирования, направленного на повышение эффективности общественного сектора хозяйства и экономики Украины в целом.

#### **3.1. Оценка уровня налогов в Украине**

В международной практике для характеристики уровня налогов внутри страны применяется так называемый налоговый коэффициент

(tax ratio), который рассчитывается как отношение суммы уплаченных налогов (включая обязательные отчисления на социальное страхование) к валовому внутреннему продукту (ВВП) в рыночных ценах. В соответствии с методикой, которая применяется в странах-членах ОЭСР, с целью исчисления tax ratio под налогами понимают "... compulsory, unrequited payments to general government. Taxes are unrequited in the sense that benefits provided by government to taxpayers are not normally in proportion to their payments"<sup>1</sup> [1, 263]. Поскольку обязательные отчисления на социальное страхование (social security contributions), как правило, имеют обязательный характер, не предоставляют плательщику прямого эквивалента, используются для финансирования текущих расходов правительства и оказывают эффект перераспределения доходов, постольку их целесообразно учитывать при расчете налогового коэффициента.

Хотя при таком подходе во внимание не принимаются транзакционные издержки, связанные с уплатой налогов (например, на ведение специального налогового учета, составление и передачу налоговых деклараций, организацию взаимодействия с налоговыми органами и т.п.), тем не менее, в связи с относительной технической простотой именно он получил широкое признание.<sup>2</sup>

Если использовать этот метод для характеристики уровня налогов в Украине, то нетрудно установить, что на протяжении последних лет налоговый коэффициент в Украине находился в интервале 28-35% (табл. 3.1). Это несколько меньше, чем во многих европейских странах. Так, например, в странах-членах Европейского Союза в 1995 г. общие налоговые доходы составили 40,0; в 1998 – 41,1; 2000 – 41,6; в 2002 – 40,6 % ВВП. Что же касается бывших социалистических стран и, в особенности, тех, которые добились наибольших успехов в реформировании национального хозяйства, то, например, в

---

<sup>1</sup> "... принудительные, некомпенсированные платежи правительству. Налоги являются некомпенсированными в том смысле, что выгоды, которые правительство предоставляет налогоплательщикам, обычно не пропорциональны их взносам".

<sup>2</sup> Еще в 20-х годах К.Ф. Шмелев отмечал: "Бремя обложения представляет собой тот груз, который государство непосредственно возлагает на население. Этим бременем или грузом является общая сумма платежей или расходов, которые население несет в непосредственной связи с уплатой им принудительных сборов (налогов). Сюда войдут принудительные сборы (налоги) в суммах брутто, т.е. включая и издержки их взимания. Строго говоря, сюда должны бы войти не только издержки взимания налогов и управления ими, которые несут сами публичные органы, но и те издержки и расходы, которые производятся плательщиками для того, чтобы уплатить налог" [2].

Чешской Республике в 2002 г. налоговый коэффициент составил 39,3%, Венгрии – 38,3% [3].

Приведенные данные, однако, следует интерпретировать очень осторожно. И это связано с тем, что в Украине существуют специфические проблемы, которые не отражены в показателе tax ratio. В частности, на протяжении многих лет в стране наблюдаются значительные сложности с функционированием платежной системы. В результате предприятия, ограниченные в оборотных средствах, зачастую не в состоянии своевременно выполнять налоговые обязательства. Поэтому, в таких особых условиях, как считает, например, И. Лунина, более корректным показателем уровня налогов является тот, который дополнительно принимает во внимание еще и начисленные (но еще не выполненные) обязательства [4, 81].

Аналогичный подход, предполагающий использование информации в разрезе системы национальных счетов (СНС), был применен некоторыми другими учеными [5; 6], в том числе и А. Соколовской, которая, однако, резонно подчеркивает, что "... показатель, рассчитанный на основе СНС, более корректно назвать не "обобщенным показателем налогового бремени", а показателем финансового потенциала налоговой системы Украины, который мог бы реализоваться в случае исполнения плательщиками своих обязательств перед государством, определенных действующим налоговым законодательством" [6, 324]. Результаты проведенных по такой методике вычислений показали, что в последние годы в целом по Украине (без учета малых предприятий и кооперативов) сумма начисленных налогов и обязательных платежей составила порядка 42-45% ВВП, а с учетом малых предприятий – даже около 50%, что уже превышает среднеевропейские значения [4, 83-84; 6, 326]. Кроме того, наблюдается неравномерное распределение налогового бремени между отдельными отраслями экономики. В частности, наибольшая нагрузка приходится на промышленность и строительство, и значительно меньшая – на сельское, лесное и рыбное хозяйство, транспорт и связь [6, 329].

П. Мельник [7] предлагает учитывать не только зафиксированные обязательства налогоплательщиков перед правительством (своевременно не внесенные налоги – то есть недоимку), но также и другую сторону медали – невыполненные обязательства правительства перед плательщиками (так называемые переплаты). Согласно его расчетам, с учетом сальдо недоимки-переплаты уровень налогов в

Украине в 1999 г. составил около 43%.<sup>1</sup>

**Таблица 3.1.**

**Доля уплаченных налогов в валовом внутреннем продукте  
Украины, %**

Показатели	1997	2000	2001	2002	2003
1. Прямые налоги	11.0	9.4	9.5	10.3	11.4
<i>в том числе:</i>					
налог на прибыль (доход)	6.2	4.5	4.1	4.3	5.1
подходный налог с граждан	3.5	3.8	4.3	4.9	5.2
плата за землю	1.1	0.8	0.8	0.8	0.8
прочие прямые налоги	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
2. Косвенные налоги	10.9	7.8	7.4	8.8	8.2
<i>в том числе:</i>					
налог на добавленную стоимость	8.8	5.6	5.1	6.1	4.9
акцизы	1.3	1.3	1.3	1.6	1.8
таможенная пошлина	0.8	0.9	1.0	1.1	1.5
3. Обязательные отчисления в государственные социальные фонды	12.2	10.2	9.2	10.5	11.3
<i>в том числе</i>					
на обязательное пенсионное страхование	9.0	8.8	7.8	8.9	9.6
на обязательное социальное страхование	1.2	0.9	0.8	0.9	1.0
на страхование по безработице	0.2	0.4	0.6	0.7	0.7
в Фонд Чернобыля	1.8	0.1	0.0	0.0	0.0
4. Местные налоги и сборы	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2
5. Прочие налоги	3.1	3.1	1.6	3.0	3.7
<b>Итого</b>	<b>37.6</b>	<b>30.8</b>	<b>28.0</b>	<b>32.8</b>	<b>34.8</b>

*Рассчитано по данным Министерства финансов Украины*

Помимо фактора, связанного с состоянием платежной дисциплины, еще более важное обстоятельство состоит в том, что в отличие от развитых стран в Украине непропорционально большая часть вновь произведенной стоимости приходится на теневую экономику. Поэтому официальный показатель ВВП плохо отражает размеры реально полученных конечных результатов. Как известно, существуют

<sup>1</sup> П. Мельник предлагает для измерения общего показателя налоговой нагрузки помимо собственно налогов и отчислений в целевые фонды учитывать также еще и сумму государственного долга, мотивируя это тем, что последний можно интерпретировать как будущие налоги [7, 199-204]. С этим можно согласиться, если заниматься прогнозированием налогового коэффициента. Однако, если характеризовать его фактическое значение, то государственный долг не имеет к нему прямого отношения.

различные способы расчета размеров теневой экономики и основанные на них ее оценки. Но обычно считается, что в Украине теневой сектор составляет примерно 40-80% официального ВВП [8, 80], в то время как в развитых странах, он, как правило, не превышает 10% ВВП [9]). Насколько существенно это меняет общую картину с налогами в Украине, показывает схема, приведенная на рис. 3.1.



<sup>1</sup> Источник: [3, 13].

<sup>2</sup> Субъекты теневой экономики фактически несут бремя некоторых косвенных налогов, однако, это существенно не меняет результатов расчета.

Согласно данным Всемирного банка ВВП Украины, исчисленный исходя из паритета покупательной способности, оценивался в 2004 г. суммой 6,3 тыс. долл. на душу населения. Это, однако, только часть фактически полученных результатов. Если предположить, что теневой сектор составляет 50% официального ВВП, то в целом суммарный ВВП достигает уже около 10 тыс. долл./чел., а налоги, которые платят предприятия и граждане, задекларировавшие свои доходы, составляют немногим более 20% реальной стоимости конечного

производства товаров и услуг.

Это свидетельствует о том, что:

в целом (с позиций доли ВВП, перераспределяемого правительством) налоги в Украине нельзя считать необычайно высокими. Скорее наоборот, приведенные цифры свидетельствуют о явном перекосе в пользу частных структур и угнетенном состоянии общественного хозяйства, основным источником доходов которого являются налоги (составляющие менее 25% реального ВВП в Украине по сравнению с более чем 35% ВВП в развитых европейских государствах);

этот же вывод подтверждают низкие абсолютные значения налоговых доходов, поступающих в распоряжение правительства (2,2 тыс. долл./чел. в Украине по сравнению с 10,4 тыс. долл./чел. в развитых странах, то есть почти в 5 раз меньше). Если принять во внимание, что именно государство несет основную часть нагрузки по финансированию постиндустриальных расходов (вложений в человеческий капитал через образование, здравоохранение, науку, культуру), то становится очевидным, что с такими налоговыми поступлениями обеспечить переход на инновационную модель развития весьма проблематично;

с позиций отдельных групп плательщиков, налоговое бремя распределено очень неравномерно, поскольку вообще не делают официальных взносов на финансирование государственных расходов те хозяйственные агенты, которые производят около 1/3 реального ВВП, в то время как все остальные вынуждены уплачивать налоги почти европейского уровня.

Такое крайне неравномерное распределение, с одной стороны, не может не сказываться отрицательно на согласии отдельных предприятий и граждан участвовать в финансировании государственных расходов, а, с другой стороны, стимулирует дальнейшее расширение сферы действия различных способов уклонения от налогов, поскольку добросовестные плательщики не могут выдержать конкуренции с теми, которые минимизируют свои налоговые обязательства.

В этой связи важно отметить, что такие же отрицательные последствия возникают не только в связи с сознательным уклонением от выполнения установленных обязательств (то, что в налоговой теории получило название "tax evasion"), но также в результате вполне законного избежания от налогов ("tax avoidance") путем использования различных налоговых льгот. Последняя проблема уже давно вышла за рамки отдельных хозяйствующих субъектов или даже отрас-

лей и теперь имеет макроэкономический характер. Например, по данным Государственной налоговой администрации в Донецкой области по состоянию на 01.01.2002 г. сумма предоставленных льгот превысили фактическую мобилизацию налогов в бюджет в 2,5 раза. При этом только незначительная часть налоговых льгот имела социальную направленность (около 6%), а основная сумма была предоставлена предприятиям черной металлургии, торговли и общественного питания. В 2003 г. в целом по стране потери бюджетов от предоставления налоговых льгот превысили поступления налоговых платежей, которые контролируются ГНА Украины более чем на 10 млрд. грн.

Следует, однако, учитывать, что существенное превышение льгот над размерами фактических поступлений в бюджет не означает, что в случае их отмены доходы бюджета, например, удвоятся. Дело в том, что согласно действующему законодательству к числу льгот относится в том числе нулевая ставка НДС, которая, по сути, льготой не является. Она не дает односторонних преимуществ отечественным предприятиям-экспортерам, но, очищая вывозимые товары от внутреннего НДС, только ставит их в равное положение с зарубежными конкурентами (в соответствии с общей практикой украинские товары облагаются в стране места назначения по действующей в ней ставке НДС).<sup>1</sup> Учитывая тот факт, что за счет экспорта формируется более половины ВВП Украины, в случае ее отмены вывозимая продукция рискует стать неконкурентоспособной на внешних рынках, и в результате доходы бюджета могут не только не возрасти, но даже сократиться.

Поэтому, с учетом вышеизложенного, можно сделать вывод, что в части уровня налогов в Украине главная проблема состоит не столько в его непомерно высоком значении (которое определяет относительные размеры общественного сектора хозяйства), сколько в многочисленных и глубоких социально-экономических деформациях, возникающих в связи с неравномерным распределением бремени финансирования общественных расходов между различными категориями и группами налогоплательщиков.

В поддержку тезиса об относительно высоком уровне налогов в

---

<sup>1</sup> Освобождение экспортируемых товаров от внутренних косвенных налогов предусмотрено Генеральным соглашением о тарифах и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT), нормы которого начиная с 1995 г. используются Всемирной торговой организацией (World Trade Organization – WTO).

Украине на первый взгляд неопровержимо свидетельствует аргумент, почерпнутый из теории предельной полезности, когда утверждается, что при одном и том же проценте отчислений абсолютная сумма доходов, с которой берутся налоги, в развитых странах гораздо больше, чем Украине, а поэтому и налоговый пресс в ней затянут намного сильнее. При таком подходе, однако, игнорируется иная сторона вопроса – предельная полезность расходов на общественные нужды. Поскольку именно налоги определяют возможности финансирования общественного сектора хозяйства, "... следует также учитывать, что практически за один и тот же труд преподаватели начальных классов в развитых странах получают 2-3 тыс. долл. в месяц (в Австрии – 2183, Бельгии – 2363, Германии – 3848, Дании – 2968, Италии – 1947, Франции – 2351, Швеции – 1693 дол.), а в Украине – менее 50 долл. Иными словами, фактически работники бюджетной сферы также несут дополнительное бремя (скрытое налогообложение в виде недоплаты за труд – если подходить к его оценке по европейским меркам). И какое из них тяжелей – в частном или общественном секторе – вопрос очень спорный" [10, 14].

### **3.2. Анализ состава, ставок и структуры налогов**

Сравнение состава налоговой системы Украины с развитыми европейскими странами, а также другими государствами, которые проходят этап рыночной трансформации хозяйства, свидетельствует о том, что особо принципиальные отличия в этом отношении отсутствуют. Сегодня реалии таковы, что большинство стран мира используют примерно один и тот же перечень испытанных временем и доказавших свою теоретическую и практическую состоятельность налогов. К ним, как правило, относятся подоходные налоги с предприятий и граждан, налоги на товары и услуги в форме налога на добавленную стоимость, акцизов и таможенных пошлин, отчисления на обязательное социальное страхование, налог на имущество. Несмотря на то, что в мире известно большое количество самых разнообразных налогов (в особенности местных), именно эти вышеперечисленные занимают основной удельный вес в числе налоговых доходов правительства в странах-членах ОЭСР и составляют ядро системы налогов в Украине.

Единственным крупным отличием состава налоговой системы Украины от обычного европейского набора является отсутствие полноценного налога на имущество (материальные объекты, которые



могут быть предметами владения, пользования и распоряжения). Отдельные его элементы (налог на землю и с владельцев транспортных средств) уже давно применяются в Украине. Что же касается других элементов имущества: зданий, сооружений, иной недвижимости, то в настоящее время они специальным налогом не облагаются. Проектом Налогового кодекса Украины было предусмотрено введение комплексного налога на движимое (транспортные средства и другие самоходные машины и механизмы), а также недвижимое имущество в составе общегосударственных налогов, однако, как известно, по ряду причин, он так и не был принят Верховной Радой.

Что касается ставок налогов, применяемых в Украине, то они также имеют обычные для Европы значения (табл. 3.2). Хотя, например, ставки налога на прибыль предприятий в большинстве европейских государств выше привычных для нас 25%.

**Таблица 3.2.**

**Ставки основных налогов в отдельных европейских странах [11, 60] и Украине**

	Стандартная (основная ставка НДС)	Индивидуальный подоходный налог	Налог на прибыль предприятий	Отчисления на социальное страхование <sup>a</sup>
Австрия	20	10-50	34	41,8
Бельгия	21	25-57	39	47,3
Великобритания	18	20-40	33	15,6
Германия	16	25,9-53	45	38,2
Ирландия	20	27-48	38	22,2
Испания	16	30-56	35	38,7
Италия	20	10-51	53	57,9
Нидерланды	19	6,35-60	35	54,7
Норвегия	23	37,5-23,5	21	24,5
Франция	19,6	12-54	33	56,3
Швейцария	6,5	11,5	10	22,8
Швеция	25	30-50	28	32,3
<b>В среднем</b>	<b>18,7</b>	<b>20,4-46,2</b>	<b>33,7</b>	<b>37,7</b>
<b>Украина</b>	<b>20</b>	<b>10-40</b>	<b>25</b>	<b>39,55<sup>b</sup></b>

<sup>a</sup> Взносы работодателей и работающих по найму.

<sup>b</sup> Взносы работодателей (при тарифе страхования от несчастных случаев для 15 класса – 2,55%).

Интересно также отметить, что в ряде стран (Бельгии, Испании, Нидерландах, Франции) предельные значения ставок индивидуального подоходного налога существенно превышают 50% (в то время, как в Украине вслед за Российской Федерацией введен плоский подоходный налог по ставке 13%).

В качестве особенности Украины можно указать на то, что действующее законодательство не предусматривает возможности применения пониженных ставок НДС, которые получили распространение в Европе. Например, в Бельгии помимо основной применяется пониженная ставка НДС в размере 6%, в Германии – 7, Франции – 5,5, Великобритании – 5%. Поскольку такие пониженные ставки имеют социальную направленность (обычно они применяются к продовольственным товарам, энергии для отопления и освещения, фармацевтическим продуктам и т.п.), постольку иногда выдвигаются предложения о введении дополнительных (кроме стандартной и нулевой) ставок НДС в Украине [6, 420; 7, 302].

Однако, следует учитывать, что расщепление ставок неизбежно приведет к возникновению проблем отнесения товаров и услуг к той или иной налогооблагаемой категории (которая в принципе не имеет однозначного решения), значительно усложнит технику организации документооборота и расчета обязательств, увеличит административные затраты на обслуживание налога. Опыт европейских стран показывает, что "... the need to distinguish between tax-free and tax-able purchases results in a complex and administratively unwieldy tax system that purports to distinguish between biscuits and cookies, fruit juice and soft drinks, nonprepared and carry-out food, and other exempt and taxable items. The rationale for some decisions is often unclear"<sup>1</sup> [12, 142]. В результате в нашей стране, где налогоплательщики и без этого повседневно сталкиваются с достаточно сложными техническими проблемами исчисления и администрирования НДС, реализация данного предложения может привести только к увеличению финансовых санкций, взыскиваемых по результатам проверок налоговыми органами, которые в конечном счете могут быть переложены на покупа-

---

<sup>1</sup> "... необходимость различать свободные от налога и налогооблагаемые покупки имеет результатом сложную и административно громоздкую налоговую систему, которая подразумевает разграничение между бисквитами и булочками, фруктовым соком и безалкогольными напитками, неприготовленной и приготовленной пищей, а также иными льготными и облагаемыми предметами. Логическое обоснование для некоторых решений часто является непонятным".

телей конечной продукции.

Структура налогов в Украине имеет определенные особенности, которые можно проследить с помощью сопоставления данных, представленных в табл. 3.1, 3.3-3.6, в которых приведена динамика основных видов налогов в процентном отношении к ВВП.

**Таблица 3.3.**  
**Личные подоходные налоги в ОЭСР и Украине [1] (в % к ВВП)**

Страны	Годы			
	1965	1980	1990	2000
Европейские страны				
Великобритания	10.1	10.4	10.0	10.5
Германия	8.2	9.8	9.0	9.4
Дания	12.4	22.9	24.8	25.5
Испания	2.1	4.7	7.2	6.9
Италия	2.8	7.0	10.2	11.4
Франция	3.7	4.7	4.6	8.1
Швеция	17.1	19.5	20.6	18.6
<b>В среднем по ОЭСР в Европе</b>	<b>7.0</b>	<b>10.6</b>	<b>10.6</b>	<b>10.0</b>
Украина	х	х	<b>3.0<sup>a</sup></b>	<b>3.7</b>
Страны других континентов				
Канада	5.9	11.1	14.9	14.6
США	7.8	10.5	10.1	11.8
Япония	4.0	6.2	8.2	4.8
<b>В среднем по ОЭСР</b>	<b>7.0</b>	<b>10.5</b>	<b>10.7</b>	<b>10.1</b>

<sup>a</sup> В 1991 г.

Прежде всего следует отметить, что к моменту начала рыночных преобразований отличительными особенностями системы государственных доходов в Украине были относительно низкие подоходный налог с граждан и отчисления на социальное страхование (поскольку соответствующие расходы ранее финансировались из союзного бюджета государственного социального страхования), и, кроме того, сравнительно высокий налог на прибыль предприятий. Такая структура отражала особенности планового хозяйства, в котором основным источником доходов бюджета были плановые отчисления от прибыли государственных предприятий (объединений).

**Таблица 3.4.**

**Налоги на прибыль предприятий в ОЭСР [1] и Украине (в % к ВВП)**

Страны	Годы			
	1965	1980	1990	2000
<b>Европейские страны</b>				
Великобритания	1.3	3.0	4.2	3.8
Германия	2.5	1.8	1.6	1.8
Дания	1.4	1.4	1.5	3.0
Испания	1.4	1.2	2.9	2.8
Италия	1.8	2.4	3.9	3.3
Франция	1.8	2.1	2.3	2.9
Швеция	2.1	1.2	1.7	3.2
<b>В среднем по ОЭСР в Европе</b>	<b>1.7</b>	<b>2.1</b>	<b>2.5</b>	<b>3.2</b>
Украина	x	x	<b>7.4<sup>a</sup></b>	<b>4.5</b>
<b>Страны других континентов</b>				
Канада	3.9	3.8	2.6	3.7
США	4.0	2.9	2.1	2.4
Япония	4.1	5.6	6.6	3.4
<b>В среднем по ОЭСР</b>	<b>2.2</b>	<b>2.4</b>	<b>2.7</b>	<b>3.3</b>

<sup>a</sup> В 1991 г.

**Таблица 3.5.**

**Отчисления на социальное страхование в ОЭСР [1] и Украине**

Страны	Годы			
	1965	1980	1990	2000
<b>Европейские страны</b>				
Великобритания	4.7	5.9	6.2	6.2
Германия	8.5	11.4	12.2	14.8
Дания	1.6	0.8	1.4	2.1
Испания	4.2	11.1	11.7	12.2
Италия	8.7	11.6	12.8	12.3
Франция	11.8	17.4	18.9	16.6
Швеция	4.2	11.1	11.7	12.2
<b>В среднем по ОЭСР в Европе</b>	<b>5.5</b>	<b>9.1</b>	<b>10.0</b>	<b>11.2</b>
Украина	x	x	<b>0.9<sup>a</sup></b>	<b>9.1</b>
<b>Страны других континентов</b>				
Канада	1.4	3.4	4.4	5.2
США	3.3	5.9	6.9	6.9
Япония	4.0	7.5	8.9	9.7
<b>В среднем по ОЭСР</b>	<b>4.7</b>	<b>7.4</b>	<b>8.2</b>	<b>9.5</b>

<sup>a</sup> В 1991 г.

<sup>b</sup> В пенсионный фонд.

За прошедшие с тех более чем 10 лет ситуация существенно изменилась. Основные источники государственных доходов были преобразованы в соответствии с принципами смешанной экономики. Теперь структура налогов в Украине стала несколько ближе к европейской. А наиболее заметной ее отличительной чертой является относительно низкий удельный вес индивидуального подоходного налога. Но это имеет место не по той причине, что в Украине применяются какие-то необычайно низкие (или чрезмерно высокие) ставки подоходного налога, а по причине специфики налогооблагаемой базы: заработная плата трудящихся – ее основной элемент – все еще существенно отстает от европейского уровня.

**Таблица 3.6.**  
**Универсальные налоги на потребление в ОЭСР [1] и Украине**

Страны	Годы			
	1965	1980	1990	2000
<b>Европейские страны</b>				
Великобритания	1.8	5.2	6.1	6.8
Германия	5.2	5.5	5.4	6.9
Дания	2.7	9.8	9.8	9.7
Испания	3.3	2.3	5.3	6.1
Италия	3.3	4.8	5.7	5.9
Франция	8.0	8.6	8.1	8.0
Швеция	3.6	6.4	8.0	7.2
<b>В среднем по ОЭСР в Европе</b>	<b>3.7</b>	<b>5.6</b>	<b>6.9</b>	<b>7.4</b>
Украина	х	х	<b>7.0<sup>a</sup></b>	<b>5.5</b>
<b>Страны других континентов</b>				
Канада	4.6	3.7	5.2	5.5
США <sup>b</sup>	1.2	1.9	2.1	2.2
Япония	–	–	1.3	2.5
<b>В среднем по ОЭСР</b>	<b>3.3</b>	<b>4.7</b>	<b>6.1</b>	<b>6.9</b>

<sup>a</sup> Сумма налога с оборота и налога с продаж в 1991 г.

<sup>b</sup> Налог с розничных продаж (retail sales tax).

Тем не менее, в последние годы именно подоходный налог с граждан является наиболее динамично растущим элементом налоговой системы (табл. 3.1). Это можно объяснить тем, что в стране наблюдается относительно быстрый рост номинальных доходов граждан (с 987,6 грн./чел. в 1997 г. до 2445,9 грн./чел. в 2001 г. и 4353,8

грн./чел. в 2004 г. [13, 424]). Кроме того, большое значение имеет тот факт, что подоходный налог поступает не в Государственный бюджет, а в распоряжение местных органов власти, которые приближены к гражданам и поэтому имеют возможность лучше контролировать обстоятельства, определяющие состояние и размеры базы налогообложения.

В дальнейшем, в связи с постепенным формированием среднего класса, который по своему имущественному состоянию и уровню личных доходов будет отвечать критериям развитых стран, относительное значение индивидуального подоходного налога, способного учитывать индивидуальные обстоятельства физических лиц, их реальную платежеспособность будет повышаться, и тогда структура налоговой системы Украины получит более привычные европейские очертания.

Еще одной характерной особенностью украинской налоговой системы является чрезмерная централизация налоговых полномочий, характерная для постсоциалистических стран. Хотя местные налоги и сборы, установленные действующим законодательством, многочисленны и разнообразны, однако они составляют очень малую часть общей суммы доходов органов местного самоуправления в Украине – в пределах 2-4%. Например, в г. Донецке наиболее весомые из местных обязательных платежей – коммунальный налог и рыночный сбор – обеспечивают только около 10 грн. в расчете на душу населения в год.

Несмотря на то, что в течение нескольких лет доходы от местных налогов и сборов постепенно росли, их относительное значение все еще остается недопустимо слабым. Главная причина состоит в том, что в распоряжение органов местного самоуправления не передано ни одной сколько-нибудь значительной налоговой базы. Все относительно крупные источники доходов полностью контролируются центральным правительством. Это особенно рельефно прослеживается при сравнении структур налоговых систем унитарных развитых стран и Украины (табл. 3.7).

Разумеется, можно возразить, что за регионами закреплены еще такие крупные источники доходов, как подоходный налог с граждан и плата за землю, а поэтому, с учетом этих ресурсов, доля местных бюджетов в Украине выглядит достаточно убедительной. Однако, как известно из теории фискального федерализма: "Только при условии общности интересов пользователей государственных услуг, но-

сителей решений и плательщиков налогов, ответственные за принятие решений будут объективно взвешивать все «за» и «против». И только в этом случае отсутствует какая-либо третья сторона, которая потребляет блага, не неся при этом никаких затрат на их производство" [14, 39]. Иными словами, поскольку электоратом административно-территориальных единиц посредством демократических процедур на местные органы власти возложены обязанности по выполнению определенных функций, постольку последние должны иметь возможность самостоятельно мобилизовать необходимые для этого ресурсы (за счет предприятий и граждан, пользующихся региональными общественными благами), а не получать деньги в централизованном порядке.

**Таблица 3.7.**

**Налоги по уровням правительства в унитарных странах ОЭСР и Украине (без обязательных отчислений в фонды социального обеспечения)**

Страны	Центральное правительство		Местные органы власти	
	1985	2000	1985	2000
Великобритания	87.1	95.1	12.9	4.9
Греция	98.0	98.4	2.0	1.6
Дания	70.7	66.8	29.3	33.2
Испания	81.0	74.1	19.0	25.9
Италия	96.4	86.8	3.6	13.2
Нидерланды	95.6	94.9	4.4	5.1
Норвегия	77.1	76.6	22.9	23.4
Финляндия	71.4	71.0	28.6	29.0
Франция	84.4	81.4	15.6	18.6
Швеция	64.0	66.3	36.0	33.7
Япония	62.7	58.4	37.3	41.6
<b>Средневзвешенная</b>	<b>84.0</b>	<b>82.9</b>	<b>16.0</b>	<b>17.1</b>
Украина в 2000 г.	x	<b>98.4</b>	x	<b>1.6</b>
с учетом налогов, приравненных к местным <sup>1</sup>	x	<b>73.7</b>	x	<b>26.3</b>

<sup>1</sup> К приравненным к местным налогам отнесены подоходный налог с граждан и плата за землю. Основание – раздел III бюджетного Кодекса Украины. Составлено по: [1; 13].

Низкая степень финансовой автономии органов местного самоуправления в Украине явно не соответствует объему их собственных

полномочий и не способствует эффективному решению территориальных проблем. Поэтому повышение роли местных налогов и сборов и увеличение за счет этого доли собственных доходов местных органов власти является важным направлением укрепления всей бюджетно-налоговой системы Украины.

Исходя из требований Европейской Хартии о местном самоуправлении и вытекающего из нее принципа налоговой автономии органов местного самоуправления, последние должны иметь возможность взимать, по крайней мере, один или два крупных местных налога, ставки и базу которого они смогут регулировать самостоятельно в соответствии с предпочтениями населения. Обычно в качестве такого источника прежде всего называют налог на недвижимое имущество (землю, здания и сооружения), который должен получить статус местного. В пользу этого предложения говорят следующие обстоятельства:

во-первых, если раньше почти все недвижимое имущество принадлежало государству, и, следовательно, база налогообложения была очень узкой, то теперь значительной его частью владеют частные лица и предприятия; при этом принципиально важно, что право частной собственности гарантировано Конституцией Украины (ст. 41);

во-вторых, налог на недвижимое имущество хорошо согласуется с принципами местного налогообложения, что подтверждается практикой – он широко используется во многих странах и обычно составляет один из главных источников доходов местных бюджетов;

в-третьих, в Украине уже сформирован рынок недвижимости, что существенно облегчает оценку стоимости имущества с целью налогообложения; кроме того положительным фактором с точки зрения такой оценки является то обстоятельство, что в последние годы достигнута относительная финансовая стабилизация и теперь уже инфляция имеет предсказуемый характер;

в-четвертых, в сложившихся условиях, пока теневая экономика занимает большой удельный вес и теневые доходы, избегающие подоходного налогообложения, составляют весомый источник средств для отдельных слоев населения, налог на недвижимость может соответствовать требованиям социальной справедливости и быть адекватным дополнением к подоходному налогу.

Разумеется, налог на недвижимость весьма далек от идеала как в теории, так и на практике. Его взимание сопряжено со значитель-



ными экономическими, социальными и техническими проблемами.<sup>1</sup> Главные состоят в том, что требуется так настроить механизм его действия, чтобы он не воспринимался большинством налогоплательщиков как несправедливый, обременительный, а также чтобы естественная заинтересованность местных бюджетов в получении денег от налогообложения имущества не нарушала общие требования экономической эффективности. Поэтому важно научиться устанавливать размер налоговой базы и выбирать ставки налога таким образом, чтобы налоговые обязательства были хотя бы приблизительно сопоставимы с теми доходами и выгодами, которые извлекают собственники или арендаторы имущества.

По-видимому, целесообразно также предусмотреть достаточно высокий необлагаемый минимум стоимости недвижимости, позволяющий вывести из под налогового пресса бóльшую часть малоимущего населения.

Наконец, требуется, по возможности, избегать чрезмерно высокого налогообложения недвижимости, чреватого искажениями в эффективном территориальном распределении ресурсов по налоговым причинам.

Исходя из европейской практики, в перспективе важным источником доходов региональных бюджетов могут стать также местные (а не общегосударственный) подоходные налоги с граждан, ставки которых, выражая волю населения юрисдикции, региональные органы власти смогут регулировать самостоятельно в соответствии с потребностями территориального развития.<sup>2</sup>

Это обусловлено тем, что в отличие от налога на имущество и местных налогов на продажи, они обладают тем концептуальным преимуществом, что лучше учитывают возможность налогоплательщиков нести податное бремя. С технической стороны это могут быть надбавки, взимаемые дополнительно к общегосударственному налогу, или вообще независимые платежи (как это сделано, например, в Бельгии, Дании, Норвегии, США).

Однако, более взвешенным представляется подход, при котором подоходный налог, собираемый на местном уровне, будет учиты-

---

<sup>1</sup> Как отмечают американские экономисты: "Опросы общественного мнения все время свидетельствуют, что налоги на имущество являются наименее популярной формой получения поступлений органами местного самоуправления и органами власти штатов" [15, 23].

<sup>2</sup> Как считают европейские эксперты, отдельный подоходный налог лучше использовать именно на региональном (subnational), а не местном (local) уровне [16].

ваться в уменьшение общих обязательств по нему (то есть засчитываться в виде авансовых платежей). При таком подходе его введение не будет негативно встречено населением и именно этот принцип, по-видимому, было бы целесообразно закрепить в законодательстве.

## ГЛАВА 4. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 4.1. Основные концепции налогообложения прибыли предприятий

Налог на прибыль предприятий имеет недолгую историю по сравнению с другими видами обязательных платежей (например, акцизами). Относительно широко он начал применяться только во второй половине XIX века в связи с быстрым развитием акционерных компаний, основанных на принципе ограниченной ответственности.

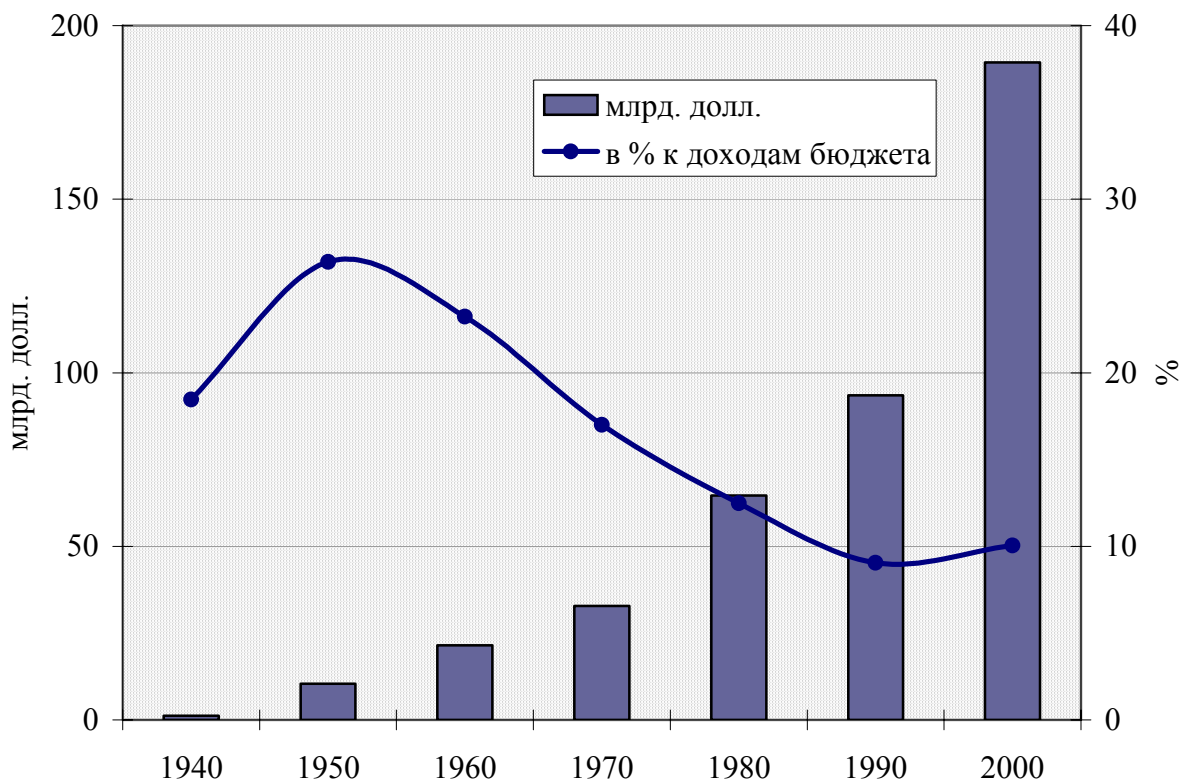
Важным условием функционирования хозяйствующих субъектов, реализующих принцип ограниченной ответственности акционеров по долгам предприятия, является предоставление публичной финансовой отчетности. Без такой официальной информации возможны различные злоупотребления при распоряжении имуществом инвесторов, предоставленным в распоряжение исполнительной дирекции. В свое время (XVIII – первая половина XIX века) это было серьезным препятствием на пути развития акционерного капитала, поскольку компании "... were too often – and this no doubt was the real ground of the prejudice against them – utilized by unprincipled persons to promote fantastic and often fraudulent schemes" <sup>1</sup> [17, 796].

Возникновение нового удобного объекта налогообложения в виде официально объявленных доходов было использовано правительством, и вскоре взносы части прибыли акционерных компаний из чрезвычайного мероприятия, обусловленного потребностями военного времени (как это было в Великобритании в начале XIX века), превратились в регулярный и достаточно надежный источник финансовых ресурсов для правительства. Особенно большое значение этот налог получил в период после второй мировой войны. Так, например, в США в 50-х годах он обеспечивал почти 1/3 часть доходов федерального правительства и составлял около 5% ВВП.

В дальнейшем, хотя абсолютные суммы этого налога выросли до астрономических величин (до 200 млрд. долл. ежегодно – рис. 4.1), однако относительное его значение несколько уменьшилось при одновременном росте удельного веса индивидуального подоходного налога и, в особенности, обязательных отчислений на социальное страхование.

---

<sup>1</sup> "... слишком часто – и это, несомненно, было действительной причиной предубеждения против них – использовались беспринципными особами для выдвижения фантастических и зачастую обманых проектов".



**Рис. 4.1. Налог на прибыль корпораций в США**

*Составлено по: [18].*

В Европе, которая традиционно в большей степени полагается на косвенные налоги (акцизы и налоги с оборота), платежи из прибыли корпораций никогда не занимали такого важного места в системе общественных финансов – их удельный вес в общей сумме налоговых доходов относительно стабилен и составляет 6-9%, хотя можно отметить тенденцию к некоторому возрастанию относительного значения налога на прибыль в последние 35 лет прошедшего столетия (табл. 4.1).

Несмотря на то, что налог на прибыль корпораций<sup>1</sup> занимает важное место в системе правительственных доходов, его рациональ-

<sup>1</sup> Здесь и далее выражения "корпорация" и "предприятие" рассматриваются как синонимы, то есть в традициях западного права неявно подразумевается, что каждое предприятие – юридическое лицо – имеет корпоративный статус. В Украине, как будет показано далее, ситуация несколько другая, поскольку налог на прибыль платят не только корпорации, но также предприятия с некорпоративным статусом. Однако, учитывая ведущую роль в экономике хозяйствующих субъектов, основанных на принципе ограниченной ответственности, это обстоятельство не имеет решающего практического значения.

ные основания остаются недостаточно выясненными. По данному вопросу существуют, по крайней мере, два различных подхода, которые можно условно назвать интеграционистским (integrationist) и абсолютистским (absolutist) [19, 386-388].

**Таблица 4.1.**

**Налог на прибыль корпораций в развитых Европейских странах[1]**

Страны	1965		1970		1980		1990		2002	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
Франция	1.8	5.3	2.2	6.3	2.1	5.1	2.3	5.3	2.9	6.6
Германия	2.5	7.8	1.9	5.7	1.8	5.5	1.6	4.8	1.0	2.9
Италия	1.8	6.9	1.7	6.5	2.4	7.8	3.9	10.0	3.2	7.6
Испания	1.4	9.2	1.4	8.2	1.2	5.1	2.9	8.8	3.2	9.1
Великобритания	1.3	4.4	3.2	8.7	3.0	8.4	4.2	11.6	2.9	8.1
<b>ЕС</b>	<b>1.9</b>	<b>6.7</b>	<b>2.1</b>	<b>6.9</b>	<b>2.1</b>	<b>5.8</b>	<b>2.6</b>	<b>6.8</b>	<b>3.5</b>	<b>8.6</b>

*Условные обозначения: А – налог на прибыль в % к ВВП;*

*Б – налог на прибыль в % от всех налогов.*

Согласно интеграционистскому подходу, налоги в конечном счете платят граждане, а не предприятия, которые в этом смысле есть не более чем правовая абстракция. Поэтому рационально организованная система прямого налогообложения должна облагать подоходным налогом не корпорации как таковые, а индивидов, все их доходы, полученные из любых источников. Предполагая, что корпоративный налог приходится на прибыль, сторонники такой точки зрения критикуют его, поскольку, во-первых, распределяемая прибыль облагается налогом дважды – сначала на уровне предприятия, а затем еще и на уровне акционеров в виде подоходного налога на дивиденды. И, во-вторых, – поскольку ставки налога на нераспределенную прибыль обычно отличаются от тех, которые применяются для индивидуального подоходного налогообложения, в результате чего привносятся дополнительные искажения в функционирование хозяйственной системы. Поэтому, согласно данному подходу, если вся прибыль предприятия распределяется на дивиденды, то взимание специального налога на корпоративном уровне не имеет достаточных оснований.

В соответствии с абсолютистским (классическим) подходом предприятия нельзя рассматривать как простой механизм передачи

доходов на уровень индивидов. Можно полагать так, что на самом деле корпорации имеют самостоятельное хозяйственное и юридическое значение. Кроме того, ими управляют наемные профессионалы, контроль над которыми со стороны акционеров может быть ослаблен и которые, в соответствии с гипотезой о рациональном поведении *homo economicus*, действуют прежде всего в своих собственных интересах, в том числе используя для этого нераспределенные доходы. В этой связи не имеет особого значения, вся прибыль распределяется на дивиденды, или нет – налог должен быть начислен по критерию платежеспособности предприятия как самостоятельного и правомочного действующего лица хозяйственных процессов.

Каждый из указанных подходов нельзя признать логически безупречным. В частности, интеграционистский не учитывает тот факт, что нераспределенная и не облагаемая налогом прибыль на самом деле может быть каналом утечки платежеспособности индивидов. Его существование создает предпосылки для нарушения фундаментального налогового принципа горизонтального равенства, поскольку нераспределенная прибыль может быть источником личных доходов граждан, не учитываемых в составе персонального подоходного налога (например, в случае использования в личных целях служебных автомобилей, помещений, мест отдыха и т.п.). Кроме того, доходы индивида на его долю в капитале предприятия остаются таковыми вне зависимости от того, накапливаются они в составе имущества юридического лица, или же выплачиваются наличными в виде дивидендов. С учетом этого обстоятельства можно утверждать, что "... the corporation tax protects the integrity of the personal income tax" <sup>1</sup> [20, 462].

Что касается абсолютистского подхода, то сам по себе факт законодательного оформления юридических лиц, а также диффузии собственности и контроля в корпорациях, прежде всего в крупных, наличие которой признается многими экономистами, еще не означает, что их в принципе следует рассматривать как таких субъектов, на которых персонально может быть возложено бремя налога. "Despite the fact that corporation is a legal entity, – отмечает Г. Роузен, – it cannot bear the burden of tax" <sup>2</sup> [20, 462]. В конечном счете налог все

---

<sup>1</sup> "... корпоративный налог защищает целостность персонального подоходного налога".

<sup>2</sup> "Несмотря на тот факт, что корпорация является юридическим лицом, она не может нести бремя налога".

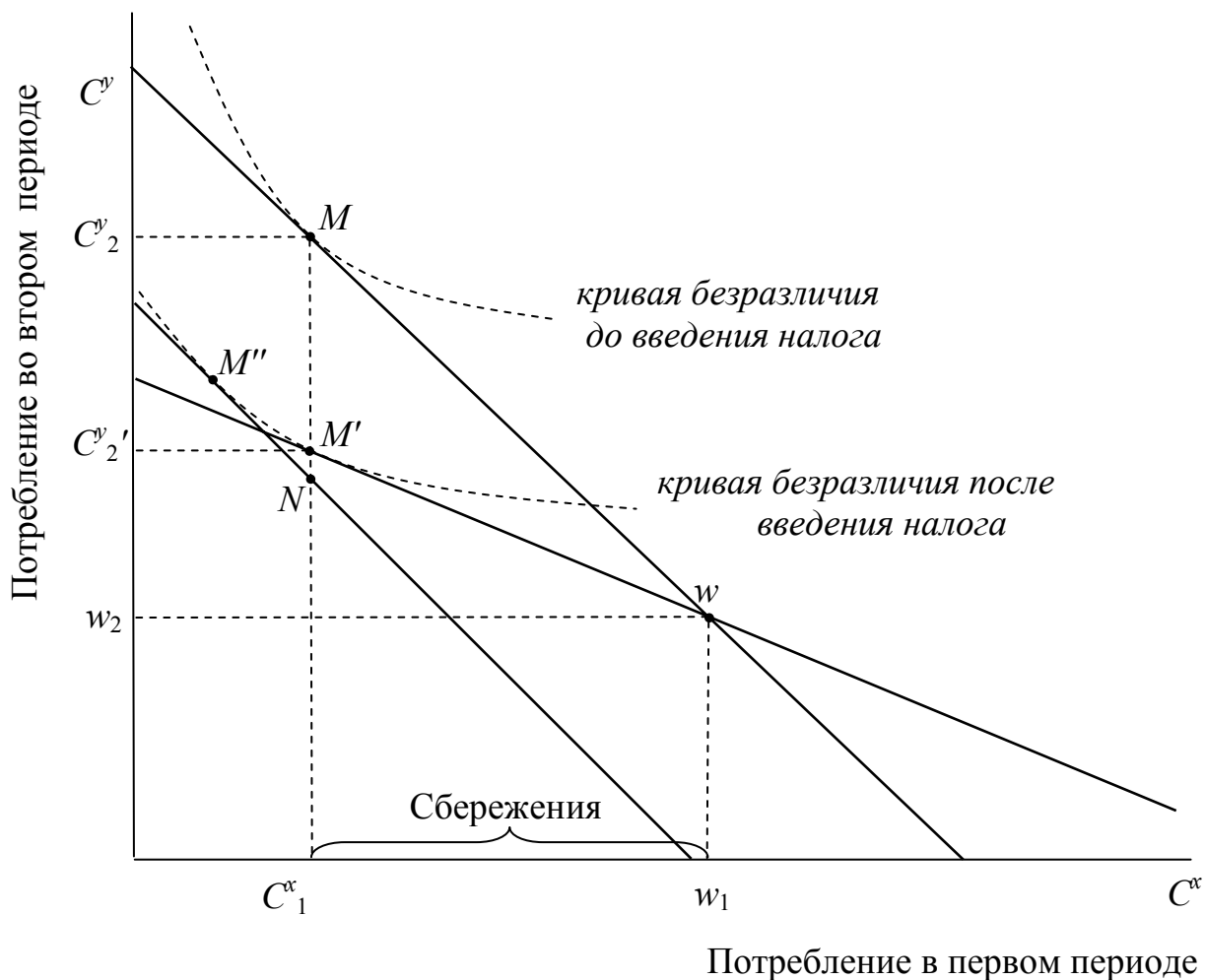
же выплачивается покупателями продукции, и/или поставщиками ресурсов (в том числе труда), и/или собственниками капитала предприятия, хотя определить точно кем именно – очень сложно.

Исходя из указанного становится очевидным, что существование налога на прибыль предприятий нельзя объяснить с позиций расщепленной дихотомии формальных оснований финансовой теории. Объяснение данного явления следует искать в более широком институциональном контексте экономических отношений. В этой связи рядом авторов [19; 20; 21; 22; 23] высказываются самые различные соображения, которые можно объединить в три группы факторов: финансовой эффективности, платы за услуги и регулирования хозяйственных процессов.

*Факторы финансовой эффективности.* Как следует из самого названия налога, он затрагивает прибыль, то есть прирост капитала предприятия, а не сам капитал. Для общественных финансов это имеет принципиальное значение, поскольку, в отличие от других видов обязательных платежей, в данном случае существует гарантия (при условии правильного расчета прибыли), что выполнение обязательств предприятия перед государством в виде отчуждения части принадлежащего ему имущества не будет препятствовать дальнейшему нормальному развитию бизнеса. Это важнейший классический принцип налогообложения, согласно которому, по определению И. Янжула, "... налоги должны оставлять капитал страны по возможности нетронутым (за исключением чрезвычайных случаев – войн и пр.) и падать лишь на доход" [цит. по: 24, 78]. Кроме того, налог на прибыль предприятий в определенной мере соответствует принципу минимизации издержек взимания, поскольку предприятий-налогоплательщиков существенно меньше, чем например, физических лиц, их местоположение легко выяснить (благодаря государственной регистрации), а финансовые результаты хозяйственной деятельности официально декларируются и подтверждаются независимыми экспертами.

Это с одной стороны. А с другой стороны, с позиций оптимального налогообложения, акцентирующего внимание на искажающем воздействии фискальной системы на экономическое поведение хозяйственных агентов, налог на прибыль предприятий считается далеко не лучшим инструментом, поскольку вмешивается в равновесные решения о сбережениях и инвестициях. Источниками инвестиций в экономике являются сбережения части заработков ( $w$ ) домохозяйств.

Стимулом для сбережений составляют процентные доходы, выплачиваемые предприятиями. Их налогообложение (налог на прибыль предприятий) уменьшает норму чистого дохода, а следовательно, изменяет угол наклона линии бюджетного ограничения индивида ( $MW$  на рис. 4.2).



**Рис. 4.2. Влияние налога на прибыль предприятий на рациональный выбор индивида в модели с двумя временными периодами**

Как показано на рисунке, в модели с двумя временными периодами ( $x$  и  $y$ ) возможна ситуация, когда сбережения остаются неизменными до и после налогообложения выплачиваемых предприятиями процентов (дивидендов), поскольку в данном случае параметры подобраны так, чтобы эффект дохода (движение от точки  $M$  к точке  $M''$ ) был компенсирован эффектом замещения (движение от точки  $M''$  к точке  $M'$ ). Однако, при таком допущении потребление индивида во втором периоде сократится (с отметки  $C^y_2$  до  $C^y_2'$ ).



Таким образом в результате взимания налога на прибыль возникают омертвевшие убытки (избыточное налоговое бремя – отрезок  $M'N$ ). В конечном счете это означает, что налог на прибыль предприятий оказывает искажающее воздействие на оптимальные пропорции между потреблением, сбережениями и инвестициями.

Имеются также серьезные проблемы с позиций издержек взимания налога на прибыль. В частности, это обусловлено техническими сложностями расчета налогооблагаемой прибыли в связи с возможными различиями между бухгалтерскими и налоговыми правилами признания доходов и расходов, экономической и налоговой амортизацией, проблемами корректного определения размеров издержек производства в условиях инфляции (роста цен на приобретенные оборудование, сырье и материалы), трансфертом доходов в рамках транснациональных корпораций и др. Характерным примером является налоговый учет в Украине, построенный по неудачным правилам, в результате применения которого, во-первых, многократно возросли издержки расчета налоговых обязательств, во-вторых, затраты налоговой администрации на проведение проверок достоверности налоговых деклараций, и, в-третьих, налогооблагаемая величина имеет мало общего с действительным размером прибыли, а под налог может попадать не только доход (как это предусмотрено упомянутыми классическими принципами налогообложения), но и непосредственно капитал (источник доходов) хозяйствующих субъектов.

*Факторы платы за услуги.* В западных странах предприятия, являющиеся плательщиками налогов, основаны на принципе ограниченной ответственности акционеров по долгам компании. Как уже отмечалось, именно этот принцип, благодаря которому существенно снижаются риски участия в бизнесе и прибыль от реализации коммерческих проектов распространяется из года в год среди новых слоек предпринимателей, является одним из ключевых конкурентных преимуществ акционерного капитала. В этой связи ограниченную ответственность можно рассматривать как своего рода привилегию (хартию), которая предоставлена государством отдельным типам предприятий. Если это так, то налог на прибыль корпораций можно рассматривать как своеобразную плату за такую привилегию. Кроме того следует принимать во внимание, что правительство оказывает множество различных услуг, то есть посредством общественного финансирования образования, здравоохранения, научных исследова-

ний, инфраструктуры и др., по сути, способствует развитию бизнеса (снижаются издержки производства и обращения, расширяются рынки сбыта, улучшаются возможности и уменьшаются риски проведения финансовых трансакций).

Однако, что касается принципа ограниченной ответственности, то, во-первых, в некоторых странах, в том числе Украине, налог на прибыль платят все предприятия, а не только те, которые основаны на указанном принципе. И, во-вторых, "... the institution of limited liability as such is practically costless to society and hence does not justify imposition of a benefit tax. The purpose of benefit taxes is to allocate the cost of public services rendered, not to charge for costless benefit" [19, 388]. А в отношении платы за другие общественные услуги, связанные со значительными издержками правительства (прежде всего местных органов власти) можно указать, что прибыль предприятий, являясь комплексным показателем, который находится под влиянием множества различных факторов, слабо отражает действительные размеры полученных хозяйствующими субъектами выгод от пользования такими услугами.

*Факторы регулирования хозяйственных процессов.* Налог на прибыль предприятий оказывает влияние на рентабельность хозяйственной деятельности и благодаря этому может служить удобным инструментом для государственного воздействия на хозяйственные процессы. В частности, это касается решения таких известных проблем, как регулирование монополий, в том числе естественных, изъятие горной и ценовой ренты, предотвращение чрезмерной концентрации капитала в рамках отдельных предприятий и поощрение малого и среднего бизнеса (например, посредством предоставления специальных налоговых льгот), стимулирование инвестиций и научно-технического прогресса, изъятие части сверхприбыли хозяйствующих субъектов в случае возникновения чрезвычайных ситуаций, когда может потребоваться государственный контроль за ценами на материально-технические ресурсы и заработной платой (таких, как войны, стихийные бедствия и т.п.). В конечном счете налог на прибыль предприятий, благодаря наличию удобных встроенных возможностей регулятивного использования (на циклической или долговременной основе) выступает инструментом не только микро-, но и макроэкономического регулирования, то есть влияния на совокупный спрос и предложение с целью обеспечения заданных темпов роста экономики, уровня занятости и цен.

Вместе с тем, следует отметить, что налоги в целом, и налог на прибыль, в частности, не всегда являются наилучшими инструментами экономического регулирования. Например, что касается изъятия монопольной прибыли или сверхприбыли, возникающей в условиях чрезвычайных ситуаций, то их технически сложно рассчитать правильно, и такой расчет может быть связан со значительными издержками. "To illustrate, – отмечает Р. Познер, – suppose that in place of profit regulation a surtax of 20 percent were imposed on profits in excess of the fair return determined by the agency. The agency would still be required to compute the fair return, and to that extent the proposal does not permit us to do away with the costly processes of regulation" <sup>1</sup> [25, 110-111]. Кроме того, в отношении монополий обычный налог на прибыль предприятий может быть не очень удобным средством, а решение проблемы требует "... a more complex tax, related to the degree of monopolistic restriction" <sup>2</sup> [19, 389].

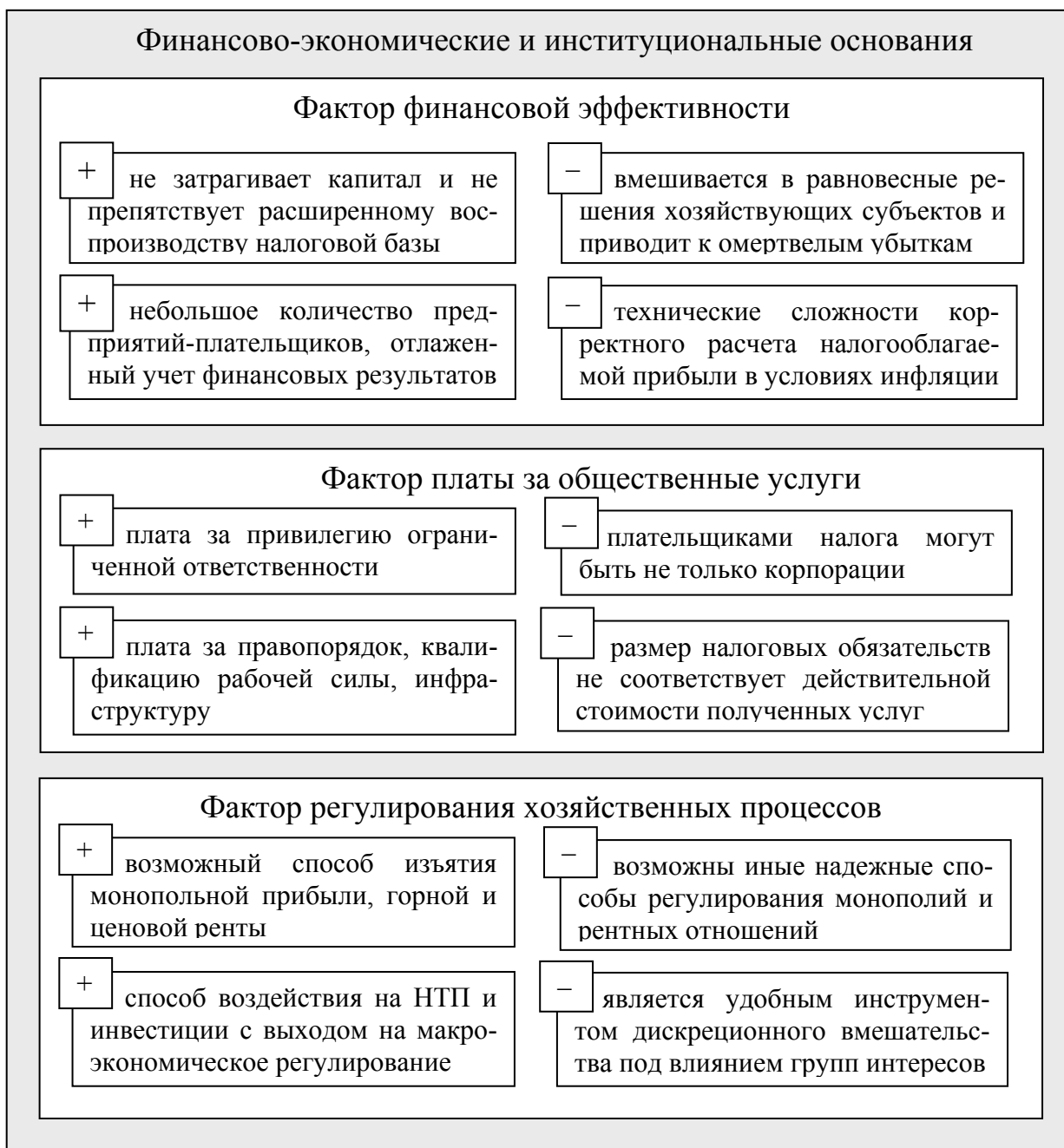
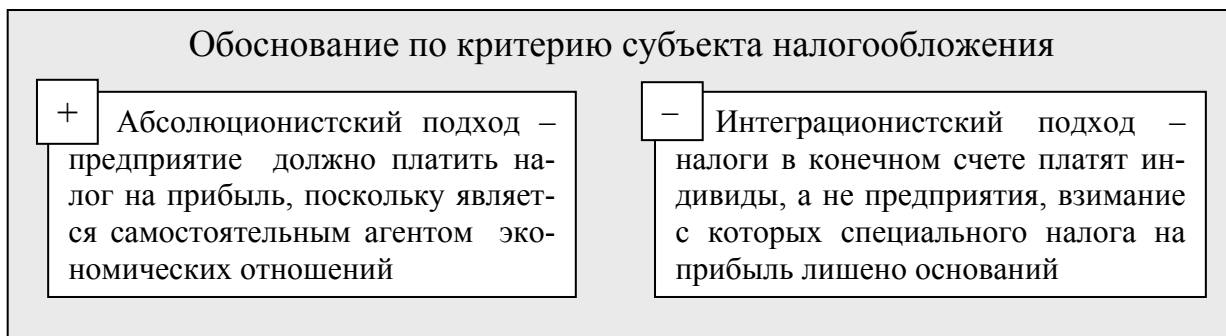
Дополнительные проблемы возникают также в связи с тем, что налог на прибыль сам по себе является удобным инструментом дискреционного вмешательства, которое может иметь очень мало общего с действительными общественными интересами. Для этого существует множество возможностей: добавление или изъятие из налогооблагаемой базы отдельных элементов, изменение правил расчета амортизации для отдельных налогоплательщиков или их групп, установление дифференцированных правил переоценки (индексации) основных фондов и производственных запасов, введение сложных прогрессивных или регрессивных шкал налогообложения и т.п.

В целом выполненный анализ свидетельствует о том, что экономическая теория не дает однозначного ответа на вопрос о рациональных основаниях взимания налога на прибыль предприятий, поскольку достаточно убедительным аргументам "за" могут быть противопоставлены не менее убедительные аргументы "против" (рис. 4.3).

---

<sup>1</sup> "Для иллюстрации предположим, что вместо регулирования дохода введен 20 процентный дополнительный налог на прибыль, превышающую справедливый уровень, установленный некоторым агентством. Этому агентству все еще требуется определять справедливый уровень прибыли, и до этой степени данное предложение не позволяет избежать дорогостоящего процесса регулирования".

<sup>2</sup> "... более сложного налога, связанного со степенью монопольного ограничения".



**Рис. 4.3. Концептуальные основания использования налога на прибыль предприятий в составе системы налогообложения**

Если это можно считать корректными теоретическими доводами, то, по-видимому, он существует, во-первых, благодаря силе инерции, когда сохранение status quo в отношении одного из основных источников доходов правительства в такой сложной сфере человеческой деятельности, как общественные финансы, считается более предпочтительным, чем трудно предсказуемые радикальные перемены. В этой связи заслуживает внимания эволюционная теория налогов, которая, ссылаясь на биологические аналогии, пытается объяснить динамику налоговой системы в терминах наследственности, изменчивости и отбора [26].

Во-вторых, объяснение может быть найдено с позиций теории общественного выбора, предполагающей, что правительство не столько максимизирует общественное благосостояние (что не соответствует реалиям политического процесса принятия фискальных решений), сколько собственные выгоды, стремясь к проведению дискреционной политики при минимальных внешних ограничениях [14, 233-234]. Если это так, то налог на прибыль, выступающий в качестве удобного инструмента вмешательства в хозяйственные процессы, будет и далее сохраняться заинтересованными лицами, находящимися у власти, в качестве одного из важных элементов их политического арсенала.

#### **4.2. Общая характеристика действующего механизма налогообложения прибыли**

Налогообложение прибыли предприятий является одним из традиционных способов мобилизации финансовых ресурсов государством с целью финансирования общественных расходов. Большое значение оно имеет и для бюджетно-налоговой системы Украины (табл. 4.2). Как свидетельствуют приведенные в таблице данные, налог на прибыль предприятий относится к числу трех наиболее крупных источников доходов правительства.

Важная роль этого налога в Украине является фискальной традицией, унаследованной от финансовой системы бывшего СССР. В условиях планового хозяйства с целью централизации финансовых ресурсов использовалась техника изъятия свободного остатка прибыли предприятий (до экономической реформы 1965 г.), а затем отчислений от прибыли по установленным нормативам (как правило, индивидуальным или групповым). Очевидные недостатки такого подхода, оставляющего широкое поле для принятия субъективных

решений, в сочетании с кризисом плановой системы общественных финансов во второй половине 80-х годов, обусловили переход к использованию нового метода организации распределительных отношений – налогообложению прибыли хозяйствующих субъектов [28; 29]. Принятый в 1990 г. Верховным Советом СССР Закон о налогах с предприятий [30], объединений и организаций должен был стать одним из первых шагов на пути создания обновленной финансовой системы союзного государства.

**Таблица 4.2.**

**Налог на прибыль предприятий в составе налоговых источников доходов правительства Украины**

Показатели	1995		2000		2001	
	млрд. грн.	% ВВП	млрд. грн.	% ВВП	млрд. грн.	% ВВП
налог на прибыль предприятий	4.86	8.9	7.70	4.53	8.28	4.10
в % к налоговым поступлениям	н/д	х	24,6	х	22,5	х
Показатели	2002		2003		2004	
	млрд. грн.	% ВВП	млрд. грн.	% ВВП	млрд. грн.	% ВВП
налог на прибыль предприятий	9.40	4,25	13.24	5,0	16.16	4.7
в % к налоговым поступлениям	20.7	х	24.4	х	25.6	х

Однако в связи с выходом Украины из состава СССР ей пришлось формировать собственное хозяйственное законодательство. Первый национальный закон о налогообложении прибыли предприятий (1991 г.) попросту повторял основные положения союзного законодательства. По-иному, собственно, и быть не могло, поскольку в то время еще не было ни подготовленных национальных кадров, ни научных и нормативных наработок, ни опыта самостоятельного формирования и реализации налоговой политики, ни даже налоговой администрации. Однако многочисленные трудности процесса рыночной трансформации экономики вынудили правительство принимать меры по адаптации налогового законодательства к новым хозяйственным реалиям.

В 1992 г. был принят Закон Украины "О налогообложении до-

ходов предприятий и организаций", главная идея которого состояла в принятии мер против инфляции издержек за счет неконтролируемого роста заработной платы на государственных предприятиях, которые составляли тогда подавляющую часть крупных хозяйствующих субъектов. Поэтому в качестве объекта налога был избран валовой доход, который, в украинской интерпретации, помимо обычной прибыли, рассчитанной в установленном порядке, включал также затраты на оплату труда в себестоимости выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Кроме того действовавшее тогда законодательство в соответствии с традициями планового хозяйства предусматривало широкую дифференциацию ставок налогов с целью государственного воздействия на хозяйственные процессы. Наконец, важно отметить, что в отличие от западной практики, объектом налогообложения выступали не только корпорации (то есть юридические лица, основанные на принципе ограниченной ответственности по ее обязательствам), а все предприятия и организации, независимо от их организационно-правового статуса, получающие доходы от хозяйственной (коммерческой) деятельности. Это последнее отличие, обусловленное особенностями генезиса украинской бюджетно-налоговой системы, сохранилось и по настоящее время.

Концептуальная противоречивость использованного подхода (смещение затрат и результатов, необоснованно высокое налоговое давление на трудоемкие производства, возможность переложения дифференцированных высоких ставок налогов посредством трансфертного ценообразования) через некоторое время стала очевидной. Поэтому в конце 1994 года был принят новый Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий", который, по-видимому, можно признать одним из наиболее удачных нормативных актов в истории независимой Украины в отношении налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов. Его наиболее важными положениями были:

четко прописанный порядок определения затрат и результатов хозяйственной деятельности, основанный на общепризнанных принципах бухгалтерского учета, так что исходную точку для определения налогооблагаемой прибыли составляла прибыль балансовая;

существенное сокращение числа различных ставок налога (повышенные применялись только по отношению к таким специфическим видам деятельности, как посреднические операции, аукционные торги материальными ценностями, а также игровой бизнес и прове-

дение лотерей);

снятие ряда явно не соответствовавшим новым институциональным условиям хозяйствования ограничений (вывод из-под налогообложения расходов на оплату труда, предоставленная плательщикам возможность самостоятельно принимать решения об увеличении норм амортизационных отчислений, если это не приводит к повышению цен на выпускаемую продукцию; разрешение уменьшать до 20% сумму начисленного налога на затраты предприятий по реконструкции и модернизации активной части основных средств; разрешение переноса убытков текущего года вновь образованных и приватизированных предприятий текущего года на последующие финансовые периоды и др.).

Принятый закон действовал более двух лет и в целом оказался относительно надежным – эффективная ставка налога (отношение суммы фактически уплаченного налога к прибыли рентабельных субъектов хозяйствования) в среднем за 1995-1997 гг. составила более 25%, то есть была не намного ниже номинальной (30%).

Что касается недостатков этого закона, то наиболее важный заключался в том, что он унаследовал от планового хозяйства способ расчета налогооблагаемой прибыли, основанный на трудоемком и технически сложном калькулировании себестоимости реализованной продукции. Ее определение является одной из центральных задач управленческого учета, предназначенного для подготовки информации, которая требуется менеджерам в процессе управления предпринимательской деятельностью [31, 89]. Однако, что касается финансового учета, то есть составления финансовых отчетов для заинтересованных лиц вне предприятия, в том числе для налоговой администрации [32, 20], то с этой целью в странах с рыночной экономикой обычно используется подход к определению финансового результата, известный как "затраты-выпуск" (input-output). Этот метод, основой которого является соизмерение выручки, увеличенной на прибыли, и затрат по элементам, увеличенных на убытки, рекомендуется к применению нормами International Accounting Standard Committee и Четвертой директивой ЕС [33]. При использовании метода "затраты-выпуск", отмечают В. Ткач и М. Ткач, "... финансовый результат работы предприятия (прибыль, убыток) определяется по данным финансовой (общей) бухгалтерии без калькулирования себестоимости продукции и без последовательного определения фактической себестоимости выпущенной, отгруженной и реализованной продукции",



при том, что такая методика "... относительно проста, подлежит действительному контролю, приемлема в условиях плюрализма форм собственности и соответствует механизму рыночной экономики" [34, 63-64].

Решение указанной проблемы было предложено во время налоговой реформы 1997 года в новой редакции Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" [35], которая предусматривала реализации концептуально нового подхода к налогообложению юридических лиц. Его главная идея – определение налогооблагаемой прибыли на основе сопоставления валовых доходов и валовых затрат без расчета себестоимости реализованной продукции. Если ранее упрощенную формулу ее расчета можно было представить в виде

$$I = (R - VAT) - C_R, \quad (4.1)$$

то после налоговой реформы 1997 года

$$I = (R_T - VAT) - (C_T + A) \pm \Delta S, \quad (4.2)$$

где  $I$  – налогооблагаемая прибыль;

$R$  – выручка от реализации продукции;

$VAT$  – налог на добавленную стоимость;

$C_R$  – себестоимость реализованной продукции;

$R_T$  – валовые доходы;

$C_T$  – валовые расходы;

$A$  – амортизация;

$\Delta S$  – изменение стоимости запасов.

Теперь валовые доходы – это общая сумма доходов плательщика налога от всех видов деятельности (без налога на добавленную стоимость), а валовые расходы – общая сумма затрат плательщика налога, понесенных как компенсация стоимости товаров (работ, услуг), которые приобретаются с целью их дальнейшего использования в его собственной хозяйственной деятельности. Для того, чтобы их соизмерить исходя из общеметодологического бухгалтерского принципа соответствия,<sup>1</sup> необходимо учесть изменение стоимости запа-

---

<sup>1</sup> Согласно принципу соответствия: "Доходы и прибыль, рассматриваемые в отчетах о прибылях и убытках, сопоставляются с соответствующими стоимостями и расходами посредством включения в тот же период понесенных расходов на заработанный доход (если они материальны и идентифицируемы)" [36, 27].

сов, которое имело место на протяжении отчетного периода. И если ранее эта задача решалась при расчете себестоимости реализованной продукции (через корректировки на суммы остатков затрат в незавершенном производстве на начало и конец периода), то теперь потребовалось проводить специальный расчет прироста (убыли) балансовой стоимости покупных материалов, сырья, комплектующих изделий и полуфабрикатов (п. 5.9 Закона).

В целом, как это отмечают отечественные специалисты [7; 37], по своей направленности идеи, заложенные в новое налоговое законодательство, соответствовали тем подходам, которые применяются для расчета налогооблагаемой прибыли в странах с рыночной экономикой. Однако на практике их реализация оказалась неудачной. Одна из главных проблем возникла в связи с тем, что на тот момент еще не были приняты новые учетные стандарты, устанавливающие общие методологические основы расчета финансовых результатов. Возможно именно поэтому было принято решение о формировании специальных налоговых правил их определения (так называемого "налогового учета"). А это принципиальный вопрос, поскольку способы его решения определяют экономическую сущность и размеры базы налога на прибыль предприятий.

*Налоговая база.* Общепринятый в мире подход заключается в том, что определение базы налогообложения – прибыли – это задача бухгалтерского учета, в котором для этой цели существуют отработанные в течение столетий принципы и процедуры (двойная запись, принцип соответствия, метод начисления и др.). Учетные методы обработки первичных данных о деятельности предприятия составляют фундамент, опираясь на который рассчитываются финансовые показатели для его собственников, менеджеров и налоговых органов. "Базовое положение – подчеркивает Дж. Таузенд, – состоит в том, что должна существовать только одна система счетоводства, представляющая собой базу данных, которая находится в распоряжении бухгалтера при составлении отчетов для всех трех групп пользователей" [38]. При этом налогооблагаемая прибыль может отличаться от балансовой на суммы так называемых постоянных и/или временных различий, которые возникают в связи с необходимостью решения специфических налоговых проблем (например, стимулирования научно-технического прогресса). Но это только отдельные отступления от основы, а не вполне самостоятельная величина.

В Украине, тем не менее, пошли по другому пути. Для расчета

налогооблагаемой прибыли предусмотрен специальный метод признания доходов и расходов хозяйствующих субъектов – правило первого из наступивших событий, – которое прямо противоречит общепринятому в бухгалтерском учете методу начисления (*accrual basis*). Ибо, согласно правилу первого события, доходы признаются либо по факту поступлению денег в оплату товаров, подлежащих продаже (если он имел место раньше), либо по отгрузке товаров (п. 11.3 Закона), а расходы – либо по факту выплаты денег, либо по оприходованию товаров (п. 11.2 Закона). В то же время метод начисления (в интерпретации Четвертой директивы ЕС) предусматривает, что "... account must be taken of income and charges relating to the financial year, irrespective of the date of receipt or payment of such income or charges"<sup>1</sup> [33]. Или, как отмечают американские специалисты: "Согласно концептуальной основе бухгалтерского учета... для подготовки отчета о прибыли и убытках и бухгалтерского баланса, должен вестись бухгалтерский учет на базе начисления. Это значит, что все завершённые операции регистрируются тогда, когда они совершались, независимо от времени получения или уплаты денег" [32, 152].

Именно по этой причине в Украине "... облагаемая прибыль в налоговых декларациях – это не прибыль вообще, а определенная произвольная величина, которая может совпадать с величиной прироста капитала в данном отчетном периоде только случайно. Это прямой результат замены метода начисления принципом первого из событий, которое случилось раньше. Теперь не удивительно, когда предприятие, имеющее убыток по балансу, платит налог на «прибыль». В этом случае государство изымает не прирост на капитал, как в случае с нормальным налогом на прибыль, а сам капитал" [39, 34].

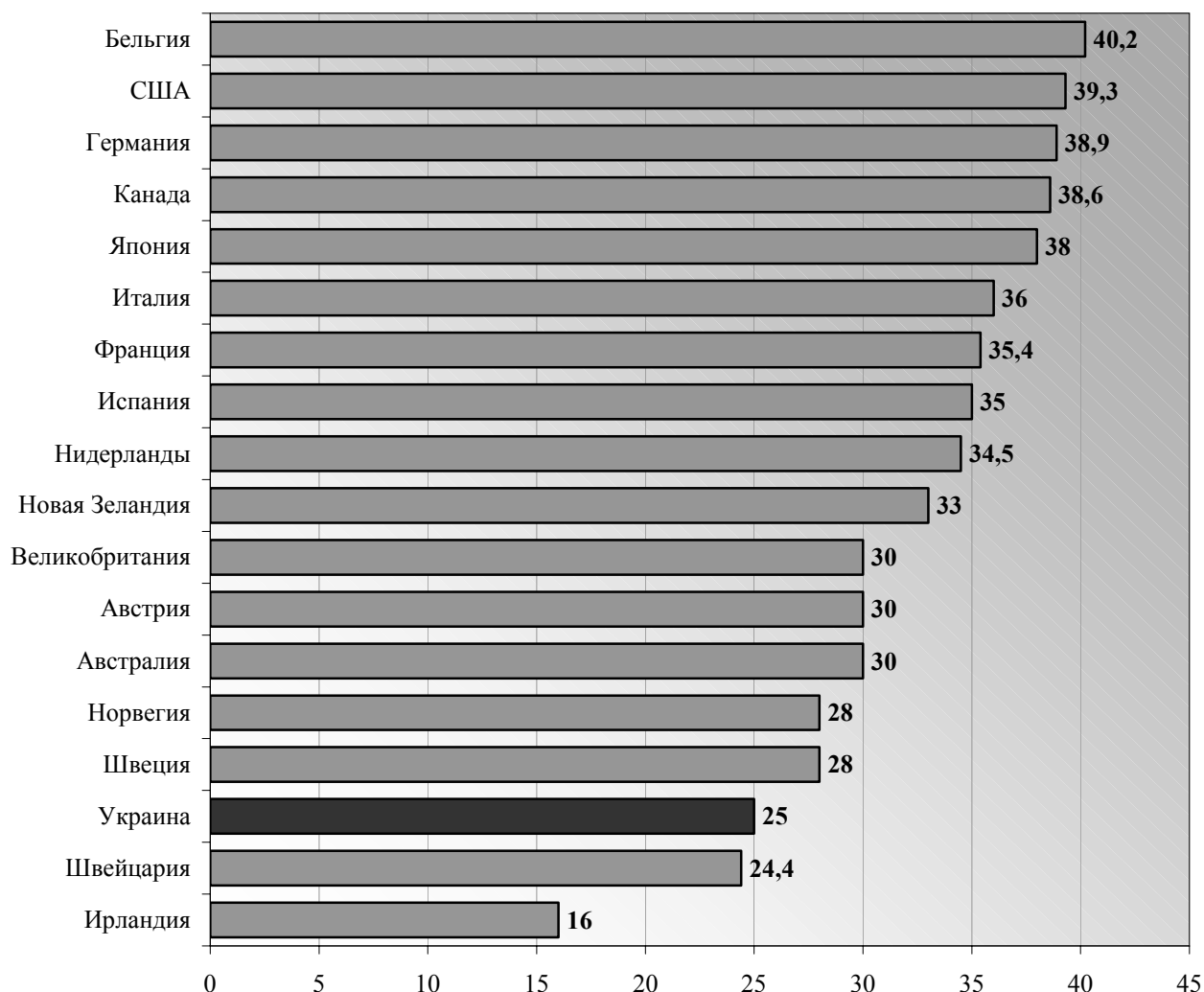
Указанное противоречие стало особенно очевидным в связи с принятием в 1999 г. новых украинских учетных стандартов, основанных на широко признанных в мире идеях *International Accounting Standard Committee (IASC)*. С тех пор проблема искажения базы налога на прибыль вследствие концептуальных различий между бухгалтерским и налоговым учетом доходов и расходов стала общепризнанной (см., например, [40; 41; 42; 43]). Поэтому неслучайно, что в

---

<sup>1</sup> "... в учет должны быть приняты все доходы и издержки, относящиеся к финансовому году, вне зависимости от даты получения или выплаты денег по таким доходам или издержкам".

проекте налогового Кодекса, предложенного Кабинетом Министров Украины, который был принят в первом чтении в 2002 г., уже было предложено при расчете налога на прибыль перейти к использованию метода начислений. Однако, по известным политическим причинам, это предложение так и не было реализовано на практике.

*Ставки налога.* С момента вступления в силу Закона о налогообложении прибыли предприятий в редакции от 22 мая 1997 г. в Украине впервые начала применяться единственная ставка налога на прибыль в размере 30%, а с 1 января 2004 г. – 25%, что несколько меньше верхних значений ставок корпоративного налога в большинстве развитых стран (рис. 4.4).



**Рис. 4.4. Верхние ставки налога на прибыль предприятий в развитых странах (2002 г.) и Украине, %**

*Источники:* [11, 60; 35].

Это можно считать закономерным итогом многолетней эволюции подходов к распределению прибыли хозяйствующих субъектов – от индивидуальных нормативов через дифференцированные по признаку отрасли или виду деятельности платежи к единым для всех требованиям в отношении использования части прироста капитала на общественные нужды. Такой порядок считается нормальным и, за редкими исключениями, действует не только в Украине, но и многих развитых странах. Его логическое обоснование состоит в том, что единая ставка соответствует налоговому принципу нейтральности в части минимизации вмешательства в хозяйственные процессы – каждое предприятие обязано перечислять на общественные нужды точно установленную и одинаковую для всех долю прибыли.

Кроме того, следует принимать во внимание, что налоги в конечном счете уплачивают не предприятия (которые как налогоплательщики по сути являются не более чем юридическим понятием, правовой абстракцией), а индивиды – владельцы предприятия, поставщики ресурсов и покупатели произведенной продукции. Поэтому в данном контексте, при условии интеграции подоходного налогообложения физических и юридических лиц, дифференциация ставок налога на прибыль предприятий в значительной степени теряет смысл – вне зависимости от ее особенностей окончательные расчеты будут проведены на уровне граждан в соответствии со шкалой индивидуального подоходного налогообложения.

Однако, как будет показано далее, на практике в силу ряда причин такая интеграция не реализована и налогообложение прибыли юридических лиц повсеместно имеет самостоятельное фискальное и регулирующее значение. И кроме того, существует целый комплекс проблем, обусловленных несовершенством рыночных отношений, которые не могут быть решены в рамках последовательно реализуемого курса на налоговую нейтральность. Поэтому вопрос о целесообразности использования единой ставки налога на прибыль, по-прежнему, остается открытым.

Различные подходы к дифференциации ставок налога на прибыль предприятий предложены в работах [7; 44; 45; 46; 47]. Например, по мнению С. Каламбет "... система налогообложения прибыли должна иметь регрессивный характер. Одна сумма прибыли должна быть фиксированной наибольшей величиной на основе данных налогового учета за предыдущие, например, 3 года. При увеличении прибыли ставка налога должна понижаться регрессивно, создавая заин-

тересованность в увеличении эффективности производства, в том числе за счет увеличения его объемов" [44, 254]. Ю. Самура, напротив, считает, что "... в условиях экономической стабильности целесообразно перейти на прогрессивное налогообложение доходов" [47, 9]. Некоторые авторы связывают дифференциацию ставок налога на прибыль с решением проблем стимулирования инвестиционной деятельности, научно-технического прогресса и др. [7, 306; 45, 10-12].

В этой связи следует отметить, во-первых, что развернутое обоснование целесообразности перехода на прогрессивную или регрессивную шкалу ставок налога в указанных выше работах отсутствует. И, во-вторых, что вопросы стимулирования тех или иных направлений деятельности предприятий могут решаться и без установления различных ставок налога, а посредством применения соответствующих льгот.

По этим причинам "... отказ от широкой дифференциации налоговых ставок можно рассматривать как закономерное направление развития прибыльного налогообложения предприятий в условиях его становления" [37, 233], а стимулирование инвестиционной деятельности, развития приоритетных отраслей экономики и научно-технического прогресса лучше осуществлять за счет применения инвестиционного налогового кредита, а также налогового кредита для определенной части затрат на НИОКР [37, 344-345].

*Порядок уплаты налога.* Согласно действующему законодательству отчетным периодом по налогу на прибыль является квартал, а декларация, которая подается его плательщиком в соответствующий налоговый орган, рассчитывается нарастающим итогом (за квартал, полугодие, и три квартала – по упрощенной форме, за год – полная декларация). При этом учитывается отрицательное значение объекта налогообложения прошлых периодов, разумеется, если такое имело место.

Предоставленная возможность налоговой компенсации убытков имеет важное значение для обеспечения нормального функционирования предприятий в конкурентной рыночной среде. Это объясняется рискованностью принимаемых решений об инвестировании, которая обусловлена такими факторами, как неопределенность относительно будущей экономической амортизации и будущих процентных расходов по займам, инфляция, необратимость принимаемых решений и др. [23]. Поэтому хозяйственная деятельность по объективным причинам может приносить не только прибыли, но также убытки (по

крайней мере временные). В этой связи логичным с позиций государства представляется подход, предусматривающий возможность налогового возмещения таких убытков. Ибо по сути это означает расширение партнерских отношений между предприятием и правительством в части финансирования общественных расходов на сферу участия в рисках инвесторов.

Налоговое возмещение убытков может иметь две формы: их перенесение назад (то есть когда правительство возмещает плательщику налог, уплаченный им в течение определенного числа прошлых лет), или перемещение вперед (когда налоговые обязательства последующих периодов уменьшаются на сумму отрицательного налога на убытки текущего периода). В Украине, как это показано выше, действует порядок перенесения убытков вперед (без дисконтирования). При этом суммы, которые компенсируются предприятиям-налогоплательщикам, весьма значительны. Например, только в Донецкой области в 2001 году в распоряжение субъектов хозяйствования было дополнительно предоставлено 115, а в 2002 г. – уже 450 млн. грн.

Большие объемы недополученных бюджетом средств объясняются тем, что в последние годы значительная часть хозяйствующих субъектов отчитывается об отрицательных хозяйственных результатах. Вместе с тем анализ экономических показателей свидетельствует о том, что по крайней мере часть задекларированных убытков, по видимому, является созданной искусственно с целью уклонения от уплаты налогов. Действительно, не может не вызывать настороженность тот факт, что на протяжении последних лет темпы роста ВВП и промышленного производства растут устойчиво высокими темпами, а количество убыточных предприятий сколько-нибудь существенно не сокращается – например, в 2004 г. удельный вес убыточных предприятий в промышленности составил 38%, строительстве – 34%, транспорте и связи – 40%, оптовой и розничной торговле – 32% [13, 64].

В таких институциональных условиях, когда неписанным правилом поведения является не взаимное сотрудничество предприятий и правительства, а желание обмануть противника, целесообразность налогового порядка, предусматривающего ничем не обусловленное возмещение убытков, вызывает сомнения. В этой связи, по видимому, целесообразно вернуться к ранее действовавшему порядку, когда круг субъектов хозяйствования, которым разрешено пере-

носить балансовые убытки на следующие отчетные периоды, был ограничен. В частности, это могут быть вновь образованные предприятия, а также те, которые могут доказать, что их убытки являются временными и обусловлены внедрением достижений научно-технического прогресса. Такая мера, наряду с налоговыми льготами, будет способствовать превращению налога на прибыль в более точный фискальный инструмент, способный решать актуальные проблемы стимулирования развития промышленности с минимальным ущербом для бюджета.

Таким образом, как показал выполненный анализ, механизм налогообложения прибыли в Украине создан, отработан и относительно успешно функционирует, хотя в последние годы (после налоговой реформы 1997 г.) его бюджетная эффективность несколько снизилась – эффективная ставка налога находится на уровне около 20%, что меньше, чем в дореформенный период. Законодательство о налоге на прибыль предприятий в Украине в целом построено на идеях, апробированных в развитых странах с рыночным типом хозяйства. При этом однако, их реализация по ряду параметров оказалась не самой удачной. С целью дальнейшего улучшения механизма действия этого налога следует решить три группы взаимосвязанных проблем.

Первая – его следует сделать более простым и "прозрачным" как для налогоплательщиков, так и налоговой администрации, создавая тем самым предпосылки для реализации концепции их взаимовыгодного сотрудничества (а не противостояния). В этой связи особое значение имеют принятие новых правил налогового учета, основанных на общепризнанных бухгалтерских принципах, гармонизация бухгалтерских и налоговых правил определения финансовых результатов деятельности предприятий.

Вторая – механизм налогообложения прибыли требуется настроить так, чтобы он, при прочих равных условиях, был по возможности нейтральным и привносил как можно меньше нежелательных искажений, в том числе в отношении влияния на решения инвесторов. Для этого нужно изменить порядок налогообложения прибыли, распределяемой на дивиденды.

Третья – он должен быть более экономически и фискально эффективным. Иными словами, требуется сделать так, чтобы налоговое регулирование, основанное на комплексе стимулов, специально созданных и встроенных в механизм действия налога, достигало намеченных целей с минимальными издержками для бюджета. В этом



контексте принципиальное значение имеет рассмотрение целесообразности и эффективности применения льгот по налогу на прибыль, обоснования основных направлений реализации политики льготирования.

### **4.3. Механизм налогообложения прибыли, распределяемой на дивиденды**

Комплекс актуальных проблем совершенствования механизма налогообложения распределяемой прибыли обусловлен тем, что в настоящее время большинство промышленных предприятий в Украине имеют статус хозяйственных обществ, основанных на коллективной форме собственности. Если в первой половине 90-х годов до масштабной приватизации государственного имущества количество предприятий, основанных на коллективной собственности, было относительно невелико, то в последние годы они стабильно составляют около 80% общего количества субъектов хозяйствования (без учета малых предприятий) и выпускают более 75% всей промышленной продукции Украины. Численность трудящихся, занятых на предприятиях с коллективной формой собственности, в 2,3 раза больше, чем на государственных предприятиях. В совокупности она достигает 2,5 млн. чел., из которых примерно 90% приходится на акционерные общества открытого и закрытого типа [48, 166].

Согласно украинскому законодательству предприятия, основанные на коллективной собственности, могут иметь несколько различных форм организационно-правового статуса (например, общество с ограниченной и дополнительной ответственностью, полное и коммандитное общество). Однако крупные промышленные предприятия, выступающие в качестве объекта настоящего исследования и выпускающие бóльшую часть продукции этой отрасли хозяйства, как правило, имеют статус акционерного общества (закрытого или открытого типа). Поэтому в дальнейшем в данном подразделе будут рассматриваться экономические и налоговые проблемы, возникающие в процессе распределения и налогообложения прибыли акционерных обществ.

Если воспользоваться западной терминологией, то бóльшая часть хозяйствующих в промышленности Украины субъектов имеет статус корпораций (от ср.-лат. *corporatio* – объединение, сообщество) [49, 191], под которыми обычно понимают "... a group of persons who

are allowed by law to act as one person"<sup>1</sup> [50, 270]. Их главной отличительной чертой является ограниченная ответственность, когда "... обязательства акционеров по долгам компании (например, при неплатежеспособности) ограничены теми средствами, которые они заплатили за свои акции, плюс некоторой суммой, не выплаченной по их акциям" [51, 236].

Многочисленные акционеры корпорации, как правило, не выполняют функции непосредственного управления бизнесом, а делегируют их профессиональным менеджерам. В результате, с одной стороны, возникает известная дихотомия "принципал-агент": "Corporate governance – отмечает американский специалист в области корпоративного управления и финансов К. Майер, – has been traditionally associated with a principal-agent relationship problem. Investors (the principals) employ managers (the agents) to run firms on their behalf. The interests and objectives of investors and managers differ. Corporate governance is concerned with ways of bringing the interests of the two parties into line and ensuring that firms are run for the benefit of investors"<sup>2</sup> [52].

А, с другой стороны, происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции, и каждый акционер предприятия выступает теперь в роли финансового капиталиста-инвестора, который "... отдает свой денежный капитал и потом, по истечении определенного времени, получает его обратно приращенным процентами" [53, 107]. Это имеет важное значение в свете исследуемых проблем, поскольку экономический интерес акционера составляет не столько эффективность деятельности предприятия, или, например, рост объемов продаж и т.п., а поступающие в его личное распоряжение процентные доходы (interest income) на вложенный капитал. Поэтому рассмотрение проблем налогообложения распределяемой предприятием прибыли целесообразно начать с позиций отдельно взятого инвестора, а затем уже перейти к анализу ситуации с позиций общего равновесия, то есть влияния налогов, как на доходы корпора-

---

<sup>1</sup> "... группу лиц, которым закон разрешает действовать как одному лицу".

<sup>2</sup> "Корпоративное управление традиционно ассоциируется с проблемой взаимоотношений "исполнитель-заказчик". Инвесторы (заказчики) нанимают управляющих (исполнителей) руководить фирмой от их лица. Интересы и цели инвесторов и менеджеров различны. Корпоративное управление занимается путями согласования интересов этих двух сторон и обеспечением того, чтобы управление фирмой проходило в интересах инвесторов".

ции, так и на доходы ее инвесторов одновременно.

*Налогообложение процентных доходов инвесторов—физических и юридических лиц.* Процентные доходы инвесторов акционерного предприятия могут принимать три основные формы: дивидендов по акциям (долям акционерного капитала), процентов по облигациям (долговым ценным бумагам предприятия с фиксированной ставкой процента) и прироста капитала. С позиций налогообложения имеет важное значение то обстоятельство, что первые две формы, как правило, связаны с периодическими денежными выплатами на принадлежащие инвестору ценные бумаги, а последняя характеризует экономические выгоды в виде ожидаемого единовременного поступления активов или уменьшения обязательств (после продажи ценной бумаги).

По определению прирост капитала (*capital gain*) – это увеличение капитальной стоимости актива за период между его приобретением и продажей. До момента продажи он считается нереализованным (*unrealized*). В этой связи возникают закономерные вопросы о том, должен ли быть такой нереализованный прирост капитала объектом налогообложения и как следует облагать доходным налогом различные формы процентных доходов.

На практике нереализованный прирост капитал в развитых странах, как правило, не является объектом подоходного налогообложения. Более того, не всегда взимаются налоги даже в том случае, если прирост капитала уже реализован. Поэтому: "No country has yet tried to include unrealized gains in the personal income tax base systematically. Generally, realized capital gains (i.e., the difference between buying and selling price of an asset) also remain untaxed unless acquisition and sale of a financial asset occurs within a short period and speculation is suspected" <sup>1</sup> [54].

Концептуальное обоснование такого подхода разработано в теории бухгалтерского учета, согласно которой доход может быть признан только при тех условиях, что он заработан (то есть завершены экономические виды деятельности, необходимые для создания и

---

<sup>1</sup> "Ни одна из стран еще не пробовала включать нереализованные приросты в базу личного подоходного налога систематически. Как правило, реализованные приросты капитала (т.е., разница между покупной и продажной ценой актива) также остаются освобожденными от налогов, за исключением тех случаев, когда приобретение и продажа финансового актива имеют место в пределах короткого периода".

распределения товаров) и реализован (права на товары и услуги переданы покупателю с правом на получение взамен денег или иных активов). Как отмечают Э. Хендриксен и М. Ван Бреда: "Действие правила: доход не должен быть признан, пока он не реализован, обуславливает исключение многих возможностей признания прибыли. В частности, это относится к изменению стоимости на том основании, что это изменение стоимости не реализовано" [55, 238].

Аналогичный зарубежному подход использован в украинском законодательстве о подоходном налогообложении граждан как в старой (Дekret Кабинета Министров Украины "О подоходном налоге с граждан" [56]), так и новой редакции закона (Закон Украины "О налоге с доходов физических лиц" [57]). В частности, в Декрете было указано, что: "При определении совокупного налогооблагаемого дохода, учитываются доходы, полученные как в натуральной форме, так и в денежной (национальной ил иностранной валюте)", то есть нереализованный прирост капитала здесь не отмечен вообще. Более того, в Декрете было специально записано, что не включаются в совокупный налогооблагаемый доход даже отдельные виды реализованного прироста капитала, а именно "... доходы, полученные от отчуждения гражданами акций и иных корпоративных прав, которые были приобретены такими гражданами в процессе приватизации в обмен на их приватизационные или компенсационные сертификаты" [56].

В связи с тем, что в последние годы процентные доходы приобретают все большее значение в экономике, новая редакция закона уделила больше внимания нормативной регламентации их налогообложения. Однако, и в новом законодательстве нереализованный прирост капитала по-прежнему не выступает в качестве объекта подоходного налога. Что же касается реализованного прироста капитала, то доходом признается инвестиционная прибыль "... от совершения операций с ценными бумагами и корпоративными правами, выпущенными в иных, чем ценные бумаги, формах" [57].

Аналогичный подход практикуется в части налогообложения прибыли предприятий [35]. Нереализованный прирост капитала от принадлежащих юридическому лицу ценных бумаг не относится к числу элементов валовых доходов предприятия-инвестора. Исключением можно считать только положительные курсовые разницы по операциям с иностранной валютой – если считать приобретение иностранной валюты инвестициями в активы с целью извлечения про-

центных доходов.

Доходы физических лиц в форме процентов по акциям и облигациям также в принципе не должны составлять объект подоходного налогообложения – если исходить с позиций теории оптимальных налогов с учетом фактора длительности жизненного периода индивида. Дело в том, что прирост активов, полученный в результате инвестиций в бизнес, можно рассматривать как следствие предшествовавшего ему во времени способа использования первичных доходов, а не самостоятельный источник благ инвестора. И как обосновали Р. Масгрейв и П. Масгрейв, требование налоговой нейтральности в отношении одного и того же потока доходов двух индивидов, имеющих различные склонности к сбережениям, соблюдается только в том случае, если под налог попадают только заработанные доходы (earned income), а не те, которые поступают в виде процентов по ранее сделанным ими сбережениям [19, 236].

Однако, такой концептуальный подход встречает обоснованное возражение с той точки зрения, что источником инвестиций в бизнес с целью получения процентов зачастую являются не только личные сбережения, а проследить фискальную историю возникновения таких источников обычно не представляется возможным. Поэтому, исходя из требований классического налогового принципа платежеспособности, проценты по акциям и облигациям, как правило, составляют объект налогообложения или на уровне предприятия-эмитента, или на уровне инвестора.

Согласно Закону Украины "О налоге с доходов физических лиц" полученные ими дивиденды облагаются на общих основаниях (за исключением тех, которые выплачиваются в форме акций), в отличие от ранее действовавшего порядка, когда они не входили в совокупный налогооблагаемый доход и облагались по специальной ставке (15%). Проценты на депозиты по вкладам в банки или другие финансовые учреждения, процентные или дисконтные доходы также теперь составляют объект подоходного налогообложения (по специальной ставке в размере 5%), хотя ранее они вообще не попадали под действие подоходного налога с граждан.

Аналогичный порядок действует в отношении дивидендов, полученных от нерезидентов, и процентов по облигациям, принадлежащим юридически лицам – согласно ст. 4.1.14 Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" они включаются в состав валовых доходов хозяйствующих субъектов и, следовательно, подпа-

дают под действие налога на прибыль по стандартной ставке (25%).

Как следует из приведенного краткого обзора украинского налогового законодательства, различные виды процентных доходов физических и юридических лиц (реализованный прирост капитала, проценты по акциям и облигациям) облагаются по разным ставкам. Это может приводить к потерям общественного благосостояния и возникновению излишнего налогового бремени (*excess tax burden*) вследствие нарушения конкурентного рыночного равновесия. Исходя из этих соображений, в идеале ставка налога на различные виды процентных доходов должна быть единой.

Для обоснования этого тезиса проанализируем ситуацию, когда акция, приобретенная инвестором по цене  $P_0$  с целью извлечения процентных доходов, по истечении некоторого промежутка времени перепродается им на фондовом рынке иному лицу. При этом рассматриваются два возможных варианта действий предприятия-эмитента. Первый, когда оно регулярно выплачивает дивиденды акционерам, и второй – когда дивиденды не выплачиваются, но зато имеет место ускоренный рост ее курсовой стоимости. Как показали Ф. Модильяни и М. Миллер (ММ), при определенных допущениях можно считать, что такие различия в дивидендной политике предприятия не оказывают влияния на определение рыночной стоимости акций предприятия [58]. Для нее не имеет принципиального значения, когда именно выплачиваются дивиденды. Откладывание таких платежей на более поздние периоды не оказывает отрицательного влияния на ее оценку, поскольку владелец акций может самостоятельно проводить "дивидендную политику", реализовав часть принадлежащих ему активов, рыночная стоимость которых повысилась.

Чистый (после уплаты налогов) доход инвестора ( $I$ ) составит:

в первом случае

$$I_1 = P_1 - (P_1 - P_0)t_G + D(1 - t_D), \quad (4.3)$$

где  $P_1$  – теперешняя рыночная цена акции, по которой выплачивались дивиденды;

$D$  – сумма выплаченных дивидендов;

$t_G$  и  $t_D$  – ставки налогов, соответственно, на прирост капитала и на дивиденды.

Во втором случае

$$I_2 = P_2 - (P_2 - P_0)t_G, \quad (4.4)$$

где  $P_2$  – теперешняя рыночная цена акции, по которой дивиденды не выплачивались.

Налоги не оказывают искажающего воздействия и являются нейтральными при том условии, что  $I_1 = I_2$ , то есть

$$P_1 - (P_1 - P_0)t_G + D(1 - t_D) = P_2 - (P_2 - P_0)t_G. \quad (4.5)$$

Из формулы (2.3) после математических преобразований получаем

$$\frac{(1 - t_D)}{(1 - t_G)} = \frac{(P_2 - P_1)}{D}. \quad (4.6)$$

Поскольку количественно разница в рыночной цене акций представляет собой не что иное, как сумму выплаченных дивидендов ( $P_2 - P_1 = D$ ), постольку налоги не являются искажающими только при том условии, что ставки налогов на прирост капитала и дивиденды идентичны, то есть  $t_D = t_G$ . В противном случае будет иметь место нарушение рыночного равновесия и распределение ограниченных ресурсов может происходить не по причинам экономической эффективности, а исходя из соображений налогового планирования.

Таким образом проведенный анализ свидетельствует, что для минимизации избыточного налогового бремени в процессе дальнейшего совершенствования налогового законодательства Украины важно обеспечить соблюдение требований налоговой нейтральности в части налогообложения распределяемой прибыли акционерных предприятий. С этой целью требуется реализовать комплексный подход к налоговому реформированию, предусматривающий гармонизацию норм, регулирующих подоходное налогообложение как юридических, так и физических, в том числе в отношении различных видов получаемых ими процентных доходов.

*Налогообложение процентных доходов в комплексе "инвестор–корпорация"*. Нарушения налоговой нейтральности, чреватые потерями экономической эффективности, возможны не только в результате искажающего налогообложения отдельных видов процентных доходов, но и с позиций того, что одни и те же доходы могут облагаться налогами дважды – как на уровне инвесторов – физических

или юридических лиц, так и на уровне финансируемых ими корпораций. В этой связи можно выделить несколько альтернативных подходов к решению этой проблемы, схематично представленных на рис. 4.5.



**Рис. 4.5. Налогообложение распределяемой прибыли предприятий: взаимодействие корпоративного и индивидуального аспектов**

Классический подход, который долгое время применялся, например, в США, а также Нидерландах, Швейцарии, Люксембурге [59, 51-53] означает, что распределяемая корпорацией прибыль облагается дважды – один раз на уровне предприятия-плательщика посредством налога на прибыль юридических лиц, а второй раз – на уровне акционеров в составе их личных доходов, полученных из разных источников, и выступающих в качестве объекта индивидуально-



го подоходного налогообложения.

Обычные аргументы в пользу такого способа фискальных действий государства заключаются, во-первых, в том, что корпорации могут предоставлять своему персоналу материальные блага, которые по сути являются источником неучтенных личных доходов (в виде услуг транспортных средств, организации отдыха, представительских расходов и т.п.), но в то же время не составляют объект индивидуального подоходного налогообложения. Кроме того, укрываться от налогообложения на персональном уровне могут также доходы, выплачиваемые корпорацией в денежной форме (в связи, например, с трудностями контроля за трансфертом фактических доходов в условиях международной интеграции рынков капиталов). Поэтому, во избежание ухода индивидов от участия в финансировании общественных расходов соразмерно их фактической платежеспособности, считается целесообразным взимать средства в пользу казны посредством налога на прибыль у источника ее получения (то, что получило в англоязычной литературе название *withholding tax schemes for capital income* – удерживающие налоговые схемы для капитального дохода).

Во-вторых, государство наделяет корпорации возможностью организации своей деятельности на принципе ограниченной ответственности, когда участники акционерного общества отвечают по его обязательствам не всем им лично принадлежащим имуществом, а только в пределах стоимости внесенного вклада. Такое ограничение в части имущественной ответственности может рассматриваться как дарованная привилегия или хартия (от англ. *charter* – право, привилегия, льгота), которая отсутствует у предприятий иных организационно-правовых форм, например, у единоличного предприятия или полного товарищества с субсидиарной ответственностью. Поэтому может представляться логичным, что государство взимает за это особую плату в виде налога на прибыль корпораций.

Однако, последний аргумент находит обоснованные возражения. В Украине, например, плательщиками налога на прибыль являются не только хозяйственные общества, основанные на принципе ограниченной ответственности, а все субъекты предпринимательской деятельности (в том числе бюджетные, общественные и другие предприятия, учреждения и организации), которые осуществляют деятельность, направленную на получение прибыли как на территории Украины, так и за ее пределами [35].

Еще более важный довод концептуального характера состоит в том, что двойное налогообложение распределяемой прибыли нарушает равновесие при выборе между альтернативными источниками финансирования хозяйственной деятельности предприятия – а именно между финансированием путем эмиссии корпоративных прав и долговым финансированием, проценты по которому, как правило, вычитаются из базы налога на прибыль предприятий. Как отмечают P. van den Noord and C. Heady: "The tax-neutrality criterion requires that the marginal effective tax rate (i.e. the combined marginal effective corporate and personal tax liability as a per cent of the capital invested) is the same across financing instruments of corporate investment" <sup>1</sup> [59, 48].

Если указанное требование не соблюдается, то это может означать нерациональное использование ограниченных ресурсов и возникновение излишнего налогового бремени, вследствие выбора инвестиционных проектов не по критерию экономической эффективности, а руководствуясь выгодами рентоориентированного поведения, основанного на методах налогового планирования.

Исходя из этих соображений более или менее интегрированные системы корпоративной и персональной форм подоходного налогообложения обычно считаются предпочтительнее классической системы.

Полная их интеграция в виде так называемой кондуитной системы (от англ. conduit – канал, средство передачи) предполагает, что предприятие является не более чем проводником доходов, поступающих в распоряжение физических лиц, а выплачиваемые дивиденды полностью вычитаются из налогооблагаемой прибыли корпорации (применяется нулевая ставка налога для прибыли, распределяемой на дивиденды). Однако, такая система налогообложения распределяемой прибыли, в связи с той важной ролью, которая повсеместно придается схемам удержания налогов у источника доходов, не получила распространения в развитых странах.

Более типичными являются частично интегрированные системы. На уровне корпораций – это частичное вычитание дивидендов из налогооблагаемой базы (Исландия, Испания, Швеция) или примене-

---

<sup>1</sup> "Критерий налоговой нейтральности требует, чтобы эффективная налоговая ставка (то есть суммарное предельное действительное корпоративное и персональное налоговое обязательство как процент от инвестированного капитала) была одинаковой для разных инструментов финансирования корпоративных инвестиций".

ние пониженной, по сравнению со стандартной, ставки налога для прибыли, распределяемой на дивиденды (Германия). На уровне акционеров – это импутационная (зачетная) система, когда акционеру предоставляется право уменьшать обязательства по личному подоходному налогу на определенную часть или всю сумму налога, уплаченного из прибыли корпорации (Великобритания, Ирландия, Франция, Италия, Норвегия). Либо же это шедулярная система, когда дивиденды выделяются в отдельный источник доходов физического лица и облагаются по специальной ставке (зачастую на уровне наименьшей ставки персонального подоходного налога) (Австрия, Дания, Португалия, Канада, Япония).<sup>1</sup>

Применение специальных методов, предназначенных для уменьшения искажающего воздействия налога на прибыль корпораций на выбор между различными источниками ее финансирования, не означает, что в развитых странах в этом отношении налоговая нейтральность уже достигнута. Как свидетельствуют данные, приведенные в табл. 4.3, на практике в большинстве из них существует так называемый "налоговый клин" между различными источниками финансовых ресурсов, причем наиболее выгодным из них, как правило, является заемное финансирование, а наименее выгодным – финансирование за счет эмиссии корпоративных прав.

Каждый из применяемых подходов к интеграции подоходного налогообложения физических и юридических лиц имеет свои сильные и слабые стороны. Исходя из представления, что в конечном счете налоги платят не предприятия, а конкретные граждане или семьи (в случае когда супруги подают совместную декларацию) более логичными представляются подходы, предусматривающие различные формы скидок на уровне акционеров, в частности импутационная (зачетная) система. При рассмотрении проблемы в национальном контексте можно прийти к выводу, что использование метода зачета позволяет обеспечивать полную интеграцию индивидуального и корпоративного подоходных налогов и нейтральность в части собственного и заемного финансирования.

---

<sup>1</sup> В 2001 году Германия заменила ранее действовавшую систему расщепления ставок (*split-rate system*), когда применялись разные ставки для нераспределенной (40%) и распределенной на дивиденды (30%) прибыли, системой частичного вычитания дивидендов. Эта новая система основана на применении единой ставки налога на прибыль корпораций в размере 25% и предусматривает налогообложение только ½ распределяемой прибыли в отношении как внутренних, так и иностранных инвесторов.

Таблица 4.3.

**Предельный налоговый клин в промышленности развитых стран для инвесторов-резидентов<sup>1</sup> [60]**

Страны	Средне-квадратическое отклонение	Источники финансирования		
		нераспределенная прибыль	эмиссия акций	займы
Австралия	0.6	2.0	0.8	2.1
Австрия	1.1	0.7	2.7	0.1
Бельгия	1.3	1.4	2.5	-0.6
Канада	1.5	4.5	5.6	2.0
Дания	0.3	1.9	2.4	2.5
Финляндия	0.6	2.2	0.9	0.9
Франция	2.9	3.6	7.7	0.7
Германия	0.7	0.9	2.5	1.3
Греция	0.7	0.9	0.9	-0.6
Исландия	1.0	1.8	2.3	-0.1
Ирландия	1.5	1.5	4.1	0.7
Италия	0.4	1.3	1.3	0.4
Япония	2.3	3.3	5.5	-0.1
Корея	0.5	0.6	1.6	1.6
Люксембург	0.8	3.6	2.4	1.6
Мексика	0.1	0.8	1.0	1.0
Нидерланды	2.0	0.5	5.3	2.5
Новая Зеландия	0.0	1.5	1.5	1.5
Норвегия	0.0	1.1	1.1	1.1
Португалия	1.1	1.1	2.5	-0.3
Испания	0.6	3.2	2.2	1.6
Швеция	0.8	2.1	2.8	0.8
Швейцария	1.3	0.4	3.5	1.8
Великобритания	0.5	2.9	2.4	1.6
США	1.5	1.7	4.8	1.4
<b>ОЭСР<sup>2</sup></b>	<b>1.2</b>	<b>2.0</b>	<b>4.0</b>	<b>1.1</b>

<sup>1</sup> Налоговый клин показывает степень, в которой персональный и корпоративный подоходные налоги повышают (или снижают) реальный доналоговый уровень отдачи, которая должна быть обеспечена на инвестиции, исходя из допущения, что репрезентативный инвестор имеет возможность получать 4% годовых по депозитам до востребования. Репрезентативным инвестором считается лицо, облагаемое по наивысшей ставке шкалы подоходного налога.

<sup>2</sup> Приведено средневзвешенное (по ВВП) значение.

Однако в более широком международном контексте проблема существенно усложняется. В частности, если предприятия имеют возможность финансировать инвестиции посредством международных рынков капиталов, то налоговые льготы на доход от инвестиций, предоставляемые на уровне акционеров в данной стране, могут иметь малое влияние на финансовое поведение корпораций, особенно в небольших по масштабам и открытых экономиках. В этой связи выясняется, что импутационные схемы препятствуют свободному движению капиталов, поскольку они, как правило, не предусматривают для резидентов-акционеров зарубежных корпораций возможности кредитования уплаченных за границей налогов на прибыль, и не дают прав на налоговые зачеты для нерезидентов-акционеров отечественных корпораций (предоставление таких возможностей связано с необходимостью заключения соответствующих двусторонних международных соглашений). Такое положение может побуждать инвесторов вкладывать свои сбережения прежде всего в пределах данной страны, а предприятия – зарабатывать прибыль в границах резидентной юрисдикции.

Кроме того, зачетная система по сравнению с подходом, предусматривающим налогообложение дивидендов по уменьшенной ставке на уровне предприятия, страдает следующими недостатками:

в соответствии с общими принципами бухгалтерского учета в зачет обычно принимаются начисленные, а не реально уплаченные корпорацией налоги. Для того, чтобы обеспечить их взаимное соответствие, приходится нести дополнительные административные издержки. В случае использования системы расщепления ставок налога на прибыль предприятий подобные проблемы не возникают;

импутационная система приводит к искажениям, связанными с изменениями доходности акций для инвесторов, без адекватного изменения стоимости капитала и номинальной (установленной законом) ставки налога на прибыль, которые служат важными индикаторами эффективности хозяйственных процессов в рыночной экономике;

возникают дополнительные возможности для уклонения от уплаты налогов посредством так называемого "сдирания дивидендов" ("dividend stripping"), когда: "A non-resident who owns a participation in a domestic company sells it temporarily to a resident (before dividend distribution), who will profit from the imputation tax credit. After the

distribution, the sale is reversed" <sup>1</sup> [59, 54].

Учитывая высокий уровень интеграции рынков развитых стран и тенденции глобализации экономики, часть государств членов ОЭСР (Швеция в 1995 году, Италия в 1997 году, Германия в 2002 г.) уже сделали шаги к отходу от практики налоговых зачетов в пользу применения таких способов интеграции личного и корпоративного подоходного налогообложения, которые основаны на механизме расщепления ставок налога на прибыль предприятий [60, 34].

В Украине законодательство, регламентирующее налогообложение дивидендов неоднократно менялось. В соответствии с Законом Украины "О налогообложении доходов предприятий и организаций" в редакции от 21 февраля 1992 года, доходы предприятий от принадлежащих им акций, облигаций и других ценных бумаг особо выделялись из состава налогооблагаемого дохода и подпадали под пониженную ставку в размере 15%, то есть аналогичную той, которая применялась к дивидендным поступлениям при индивидуальном подоходном налогообложении.<sup>2</sup> Этот подход, позаимствованный из западной практики, можно характеризовать как разновидность системы расщепления ставок на уровне предприятия в сочетании с шедулярной системой на уровне акционеров. Он имел определенное положительное значение, поскольку был относительно простым технически (с позиций налогового администрирования), а также соответствовал критерию налоговой нейтральности в отношении статуса получателя, поскольку дивидендные доходы как физических, так и юридических лиц подлежали налогообложению по одной и той же ставке.<sup>3</sup>

Новая редакция закона от 1 января 1995 года (Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий") несколько изменила действовавший ранее порядок. Теперь расходы на выплату дивидендов было разрешено включать в состав валовых расходов предприятия, что было равносильно их обложению по нулевой ставке. При этом на уровне граждан порядок налогообложения полученных дивидендов сохранился прежний (отдельная шедула с налогом в разме-

---

<sup>1</sup> "Нерезидент, который владеет долей в отечественной компании, продает ее временно постоянному жителю (перед распределением дивидендов), который получит выгоду от импутационного налогового кредита. После распределения происходит обратная продажа".

<sup>2</sup> Основная ставка налога на доходы (сумму прибыли и расходов на оплату труда) составляла тогда 22%, что, учитывая сложившуюся структуру себестоимости продукции, примерно соответствовало ставке налога на прибыль в размере 30%.

<sup>3</sup> Как будет показано далее, с позиций конечного инвестора такой подход не может быть признан полностью нейтральным.

ре 15%). Такой подход означал дальнейшую либерализацию налогового режима в отношении дивидендов. Тем не менее налоговый клин между различными источниками финансирования развития корпораций сохранился. Это объясняется тем, что на уровне предприятий проценты по займам также относились к числу валовых расходов, однако на уровне физических лиц, в отличие от дивидендов, полученные ими проценты под налог не попадали. Поэтому для последних банковские депозиты представляли более выгодный объект инвестирования, чем акции корпораций.

Существенно иные методы стали практиковаться после налоговой реформы 1997 года, которая радикально изменила концептуальные подходы к политике подоходного налогообложения юридических лиц. Теперь на уровне предприятий стала применяться схема, согласно которой налог на дивиденды начисляется и удерживается за счет выплат дивидендов по стандартной ставке (30%). Затем по итогам отчетного периода обязательства по налогу на прибыль уменьшаются на сумму ранее внесенного в бюджет налога на дивиденды. Исключение составляют те случаи, когда дивиденды выплачиваются не деньгами, а акциями (долями, паями), эмитированными предприятием, при условии, что такие действия не изменяют пропорций участия всех акционеров в уставном фонде предприятия эмитента.

На уровне акционеров важным изменением, внесенным налоговой реформой, стала отмена подоходного налогообложения полученных дивидендов. Согласно п. "т" ст. 5 Декрета Кабинета Министров Украины "О подоходном налоге с граждан" (введенному в действие Законом Украины № 129/98-ВР от 13 февраля 1998 года), дивиденды, с которых были взяты налоги во время их выплаты, не включаются в совокупный налогооблагаемый доход граждан. По сути это означало переход от прежней системы, основанной на расщеплении ставок на уровне предприятия в сочетании с шедулярной системой на уровне акционеров, к разновидности импутационной системы, а именно такой, когда дивиденды на уровне корпорации облагаются основной ставкой налога на прибыль предприятия, а на уровне физических лиц-инвесторов предоставляется кредит на сумму ранее уплаченного налога. При этом в отношении процентных доходов граждан в форме банковских депозитов ситуация не изменилась: согласно п. "і" ст. 5 упомянутого Декрета, не включаются в совокупный доход суммы, полученные в результате размещения их собственных сбережений на текущих (депозитных) счетах банков Украины (в том числе в ино-

странной валюте).

Наконец, недавние изменения в законодательстве внесли еще несколько важных корректив.

Во-первых, в декабре 2002 года была принята поправка к Закону о налогообложении прибыли предприятий, согласно которой "... эмитент корпоративных прав, который принимает решение о выплате дивидендов своим акционерам (собственникам), насчитывает и вносит в бюджет авансовый взнос с налога на прибыль в размере ставки, установленной пунктом 10.1 статьи 10 этого Закона, начисленной на сумму дивидендов, предназначенных для выплаты, без уменьшения суммы такой выплаты на сумму такого налога. Указанный авансовый взнос вносится в бюджет до/или одновременно с выплатой дивидендов" [61]. Иными словами, теперь налог действует не как удержание из сумм выплат, а как начисление на эти выплаты (по аналогии с начислениями на заработную плату, но только с той разницей, что суммы таких начислений к составу валовых расходов предприятия не относятся).<sup>1</sup>

И, во-вторых, с 1 января 2004 года вступил в силу новый Закон Украины " О налогообложении доходов физических лиц", в котором присутствует такое концептуально важное новшество, как обложение налогом по ставке 5% доходов в виде процентов на депозит (вклад) в банк или небанковское финансовое учреждение (кроме страховщиков), а также процентные или дисконтные доходы по сберегательным (депозитным) сертификатам. До его принятия, как уже указывалось, такие виды доходов не выступали в качестве объекта подоходного налога.

В целом проведенный анализ свидетельствует, что реализуемая в Украине политика в части налогообложения дивидендов не отличается особой продуманностью и стабильностью. Никаких последовательных действий как части осознанного стратегического курса не прослеживается, а вся фискальная история в данном отношении больше напоминает случайные изменения, обусловленные политическими причинами и влиянием групп интересов.

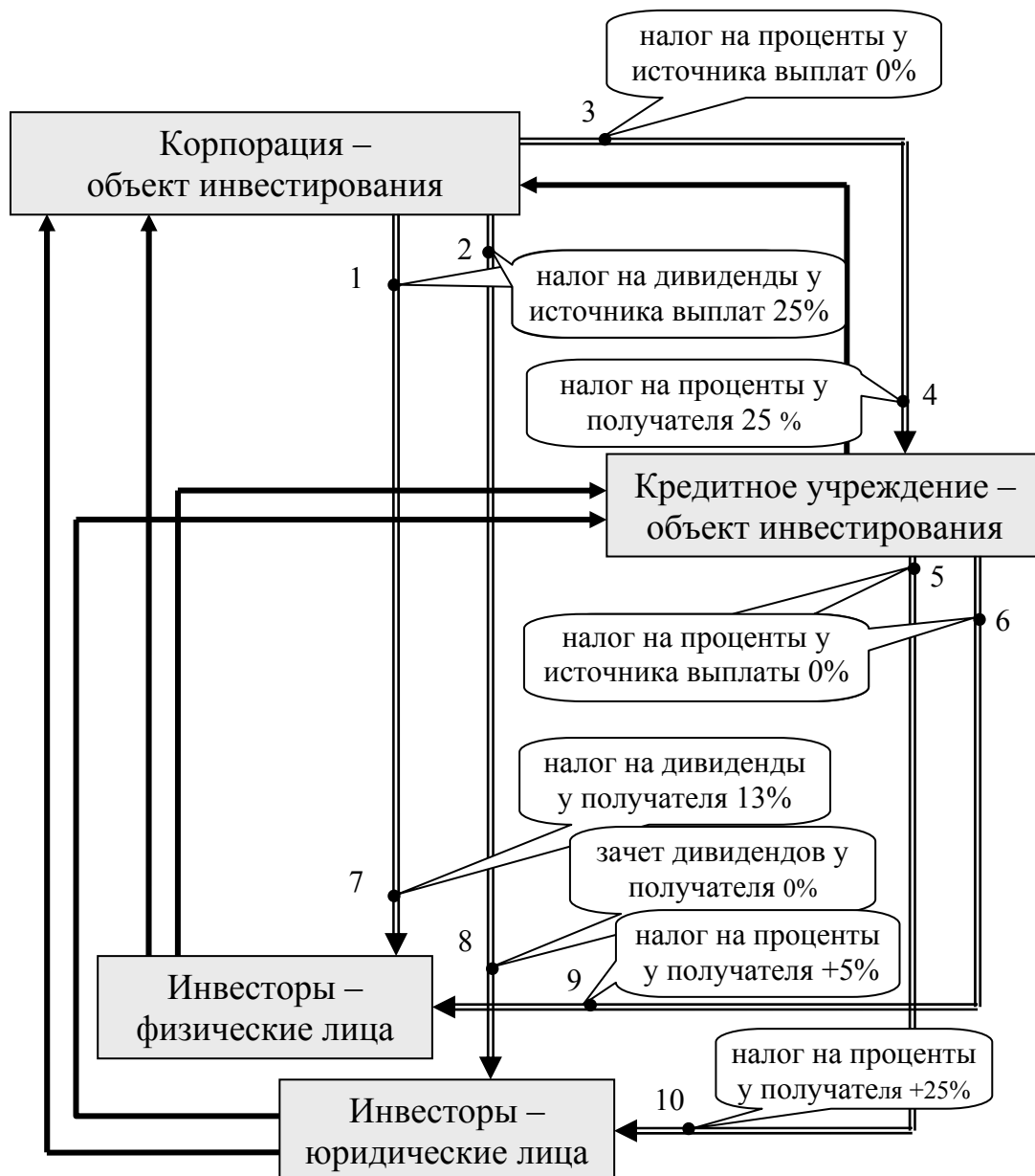
В настоящее время ситуация с налогообложением распределяе-

---

<sup>1</sup> Хотя, по-видимому, эта поправка к закону направлена на защиту прав акционеров, однако на деле, учитывая возможности переложения налогов, она имеет ограниченное значение. Теперь лица, принимающие решение о размере дивидендов, должны изначально учитывать общую сумму расходов, связанных с их выплатой (по аналогии с начислениями на заработную плату) и сопоставлять ее с размером доступной для распределения прибыли.



мой на дивиденды прибыли выглядит, как это показано на рис. 4.6.



**Рис. 4.6. Налогообложение отдельных видов процентных доходов в Украине**

*Условные обозначения:*

- инвестиции
- процентные доходы

Используя данные, представленные на рисунке, можно составить следующие цепочки налоговых отношений во взаимоотношениях между предприятиями – эмитентами корпоративных прав и инвесторами.

Цепочка 1 "корпорация – первичный инвестор физическое лицо": у источника выплаты дивидендов налог составляет 25% (точка 1

на рис. 2.2), у получателя налог на доходы в форме дивидендов по ставке 13% (точка 7). Итого – 30,4%.<sup>1</sup>

Цепочка 2 "кредитное учреждение – первичный инвестор физическое лицо": у источника выплаты процентов 0% (точка 6), у получателя налог по ставке 5% (точка 9). Итого – 5%.

Цепочка 3 "корпорация – вторичный инвестор юридическое лицо – первичный инвестор физическое лицо": у источника выплаты дивидендов 30%, у корпорации получателя в составе валовых доходов 0%, у источника выплаты дивидендов физическим лицам 30%, у конечного получателя налог по ставке 13%. Итого – 44,32%:

$$(100 - 100/1,25) + (100/1,25 - 100/1,25^2) + 100/1,25^2 \cdot 0,13 = 44,32$$

Цепочка 4 "корпорация – вторичный инвестор кредитное учреждение – первичный инвестор физическое лицо": у источника выплаты процентов 0%, у кредитного учреждения – 0% (поскольку его процентные доходы равны процентным расходам), у источника выплаты процентов 0%, у конечного получателя процентов 5%. Итого – 5%.

При анализе двухзвенных цепочек (юридическое лицо: корпорация либо кредитное учреждение – первичный инвестор физическое лицо) нетрудно заметить, что с позиций физического лица, несмотря на установленный новым законодательством налог на личные доходы в форме процентов на депозит, инвестиции в банк явно выгоднее инвестиций в корпорацию. Ибо налог на дивиденды у источника их выплаты корпорацией по ставке 25% – это налог на принадлежащую акционеру прибыль. А в случае инвестиций в банк, его прибыль у источника выплаты под налог не попадает и в конечном счете с учетом личного подоходного налогообложения в бюджет изымается только 5%.

При анализе трехзвенных цепочек (корпорация – вторичный инвестор юридическое лицо – первичный инвестор физическое лицо) также наблюдается налоговый уклон в пользу цепочек, включающих в качестве промежуточного звена кредитное учреждение. Это связано с тем, что расходы на выплату процентов кредиторам как у корпорации, так и у банка относятся к составу валовых расходов, в то вре-

---

<sup>1</sup> Эта цифра рассчитана следующим образом. С учетом необходимости уплаты налога, сумма начисленных предприятием дивидендов может составить величину  $100/(1+0,25)=80$ . С нее выплачивается подоходный налог по ставке 13% ( $80 \cdot 0,13=10,4$ ). В результате чистый доход, попадающий в распоряжение конечного инвестора–физического лица, составляет 69,%, а сумма фактически уплаченного налога – 30,4%.

мя как выплаты дивидендов квалифицируются как способ распределения прибыли, а не как затраты. Поэтому трехзвенная цепочка, включающая в качестве промежуточного звена корпорацию, оказывается невыгодной в налоговом отношении.

В этой связи важно обратить внимание на следующий нюанс. Дивиденды, полученные юридическим лицом, в соответствии с действующим налоговым законодательством не включаются в состав его валовых доходов (ст. 7.8.6 Закона Украины " О налогообложении прибыли предприятий"). Однако, с позиций бухгалтерского учета они являются неотъемлемой частью прибыли предприятия, которая составляет нормальный источник выплаты дивидендов владельцам корпоративных прав (которые могут начисляться, даже если налоговой прибыли у предприятия нет – ст. 7.8.1 Закона). Поэтому, когда эта прибыль повторно (на уровне вторичного инвестора) распределяется, она еще раз подпадает под налог на дивиденды по ставке 25%.

Учитывая, что конечным получателем распределяемых доходов являются физические лица, а не предприятия, в идеале финансовые посредники вообще не должны подпадать под налогообложение доходов, получаемых ими в виде процентов и дивидендов. Поэтому с позиций реализации принципа налоговой нейтральности налог на дивиденды, полученные юридическим лицом, следовало бы вычитать из налога на дивиденды, предназначенные им для передачи конечному инвестору. Однако, поскольку другой вид доходов – проценты по депозитам – подпадают под налог как в составе прибыли коммерческого банка (точка 4 на рис. 4.8), так и в составе личных доходов граждан (точка 9), постольку такой подход нельзя признать целесообразным (по крайней мере до тех пор, пока кредитные учреждения платят налог на прибыль, источником которой являются их процентные доходы).

Это, во-первых. А, во-вторых, следует учитывать, что инвесторами могут быть нерезиденты, которые помимо и независимо от налога на дивиденды уплачивают еще и налог на вывозимую прибыль по ставке 15%.<sup>1</sup> В такой ситуации для нерезидента получать дивиденды

---

<sup>1</sup> Налог на дивиденды трактуется украинским законодательством как авансовый взнос по налогу на прибыль предприятий, а поэтому он не может идти в зачет специального налога на репатриацию доходов. Согласно ст. 7.8.8. Закона Украины " О налогообложении прибыли предприятий " "Авансовый взнос с налога на прибыль предприятий, уплаченный в связи с начислением (уплатой) дивидендов, является частью налога на прибыль предприятия и не может расцениваться как налог, который взимается при репатриации дивидендов (их уплате в пользу нерезидентов) [35].

денды от украинских корпораций явно не выгодно, даже если в стране регистрации ему предоставлено право зачета на суммы налогов, уплаченных за границей, и тем более не выгодно, если такой зачет не допускается.

Принимая во внимание неудовлетворенные потребности Украины в части привлечения иностранных капиталов для модернизации отечественного производственного потенциала, режим налогообложения дивидендов (а) не должен быть дискриминационным по отношению к иностранным инвесторам, как это имеет место в настоящее время. Кроме того, важно чтобы он соответствовал критериям: (б) взимания у источника выплаты дивидендов; (в) наименьшего налогового клина между эмиссионным и заемным финансированием.

Руководствуясь указанными принципами предлагается следующее компромиссное решение – установить в законодательстве (по примеру Германии), что только половина прибыли, распределяемой на дивиденды как в пользу резидентов, так и нерезидентов, облагается налогом на прибыль предприятий (что по своим последствиям равносильно применению пониженной ставки налога на дивиденды в размере 12,5%). Это, с одной стороны, будет создавать лучшие, по сравнению с нынешними, налоговые условия для нерезидентов, и, с другой стороны, сохранит роль корпорации как сборщика налогов у источника выплаты дивидендов (withholding role). При этом кумулятивные ставки подоходных налогов составят в цепочках 1 – 22,7%; 2 – 5%; 3 – 31,3%; 4 – 5%.

Как видно, предложенный подход также не является полностью нейтральным. Однако очевидно, что на практике добиться полной налоговой нейтральности в принципе невозможно. Что же касается оценки размера искажений (налогового клина между эмиссионным и заемным финансированием), то теперь они будут меньшими как для двухзвенных, так и для трехзвенных цепочек.

В завершение следует указать, что проблема налогообложения дивидендов затрагивает также вопросы соотношения собственного (за счет нераспределенной прибыли) и эмиссионного (выпуска корпоративных прав) финансирования. В этой связи следует рассмотреть комплекс проблем, возникающих в результате льготного налогообложения прибыли, инвестируемой в развитие производства, и в более широком контексте – льгот в налогообложении юридических лиц в целом.

#### **4.4. Эффективность использования льгот по налогу на прибыль для стимулирования развития промышленности**

Налог на прибыль предприятий взимается в Украине по единой ставке. Однако, во-первых, такая практика не является универсальной. И, во-вторых, в условиях несовершенства рыночного механизма вопрос о целесообразности дифференциации эффективной ставки налога (то есть действительной, получаемой в результате применения комбинации стандартной номинальной ставки и налоговых льгот) приобретает самостоятельное значение.

Под налоговыми льготами в данном случае понимается полное или частичное освобождение налогоплательщика от налоговых обязательств в общественных интересах. В зависимости от того, какие элементы налога затронуты, льготы могут выступать в форме изъятий – освобождения от налога отдельных объектов (предметов), скидок – уменьшения налоговой базы, и кредитов – уменьшения налоговой ставки или оклада. Подразделяются налоговые льготы на две большие группы: полные или общие (предоставляемые всем налогоплательщикам) и частичные или специальные (предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков) [62, 74-75].

Исходя из положений экономической теории благосостояния, общепризнанной сферой государственного налогового регулирования хозяйственных процессов являются прежде всего так называемые провалы рынка или рыночные несостоятельности (market failures). Если такие провалы отсутствуют, то найти специальные основания для дифференциации эффективной ставки налога на прибыль предприятий становится затруднительно.

Формируя логическую цепочку рассуждений по методу "от противного", условием применения единой эффективной ставки налога на прибыль предприятий является особое состояние институциональной среды функционирования бизнеса. Для этого она должна обладать по меньшей мере тремя свойствами.

(1) Прибыль отдельных предприятий должна отражать экономическую эффективность используемого капитала и применяемой системы управления в конкурентных условиях, а не возможности извлечения ренты в связи с особым положением, которое занимает та или иная корпорация на рынке.

(2) Финансовые результаты хозяйственной деятельности должны достаточно полно интегрировать затраты или доходы, связанные с внешними эффектами (отрицательными или положительными)

функционирования хозяйствующих субъектов. В терминах теоремы Р. Коуза это предполагает, что права собственности в экономике определены достаточно четко, трансакционные издержки незначительны, а поэтому результатом переговоров между товаропроизводителем и потребителем экстерналии может быть Парето оптимальное состояние, не требующее специального государственного вмешательства.

(3) Провалы рынка, требующие общественного регулирования и финансирования, не затрагивают непосредственно хозяйственную деятельность предприятий, а выступают по отношению к ним как аутсайдерские (внешние) проблемы. Тогда налоги, как источник средств для решения этих проблем, могут быть нейтральными, или, иными словами, налоговая корректировка функционирования предприятий не требуется, поскольку, руководствуясь рыночными стимулами, они самостоятельно обеспечивают наилучшее использование ограниченных ресурсов.

На практике, однако, такие условия, как правило, не выдерживаются.

Во-первых, даже в развитых странах, а тем более Украине, рынок не является полностью конкурентным. Значительная часть действующих на нем субъектов обладает монопольной властью как в связи с природными и технологическими особенностями хозяйственной деятельности (естественные монополии), так и по причине фактического отсутствия любой из пяти конкурентных сил М. Портера (соперничества среди продавцов; конкуренции среди товаров; угрозы появления новых конкурентов; конкурентных сил, обусловленных экономическими возможностями и торговыми способностями покупателей; конкурентных сил, обусловленных экономическими возможностями и торговыми способностями поставщиков) [66].

Во-вторых, институт собственности в Украине не настолько совершенен, чтобы проблемы внешних эффектов можно было оставить для спонтанного решения посредством переговоров рыночных агентов. Напротив, является широко признанным фактом, что в сложных условиях рыночной трансформации экономики Украины четкая спецификация прав собственности отсутствует [64, 22]. Поэтому не случайно, что внешние эффекты, как правило, не получают адекватного отражения в издержках хозяйствующих субъектов, а следовательно, декларируемые ими в публичной отчетности финансовые результаты искажены. Тем более, что трансакционными издержками пренебречь

нельзя. Напротив, в сложившихся в Украине условиях они существенно выше, чем в развитых странах – поиск информации, и, в особенности, защита прав собственности и принуждение к выполнению контрактов в наших реалиях требуют больших усилий.

В-третьих, существуют рыночные провалы, которые непосредственно влияют на особенности поведения предприятия в конкурентной среде. В частности это связано с практической невозможностью на ранних стадиях разработки и применения новых продуктов и технологий предугадать экономические последствия их освоения. Поэтому на практике "... переход к новой технологии почти неизменно представляется менее экономичным, чем сохранение старой технологии, так как новой технологии необходимо сообщить ускорение" [65, 90]. В результате даже в условиях конкурентных рынков сила влияния стихийных экономических стимулов бывает недостаточной для того, чтобы направить деятельность предприятий в русло технических решений, которые, в конечном счете, оказываются наиболее эффективными.

Таким образом, с учетом отмеченных обстоятельств прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности различных предприятий, не является полностью нейтральной (объективной), а поэтому может и должна подпадать под разные эффективные ставки налога, дифференциация которых обусловлена целенаправленным использованием налоговых льгот с целью регулирования хозяйственных процессов.

Однако, важно подчеркнуть, что в данном случае речь не идет о некотором произвольном вмешательстве в экономические процессы посредством частичных (то есть специальных, предоставляемых отдельным налогоплательщикам или их категориям), когда "... налоговое давление должно быть распределено между отдельными отраслями народного хозяйства в обратной пропорции с их удельным весом, с их значением для экономического процветания страны" [24, 181]. В отличие от такого, по сути, дискреционного подхода, в настоящей работе задача ставится в традициях А. Пигу, который предусматривал использование налогов в качестве средства регулирования рыночных провалов, считая, что в остальных случаях рыночный координационный механизм может обеспечить лучшее распределение ограниченных ресурсов, чем преднамеренные действия правительства [66].

Одна из главных причин такого концептуального видения про-

блемы заключается в том, что если даже демократический механизм принятия фискальных решений отражает действительные предпочтения избирателей и действует в общественных интересах наиболее эффективным образом, прогнозировать конечные результаты предоставления налоговых льгот крайне сложно.

Действительно, хотя, с одной стороны, налоговые льготы, в том числе отраслевые, традиционно считаются одним из основных инструментов государственного регулирования экономики, однако, с другой стороны, предсказать последствия их применения очень трудно, если вообще возможно, поскольку посредством механизма переложения налогов (на поставщиков ресурсов и покупателей продукции) фактическим получателем льгот могут быть вовсе не те налогоплательщики, кому они предназначаются в соответствии с действующим налоговым законодательством. Например, А. Харбергер, который исследовал вопросы переложения и реальной сферы действия налога на прибыль предприятий с использованием особого вида модели общего равновесия, пришел к выводу, что в конечном счете бремя налога несет капитал [67]. Однако, как отмечает Г. Роузен: "The Harberger model assumes perfect competition and profit-maximizing behavior. Without this conditions, a tax on corporate capital may have quite different incidence and efficiency implications. Moreover, the model is static – the total amount of capital to be allocated between the corporate and noncorporate sectors is fixed. Suppose that over the time, the tax on corporate capital changes the total amount of capital available to the economy. If the tax lowers the total amount of capital, the marginal product of labor, and hence the wage rate, falls. Thus, labor bears a greater share of the burden than otherwise would have been the case" <sup>1</sup> [20, 473]. Ситуация становится еще более запутанной, если принять во внимание, например, фактор международного движения труда и капитала.

Кроме того, на практике отраслевые налоговые льготы "... наименее эффективны, поскольку их результативность зависит от пра-

---

<sup>1</sup> "Модель Харбергера предполагает чистую конкуренцию и поведение, направленное на максимизацию прибыли. Без этих условий налог на корпоративный капитал может иметь совершенную иную сферу действия и последствия для эффективности. Более того, модель статическая – общее количество капитала, который распределяется между корпоративным и некорпоративным секторами, считается фиксированным. Предположим, что на протяжении времени налог на корпоративный капитал изменяет количество капитала, имеющегося в распоряжении в экономике. Если налог уменьшает общее количество капитала, предельный продукт труда и, следовательно, ставки заработной платы, также падают. Поэтому труд несет большую долю бремени, чем в ином случае".



вильного определения приоритетных отраслей. А для этого необходима подробная информация о технологических особенностях производства, потребности рынков, в том числе мировых. Некоторые ученые вообще отрицают способность правительств правильно выбрать приоритеты, что подтвердила практика предоставления отраслевых льгот в Украине" [68].

Определенный скептицизм в части возможностей положительного регулирующего влияния налоговых льгот выражают также некоторые другие отечественные специалисты. В частности, по мнению А. Жеребных: "Истинный масштаб потерянных доходов вследствие налоговых льгот делает существование этих привилегий обременительным для бюджета. Расширение налоговых льгот серьезно сужает налоговую базу и несправедливо перемещает налоговую нагрузку на более эффективные предприятия, которые не пользуются налоговыми льготами и платят налоги. Кроме того, налоговые льготы искривляют условия конкуренции" [69, 47-48]. Подобная точка зрения представлена также в монографии [62], где утверждается, что "... нет никаких строго доказанных подтверждений тому, что льготы приводят хоть к каким-нибудь положительным экономическим последствиям" [62, 83], а поэтому авторы считают целесообразным "...отменить все частичные налоговые льготы по налогу на прибыль, налогу на добавленную стоимость, акцизному сбору, налогу на землю вне зависимости от того, считаются они носящими социальный характер, или нет" [62, 206]. Аналогичную позицию занимают отдельные российские ученые. "Сложная система стимулирования производства через налоговый механизм, – отмечает Е. Гайдар, – может более или менее эффективно работать лишь в условиях финансовой стабильности, хорошо отлаженного государственного аппарата, действенной налоговой администрации. В современной же российской ситуации такие шаги могут лишь привести к парадоксальным результатам, когда, например, доходы от водки в бюджете оказались рекордно низкими за всю историю страны начиная с XIX века. Таковы последствия применения индивидуальных налоговых льгот при попытках "тонкой подстройки" политики к задачам стимулирования экономики" [70, 11].

Тем не менее, широко распространена и противоположная точка зрения, а именно, что налоговые льготы, и прежде всего отраслевые, можно и нужно активно использовать для воздействия на хозяйственные процессы. Например, как отмечает А. Крысоватый: "Форми-

руя свою налоговую политику, государство путем ... смены форм налогообложения и налоговых ставок, тарифов, освобождения от налогообложения отдельных отраслей производства, территорий, групп населения может способствовать росту или падению хозяйственной активности, созданию необходимой конъюнктуры на рынке, формированию сбалансированной социальной политики. Используя те или иные налоговые льготы, государство регулирует пропорции как в экономической структуре производства и оборота, так и в развитии продуктивных сил " [71, 64]. Аналогичной точки зрения придерживаются М. Кужелев и Т. Приходько [72, 45]. А, например, П. Мельник подчеркивает, что "... приоритетными задачами налоговой политики ... является стимулирование накопления капитала, инвестиционной активности, инновационной деятельности, повышения конкурентоспособности национальной продукции, развития отдельных отраслей экономики, расширения экспорта, увеличения занятости и для решения многих других проблем. Государство должно создать благоприятные условия для привлечения средств на такие цели как за счет дифференциации ставок налогов, так и за счет применения разветвленной системы налоговых льгот" [7, 245], хотя затем делает оговорку, что "... предоставление налоговых льгот без их системного обоснования приводит к негативным последствиям для экономики государства" [7, 258]. И если характеризовать эволюционный аспект налоговой политики, то указанный подход, предусматривающий активное использование налоговых льгот, можно считать традиционным для постсоветского экономического пространства, где в рамках планового хозяйства отраслевая дифференциация нормативов отчислений от прибыли предприятий была одним из важных инструментов государственного регулирования экономики.

В первые годы государственной независимости Украины (1992-1994 гг.) специальные налоговые льготы отраслевого типа использовались весьма широко. Ставка налога на доходы предприятий в тот период была широко дифференцирована (11; 15; 19; 22 – основная ставка; 55; 65; 70; 75%)<sup>1</sup>. Наименьшая ставка (11%) применялась в отношении налогооблагаемого дохода опытных заводов и организа-

---

<sup>1</sup> Повышенные ставки налогов – это, разумеется, не налоговые льготы. Однако, не менее очевидно, что дифференциация ставок формирует льготные условия налогообложения для тех плательщиков, которые подпадают под действие меньших из числа имеющихся ставок. Поэтому в данном случае дифференцированные ставки налогов в комплексе рассматриваются как один из способов предоставления налоговых льгот.

ций агропромышленного комплекса, обслуживающих сельскохозяйственное производство, наибольшие – для доходов банковских и страховых организаций (55%), казино, видеосалонов и видеопоказа (70%), различных видов посреднической деятельности (65; 75%). В последующем дифференциация ставок налогов по признаку вида деятельности была существенно сокращена и согласно Закону Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции от 28.12.1994 г. дополнительно к основной уже применялись только 2 ставки: 45% для прибыли от посреднических операций и аукционных торгов материальными ценностями и 60% – для прибыли от проведения лотерей и игрового бизнеса. И, наконец, после вступления в силу новой редакции закона от 22.05.1997 г. в Украине применяется единая ставка налога на прибыль предприятий в размере 30%.

Хотя, следует отметить, что установленная законом единая ставка налога сама по себе еще не гарантирует нейтральности налогообложения в отношении различных видов деятельности или отраслей хозяйства. Например, как было показано ранее, предоставленная финансовым посредникам возможность относить расходы на выплаты процентов по инвестициям на себестоимость услуг (в то время как предприятия реального сектора экономики выплачивают проценты на инвестиции – дивиденды – за счет чистой, то есть после уплаты налогов прибыли), по сути означает для них налогообложение процентов по нулевой ставке и, по сути, является важной льготой, предоставленной кредитным учреждениям.

Льготы по налогу на прибыль предприятий традиционно активно используются также для стимулирования обновления производства и внедрения достижений научно-технического прогресса. В частности, в 1992-1994 гг. из налогооблагаемого дохода разрешалось вычитать суммы в размере:

50% затрат предприятий (кроме капитальных вложений) на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), подготовку и освоение новых прогрессивных технологий и видов продукции;

100% затрат на техническое перевооружение и реконструкцию предприятий, включая погашение полученных на эти цели кредитов (при условии полного использования амортизационных отчислений);

100% доходов, полученных от использования в производстве изобретений (в течение 5 лет).

Начиная с 01.01.1994 г., в связи с кризисом системы обществен-

ных финансов и стремлением расширить налогооблагаемую базу, состав налоговых льгот был сокращен более чем в два раза. При этом были отменены не только налоговые льготы, связанные со стимулированием научно-технического развития производства, но и также и многие другие льготы, в том числе для малых предприятий и льготы социального характера. Однако позднее "... в связи с очевидной необходимостью всеми возможными способами оживить инвестиционную политику и обеспечить финансовую поддержку товаропроизводителей, к идее льготного налогообложения прибыли, направляемой на развитие производства, пришлось вернуться вновь" [22, с. 241-242].

В соответствии с Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 28.12.1994 г., начиная с 1 января 1995 г. было возобновлено действие инвестиционных льгот по налогу на прибыль путем уменьшения размера начисленного налога (до 20%) на сумму затрат предприятий на реконструкцию и модернизацию активной части основных производственных фондов. При этом налоговые льготы для расходов на НИОКР не были предусмотрены, а затраты на их финансирование относились на счет прибыли, остающейся в распоряжении плательщика налога.

Налоговая реформа 1997 года (Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 22.05.1997 г.), проведенная под давлением международных финансовых структур, привела к определенному сворачиванию специального налогового стимулирования инвестиций. В числе налоговых льгот, установленных принятым тогда налоговым законодательством и действующих по настоящее время – отнесение к составу валовых затрат расходов предприятий, связанных с научно-техническим обеспечением основной деятельности (на изобретательство и рационализацию хозяйственных процессов, проведение опытно-экспериментальных и конструкторских работ, изготовление и исследование моделей и образцов, связанных с основной деятельностью налогоплательщика, выплатой роялти и приобретением нематериальных активов – п. 5.4.2 Закона).

Кроме того, плательщикам налога предоставлено право на протяжении отчетного периода относить к числу валовых затрат любые расходы, связанные с улучшением основных фондов (текущим и капитальным ремонтом, реконструкцией и техническим перевооружением производства) на сумму, которая не превышает 5% (с 01.01.2003 г. – 10%) совокупной балансовой стоимости всех групп

основных фондов на начало такого отчетного периода (п. 8.7.1 Закона). Однако в реальности, учитывая, что расходы на ремонт всегда считались обычным элементом себестоимости продукции, а также принимая во внимание высокую степень изношенности основных фондов промышленности (например, в Донецкой области коэффициент физического износа основных средств промышленности составляет около 50 % [73, 54]) эта норма Закона не дает существенных преимуществ предприятиям, активно занимающимся модернизацией производственного аппарата. Более того, субъекты хозяйствования вынуждены теперь часть фактических затрат на ремонт основных фондов финансировать за счет прибыли после уплаты налогов и, по оценкам некоторых специалистов, "... ежегодная сумма прибыли, которую предприятия вынуждены терять на указанные цели эквивалентна, как минимум, 10-13% балансовой стоимости их основного капитала" [74, 142].

Действующее законодательство относит также к числу налоговых льгот по налогу на прибыль предприятий предоставленную законом возможность уменьшения объекта налогообложения на сумму балансовых убытков, полученных плательщиком налога в предыдущих периодах (статья 6 Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции от 24.12.2002 г.). Вместе с тем отнести это положение законодательства к числу налоговых льгот представляется некорректным. Если основываться на общепризнанном бухгалтерском принципе непрерывной деятельности, который предусматривает оценку активов и обязательств предприятия, исходя из допущения, что его функционирование будет продолжаться и в дальнейшем [75], то убытки, полученные по тем или иным причинам в одном отчетном периоде (то есть искусственно выделенном временном интервале) должны быть учтены при расчете финансовых результатов последующего периода. Это не создает для данного предприятия более выгодные условия налогообложения, чем для иных хозяйствующих субъектов, а является нормальным способом определения конечных результатов хозяйственной деятельности нарастающим итогом.

Это с одной стороны. А, с другой стороны, фактически в Законе содержатся льготы, которые не включены в официальный перечень Государственной налоговой администрации Украины. В частности, в качестве налоговой льготы можно рассматривать введенный законом о налогообложении прибыли порядок амортизации основных фон-

дов. "Амортизация, – подчеркивает В. Геец, – является не просто источником финансирования преобладающей части капиталовложений, а механизмом, обеспечивающим систематичный оборот основного капитала, его эффективное возмещение и обновление на высшей технико-технологичной основе" [76, 26]. В общем случае ее стимулирующее воздействие в отношении инвестиций проявляется в той ситуации, когда налоговая амортизация (то есть рассчитанная по правилам, изложенным в налоговом законодательстве), превышает амортизацию экономическую (то есть реальный износ основных фондов, определяемый исходя из установленного срока службы актива). Как правило, это имеет место в случае использования техники ускоренной амортизации основных фондов, под которой обычно понимают любые методы расчета амортизационных отчислений, в соответствии с которыми их размеры прогрессивно уменьшаются в каждом последующем периоде по сравнению с предыдущим [77, 5].<sup>1</sup> Благодаря этому появляется возможность списывать стоимость основных фондов на издержки производства быстрее, чем в случае применения равномерной (прямолинейной) амортизации.

Главными отличительными особенностями налоговых правил амортизации, введенных в 1997 году, стали, во-первых, объединение всех основных фондов в три группы и, соответственно, применение трех различных норм амортизационных отчислений (10% по отношению к группе 1, включающей здания, сооружения и передающие устройства; 25% по отношению к группе 2, включающей автомобильный транспорт, электромеханические приборы и инструменты, информационные системы; 15% по отношению к группе 3, включающей любые другие основные фонды, не вошедшие в группы 1 и 2); во-вторых, расчет амортизационных отчислений по так называемому методу уменьшающегося остатка (*declining-balance depreciation*), который представляет собой один из широко известных в мире методов ускоренной амортизации основных фондов; в-третьих, возможность применения специальной схемы ускоренной амортизации для группы 3 основных фондов по изменяющимся

---

<sup>1</sup> Приведенное здесь определение ускоренной амортизации, отражающее особенности подхода, принятого в западной экономической литературе, не является исчерпывающим. Как отмечают Л. Михальская и А. Михальский [78, 67], в случае проведения своевременных и объективных переоценок ускоренную амортизацию можно обеспечить и равномерным (прямолинейным) методом, сокращая при этом продолжительность амортизационного периода по отношению к экономически рациональному сроку службы основных фондов.

(сперва нарастающим, а затем уменьшающимся) нормам.

Как показали специальные расчеты, выполненные в Институте экономики промышленности НАН Украины в связи с переходом на новый способ определения амортизационных отчислений: "Общая тенденция такова, что при относительно высоких темпах инфляции и, следовательно, высокой банковской ставке процента новый порядок амортизации по методу уменьшающегося остатка, а тем более ускоренная амортизация (для группы фондов 3) выгодней для предприятий, чем линейная амортизация по нормам 1991 года" [79]. Исходя из этого имеются весомые основания рассматривать новый порядок амортизации основных средств как налоговую льготу, направленную на стимулирование инвестиций.

Однако, здесь важно сделать оговорку – если рассчитанные таким образом амортизационные отчисления используются предприятиями не для финансирования расширенного воспроизводства, а на иные цели, это означает, что фактически указанная льгота в общественных интересах не срабатывает, а бюджет несет ничем не оправданные потери. Вместе с тем по данным Государственной налоговой администрации Украины в среднем по стране до 40% амортизационных отчислений используются не по целевому назначению. По расчетам специалистов Института экономического прогнозирования НАН Украины только в 2000 г. по этой причине в бюджет недопоступило приблизительно 2 млрд. грн. [76, 27]. В этой связи специалистами поднимается вопрос о создании специального механизма, который бы обеспечивал соблюдение зависимости между целевым использованием амортизационных отчислений и размером налоговых обязательств предприятий с учетом предоставленных льгот. В частности, В. Геец считает, что: "Поскольку сокращение налогооблагаемой части прибыли является налоговой льготой, суммы амортизации, показанные в налоговой декларации и превышающие размер амортизации, начисленной по линейной схеме на уровне минимальной границы установленного норматива, должны отвечать суммам, которые предприятие инвестировало в отчетном налоговом периоде" [76, 28]. Более радикальное (но и более спорное) предложение выдвинули М. Кужелев и Т. Приходько, которые считают целесообразным установить законодательное закрепление порядка использования денежных средств, сэкономленных от предоставления налоговых льгот, и организовать их обращение через специальные счета предприятий [72, 50-51].

Особые проблемы амортизационной политики возникают также в связи с низкой рентабельностью или даже убыточностью значительного числа хозяйствующих субъектов. Например, в промышленности Украины в 2000 г. убыточными были 42% всех предприятий этого вида экономической деятельности, в 2001 – 41, 2002 – 42, 2003 – 40, 2004 – 37,5%, а средняя рентабельность за все это время не превышала 5% [13, 61-64].

Очевидно, что в таких условиях навязывание всем без исключения предприятиям льготной амортизации приводит к нежелательным последствиям для их финансового состояния. Выход заключается в том, чтобы предоставить право предприятиям в соответствии с особенностями проводимой ими инвестиционной политики самостоятельно выбирать методы и ставки списаний, применяемые с целью расчета налоговых обязательств. Частично это предложение уже реализовано в изменениях к закону о налогообложении прибыли от 24.12.2002 г., согласно которым группы основных фондов и нормы амортизации были пересмотрены, а налогоплательщики получили право на применение норм амортизации по своему усмотрению (в пределах, установленных законом). Теперь также специально выделена группа 4 основных средств, включающая электронно-вычислительные машины, программное обеспечение, прочие информационные системы, телефоны, микрофоны и рации, с установленной нормой амортизации – 15% в квартал.

Заметным событием последних лет в части налогового регулирования отраслевого развития стали временные отраслевые льготы по налогу на прибыль предприятий горно-металлургического комплекса, принимающих участие в экономическом эксперименте (введена пониженная ставка налога в размере 9%, а в 2001 г. – 15%, то есть в два раза меньше основной ставки). Предоставление этой льготы имело большое значение для ряда хозяйствующих субъектов. Например, в 2000 г. металлургические комбинаты им. Ильича и "Азов-сталь", а также ОАО "Маркохим" (г. Мариуполь) пополнили свои оборотные средства за счет льготного налогообложения прибыли (по ставке 9%) на сумму более 400 млн. грн. В 2001 г. размеры полученных ими льгот существенно сократились – до 112 млн. грн., то есть более чем в три раза. Частично это было вызвано повышением ставки налога на прибыль с 9 до 15%. Однако очевидно, что объяснить такое значительное сокращение льгот влиянием только этого фактора невозможно. Более важное значение имело заметное снижение абсо-



лютного размера полученной прибыли, обусловленное тем обстоятельством, что в 2001 г. наблюдался рост цен на потребляемые металлургами ресурсы (железную руду, кокс) и железнодорожные перевозки (на 25%) с одновременным падением цен на металлопродукцию на мировом рынке на 20%.

В этой связи вопрос о целесообразности такого способа стимулирования отечественных товаропроизводителей остается открытым.

Во-первых, не наблюдается прямой зависимости между отраслевым льготированием и конечными результатами хозяйственной деятельности. Например, в 2003 г. когда специальные льготы по налогу на прибыль уже были отменены, предприятия горно-металлургического комплекса увеличили производство основных видов металлопродукции по сравнению с предшествующим годом на 7-10%, ферросплавов – на 10, различных видов железорудного сырья – 2-11, кокса – 12, труб – 41%. А главным фактором такого роста стала благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и оживление внешнего рынка.

Во-вторых, предоставление налоговых льгот отечественным товаропроизводителям воспринимается их зарубежными конкурентами как нарушение честных правил игры. Результатом стали антидемпинговые расследования, наносящие значительный ущерб украинским металлургам. Так, в США по иску девяти крупнейших металлургических компаний и двух профсоюзов металлургов было начато антидемпинговое расследование в отношении импорта горячекатаного плоского проката. По его результатам в апреле 2001 г. министерство торговли США заявило об установлении предварительной таможенной пошлины на эту продукцию из Украины в размере 89%. Кроме того США настаивали на ограничении украинского экспорта объемом 13-14 тыс. т. проката в год при его референтной (минимальной) цене на 15-20 долл. выше фактически сложившейся на американском внутреннем рынке, или же 25 тыс. т. проката, но при условии превышения его референтной цены над реальной на 60-70 долл. США. И это при том, что в предшествующие периоды объем поставок украинского проката в США достигал 160-190 тыс. т. в год.

В-третьих, еще до предоставления налоговых льгот металлургические предприятия находились в относительно благоприятном положении в части налоговых отношений с государством. Согласно расчетов, основанных на данных межотраслевого баланса, накануне принятия решения о проведении экономического эксперимента на

предприятиях горно-металлургического комплекса доля налогов в валовой добавленной стоимости черной металлургии составляла 24%, тогда как в среднем по промышленности Украины она достигала 33% [68]. В этих условиях решение о предоставлении налоговых льгот предприятиям отрасли выглядело недостаточно обоснованным с позиций формирования эффективной структуры национального хозяйства, в котором намного более прочные позиции должно занимать, например, машиностроение – его удельный вес в общем объеме промышленной продукции в Украине в несколько раз ниже, чем в развитых странах [81].

Противоречивые результаты были получены также по итогам проведения экономического эксперимента, направленного на стабилизацию работы предприятий легкой и деревообрабатывающей промышленности Черновицкой области (согласно Указу Президента Украины от 30 апреля 1999 г. № 461/99) и предоставившего им отраслевые льготы (в том числе введение единого налога с объемов реализации в размере 9% вместо восьми налогов и сборов). Несмотря на определенные положительные результаты (увеличение темпов роста объемов реализации продукции по сравнению с базовым периодом на 20% в первый год эксперимента и на 30% – во второй год) "... ожидаемых результатов экспериментов в полном объеме достичь не удалось. Так, основные показатели работы предприятий легкой и деревообрабатывающей промышленности Черновицкой области за два года проведения эксперимента не превышают этих показателей по упомянутым отраслям в Украине" [82, 43], в то время как государство понесло существенные убытки (19,2 млн. грн. по списанию налоговой задолженности и налоговым льготам, а также 4,9 млн. грн. по отсрочке уплаты налоговой задолженности в бюджет).

Несколько более обнадеживающие результаты получены в результате льготного налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов, объединенных не по отраслевому, а территориальному принципу и, что более важно, предусматривающего увязку предоставления преференций с получением общественно полезного результата (инвестициями). В частности это можно проследить на примере специальных экономических зон (СЭЗ) и территорий приоритетного развития (ТПР) Донецкой области. Согласно принятому в 1998 г. специальному закону [83] инвесторы с квалификационной инвестицией в размере не менее 1 млн. долл. США в течение первых трех лет освобождаются от уплаты налога на прибыль предприятий и в после-

дующие три года уплачивают этот налог по ставке в размере  $\frac{1}{2}$  стандартной. Кроме того были предоставлены некоторые льготы в части таможенных пошлин и НДС для ввозимого оборудования, сырья и материалов. В результате большой подготовительной работы специалистов (потребовалось разработать более полутора десятков различных нормативно-правовых документов, провести большую организационную и разъяснительную работу) специальный режим инвестиционной деятельности получил широкое распространение. В 2002 г. им было охвачено 22 города и 5 районов, которые производят почти 85% промышленной и 40% сельскохозяйственной продукции Донецкой области [84, 273]. По состоянию на 1 января 2003 г. на ТПР Донецкой области было утверждено 167 инвестиционных проектов, привлечено 555 млн. долл. инвестиций, в том числе 214 млн. долл. иностранных, создано 11 тыс. новых рабочих мест и 25 тыс. сохранено, поступления в бюджеты от реализации проектов составили 1,8 млрд. грн. [85]. При этом "... суммарный объем предоставленных льгот предприятиям, реализующим инвестиционные проекты, составляет меньше половины поступлений в бюджеты разного уровня, полученных за счет как этих предприятий, так и предприятий, использующих в производстве продукцию, выпущенную в результате реализации инвестиционных проектов" [84, 274].

В то же время следует учитывать, что такие весомые результаты достигнуты только в Донецкой области, тогда как в Украине насчитывается еще 8 ТПР, которые все вместе взятые не смогли привлечь столько инвестиций, сколько пришло в один Донбасс.

С одной стороны, это свидетельствует о том, что пока еще "... нет единой, научно обоснованной программы развития в Украине специальных (свободных) экономических зон, согласованной с общенациональной концепцией реформирования экономики, вследствие чего их создание не рассматривается с позиций поступательного развития экономики в целом, не работает на общенациональный прогресс", и что "... отсутствие системного подхода к созданию зон порой приводит к предоставлению этого статуса недостаточно перспективным и привлекательным для инвесторов территориям" [68].

Однако, с другой стороны, следует также принимать во внимание такой фундаментальный фактор, как обусловленное льготным налогообложением искажение условий конкуренции, а также те дополнительные издержки, которые лишены налоговых преференций юридические и физические лица вынуждены нести за улучшение со-

циально-экономической ситуации на отдельных территориях. Кроме того любая специфическая льгота открывает лазейки, которые могут использоваться в иных, чем общественные интересы, целях. Например, предприятия, которые получили льготу в форме освобождения от налогообложения прибыли, полученной от реализации инвестиционных проектов в экономических зонах "Донецк" и "Азов", в хозяйственных отношениях с другими товаропроизводителями зачастую применяли давальческую схему, что позволяло минимизировать суммарные налоговые обязательства. При этом собственником всей выработанной продукции и плательщиком налога на прибыль от ее реализации выступало предприятие, которое было зарегистрировано на территории приоритетного развития и подпадало под действие льготы, а предприятия-производители платили налог только на прибыль от выполнения услуг по переработке, хотя при условии использования собственного сырья они должны были бы платить налог на общих основаниях.

И, наконец, поскольку льготы предоставляются СЭЗ и ТПР за счет общегосударственных налогов, постольку эффект от их использования также должен быть общесистемным, а не только локальным (региональным).<sup>1</sup>

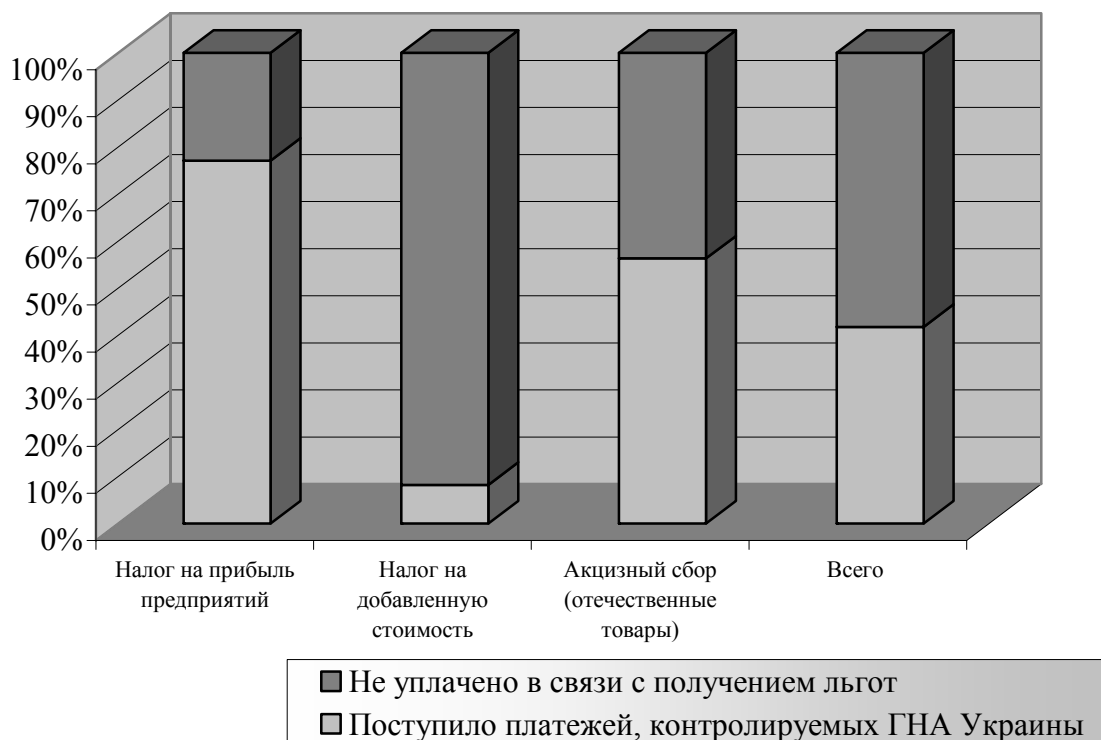
С учетом всего вышеуказанного проблема повышения эффективности использования налоговых льгот в Украине стоит очень остро (рис. 4.7). Тем более, что темпы роста и абсолютные суммы различного рода налоговых преференций очень велики. Например, в 1997-2000 гг. налоговые льготы, предоставленные предприятиям и гражданам в Украине, выросли в 2,4 раза, тогда как объемы доходов сводного бюджета за этот же период увеличились только в 1,7 раза. В 2002 г. налоговые льготы составили около 90% общей суммы доходов сводного бюджета, или 25% ВВП, а за девять месяцев 2003 г. – соответственно 89 и 27% [68].

При этом достоверно оценить, насколько важное значение они имели для роста реального ВВП, практически невозможно. Даже если считать, что налоговые льготы явно положительно повлияли на

---

<sup>1</sup> В 2005 г. налоговые льготы для СЭЗ и ТПР были отменены. При этом, по оценкам специалистов Национального института стратегических исследований: "Резкая непрогнозируемая смена условий налогообложения и нарушения государством ряда обязательств по отраслевым программам развития и политики относительно СЭЗ и ТПР обусловили ухудшение инвестиционного климата в стране, что не стимулирует рост прямых иностранных и внутренних частных инвестиций" [86, 16].

деятельность отдельных категорий хозяйствующих субъектов, которым они были предоставлены, и что переложением налогов можно пренебречь, это еще не значит, что общесистемный эффект был таким же, поскольку одновременно относительно ухудшались условия функционирования остальных предприятий и отраслей.



**Рис. 4.7. Потери бюджетных доходов в связи с предоставлением налоговых льгот (2003 г.)**

Можно предположить, что налоговые льготы по налогу на прибыль предприятий должны были сказаться на отраслевой структуре промышленности, во-первых, по причине предоставления специальных отраслевых льгот, и, во-вторых, на том основании, что полные налоговые льготы, например, направленные на стимулирование научно-технического прогресса, имеют последствия в том числе отраслевого характера. Если это так, то изменения в отраслевой структуре промышленности, которые имели место за годы, прошедшие с момента начала рыночных реформ, убедительно подтверждают вывод о неспособности правительства правильно выбирать приоритеты [68].

Действительно, удельный вес машиностроения, которое, как известно, служит научно-технической и материальной базой технического перевооружения, механизации и автоматизации производства, подъема производительности труда, повышения качества и эффективности общественного производства во всех отраслях хозяйства и

других сферах человеческой деятельности, снизился более чем в 2 раза, а легкой промышленности, работающей на конечное потребление – более чем в 5 раз. В этой связи не обнадеживает даже рост удельного веса электроэнергетики, которая, судя по приведенной отраслевой структуре промышленности Украины, в большей мере работает на традиционные "тяжелые" отрасли. И кроме того, по данным Мирового банка энергоотдача в единицах официального ВВП (рассчитанного исходя из паритета покупательной способности) в Украине в 1997 г. составила 1,1 долл./кг условного топлива и уменьшилась по сравнению с 1990 г. на 0,2 долл./кг, тогда как в развитых странах она достигает: Франции – 5,0; Германии – 5,2; Италии – 7,3 долл./кг, и в бывших социалистических странах: Чехии – 3,3; Венгрии – 4,0; Польше – 2,7 долл./кг [87]. Если даже учесть, что в Украине теневой ВВП составляет примерно половину официального (то есть реальная энергоемкость ВВП достигает примерно 1,7 долл./кг), то и тогда до уровня не только развитых, но даже бывших социалистических стран нам еще очень далеко.

Разумеется, можно возразить, что налоговая политика могла быть далеко не самым важным фактором, определяющим структурные трансформации в промышленности Украины. И это, по видимому, действительно так. Но даже с учетом этого обстоятельства на основе имеющихся статистических данных не представляется возможным утверждать что-либо определенное о системном положительном влиянии политики налоговых льгот, которая проводилась в Украине, на развитие промышленности. Для того же, чтобы установить, в какой мере изменения эффективной ставки налога, в том числе обусловленные применением налоговых льгот, влияют на конечные результаты хозяйственных процессы, необходимо провести контролируемый эксперимент. Одна из немногих возможностей его проведения – построение экономико-математических моделей, которые при условии реалистичных исходных предпосылок и адекватности использованных методов могут послужить важным инструментом для корректной оценки влияния налоговых льгот на деятельность как отдельных промышленных предприятий, так и промышленности в целом.

Подводя краткие итоги выполненного анализа, следует отметить, что, во-первых, налоговые льготы – это лишь инструмент, а не цель налоговой политики. И эффективным он может быть только при том условии, что используется в рамках общей стратегии развития хозяйства. Прежде всего требуется стратегическое видение целей на-

циональной экономической политики, идентификация проблем и обоснование способов их решения. И только в рамках такого видения налоговые льготы могут быть успешно применены.

Во-вторых, действуют налоговые льготы хорошо в том случае, если построены по принципу взаимозависимости затрат и результатов. Мало обосновать и предоставить преференцию налогоплательщику в надежде, что в дальнейшем все само собой образуется и цели налогового стимулирования будут достигнуты. На самом деле события, предоставленные самим себе имеют тенденцию развиваться отнюдь не в том направлении, которое может быть признано стратегически правильным. Как показала практика применения ускоренной амортизации основных фондов в Украине, предприятия, получающие в свое распоряжение дополнительные ресурсы, предназначенные для своевременного обновления машин и оборудования, далеко не всегда используют их по назначению. Поэтому нужно тщательно отрабатывать механизм действия в части предоставления гарантий получения общественно полезного результата.

В-третьих, льготы, по возможности, должны быть полными, а не частичными. Практика предоставления частичных льгот открывает путь для политических манипуляций с целью выбивания преференций для "своих" предприятий и отраслей, что может иметь очень мало общего с действительными общественными интересами. Кроме того любая частичная льгота создает удобные возможности для ее использования теми, кому она вовсе не предназначалась. (пример, льготы, которые фактически получали бизнесмены, предоставляющие давальческое сырье для предприятий ТПР). И, наконец, частичные льготы могут быть относительно легко переложены. Поэтому общий вывод таков, что на применение частичных льгот, в том числе отраслевых, как инструмента налоговой политики, в нынешних условиях несовершенства демократических институтов принятия и реализации фискальных решений целесообразно наложить мораторий.

#### **4.5. Моделирование последствий изменения ставки налога на прибыль промышленных предприятий**

**4.5.1. Экономическая постановка задачи и построение экономико-математической модели.** Налог на прибыль оказывает существенное влияние на хозяйственную деятельность и финансовое состояние промышленных предприятий. Это объясняется тем, что он изымает часть оборотных средств рентабельных хозяйствующих

субъектов. Поэтому, изменяя ставку этого налога (в законодательном порядке), имеется возможность регулировать экономические процессы. В случае её уменьшения возрастает объём финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение предприятий, которые в свою очередь могут быть инвестированы в расширение производства. В результате наращивания его объёмов, при прочих равных условиях, увеличивается прибыль от реализации продукции, работ и услуг, а за счёт расширения налоговой базы – платежи предприятия в бюджет.

Однако на практике добиться одновременного снижения ставки налога и возрастания доходов бюджета не просто. Для этого требуются достаточно высокие темпы роста налоговой базы, обусловленные снижением степени налогового давления на результаты деятельности хозяйствующих субъектов (гипотеза А. Лаффера [88]). Или, выражаясь математически, требуется соблюдать условие, при котором [89, 72]

$$\frac{df}{dt} \cdot \frac{t}{f(t)} \leq -1, \quad (4.7)$$

где  $t$  – ставка налога на прибыль;  
 $f(t)$  – налоговая база.

В свою очередь темпы роста налоговой базы определяются такими факторами, как рентабельность выпускаемой продукции, скорость оборачиваемости оборотных средств, соотношение условно-постоянных и условно-переменных затрат и др. При этом важно учитывать, что указанные факторы имеют явно выраженную отраслевую специфику, так как в одних отраслях рентабельность может быть выше, а в других ниже, скорость оборачиваемости оборотных средств определяется технологическими особенностями отрасли (например, производственный цикл в судостроении явно больше, чем в лёгкой промышленности) и т.п. Поэтому, уменьшая ставку налога на прибыль на одну и ту же величину, в отдельных отраслях могут быть получены разные результаты. В одних налоговая база будет быстро возрастать, обеспечивая одновременное увеличение доходов государства, а в других, несмотря на некоторое расширение налоговой базы, поступления в бюджет сократятся.

В связи с этим, промышленность в целом можно условно подразделить на две части: отрасли, которые при прочих равных условиях на протяжении заданного временного интервала позитивно реагируют на уменьшение ставки налога на прибыль, обеспечивая рост



поступлений в бюджет (в дальнейшем – отрасли группы А), и те, в которых условие Лаффера не выполняется (отрасли группы Б). Поэтому очевидно, что, в каждый данный момент времени реакция промышленности на изменение ставки налога на прибыль зависит от ее структуры. Иными словами, если преобладают отрасли группы А, то с позиций доходов общественного сектора хозяйства реакция промышленности на снижение налогов будет позитивной, если отрасли группы Б – негативной.

Как известно, со временем отраслевая структура промышленности под воздействием ряда факторов изменяется. Принимая во внимание вышеизложенное, с точки зрения доходов бюджета такие изменения могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия. Поэтому если правительство, снижая ставку налога на прибыль предприятий, хочет не просто стимулировать развитие производства, но и одновременно увеличивать доходы, поступающие в его распоряжение на нужды общественного сектора хозяйства, оно должно проводить соответствующую структурную политику, или, по крайней мере, учитывать в процессе налогового реформирования и бюджетного планирования ожидаемые структурные изменения в промышленности. В свою очередь, для того чтобы это сделать на практике, необходимо разработать соответствующий научно-методический аппарат.

Поскольку контролируемые эксперименты в реальной экономике провести очень сложно, для исследования проблем лафферового типа обычно используют специальные сконструированные экономико-математические модели.<sup>1</sup> Все их условно можно подразделить на два класса. Первый – модели макроэкономического типа, исследующие влияние налогов на экономический рост, определяемый воздействием таких факторов, как труд, капитал, научно-технический про-

---

<sup>1</sup> В качестве своеобразного эксперимента можно считать снижение ставок налогов администрацией Рейгана (США), которая в начале 80-х годов реализовала рекомендации сторонников теории предложения. В результате, как отмечают П. Самуэльсон и В. Нордхауз: "Норма личных сбережений после уменьшения налогов снизилась, а не выросла. Предвидения кривой Лаффера, что налоговые поступления будут расти после уменьшения налогов, оказались ошибочными. Федеральные доходы уменьшились относительно их общего тренда, а федеральный бюджет изменился с почти сбалансированного в 1979 г., до дефицита в 200 млрд. дол. после 1983 г. Досадные последствия от эксперимента, может быть, еще будут возникать" [97, с. 449]. Хотя, как подчеркнуто ими далее: "Помня о трудности совершения контролируемого эксперимента в экономике, никакой окончательной оценки последствий уменьшения налогов с позиции концепции экономики предложения сделать невозможно" [97, с. 449].

гресс и др. И второй – модели микроэкономического типа, основанные на математических имитациях функционирования предприятия, выпускающего продукцию и выплачивающего налоги. К первому классу можно отнести экономико-математические модели, представленные, например, в [90; 91; 92; 93], ко второму – в [94; 95; 96].

В данном случае, в связи с поставленной задачей оценки влияния налога на прибыль предприятий на доходы бюджета с учетом отраслевой структуры промышленности, но без специального исследования обратного воздействия изменения бюджетных расходов на экономические процессы в национальном хозяйстве, целесообразно использовать модель микроэкономического типа, развивая подход, представленный в [96]. Целесообразность его применения подтверждается также тем, что в отличие от достаточно сложных моделей, разработанных, например, С. Мовшовичем и Е. Соколовским [95], он позволяет построить относительно простую и "прозрачную" для интерпретации математическую имитацию деятельности товаропроизводителя, не требующую к тому же технически сложной программной реализации на ПЭВМ, как это было сделано в [89].

С целью создания такой модели представим каждую отрасль промышленности как отдельно взятое предприятие, которое, используя материальные и трудовые ресурсы, выпускает промышленную продукцию, продаёт её на рынке по сложившимся экзогенным ценам, получает выручку от реализации, с полученной прибыли уплачивает налог, а её оставшуюся часть использует на собственные нужды. В дальнейшем цикл повторяется (табл. 4.4).

Как следует из формул, представленных в таблице, математическая модель деятельности отрасли промышленности базируется на следующих исходных допущениях:

(1) моделируемая отрасль является плательщиком одного единственного налога – на прибыль предприятий. Считается, что остальные налоги не оказывают существенного влияния на размеры средств, остающихся в распоряжении отрасли, поскольку предложение товаров является эластичным. Такие налоги, как НДС и начисления на заработную плату являются условно-постоянными в расчёте на единицу продукции, а другие (налог на землю, коммунальный налог) остаются неизменными и входят в состав условно-постоянных затрат. При этом средства для их своевременной уплаты имеются в достаточной сумме в составе полученной выручки от реализации продукции;

Таблица 4.4.

**Математическая модель хозяйственной деятельности отрасли промышленности (базовый вариант простого воспроизводства)**

№ оборота	Стоимость реализации	Прибыль от реализации продукции	Сумма налога, уплаченная в бюджет	Прибыль в распоряжении отрасли
0	$n_0\varphi$	$\Pi_0 = n_0\varphi - (C + v \cdot n) = n(\varphi - v) - C$	$D_0 = \Pi_0 T$	$O_0 = \Pi_0 - \Pi_0 T = \Pi_0(1 - T)$
1	$n_1\varphi; (n_1 = n_0)$	$\Pi_1 = n_0(\varphi - v) - C; ( \Pi_1 = \Pi_0 )$	$D_1 = \Pi_1 T$	$O_1 = \Pi_1(1 - T)$
2	$n_2\varphi; (n_2 = n_0)$	$\Pi_2 = n_0(\varphi - v) - C; ( \Pi_2 = \Pi_0 )$	$D_2 = \Pi_2 T$	$O_2 = \Pi_2(1 - T)$
3	$n_3\varphi; (n_3 = n_0)$	$\Pi_3 = n_0(\varphi - v) - C; ( \Pi_3 = \Pi_0 )$	$D_3 = \Pi_3 T$	$O_3 = \Pi_3(1 - T)$
...	...	...	...	...
$m$	$n_m\varphi; (n_m = n_0)$	$\Pi_m = n_0(\varphi - v) - C; ( \Pi_m = \Pi_0 )$	$D_m = \Pi_m T$	$O_m = \Pi_m(1 - T)$
Итого	$(n_0\varphi) \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}$	$\Pi_0 \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}$	$\Pi_0 T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}$	$\Pi_0(1-T) \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}$

*Условные обозначения:*

$n_i$  – количество единиц произведенной и реализованной продукции;

$\varphi$  – цена единицы продукции;

$v$  – переменные затраты в расчете на единицу продукции;

$C$  – постоянные затраты на весь объём реализованной продукции;

$\Pi_i$  – прибыль от реализации продукции по итогам  $i$ -го хозяйственного оборота;

$T$  – ставка налога на прибыль.

(2) имеет место простое воспроизводство, т.е. прибыль, остающаяся после уплаты налога, полностью потребляется, и соответственно, не расходуется на цели расширения выпуска продукции. Внешние источники расширенного воспроизводства (банковские кредиты, эмиссия долговых обязательств и др.) не привлекаются;

(3) все затраты на производство продукции подразделены на условно-постоянные и условно-переменные, при этом размер последних в расчете на единицу продукции остаётся неизменным на протяжении всей длительности расчетного периода;

(4) задержки в расчетах с поставщиками ресурсов и покупателями продукции отсутствуют, т.е. проблемы платёжной дисциплины не рассматриваются.

Теперь допустим, что ставка налога на прибыль уменьшается на некоторую величину  $\Delta T$  (табл. 4.5), а дополнительно полученные средства направляются на финансирование расширенного воспроизводства.

**Таблица 4.5.**

**Математическая модель хозяйственной деятельности отрасли промышленности (вариант расширенного воспроизводства)**

№ оборота	Инвестиции в расширение производства	Стоимость реализации	Прибыль от реализации продукции	Сумма налога, уплаченная в бюджет	Прибыль в распоряжении отрасли
0	$I_0=0$	$n_0 \psi$	$\Pi_0 = n(\psi - v) - C$	$D_0 = \Pi_0 (T - \Delta T)$	$O_0 = \Pi_0 - \Pi_0 (T - \Delta T) = \Pi_0 (1 - T + \Delta T)$
1	$I_1 = \Pi_0 (1 - T + \Delta T) - \Pi_0 (1 - T) = \Pi_0 \Delta T$	$(n_0 + \Delta n_1) \psi$	$\Pi_1 = \Pi_0 + \Delta \Pi_1$	$D_1 = \Pi_1 (T - \Delta T)$	$O_1 = \Pi_1 (1 - T + \Delta T)$
2	$I_2 = \Pi_1 (1 - T + \Delta T) - \Pi_0 (1 - T) = \Pi_0 \Delta T + \Delta \Pi_1 (1 - T + \Delta T)$	$(n_0 + \Delta n_2) \psi$	$\Pi_2 = \Pi_0 + \Delta \Pi_2$	$D_2 = \Pi_2 (T - \Delta T)$	$O_2 = \Pi_2 (1 - T + \Delta T)$
3	$I_3 = \Pi_0 \Delta T + \Delta \Pi_2 (1 - T + \Delta T)$	$(n_0 + \Delta n_3) \psi$	$\Pi_3 = \Pi_0 + \Delta \Pi_3$	$D_3 = \Pi_3 (T - \Delta T)$	$O_3 = \Pi_3 (1 - T + \Delta T)$
...		...	...	...	...
$m$	$I_m = \Pi_0 \Delta T + \Delta \Pi_{(m-1)} (1 - T + \Delta T)$	$(n_0 + \Delta n_m) \psi$	$\Pi_m = \Pi_0 + \Delta \Pi_m$	$D_m = \Pi_m (T - \Delta T)$	$O_m = \Pi_m (1 - T + \Delta T)$
Итого	$\sum_{i=0}^m \frac{I_i}{(1+r)^i}$	$\sum_{i=0}^m \frac{n_i \psi}{(1+r)^i}$	$\sum_{i=0}^m \frac{\Pi_i}{(1+r)^i}$	$\sum_{i=0}^m \frac{D_i}{(1+r)^i} = (T - \Delta T) \sum_{i=0}^m \frac{\Pi_i}{(1+r)^i}$	$\sum_{i=0}^m \frac{O_i}{(1+r)^i}$

Основные допущения, использованные при моделировании расширенного воспроизводства, состоят в следующем:

(1) дополнительно полученная (по сравнению с базовым вариантом) прибыль в полном объеме используется для увеличения выпуска продукции и на иные цели не расходуется;

(2) вся сумма инвестиций направляется только в оборотный капитал (т.е. на приобретение сырья, выплату заработной платы и т.д.); тем самым неявно подразумевается, что имеется достаточно большой запас свободных производственных мощностей и наращивание объ-

ёмов выпуска продукции не требует капитальных вложений в основные фонды.

(3) влияние научно-технического прогресса не учитывается и, следовательно, эффективность использования факторов производства остаётся постоянной, вне зависимости от изменения его объёмов;

(4) предложение материальных и трудовых ресурсов является полностью эластичным, иными словами увеличение количества потребляемых ресурсов не приводит к изменению цен на них, которые остаются постоянными;

(5) цена реализуемой продукции также не зависит от объёмов её реализации и остается постоянной; таким образом, допускается, что, спрос на продукцию полностью эластичен и отрасль действует на конкурентном рынке (по причине интеграции в мировую хозяйственную систему).

С учетом указанных обстоятельств, условие, при котором достигается увеличение доходов бюджета, обусловленное снижением ставки налога на прибыль, заключается в следующем:

$$(T - \Delta T) \sum_{i=0}^m \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} \geq \Pi_0 T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i},$$

или

$$(T - \Delta T) \left( \Pi_0 + \sum_{i=1}^m \frac{\Pi_i}{(1+r)^i} \right) \geq \Pi_0 T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}. \quad (4.8)$$

С целью дальнейшего практического использования выражение (4.8) целесообразно преобразовать.

Как следует из табл. 4.5, прибыль, полученная предприятием в году  $i$ , можно рассчитать по формуле

$$\Pi_i = \Pi_0 + \Delta \Pi_i = \Pi_0 + \Delta n_i (u - v).$$

Кроме того, в этом же году прирост объема производства в натуральном выражении по сравнению с базой составляет

$$\Delta n_i = \frac{I_i}{v}.$$

Отсюда

$$\Pi_i = \Pi_0 + \frac{I_i}{v} (u - v).$$

Учитывая, что размер инвестиций текущего года равен по величине приросту чистой (после уплаты налогов) прибыли, то есть в общем виде

$$I_i = \sum_{i=1}^m \Pi_0 \Delta t \left[ \frac{(y-v)}{v} (1-T + \Delta T) \right]^{i-1},$$

можно записать (при  $i > 0$ )

$$\begin{aligned} \Pi_i &= \Pi_0 + \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_0 \Delta T \left[ \frac{y-v}{v} (1-T + \Delta T) \right]^{i-1}}{v} (y-v) = \\ &= \Pi_0 + \Pi_0 \Delta T \sum_{i=1}^m \left( \frac{y-v}{v} \right)^i (1-T + \Delta T)^{i-1}. \end{aligned}$$

Теперь подставляя полученное выражение в (2), получаем

$$(T - \Delta T) \left( \Pi_0 + \sum_{i=1}^m \frac{\Pi_0 + \Pi_0 \Delta T \sum_{k=1}^i \left( \frac{y-v}{v} \right)^k (1-T + \Delta T)^{k-1}}{(1+r)^i} \right) \geq \Pi_0 T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i},$$

или

$$(T - \Delta T) \left( \Pi_0 \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i} + \left( \frac{y-v}{v} \right) \Pi_0 \Delta T \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \left[ \left( \frac{y-v}{v} \right) (1-T + \Delta T) \right]^{k-1}}{(1+r)^i} \right) \geq \Pi_0 T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i};$$

$$(T - \Delta T) \left( \frac{y-v}{v} \right) \Pi_0 \Delta T \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \left[ \left( \frac{y-v}{v} \right) (1-T + \Delta T) \right]^{k-1}}{(1+r)^i} \geq \Pi_0 \Delta T \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}. \quad (4.9)$$

Принимая во внимание, что рентабельность продукции ( $R$ ) составляет

$$R = \frac{n(y-v) - C}{nv + C} = \frac{\Pi}{V + C} = \frac{Ц - V - C}{V},$$

а удельный вес условно-постоянных расходов в их общей величине ( $L$ )

$$L = \frac{C}{V + C},$$

после преобразований выражения (4.9), учитывая, что  $0 < \Delta T < T$ ,  $\Pi_0 > 0$ , условие возрастания (или, по меньшей мере, сохранения) достигнутого уровня доходов бюджета за некоторый расчет-

ный период ( $i=1, m$ ), обусловленное снижением ставки налога на прибыль, можно записать в следующем виде:

$$\left(\frac{R+L}{1-L}\right) \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \left[ \left(\frac{R+L}{1-L}\right) (1-T+\Delta T) \right]^{k-1}}{(1+r)^i} \geq \frac{1}{T-\Delta T} \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i}. \quad (4.10)$$

Выражение (4.10) впервые было получено в [97] и было использовано для итеративного решения задачи лафферового типа с целью установления значений параметров (длительности расчетного периода, рентабельности продукции, удельного веса условно-постоянных расходов в их общей величине), при которых выполняется условие равенства доходов бюджета до и после снижения ставки налога на прибыль предприятия.

В данном случае, однако, поставленная задача несколько иного типа, а именно – оценить влияние изменений отраслевой структуры промышленности на доходы бюджета при условии снижения ставки налога на прибыль предприятий. В этой связи требуется найти общее математическое решение неравенства (4.10) для предельного случая, когда  $m \rightarrow \infty$ . Иными словами, вопрос заключается в следующем: при каких значениях переменных  $R$  и  $L$  предприятий отрасли в принципе выполняется условие (4.10), то есть если временной интервал исследования ничем не ограничен и допускается бесконечное большое число хозяйственных оборотов.

Для выполнения дальнейших преобразований введем следующие обозначения

$$\beta = \frac{R+L}{1-L} = \frac{\Pi+C}{V};$$

$$\gamma = \beta(1-T+\Delta T).$$

Пусть

$$G(m, T, \Delta T, r) = \frac{1}{T-\Delta T} \sum_{i=0}^m \frac{1}{(1+r)^i} = \frac{1}{T-\Delta T} \left( 1 + \frac{1}{1+r} + \dots + \frac{1}{(1+r)^m} \right) =$$

$$= \frac{1+r}{(T-\Delta T)r} - \frac{1}{(T-\Delta T)(1+r)^m r}. \quad (4.11)$$

При  $m \rightarrow \infty$  получаем:

$$\lim_{m \rightarrow \infty} G(m, T, \Delta T, r) = G^0(T, \Delta T, r) = \frac{1+r}{(T-\Delta T)r}. \quad (4.12)$$

Поскольку второе слагаемое формулы (4.11) для любых конечных  $m$  имеет отрицательное значение, постольку

$$G(m, T, \Delta T, r) \leq G^0(T, \Delta T, r)$$

для всех конечных  $m$ .

Далее, пусть

$$\begin{aligned} F(m, \beta, T, \Delta T, r) &= \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \left( \frac{R+L}{1-L} \right)^k (1-T+\Delta T)^{k-1}}{(1+r)^i} = \beta \sum_{i=1}^m \frac{\beta^{k-1} (1-T+\Delta T)^{k-1}}{(1+r)^i} = \\ &= \beta \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \gamma^{k-1}}{(1+r)^i}. \end{aligned} \quad (4.13)$$

При  $\gamma \neq 1$ , то есть  $\beta(1-T+\Delta T) \neq 1$ , или  $\Delta T \neq T+1/\beta-1$  выражение (4.13) можно записать в виде

$$\begin{aligned} F(m, \beta, T, \Delta T, r) &= \beta \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \gamma^{k-1}}{(1+r)^i} = \beta \sum_{i=1}^m \frac{1-\gamma^i}{(1+r)^i (1-\gamma)} = \\ &= \frac{\beta}{1-\gamma} \sum_{i=1}^m \frac{1}{(1+r)^i} - \frac{\beta}{1-\gamma} \sum_{i=1}^m \frac{\gamma^i}{(1+r)^i} = \frac{\beta(1+r)}{r(1+r-\gamma)} - \frac{\beta(1+r-\gamma-r\gamma^{m+1})}{(1-\gamma)r(1+r)^m(1+r-\gamma)}. \end{aligned} \quad (4.14)$$

Выражение (4.14) может иметь особенность при  $\gamma = 1+r$ , то есть при  $\beta(1-T+\Delta T) = 1+r$ , или  $\Delta T = T + \frac{(1+r)}{\beta} - 1$ . Поэтому далее рассмотрим (4.14) при  $\Delta T \neq T + \frac{1}{\beta} - 1$  и  $\Delta T \neq T + \frac{(1+r)}{\beta} - 1$ .

В этих предположениях

$$F^0 = \lim_{m \rightarrow \infty} F(m, \beta, T, \Delta T, r) = \frac{\beta(1+r)}{r(1+r-\gamma)} \text{ при } \gamma < 1+r; \quad (4.15)$$

$$F^0 = \lim_{m \rightarrow \infty} F(m, \beta, T, \Delta T, r) = +\infty \text{ при } \gamma > 1+r. \quad (4.16)$$

Теперь найдем, при каких значениях  $\beta$  и  $\gamma$  выполняется базовое неравенство (4.10) для предельных значений функций  $F$  и  $G$ , то есть для  $F^0$  и  $G^0$ .

При  $\gamma \neq 1$  и  $\gamma < 1+r$  из (4.13) и (4.15) имеем



$$\frac{\beta(1+r)}{r(1+r-\gamma)} \geq \frac{1+r}{(T-\Delta T)r},$$

или

$$\beta(T-\Delta T) \geq 1+r-\gamma = 1+r-\beta(1-T+\Delta T) = 1+r-\beta+\beta(T-\Delta T),$$

то есть

$$\beta \geq 1+r. \quad (4.17)$$

При  $\gamma > 1+r$  из (4.13) и (4.16) имеем  $F^0 > G^0$ .

При этом, поскольку  $\Delta T > T + \frac{1}{\beta} - 1$  и  $0 < \Delta T < T$ , постольку неравенство (4.17) выполняется также и в данном случае.

Наконец, рассмотрим, каким условиям должно удовлетворять  $\beta$  в ранее отброшенных точках  $\gamma = 1$  и  $\gamma = 1+r$ .

При  $\gamma = 1$

$$F(m, \beta, T, \Delta T, r) = \beta \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i 1^{k-1}}{(1+r)^i} = \beta \sum_{i=1}^m \frac{i}{(1+r)^i}.$$

Обозначим  $1+r = x$ .

Тогда

$$S_m(x) = 1 + \frac{1}{x} + \frac{1}{x^2} + \dots + \frac{1}{x^m} = \frac{x^{m+1} - 1}{x^m(x-1)}.$$

Вычислим производные левой и правой части полученного равенства:

$$S'_m(x) = -\frac{1}{x} \sum_{i=1}^m \frac{i}{x^i}; \quad (4.18)$$

$$\left( \frac{x^{m+1} - 1}{x^m(x-1)} \right)' = -\frac{x^{m+1} - m(x-1) - x}{x^{m+1}(x-1)^2}. \quad (4.19)$$

Приравнявая (4.18) и (4.19), получаем

$$\sum_{i=1}^m \frac{i}{x^i} = x \frac{x^{m+1} - m(x-1) - x}{x^{m+1}(x-1)^2} = \frac{x}{(x-1)^2} - \frac{m}{x^m(x-1)} - \frac{1}{x^{m-1}(x-1)^2}. \quad (4.20)$$

Таким образом

$$F(m, \beta, T, \Delta T, r) = \beta \sum_{i=1}^m \frac{i}{(1+r)^i} = \beta \left( \frac{1+r}{r^2} - \frac{m}{(1+r)^m r} - \frac{1}{(1+r)^{m-1} r^2} \right) =$$

$$= \beta \left( \frac{1+r}{r^2} - \frac{mr + (1+r)}{r^2(1+r)^m} \right). \quad (4.21)$$

Тогда

$$F^0 = \lim_{m \rightarrow \infty} F(m, \beta, T, \Delta T, r) = \frac{\beta(1+r)}{r^2}.$$

Проверяя условие (4.10), получаем

$$\frac{\beta(1+r)}{r^2} > \frac{1+r}{(T-\Delta T)r};$$

$$\beta(T-\Delta T) > r \Rightarrow -\gamma > r - \beta.$$

Так как  $\gamma = 1$ , то  $\beta \geq 1+r$ .

Теперь рассмотрим, когда  $\gamma = 1+r$ . В этом случае условие (4.17) выполняется, поскольку  $\gamma = \beta(1-T+\Delta T)$ , а  $(0 < \Delta T < T)$ .

Кроме того,

$$F(m, \beta, T, \Delta T, r) = \beta \sum_{i=1}^m \frac{\sum_{k=1}^i \gamma^{k-1}}{(1+r)^i} = \beta \sum_{i=1}^m \frac{\gamma^i - 1}{(1+r)^i (\gamma - 1)} =$$

$$= \frac{\beta}{(\gamma - 1)} \sum_{i=1}^m \frac{\gamma^i}{(1+r)^i} - \frac{\beta}{\gamma - 1} \sum_{i=1}^m \frac{1}{(1+r)^i} = \frac{\beta m}{r} - \frac{\beta}{r} \sum_{i=1}^m \frac{1}{(1+r)^i} =$$

$$= \frac{\beta m}{r} - \frac{\beta[(1+r)^m - 1]}{r^2(1+r)^m} = \beta \left( \frac{m}{r} - \frac{1}{r^2} + \frac{1}{r^2(1+r)^m} \right). \quad (4.22)$$

Отсюда следует, что доходы государства не уменьшатся, поскольку

$$F^0 = \lim_{m \rightarrow \infty} F(m, \beta, T, \Delta T, r) = +\infty,$$

Таким образом условие  $\beta \geq 1+r$  является необходимым и достаточным для того, чтобы доходы государства не сократились в результате снижения ставки налога на прибыль предприятий отрасли. Экономический смысл этого выражения заключается в том, что рентабельность продукции и экономия на условно-постоянных затратах должны быть больше некоторой критической величины, определяемой коэффициентом дисконтирования. Если это не так, то базовое условие (4.10) не будет выполняться в принципе, то есть при любом количестве хозяйственных оборотов. Имеются такие условия в наличии в данной отрасли или нет, легко проверить при помощи формулы (4.17).

Исходя из указанного, неравенство  $\beta > 1 + r$  может быть использовано для расчета влияния изменения отраслевой структуры промышленности на доходы бюджета в условиях изменения как стандартной (единой для всех отраслей), так и дифференцированной по отраслям ставки налога на прибыль предприятий. Это может быть сделано путем расчета коэффициента, отражающего удельный вес стоимости продукции отраслей, в которых выполняется условие не снижения доходов бюджета после уменьшения ставки налога на прибыль предприятия.

**4.5.2. Использование модели для оценки последствий снижения ставки налога на прибыль предприятий с учетом отраслевой структуры промышленности.** Для того, чтобы проверить, выполняется ли условие (4.17) в промышленности Украины, воспользуемся отчетными финансово-экономическими показателями, характеризующими результаты ее хозяйственной деятельности в 1994-2001 гг. (табл. 4.6 и 4.7).

Как следует из представленных в таблицах данных, средние значения коэффициентов составляют:  $R = 0,172$ ;  $L = 0,268$ ;

Отсюда

$$\beta = \frac{0,172 + 0,268}{1 - 0,268} = 0,60$$

Поскольку фактическая средняя длительность одного хозяйственного оборота в промышленности Украины составляет 0,59 года ( $1/1,7=0,59$ ), и принимая учетную ставку НБУ на уровне 20%, постольку

$$r = \varpi\tau = 0,59 \cdot 0,2 = 0,12,$$

где  $\varpi$  – годовая норма дисконта (в данном случае, учетная ставка НБУ);

$\tau$  – длительность одного хозяйственного оборота в отрасли (в долях года).

В результате получаем  $0,60 < 1 + 0,12$ , то есть  $\beta < 1 + r$ .

**Таблица 4.6.**

**Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) в промышленности Украины, % <sup>1)</sup>**

Показатели	Годы								В среднем
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 <sup>2)</sup>	2001 <sup>2)</sup>	
Затраты на производство продукции (работ, услуг), всего	100	100	100	100	100	100	100	100	<b>100</b>
<i>в том числе по элементам:</i>									
материальные затраты	78,6	76,4	70,2	66,8	67,3	68,5	67,2	69,0	<b>70,5</b>
амортизация	0,4	1,5	3,6	7,2	6,7	7,7	5,8	5,9	<b>4,9</b>
расходы на оплату работы	6,4	8,3	10,6	11,2	10,5	9,6	9,2	10,3	<b>9,5</b>
отчисление на социальные мероприятия	4,0	4,1	5,0	5,2	4,5	3,4	3,2	3,6	<b>4,1</b>
прочие затраты	10,6	9,7	10,6	9,6	11,0	10,8	14,6	11,2	<b>11,0</b>
Условно-постоянные затраты <sup>3)</sup>	21,8	22,4	25,6	28,2	28,2	29,2	30,8	28,2	<b>26,8</b>
Условно-переменные затраты	78,2	77,6	74,4	71,8	71,8	70,4	69,2	71,8	<b>73,2</b>

<sup>1)</sup> В 1994-1999 гг. структура затрат рассчитана по методике отраслей экономики.

<sup>2)</sup> В 2000-2001 гг. структура затрат рассчитана по методике видов экономической деятельности.

<sup>3)</sup> В расчете принято, что к числу условно-постоянных расходов относятся: полностью амортизационные отчисления и прочие расходы, 10% материальных затрат; 30% расходов на оплату труда и отчислений на социальные мероприятия. Соответственно, условно-переменные расходы включают 90% материальных затрат, 70% расходов на оплату труда и отчислений на социальные мероприятия.

Рассчитано по: [80; 98].

Таблица 4.7.

**Финансово-экономические показатели, характеризующие  
деятельность промышленности Украины, млн. грн.**

Показатели	Годы			
	1994	1995	1996	1997
Оборотные средства	9459	34185	47950	59496
Выручка от реализации	13268	64448	83436	100676
Финансовые результаты	2716	9343	7376	7916
Убытки	151	435	1776	2643
Себестоимость	10401	55540	77836	95403
Доля убыточных предприятий, %	6,5	11,5	30,0	45,1
Рентабельность средняя, %	24,7	16,6	8,9	5,7
Рентабельность прибыльных предприятий, %	29,5	19,9	16,8	20,2
Оборачиваемость оборотных средств, раз	1,1	1,6	1,6	1,6
Показатели	Годы			
	1998	1999	2000	2001
Оборотные средства	81214	105923	109122	120771
Выручка от реализации	117489	153904	208199	230655
Финансовые результаты	2548	7429	7354	8660
Сумма убытков	7074	7014	8732	9785
Себестоимость	122015	153489	209577	231779
Доля убыточных предприятий, %	53,9	51,9	42,5	40,8
Рентабельность средняя, %	6,3	9,1	4,8	4,3
Рентабельность прибыльных предприятий, %	17,1	19,6	13,3	13,4
Оборачиваемость оборотных средств, раз	1,5	1,4	1,9	1,9

*Рассчитано по: [80, 98].*

Указанное означает, что если рассматривать всю промышленность Украины как единую отрасль, то для нее снижение ставки налога на прибыль предприятий может иметь следствием повышение объемов и эффективности производства. Однако обусловленные этим темпы роста базы налогообложения будут относительно медленными и отрасль не в состоянии компенсировать потери бюджета, возникающие в результате снижения ставки налога в принципе, то есть даже при допущении о бесконечно большой длительности расчетного периода. Иными словами, если исходные предпосылки модели

верны и хозяйствующие субъекты вынуждены ограничиваться самофинансированием в решении проблем расширенного воспроизводства на уже достигнутом техническом уровне, то по отношению к промышленности в целом правительство будет сталкиваться с налоговой дилеммой – или стимулировать с помощью снижения ставок налога на прибыль развитие данной отрасли народного хозяйства, но теряя при этом на поступлениях в бюджет, или же решать бюджетные проблемы, но за счет сохранения исходного уровня налогового давления на предприятия отрасли.

Приведенный вывод подтверждается результатами расчетов в разрезе отдельных отраслей промышленности. Используя данные об удельном весе условно-постоянных затрат в их общем объеме и оборачиваемости оборотных средств, можно рассчитать значения коэффициентов  $\beta$  для каждой отрасли промышленности во всех годах (1994-2001) анализируемого периода и сопоставить их с величиной  $\psi = 1 + r$ , определив значения лафферового коэффициента  $\xi$ :

$$\xi = \beta / \psi . \quad (4.23)$$

Очевидно, что если  $\xi > 1$ , то можно добиться одновременного снижения ставки налога и возрастания доходов бюджета, если  $\xi < 1$  – нельзя.

Результаты выполненных расчетов лафферового коэффициента приведены в табл. 4.8.

Анализируя приведенные данные, следует отметить, во-первых, что подавляющее большинство отраслей промышленности не может обеспечить реакцию лафферового типа на снижение ставки налога на прибыль предприятий, поскольку, за исключением топливной промышленности, во всех остальных отраслях  $\beta < 1$ . Как следует из представленных в таблице данных, относительно высокие значения  $\beta$ , помимо топливной промышленности, имеют только электроэнергетика и машиностроение с металлообработкой, что обусловлено как сравнительно высокой рентабельностью их продукции, так и возможностью весомой экономии на условно-постоянных затратах в связи с их высоким удельным весом в общей величине производственных расходов (в топливной промышленности). И, во-вторых, что в динамике ситуация не улучшается. И хотя средневзвешенное значение  $\xi$  несколько повысилось в последние годы прошедшего десятилетия, однако оно все еще остается меньшим, чем в начальном (1994) году расчетного периода (рис. 4.8).

**Таблица 4.8.**

**Динамика лафферовых коэффициентов по отраслям промышленности Украины, дол. ед.**

Отрасли промышленности	Годы																							
	1994			1995			1996			1997			1998			1999			2000			2001		
	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ	β	ψ	ξ
ЭЭ	0,39	1,14	0,34	0,37	1,30	0,29	0,73	1,44	0,51	1,07	1,24	0,86	1,10	1,39	0,79	0,85	1,38	0,62	0,88	1,25	0,71	0,49	1,20	0,40
ТП	0,84	1,09	0,77	0,69	1,19	0,58	0,95	1,28	0,75	1,26	1,15	1,09	1,25	1,24	1,00	1,30	1,24	1,05	1,51	1,15	1,31	1,41	1,13	1,25
ЧМ	0,56	1,04	0,54	0,45	1,09	0,41	0,32	1,14	0,28	0,30	1,08	0,28	0,42	1,12	0,37	0,49	1,12	0,44	0,53	1,08	0,49	0,51	1,06	0,48
ХП	0,70	1,05	0,67	0,58	1,11	0,52	0,49	1,16	0,42	0,63	1,09	0,58	0,56	1,14	0,49	0,50	1,14	0,44	0,60	1,09	0,55	0,46	1,07	0,43
ММ	0,92	1,10	0,84	0,76	1,20	0,63	0,70	1,29	0,54	0,75	1,16	0,65	0,71	1,26	0,57	0,80	1,25	0,64	0,86	1,16	0,74	0,70	1,13	0,62
ДЦ	0,81	1,05	0,77	0,60	1,10	0,54	0,53	1,15	0,46	0,59	1,08	0,54	0,54	1,13	0,48	0,63	1,13	0,56	0,59	1,08	0,55	0,60	1,07	0,57
СМ	0,71	1,06	0,67	0,54	1,13	0,48	0,49	1,18	0,42	0,51	1,10	0,46	0,44	1,16	0,38	0,44	1,16	0,38	0,53	1,10	0,48	0,53	1,08	0,49
ЛП	0,81	1,06	0,77	0,60	1,12	0,53	0,39	1,18	0,33	0,54	1,10	0,49	0,61	1,16	0,53	0,63	1,15	0,55	0,61	1,10	0,56	0,53	1,08	0,49
ПП	0,64	1,05	0,61	0,62	1,10	0,56	0,59	1,15	0,51	0,66	1,08	0,61	0,59	1,13	0,52	0,58	1,13	0,51	0,47	1,08	0,44	0,50	1,07	0,47
В среднем <sup>1</sup>	0,69	1,07	0,64	0,57	1,15	0,50	0,59	1,25	0,48	0,70	1,14	0,62	0,73	1,24	0,59	0,72	1,22	0,59	0,73	1,14	0,64	0,62	1,10	0,57

*Условные обозначения:*

ЭЭ – электроэнергетика;

ТП – топливная промышленность;

ЧМ – черная металлургия;

ХП – химическая и нефтехимическая промышленность;

ММ – машиностроение и металлообработка;

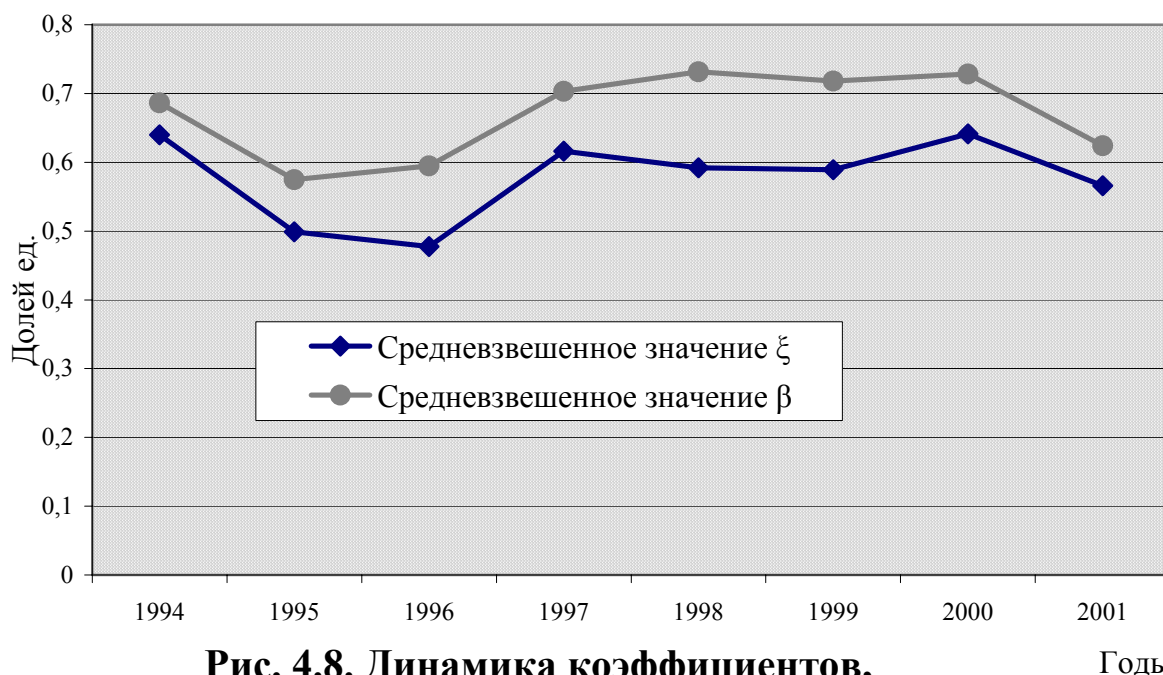
ДЦ – деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;

СМ – промышленность строительных материалов;

ЛП – легкая промышленность;

ПП – пищевая промышленность.

<sup>1</sup> *Средневзвешенная по удельному весу объемов продукции отраслей промышленности.*



**Рис. 4.8. Динамика коэффициентов, определяющих возможности лафферового сценария развития промышленности Украины**

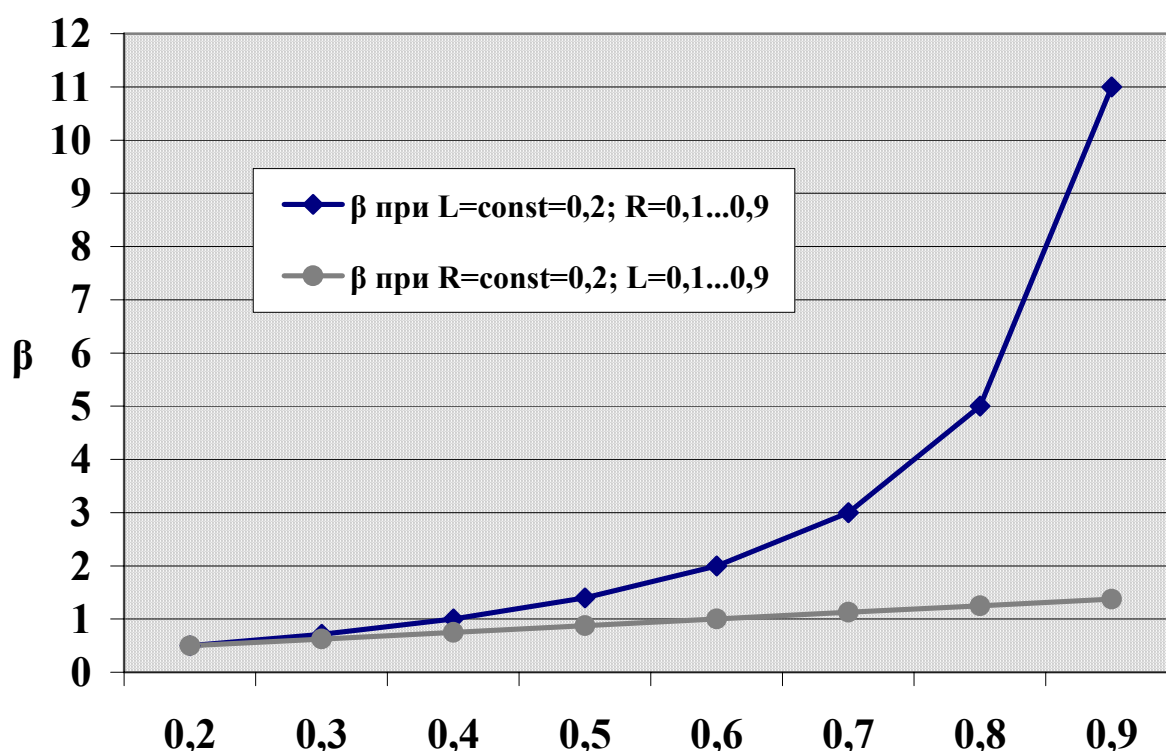
В этой связи важно подчеркнуть, что такая неблагоприятная ситуация в части возможностей лафферового сценария развития промышленности в определенной мере объясняется тем, что в принятых для построения экономико-математической модели предположениях для повышения коэффициента  $\beta$  большее значение имеет фактор удельного веса условно-постоянных расходов ( $L$ ), чем рентабельности производства ( $R$ ). В этом нетрудно убедиться, если проанализировать формулу расчета  $\beta = \frac{R + L}{1 - L}$ .

Действительно, нетрудно заметить, что эластичность  $\beta$  по  $R$  ( $E_R^\beta$ ) является постоянной, в то время как эластичность  $\beta$  по  $L$  ( $E_L^\beta$ ) возрастает в геометрической прогрессии и превышает на интервале ( $R = 0,1 \dots 0,9; L = 0,1 \dots 0,9$ ) соответствующие значения эластичности  $E_R^\beta$  (рис. 4.9).

Этот вывод представляет экономический интерес в том смысле, что при прочих равных условиях в случае расширенного воспроизводства на одном и том же техническом уровне (экстенсивный тип развития), для которого характерно повышение уровня рентабельности как следствие экономии на условно-постоянных затратах (то есть повышение  $R$  за счет уменьшения  $L$ ), снижение налогового давления на предприятия не обеспечивает настолько быстрый рост базы нало-



гообложения, чтобы компенсировать потери бюджета от уменьшения ставки налога. И только интенсивное развитие промышленного производства на основе достижений научно-технического прогресса, означающее переход на качественно новые и несравненно более продуктивные технологические процессы, способно поддерживать лаферовый сценарий развития событий. Это означает, что ключевой проблемой в налогообложении прибыли предприятий является не просто снижение номинальной (установленной законом) ставки налога, сколько стимулирование с помощью этого налога инновационного пути развития промышленности (в результате обоснованного применения общих налоговых льгот).



**Рис. 4.9. Изменение коэффициента  $\beta$  под влиянием факторов L и R**

Если зафиксировать банковскую ставку процента, определяющую значение коэффициента дисконтирования  $r$  и считать удельный вес условно-постоянных затрат величиной неизменной для данной отрасли, то исходя из (4.17) можно рассчитать минимальный уровень рентабельности продукции отрасли, который обеспечивает лаферовый сценарий развития событий в ответ на снижение ставки налога на прибыль (табл. 4.9).

Таблица 4.9.

**Минимальная рентабельность экономической деятельности  
промышленных предприятий Украины, которая может обеспе-  
чить сохранение доходов бюджета при условии снижения ставки  
налога на прибыль**

Отрасли промышленности	Рентабельность прибыльных предприятий, %		Гр. 3/гр. 2
	фактическая (2000 г.)	минимально необходимая	
1	2	3	4
Электроэнергетика	11,3	48,6	4,3
Топливная промышленность	60,9	16,2	0,3
Черная металлургия	10,7	62,2	5,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	11,1	53,7	4,8
Машиностроение и металлообработка	12,4	41,0	3,3
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	16,2	45,8	2,8
Промышленность стройматериалов	17,8	50,3	2,8
Легкая промышленность	10,4	40,1	3,9
Пищевая промышленность	11,5	56,3	4,9

Как свидетельствуют проведенные вычисления, для того, чтобы рассчитывать на положительные для бюджета последствия снижения налогового давления на прибыль предприятий, среднюю рентабельность экономической деятельности большинства отраслей промышленности необходимо повысить в два и более раз. Разумеется, на это можно возразить, что отраженная в финансовой отчетности рентабельность не соответствует действительности, поскольку значительная часть прибыли хозяйствующих субъектов, объединенных в финансово-промышленные группы скрывают свои истинные доходы.

Однако, во-первых, налоги платят только с официально задекларированной прибыли, а поэтому с позиций экономических интересов общественного сектора хозяйства необходимо повышать именно уровень отчетной рентабельности – неважно, будет это сделано за счет повышения эффективности производства или декларирования ранее скрываемых доходов.

И, во-вторых, как свидетельствуют результаты специально вы-

полненных исследований по проблеме ухода от уплаты налогов [62], в характерных для транзитивной экономики условиях несовершенства общественных институтов и коррупции уровень налоговых ставок является не самым важным фактором, который определяет решения налогоплательщиков в пользу уклонения от налогов. А поэтому маловероятно, чтобы их незначительное снижение (например, с 30 до 25%, как это было сделано в Украине) может иметь существенное значение для повышения размеров задекларированных хозяйствующими субъектами доходов.

## ГЛАВА 5. НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

### 5.1. Понятие и способы исчисления добавленной стоимости

Налог на добавленную стоимость (value added tax – VAT) получил широкое распространение во всём мире и уже более 10 лет взимается в Украине. В современных условиях его значение очень велико как с позиций влияния на общегосударственные хозяйственные процессы, так и на экономические интересы юридических и физических лиц. При этом отношение к НДС со стороны ученых и практиков неоднозначное: некоторые относятся к нему позитивно или нейтрально, другие – нет. Краеугольным камнем данной проблемы является необходимость правильной оценки экономической сущности НДС. В свою очередь, для того чтобы это сделать и сформулировать логические основания целесообразности его взимания, требуется исследовать концептуальные основы базы исчисления налога.

Определение добавленной стоимости, являющейся объектом налогообложения НДС, вошло во многие экономические справочники. Например, в известном словаре современной экономики Макмиллана указано, что добавленная стоимость – это "... стоимость продукции фирмы минус стоимость ресурсов, приобретенных в других фирмах. По сути это сумма факторных доходов фирмы: заработной платы и прибыли" [51, 128]. Однако приведенное определение, как и многие иные подобные, не раскрывает экономической сущности добавленной стоимости. Поэтому для ее исследования целесообразно обратиться к рассмотрению главного компонента анализируемого словосочетания – понятию стоимости, которое имеет давнюю политико-экономическую историю и относится к числу одной из фундаментальных категорий экономической науки.

В ряде экономических трудов прошлых столетий вместо термина "стоимость" зачастую употреблялось выражение "ценность". В научной литературе социалистического периода (первая половина XIX века) оно было заменено словом "стоимость", смысл которого передает неполное значение английского "value", французского "valeur" и общего корня обоих – латинского слова "valor" [99, 151].

В отечественной научной литературе понятие стоимости впервые появилось в переводе на русский язык "Капитала" К. Маркса в 1872 г. До этого, а также ещё долгое время после, многие российские учёные употребляли слово "ценность". После образования СССР "стоимость" повсеместно заменила "ценность" среди учёных стран,

проповедующих идеологию марксизма.

В области политэкономических исследования категории стоимости (ценности) существует целый ряд теорий: издержек и факторов производства, спроса и предложения, совокупного общественного продукта и др. Тем не менее, основные классические концепции, связанные с данным понятием, можно условно разделить на две большие группы: первая включает в себя научные разработки в сфере трудовой теории стоимости (*labour theory of value*) (А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль, К. Маркс, В. Ленин, М. Туган-Барановский и др.), а вторая рассматривает стоимость преимущественно как категорию полезности (*theory of marginal utility*) (А. Смит<sup>1</sup>, Ж.Б. Сэй, К. Менгер, Г. Госсен, У. Джевонс, Ф. Визер, Л. Вальрас и др.).

Споры о том, что лежит в основе стоимости товаров и является ее первоосновой – труд (более шире – факторы производства) или полезность – ведутся представителями экономической науки на протяжении уже нескольких столетий. При этом различие между двумя указанными направлениями состоит, прежде всего, в выборе исходного пункта анализа стоимости. Теория предельной полезности в качестве объекта исследования рассматривает обмен благами, обладающими свойством редкости – независимо от того, являются ли они продуктами труда или нет. Напротив, трудовая теория понимает стоимость как "... исторически определённое экономическое отношение, которое возникло на определённом этапе развития общества, прошло ряд стадий в своём развитии и продолжает развиваться. В качестве исходного пункта анализа рассматривается именно обмен продуктов труда, как товаров" [101, 24].

Основоположником трудовой теории стоимости принято считать Д. Рикардо (1772-1823 гг.), согласно которому затраты труда являются единственной предпосылкой цены [101, 409]. При этом его интересует не абсолютная величина стоимости как таковая, а проблема формирования менового соотношения товаров. В соответствии с трудовой теорией стоимости Рикардо относительная ценность товаров определяется соотношением трудовых затрат. И хотя труд может

---

<sup>1</sup> Родоначальник экономической науки А. Смит в своем творческом наследии оставил положения, которые могут трактоваться как с позиций трудовой теории стоимости, так и теории полезности. Это можно рассматривать как предвосхищение современного понимания стоимости, которое в определенной степени синтезировало оба указанных подхода в концепции наилучшего использования ограниченных ресурсов и максимизации полезности как для потребителя (спрос), так и товаропроизводителя (предложение).

быть разным по своим качественным признакам, однако на рынке уже установлена оценка различных видов труда и соотношение между их затратами на единицу продукта каждого из них. "Для нас, – пишет Рикардо, – не представляет интереса сравнительная оценка различных видов человеческого труда... Оценка труда различных качеств, в значительной мере, зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда" [101, 410]. Проблема рассматривается им в контексте соотношения трудовых затрат. Если оно не изменяется, относительная ценность также остается постоянной. Таким образом, установившиеся на рынке соотношения цен являются некоторой константой, которую можно вывести за рамки анализа, а колебания спроса и предложения, вызывающие отклонения от их естественного уровня, формируют рыночные цены.

Среди последователей Д. Рикардо одним из наиболее известных является Дж.С. Милль (1806-1873), который считал, что стоимость товара или чего-либо иного формируется только в том случае, если существует его долговременная "полезность", создаваемая производительным трудом. "Весь труд, занятый созданием долговечных полезностей, воплощённых в человеке или в любых других одушевлённых и неодушевлённых предметах, – отмечал Милль, – мы должны рассматривать как производительный" [102, 139]. И наоборот, труд, не создающий долговременных (долговечных) полезностей, который завершается немедленным использованием, несколько не увеличивая накопленные запасы долговременных предметов потребления, не создает стоимости и считается непроизводительным. При этом, однако, Милль предлагал различать труд производительный непосредственно (например, пахаря, или прядильщика хлопка) и производительный опосредованно (например, правительственных чиновников, обеспечивающих защиту производства, или затраченный на приобретение производственного мастерства) [102, 141].

Наиболее полное, системное развитие трудовая теория стоимости получила в трудах К. Маркса (1818-1883). Причем для него она была не просто теорией относительных цен, а ключом к пониманию сути социально-политических проблем капитализма. Согласно Марксу, именно благодаря труду возникает прибавочная стоимость (*surplus value*), представляющая собой разницу между суммой средств, которые получает рабочий за свой труд, и той суммой, которую он фактически заработал. При этом он полагал, что полная стоимость рабочей силы, равная количеству рабочего времени, не-

обходимого для производства товаров, обеспечивающих трудоспособный уровень жизни индивидуума, выплачивается ему не полностью. Недостающая часть незаслуженно присваивается капиталистом, и она есть нечто иное, как прибавочная стоимость, выступающая единственным источником прибыли [103, 63].

Опираясь на утверждение, что причиной возникновения стоимости является труд, Маркс пошёл дальше и ввел его разделение на конкретный и абстрактный. Согласно его концепции конкретный труд, заключенный в товаре, выступает непосредственно (например, обувь является продуктом конкретного труда сапожника, а костюм – продуктом конкретного труда портного). Напротив, абстрактный труд, затрата рабочей силы вообще, содержится в любом товаре скрыто и может проявиться лишь косвенно – посредством приравнивания одних видов труда к другим через обмен товаров. Как отмечал Маркс: "Всякий труд есть ... расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле – и в этом своем качестве одинакового, или абстрактно человеческого, труд образует стоимость товаров" [104, 55]. Развивая диалектическое понимание данной категории, он установил, что абстрактный, лишенный различий труд существует и реализуется в действительности как конкретный труд, но именно абстрактный труд, а не конкретный, составляет субстанцию стоимости.

Исходя из такого понимания предмета анализа, стоимость по Марксу формируется только в том случае, если товар находит своего покупателя на рынке и получает общественное признание. В этой связи он пишет об общественно необходимом труде (*social necessary labour*), который определяется количеством труда, необходимым для производства товара "... при данном состоянии общества, при данном общественно-среднем уровне интенсивности и искусности применяемого труда" [103, 52]. Следовательно, при отсутствии спроса на товар, труд не является общественно признанным, и, соответственно, не создаёт стоимости.

Дальнейшее развитие трудовая теория стоимости получила в СССР (Я. Кронрод, Е. Маневич, В. Подмарков, А. Румянцев, С. Струмилин, Н. Цаголов и др.). Согласно воззрениям советских последователей К. Маркса, хотя при социализме труд становится непосредственно общественным, однако это не означает, что он уже не создает товары и стоимость исчезает. Двойственный характер труда при социализме сохраняется, и его продукты выступают не только как результат различных видов конкретного труда, но и как продукты абст-

рактного труда, формирующего стоимость. А сознательное использование стоимостных категорий позволяет в плановом порядке стимулировать эффективность общественного производства и обеспечивать его соответствие общественным потребностям [105, 71; 106, 696].

Теория стоимости, основанная на концепции предельной полезности, получила известность прежде всего благодаря работам австрийской школы экономистов (вторая половина XIX века), которые рассматривали анализируемую проблему с иных, чем у последователей Д. Рикардо, концептуальных позиций. При этом полезность: "... преподносилась не как определённое экономическое отношение, а всеобщая экономическая категория такого же порядка, как потребности, потребление, труд, свободное время и т.д." [100, 25].

В частности, профессор Венского университета К. Менгер (1840-1921) утверждал, что истинным исходным пунктом экономического исследования должны быть человеческие потребности. Эти потребности он определял как разновидность неудовлетворенных желаний или неприятных ощущений индивида. В связи с ограниченностью ресурсов перед рационально мыслящим и действующим homo economicus возникает проблема их наилучшего распределения с целью максимального удовлетворения своих потребностей. В этой связи особое значение имеет принцип снижающейся предельной полезности (marginal utility – MU), согласно которому стоимость однородного блага определяется той наименьшей полезностью  $U$ , которой обладает последняя единица запаса  $X$ ; или, выражаясь математически,  $MU = \frac{\Delta U}{\Delta X}$ .

Развивая идеи К. Менгера президент, Австрийской академии наук Э. Бем-Баверк (1851-1919) привел более полное изложение теории полезности. Он, в частности, различал субъективную и объективную стоимость, уверяя, что субъективная стоимость – это личная оценка товара потребителем и продавцом. Объективная же стоимость или ценность – это меновые пропорции, цены, которые формируются в ходе конкуренции. Бем-Баверк рассматривал цену товара как результат столкновения на рынке различных субъективных оценок продавцов и покупателей. "Цена, – писал он, – от начала до конца является продуктом субъективных определений ценности" [107, 194].

Теория предельной полезности, несмотря на ее очевидные слабости, связанные с некоторой субъективностью экономического анализа, позволила создать новый инструментарий исследования хозяй-



ственных процессов, основанный на применении математического аппарата. Это имело принципиальное значение для экономической науки, поскольку позволило выйти за рамки чисто вербального описания предмета исследования и проверять выдвигаемые гипотезы с помощью математических методов.

Опираясь на теоретические постулаты маржинализма, французский экономист Л. Вальрас (1834-1910) создал математическую модель общего равновесия в рыночной экономике, в которой определены одновременно все цены и все объемы производства, предложение товаров и факторов производства. Это позволило по-новому поставить исследование проблем равновесия в экономике и проблем теории денег, составляющих центральные элементы современной экономической проблематики. Его преемник В. Парето (1848-1923), исходя из анализа кривых безразличия Эджуорта, предложил критерий наилучшего распределения товаров и ресурсов, на использовании которого основаны научные положения современной теории экономики благосостояния (так называемый "оптимум по Парето").

Тем не менее, что касается экономической концепции стоимости, то маржинализм имел существенный недостаток в том отношении, что абстрагировался от производства – решающего условия образования стоимости, и от труда – его источника.

Этот недостаток в значительной мере удалось преодолеть основоположнику неоклассического направления экономической теории английскому экономисту А. Маршаллу (1842-1924). Именно он возродил понятие реальных издержек производства в качестве основы теории стоимости (ценности) в том смысле, как это понимал Д. Рикардо, и сохранил достижения маржиналистов в части оценки стоимости через спрос, ведомый полезностью. В этой связи он писал, что: "Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц. Действительно, когда одно лезвие удерживается в неподвижном состоянии, а резание осуществляется движением другого лезвия, мы можем, как следует не подумав, утверждать, что резание производит второе, однако такое утверждение не является совершенно точным, и оправдать его можно лишь претензией на простую популярность, а не строго научным описанием совершаемого процесса" [108, 31-32].

Благодаря такой постановке вопроса, теория стоимости, в отличие от прежних попыток выявления имманентной субстанции внут-

ренной ценности товара, была направлена в русло решения проблем наилучшего использования ограниченных ресурсов. Это именно та отличительная особенность, которая характеризует современные концептуальные подходы к решению экономических проблем. "Экономическая теория, – пишет П. Самуэльсон, – есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов люди и общество с течением времени, с помощью денег или без их участия, избирают для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества" [109, 25].

Современная экономическая наука продолжила развитие научных идей А. Маршалла и заменила простой принцип полезности двойным критерием ее максимизации для потребителя, с одной стороны (спроса), и товаропроизводителя, с другой стороны (предложения). И как обосновали сторонники теории благосостояния, Парето оптимальное распределение ресурсов имеет место в том случае, если предельная норма замещения (*marginal rate of substitution – MRS*), отражающая полезность рационально действующего индивида, равна предельной норме трансформации (*marginal rate of transformation – MRT*), характеризующей производственные возможности. Это условие составляет основу главной теоремы экономики благосостояния, согласно которой в условиях совершенной конкуренции при определенных условиях достигается Парето эффективное распределение ресурсов [20, 50].

Концепция максимизации полезности товаропроизводителя и потребителя получила развитие в трудах представителей институционального направления экономической мысли, которые показали, что обычная для неоклассической теории предпосылка равенства экономических агентов, а также совпадения издержек производства и присвоения товаров, не является реалистичной. В новой институциональной теории к параметрам, определяющим процесс товарного обмена, добавляются еще так называемые транзакционные издержки (*transactions costs*).

В настоящее время еще не существует устоявшегося понимания транзакционных издержек и для характеристики этой важной экономической категории институционализма используются самые различные подходы. Например, И. Булеев приводит около 10 определенных транзакционных издержек, а в качестве их обычных составляющих такие элементы, как поиск информации, защита прав собствен-

ности, принуждение к выполнению контрактов и др. [110, 23-43]. В словаре современной экономики Макмиллана транзакционные издержки определены как: "... затраты, кроме уплаченной цены, которые возникают при торговле товарами и услугами" [51, 550]. В дальнейшем по тексту будем использовать классификацию транзакционных издержек, предложенную В. Дементьевым, который разделил их на информационные издержки трансакций и транзакционные издержки воздействия (со стороны внешних агентов или для оказания воздействия на других, например, налоги, санкции, грабежи и т.п.) [111, 31].

С учетом вышеизложенного, предложение товара его производителем определяется суммарным влиянием двух факторов: (1) обычных в неоклассической теории производственных (или трансформационных) издержек, а также (2) транзакционных издержек производства (ТИ'). В свою очередь, для потребителя продукции спрос на нее детерминирован (3) предельной полезностью приобретаемого товара за вычетом (4) транзакционных издержек присвоения (ТИ"). И те и другие транзакционные издержки включают отмеченные выше элементы поиска информации, защиты собственности и принуждения к выполнению контрактов, но только с позиций разных сторон товарообменного процесса. Поэтому для товаропроизводителя ТИ' прибавляются к его производственным издержкам, а для потребителя ТИ" – вычитаются из полезности приобретаемого товара. И это действительно так. Очевидно, например, что один и тот же товар с идентичными потребительскими свойствами имеет для потребителя разную полезность в зависимости от того, приобретен он честным путем за деньги, или же украден. Потому что в последнем случае он вынужден нести высокие издержки присвоения товара, т.е. доказательства того, что он имеет возможность беспрепятственно и спокойно им воспользоваться. Аналогично и для товаропроизводителя идентичные по своей рентабельности, но физически разные товары, реализация которых связана с различными транзакционными издержками, приносят ему, в конечном счете, разные финансовые результаты.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Концепция транзакционных издержек наглядно демонстрирует тот факт, что на рынке торгуют не просто какими-то благами, обладающими физическими свойствами полезности, но к материальному телу каждого товара прикреплен еще, образно выражаясь, "институциональный довесок" ("пучок" прав собственности). Ибо без защищенной законом и/или негласными правилами возможности выполнения функций владения, пользования и распоряжения товаром, для покупателя он не имеет своей полной полезности, так как в любой момент может быть отчужден в пользу кого-либо иного лица.

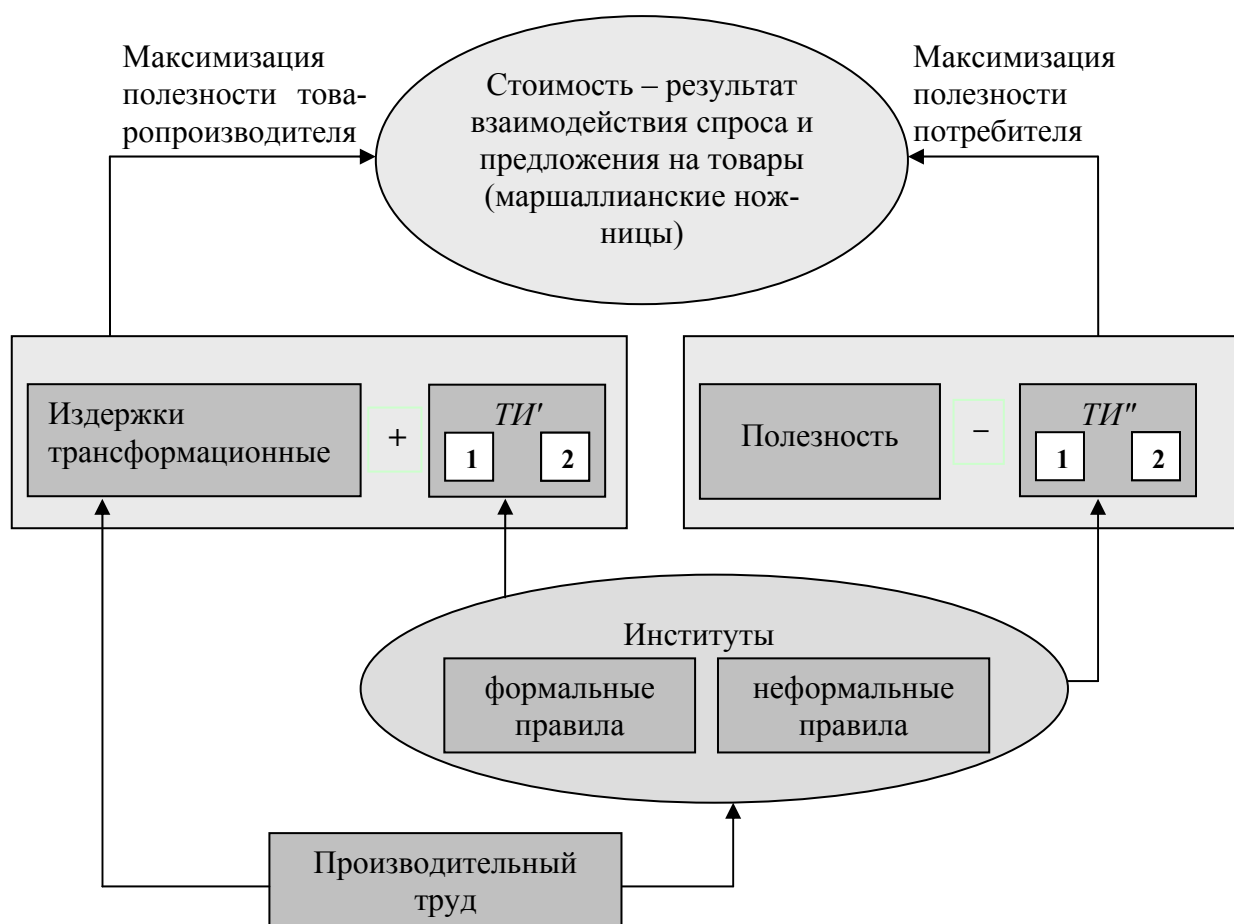
Указанное обстоятельство имеет принципиальное значение для нового понимания категории стоимости с позиций неoinституциональной теории. Размеры транзакционных издержек как товаропроизводителя, так и потребителя определяются качеством институциональной среды. А именно – чем совершеннее действующие в обществе устойчивые формальные и неформальные нормы, регулирующие принятие решений, функционирование и взаимодействие социально-экономических субъектов [112, 5], тем меньшие транзакционные издержки они несут. Отсюда можно сделать логическое умозаключение, построенное на суждениях с функциональным отношением [113, 189]: поскольку транзакционные издержки определяют стоимость, а они в свою очередь зависят от степени совершенства действующих институтов, постольку действующие институты также являются одним из факторов формирования стоимости.

Исходя из этих позиций, всякая общественно полезная деятельность, направленная на совершенствование институциональной среды, представляет собой производительный труд, то есть не просто создающий потребительские полезности, но формирующий стоимость, как особое общественное явление. В этом смысле производительным может считаться, например, товарный продукт труда юристов (улучшает формальные правила, регулирующие принятие решений), врачей, учителей, артистов (улучшает неформальные правила) и др.

В отличие от классического понимания производительного труда в интерпретации Дж.С. Милля как такого труда, который воплощен в долговременных (долговечных) полезностях, предложенная его трактовка с одной стороны, несколько шире, а с другой – уже. Шире – поскольку не ограничивает содержание производительного труда только формированием долговременных полезностей в их функциональной связи с богатством нации как совокупности накапливаемых вещей, но включает в себя также тот труд, который создает богатство в форме, например, отработанного законодательства. Ибо, как подчеркивает Дж. Бьюкенен: "Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени" [114, 366]. А несколько уже – поскольку не всякий полезный труд, формирующий блага, предназначенные для потребления, признается теперь производительным, но только тот, который получает товарную форму. Поэтому несомненно полезный труд, например, домохозяйек, учи-

телей, парламентариев, но не имеющий товарной формы, не считается производительным. В этом отношении принципиальна работа К. Маркса, который проводил четкое разграничение между полезным и абстрактным трудом и выдвигал условием формирования стоимости общественное признание абстрактного труда через товарный обмен, остается незыблемой. Впрочем, как и позиция неоклассиков, например А. Пигу, который определял национальный доход, как все покупаемое за деньги, а прирост национального дохода – если за товар предложено больше денег, чем было израсходовано на его создание [107, 158].

Вновь сформулированную концепцию стоимости можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 5.1)



1 – информационные издержки транзакций.  
2 – транзакционные издержки воздействия.

**Рис. 5.1. Концептуальная схема неинституциональной модели стоимости**

Как следует из рисунка, стоимость является результатом взаимодействия спроса и предложения на товары, то есть такие продукты труда, которые обладает общественной потребительной стоимостью и произведены для купли-продажи (за деньги). С одной стороны – это максимизация полезности товаропроизводителя, с другой – максимизация полезности потребителя. Стоимость находится в равновесной точке относительно этих двух категорий. В свою очередь спрос и предложение распадаются на следующие составляющие. Для производителя – это издержки трансформации плюс трансакционные издержки ТИ', а для потребителя – это полезность за вычетом трансакционных издержек ТИ". Трансакционные издержки обеих сторон хозяйственного процесса состоят из информационных издержек трансакций и трансакционных издержек воздействия. Институциональная среда (формальные и неформальные правила принятия решений) оказывает непосредственное влияние на величину ТИ' и ТИ". А во главе всего стоит производительный труд, который формирует издержки трансформации товаропроизводителя и оказывает влияние на институциональную среду.

Исходя из позиций неоинституциональной теории, заслуживает внимания предложенная в [115] информационная концепция стоимости, согласно которой "...трудовая деятельность людей по своему содержанию представляет собой деятельность информационную, а трудовые затраты могут быть представлены в виде информации, закодированной в продуктах и результатах труда. Производство новой информации происходит путём переработки информации ранее известной. Стоимость, которая возникает в результате информационного взаимодействия, зависит от индивидуальных достижений, подлежит эффекту морального старения, её величина быстро изменяется в течение короткого периода времени" [115, 274]. В этой связи следует только отметить, что факт наличия связи между информационной деятельностью рыночных агентов и формированием стоимости не вызывает особых возражений. Однако, это не означает, что только информация должна рассматриваться в качестве определяющих ее факторов.

Неоинституциональная концепция стоимости, признающая производительным любой общественно полезный труд, принимающий товарную форму, позволяет решать практический вопрос об измерении прироста стоимости или добавленной стоимости, которая и составляет объект данного исследования. Действительно, при такой

постановке вопроса субъектом стоимости становится предприниматель в широком смысле слова – то есть физическое или юридическое лицо (предприятие, организация), результатом деятельности которого является товар (в виде предмета, работы или услуги). Прирост стоимости (добавленная стоимость) имеет место, если стоимость созданного и проданного им товара превышает стоимость ранее произведенных товаров, купленных и использованных для его производства и, учитывая структуру цены, равен сумме заработной платы, ренты, процента и прибыли.

С позиций бухгалтерского учета, который занимается количественным измерением результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности, добавленная стоимость – это доходы за вычетом расходов на приобретение материальных ресурсов. Здесь важно подчеркнуть, что бухгалтерский учет также не делает различия между тем, что есть товарным результатом труда – предмет длительного или кратковременного пользования, работа или услуга. Ибо в теории бухгалтерского учета доход считается признанным, если он заработан (т.е. имеются в наличии активы, представляющие собой продукт полезной деятельности) и реализован на рынке (получен) [55, 238].

Согласованность неоинституциональной концепции стоимости с принципами бухгалтерского учета имеет важное теоретическое и практическое значение для налогообложения добавленной стоимости. Теоретическое значение состоит в том, что объект налогообложения не является чем-то случайным, но имеет свое основание в фундаментальных категориях экономической науки. А практическое значение заключается в наличии технической возможности установить его размеры (настолько точно, насколько это позволяет бухгалтерский учет).

На макроэкономическом уровне сумма всех стоимостей, добавленных субъектами предпринимательской деятельности, формирует валовой национальный продукт (ВНП), который есть не чем иным, как "... добавленной стоимостью, созданной всеми факторами производства, которыми владеют резиденты, включая факторы производства, физически размещенные за рубежом " [116, 43]. Этот показатель, наряду с валовым внутренним продуктом (ВВП), который не включает доходы, заработанные за границей, является главным индикатором состояния национальной экономики. Они же (ВНП и ВВП) используется для межгосударственных сравнений.

Разумеется, данные показатели тоже не лишены недостатков. Как отмечают специалисты Всемирного банка, ВВП на душу населения абстрагируется, например, от проблем охраны окружающей среды и не учитывает еще некоторые важные обстоятельства, например, что ВВП, как правило, выше в холодных странах, где люди больше тратят денег на отопление и тёплую одежду, чем в странах с мягким климатом, где люди чувствуют себя комфортно в лёгкой одежде на свежем воздухе [117, 237]. Тем не менее, ничего лучшего для этих целей пока еще не создано и вряд ли будет предложено в ближайшие годы.

Подводя краткие итоги изложенному, можно выделить следующие положения, определяющие дальнейший анализ добавленной стоимости и ее налогообложения. Эта концепция:

(а) не проводит различия между производительным и непроизводительным трудом в классическом понимании, поскольку, если исходить с позиций неoinституциональной теории, любой труд может быть признан производительным, если он имеет товарную форму и положительно оценен покупателем. Труд адвоката, как и труд артиста улучшает институты (формальные и неформальные правила, регулирующие принятие решений) и снижает трансакционные издержки, а следовательно, оказывает влияние на стоимость;

(б) делает упор на хозяйствующем субъекте, производящем товары (предметы, работы, услуги), предназначенные для продажи на рынке. Тем самым подчеркивается, что только рыночный обмен продуктами полезной деятельности хозяйствующих субъектов позволяет достоверно идентифицировать добавленную стоимость (с помощью маршаллинских ножниц). Если товар не реализован на рынке, то о величине его стоимости можно только догадываться, или, выражаясь более корректно, данная вещь не смогла проявить себя в качестве товара, а поэтому не обладает атрибутом стоимости. И только реализация товара хозяйствующим субъектом, признанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета и подтвержденная документально, позволяет достоверно определить добавленную стоимость как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Последнее обстоятельство имеет принципиальное значение с позиций налогообложения добавленной стоимости, так как только нечто измеримое количественно может быть его объектом.



## 5.2. Место НДС в системе налогообложения хозяйствующих субъектов

Добавленная стоимость характеризует конечные экономические результаты функционирования хозяйственных систем как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. В этом смысле она выступает в качестве естественного объекта налогообложения, поскольку, при прочих равных условиях, именно прирост стоимости, а не ее источник целесообразно использовать для формирования доходов, отвлекаемых из хозяйственного оборота с целью финансирования общественных расходов.

Проблемам исследования экономической сущности и механизма налогообложения добавленной стоимости посвящены работы многих отечественных специалистов, среди которых можно назвать А. Крысоватого [119], И. Лунину [121], П. Мельника [7], В. Регурецкого [120], А. Соколовскую [6], В. Вишневого [22; 118] и др. Тем не менее, многие аспекты этих проблем требуют дальнейшей разработки, особенно с учетом того, что в Украине, в связи с несовершенством действующего законодательства, периодически подымается вопрос о нецелесообразности взимания НДС как такового и необходимости использования альтернативных фискальных инструментов (см., например, М. Павличенко [122]; Ю. Тимошенко [123]; Махмудов и Найденов [124] и др.).

Начать рассмотрение вопроса можно с констатации того факта, что национальный продукт (то, что произведено в экономике) и национальный доход (то, что получают факторы производства – труд и капитал) по определению равны. Отсюда следует, что одинаковыми по величине должны быть единый налог на производство (налог, которым по единой ставке облагается стоимость, добавленная в каждом звене производственной цепочки) и единый налог на доходы (налог, которым по единой ставке облагаются все источники доходов). Иными словами, универсальный налог на продажи есть не что иное, как единый налог на производство, который, в свою очередь, эквивалентен единому подоходному налогу.

Производство любого конечного продукта, как правило, состоит из нескольких этапов. Правительство может взимать налог в конце производственного процесса или на каждой его стадии. Налог, который взимается на каждом этапе производства – это налог на добавленную стоимость, а в конце производственного процесса (на предметы потребления) – налог на розничные продажи. Следовательно,

можно утверждать, что налог на добавленную стоимость и налог на розничные продажи являются эквивалентными, и оба они равны пропорциональному подоходному налогу [125, 512].

Однако, следует отметить, что указанное равенство построено на неявном допущении о том, что капитал как фактор производства уже имеется в наличии и не поднимается вопрос о его происхождении. Если же проанализировать более общую ситуацию, в которой капитал рассматривается с позиций его генезиса, то есть как результат ранее сделанных сбережений, то сформулированные выше выводы следует скорректировать.

Сбережения являются источником дополнительных поступлений – процентов. Однако последние составляют не самостоятельный (автономный) источник средств, а являются функцией распределения первичных доходов. Поэтому, исходя из классического принципа платежеспособности (горизонтального равенства) [51, 94], процентные доходы, как результат сбережений (то есть одного из альтернативных способов использования ранее полученных индивидом средств), не должны составлять объект налогообложения. В противном случае индивиды, обладающие равной платежеспособностью, будут нести различные налоговые обязательства, то есть будут подвергаться налоговой дискриминации. С учетом указанного можно показать, что НДС равен не подоходному налогу (income tax), который предусматривает обложение всех источников доходов, в том числе процентных, а налогу на заработанные доходы (earned income) [19, 236]. Это означает, что он обладает тем ценным свойством, что не нагружает сбережения. В этом отношении НДС предпочтительнее обычного подоходного налога, поскольку создает более благоприятные условия для инвестиций и развития национальной экономики.

Однако важно подчеркнуть, что приведенный вывод справедлив только в отношении так называемой потребительской формы (consumption type) налогообложения добавленной стоимости, согласно которой капитальные товары освобождены от налогообложения, а поэтому, в полном соответствии с названием, налог распространяет свое действие только на потребление. Кроме потребительской существуют еще валовая (gross product) и доходная (income) формы НДС [12, 125-127]. Разница между ними заключается в используемом подходе к налогообложению основных фондов (инвестиционных товаров). Для пояснения тезиса этого приведем следующий пример.

Предположим, что в отчетном периоде некоторое предприятие

израсходовало на цели бизнеса 1 млн. грн., в том числе 500 тыс. грн. – на приобретение оборудования, а остальные 500 тыс. грн. – на покупку сырья, материалов и прочих товаров, необходимых для обеспечения текущего производственного процесса.

В случае применения валовой формы налогообложения стоимость приобретенных инвестиционных товаров не вычитается из налоговой базы, и, следовательно, подпадает под налог. При прочих равных условиях это означает удорожание инвестиций и стимулирует замену капитала трудом, что может замедлять экономическое развитие. Кроме того, у предприятия появляются дополнительные аргументы в пользу самостоятельного изготовления необходимого ему оборудования вместо его приобретения на рынке, что с общеэкономических позиций означает нерациональное использование ограниченных ресурсов.

В случае использования доходной формы в соответствии с общепринятыми правилами расчета доходов (прибыли) предприятию будет позволена скидка, но только на сумму амортизации приобретенного оборудования. Если, например, его полезный срок службы составляет 10 лет, то предприятие может ежегодно вычитать из налоговой базы 50 тыс. грн. ( $500/10$ ) от закупочной цены (по линейному методу амортизации). Очевидно, что теперь его потери будут несколько меньшими, чем в рассмотренном выше варианте с валовой формой налога, а сам он в значительной мере напоминает обычный подоходный налог для юридических лиц (то есть на прибыль предприятий).

И, наконец, потребительская форма налога, как уже отмечалось выше, дает скидку на полную стоимость приобретенных инвестиционных товаров, то есть всё потребление предприятия немедленно вычитается из налоговой базы. Поэтому очевидно, что именно эта форма является наиболее благоприятной для инвестиций и лучше соответствует целям экономического роста, чем налог на прибыль предприятий.

Поскольку при исчислении НДС в качестве налогооблагаемой базы выступает добавленная стоимость, постольку способы определения этого налога определяются спецификой тех методов, которые используются для ее расчета. Исходя из обоснованной выше концепции стоимости, субъектом которой являются физические или юридические лица (предприятия, организации), производящие товары (в виде предметов, работ или услуг), можно идентифицировать сле-

дующие методы исчисления суммы обязательств по НДС (*VAT*) [126]:

(1) аддитивный прямой или счетный метод –

$$VAT = t(W + P), \quad (5.1)$$

где *W* – заработная плата;

*P* – факторная прибыль (проценты, рента и прибыль);

*t* – ставка налога;

(2) косвенный аддитивный метод, называемый так, поскольку предварительно сама добавленная стоимость не рассчитывается, а только определяются налоговые обязательства на ее составляющие –

$$VAT = tW + tP; \quad (5.2)$$

(3) прямой метод вычитания (иногда называемый перенесенным или трансфертным налогом на бизнес – *business transfer tax*) –

$$VAT = t(O - I), \quad (5.3)$$

где *O* – выпуск (результат);

*I* – расход (затраты);

(4) косвенный метод вычитания, известный также как метод накладных (*invoice method*) или кредитный метод (*credit method*)

$$VAT = tO - tI. \quad (5.4)$$

Как следует из данных, представленных в табл. 5.1, конечные результаты расчета НДС каждым из перечисленных методов являются идентичными.

Однако, на практике наибольшее распространение получил метод накладных (косвенный метод вычитания), который предполагает расчет размера налоговых обязательств путём вычитания из величины выходящего (*output*) НДС, который начислен на стоимость реализованной продукции, суммы входящего (*input*) НДС, начисленного на стоимость материальных ценностей, приобретенных налогоплательщиком у других лиц для производственных нужд. При использовании этого метода налогоплательщик уплачивает в бюджет только разницу между указанными двумя суммами и подает в налоговые органы декларацию, в которой, наряду с прочей обязательной информацией, сообщает два главных для расчёта обязательств показателя: общую стоимость реализованной продукции и общую стоимость приобретённых товаров и услуг.

Таблица 5.1.

## Методы расчета обязательств по налогу на добавленную стоимость

Показатели, тыс.грн.	Стадии производства			
	Предприятие А: производитель	Предприятие В: Оптовая тор- говля	Предприятие С: розничная тор- говля	Всего
Прямой аддитивный метод				
Зарплата	150	300	200	650
Факторная прибыль	100	200	50	350
Всего	250	500	250	1000
<i>VAT(20%)</i>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>200</b>
Косвенный аддитивный метод				
Зарплата	150	300	200	650
Налог на зарплату	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>40</b>	<b>130</b>
Факторная прибыль	100	200	50	350
Налог на прибыль	<b>20</b>	<b>40</b>	<b>10</b>	<b>70</b>
<i>VAT(20%)</i>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>200</b>
Прямой метод вычитания				
Продажи	350	850	1100	2300
Покупки	100	350	850	1300
Сальдо	250	500	250	1000
<i>VAT(20%)</i>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>200</b>
Косвенный метод вычитания (метод накладных или кредитный)				
Продажи	350	850	1100	2300
Налог на продажи	<b>70</b>	<b>170</b>	<b>220</b>	<b>460</b>
Закупки	100	350	850	1300
Налог на закупки	<b>20</b>	<b>70</b>	<b>170</b>	<b>260</b>
<i>VAT(20%)</i>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>200</b>

Широкое распространение данного метода объясняется следующими причинами.

Во-первых, наиболее важным представляется то обстоятельство, что метод накладных привязывает налоговую задолженность к сделке, то есть тому действию, которое связывает как минимум двух независимых контрагентов, заинтересованных в предоставлении правдивой информации другой стороной. Это делает его более совершенным с правовой, информационной и технической точек зрения. При этом накладная является главным документом для осуществления сделки и для правильного расчета налоговой задолженности.

Во-вторых, он создает благоприятную почву для налогового администрирования и налогового аудита. Как показал опыт некоторых стран, которые применяют не метод накладных, а метод вычитания (например, Бенин и Мавритания [126, 5]), отсутствие накладной по каждой сделке создает сложные технические проблемы для правильного исчисления размера налоговых обязательств, поскольку возникает необходимость комплексной ревизии хозяйственной деятельности с целью проверки правильности исчисления доходов и расходов предприятия, подлежащих налогообложению.

В-третьих, данный подход удобен в том случае, когда в стране применяются несколько различных ставок налога (в том числе нулевая при экспорте товаров и/или услуг, а также пониженные социального характера или повышенные на предметы роскоши). Если используются иные способы расчета налоговых обязательств, чем метод накладных, то дифференцировать ставки НДС не представляется возможным, поскольку в этом случае требуется организовать ведение отдельного учета по всем покупкам и продажам, облагаемым по разным ставкам, а обычный финансовый учет на предприятиях, основанный на бухгалтерских стандартах, как правило, этого не предусматривает.

Исходя из указанного, именно метод накладных (кредитный) наиболее часто применяется на практике. При этом, в отличие от других способов, налоговые обязательства легко рассчитать за любой необходимый период: ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно и даже ежедневно (в идеале – в реальном режиме времени).

Механизм начисления НДС имеет ещё одну важную особенность: как и любой налог, основанный на определении финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий, он прямо зависит от правил признания доходов и расходов и, следовательно, от используемых для этого учетных стандартов и процедур. Налоговое законодательство в данном отношении, как правило, основано на принципах, которые выработаны теорией бухгалтерского учета, для которой определение результатов хозяйственной деятельности является главной дисциплинарной задачей. В теории и на практике известны несколько различных подходов к признанию доходов и расходов, определяющих размер налоговых обязательств за отчетный период.

Первый. Метод начислений (*accrual basis*), основанный на теории бухгалтерского учета, который в трактовке ЕС (ст. 31 директивы

№ 4) гласит, что: "... account must be taken of income and charges relating to the financial year, irrespective of the date of receipt or payment of such income or charges" [33].<sup>1</sup>

При этом доход не может быть признан до тех пор, пока он: (а) не заработан; (б) не реализован. Естественно, что никакие поступления денег за произведенные товары и неоказанные услуги не могут считаться заработанными доходами. Сначала нужно фактически сделать нечто полезное, прежде чем претендовать на доход.

Что же касается признания реализации доходов, то в бухгалтерском учете они должны отражаться в допустимо ранний момент после того, как можно достоверно оценить увеличение стоимости. На практике доходы могут признаваться еще в течение производственного процесса, по его завершению, в момент продажи товара, и, наконец, в момент получения денег (табл. 5.2).

Иногда метод начислений (accrual basis) несколько упрощенно понимают как признание доходов по признаку отгрузки товара, противопоставляя его так называемому "кассовому методу" в обыденном понимании (то есть по факту поступления денег). Как видно из представленной таблицы, такое противопоставление нельзя признать корректным, ибо согласно accrual basis доход может быть признан реализованным как по критерию отгрузки товара, так и по критерию его оплаты (но разумеется только после производства и передачи товарно-материальной ценности покупателю), и даже (как, например, в случае с золотом) еще до отгрузки товара, а уже в момент завершения производства.

Что же касается расходов, то они возникают, когда товары или услуги используются в процессе создания дохода. Естественно, что никакие предварительные (авансовые) платежи за еще не полученные товары, работы или услуги расходами не признаются. Указанные положения уже зафиксированы в украинских стандартах бухгалтерского учета (1, 2, 3, 15, 16).

Второй. Метод оплаты, или кассовый метод, в налоговом (не бухгалтерском) понимании. В соответствии с этим методом налоговые обязательства (включая и необходимость уплаты налога) возникают в момент оплаты, вне зависимости от того, был отгружен (по-

---

<sup>1</sup> "В учет должны приниматься доходы и расходы, относящиеся к финансовому году, вне зависимости от даты поступления или выплаты денег".

ступил) товар, а также оказана (получена) услуга или нет.

**Таблица 5.2.**

**Четыре момента реализации товаров и услуг (бухгалтерский подход) [55, 239]**

Время отражения	Критерий	Примеры
В течение процесса производства	Установление цены, основанной на договорных или общих деловых условиях, или существование рыночных цен для различных стадий производства	Начисления; долгосрочные договоры; прирост активов
На момент завершения производства	Существование определенной рыночной цены или стабильной рыночной цены. Никаких существенных затрат на подготовку к продаже	Драгоценные металлы, сельскохозяйственные продукты; услуги
На момент продажи	Установленная цена на продукт. Обоснованный метод оценки суммы, которую можно получить. Оценка всех существенных расходов	Продажа большей части товаров
На момент получения денег	Невозможность оценить полученные активы с разумной степенью точности. Вероятны дополнительные существенные расходы, которые не могут быть оценены с разумной степенью точности на момент продажи	Продажа в рассрочку; обмен на основные средства без достоверно установленной стоимости

И, наконец, третий, гибридный метод, когда применяются два вышеуказанных подхода одновременно. То есть доход признается полученным или по факту отгрузки продукции, или по факту поступления денег (вне зависимости от того, когда можно достоверно оценить реальное увеличение стоимости), а расход – по факту оплаты продукции или по факту выплаты денег (вне зависимости от того, были фактически товары или услуги использованы в процессе создания дохода)

На практике находят применение все три метода, но наилучшим следует признать метод поставки, или начислений. В пользу преимущественного использования этого метода можно выдвинуть тот аргумент, что признание доходов и расходов по правилу начисления



более тесно связано с экономической сущностью НДС как налога на потребление товаров и услуг. Это объясняется тем, что момент поставки лучше отражает факт их последующего потребления, чем момент оплаты, которая, с одной стороны, функционально связана с потреблением, но, с другой стороны, может не иметь к нему прямого отношения (если, например, предварительно оплаченные товары, так и не будут представлены покупателю), хотя с технической точки зрения (в условиях отсутствия коррупции или по крайней мере ее невысокого уровня) удобно применять комбинированный метод, использование которого предусмотрено Шестой директивой ЕС.<sup>1</sup>

Еще один аргумент состоит в том, что использование этого метода позволяет обеспечить более стабильные поступления в бюджет, чем при использовании кассового метода. Ибо метод начисления, прямо связан с фактическим движением товарно-материальных ценностей и производством ВВП, которые относительно легко поддаются проверке и фиксируются в официальной отчетности и статистике, в то время как признанием доходов и расходов по моменту оплаты (без фактического движения товаров и услуг) можно легко манипулировать с целью ухода от уплаты налогов.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий применение кредитного метода расчета обязательств по НДС (табл. 5.3).

Допустим, что три налогоплательщика: рудник, металлургическое предприятие и автомобильный завод выступают по отношению к друг другу как контрагенты в последовательных стадиях производства. Первое предприятие добывает железную руду и продаёт её второму за 200 тыс. грн. В свою очередь второй контрагент (металлургическое предприятие) из этой руды производит сталь и реализует её автомобильному заводу за 400 тыс. грн. Из этого сырья завод изготавливает автомобили и отпускает их населению за 500 тыс. грн. Предположим также, что данные заводы производят, продают и по-

---

<sup>1</sup> Согласно ст. 10 части 2 сводного текста Шестой директивы ЕС: "Момент налогового обязательства наступает и налог подлежит взысканию при поставке товаров или предоставлении услуг. ... Однако, если оплата подлежит зачислению на счет до предоставления товаров или услуг, налог подлежит взиманию при получении оплаты и по полученной сумме". Что касается налогового кредита, то в п. 2 ст. 17 указано, что: "При условии, что товары и услуги используются в целях налогооблагаемых сделок, налогооблагаемое лицо имеет право вычесть из налога, который оно обязано оплатить ... причитающийся или оплаченный налог на добавленную стоимость в отношении товаров или услуг, предоставленных или подлежащих предоставлению ему другим налогооблагаемым лицом".

купают только эту продукцию. Ставка НДС равна 20 %.

**Таблица 5.3.**

**Исчисление НДС кредитным методом (методом накладных)**

№ п/п	Показатели, тыс. грн.	Добыча железной руды	Производство стали	Производство автомобилей
1	Продажи (без учёта НДС)	200	400	500
2	Покупки (без учёта НДС)	0	200	400
3	НДС с продаж (20% от строки 1)	40	80	100
4	Представляемый зачёт на НДС с покупки (20% от строки 2)	0	40	80
5	Уплаченный НДС (строка 3 – строка 4)	40	40	20

Как видно из таблицы, все три предприятия, представляющие последовательные стадии производства, уплачивают НДС, равный 100 тыс. грн. (40+40+20). Общая сумма налога равна величине выходящему НДС автомобильного завода, т.е. по сути, налогу на розничные продажи. Это говорит о родстве этих налогов на потребление, хотя каждый из них обладает своими преимуществами и недостатками, которые можно выявить при сравнении по следующим критериям.

*Нейтральность.* Важнейшим свойством каждого налога является его налоговая нейтральность, то есть минимальное искажающее воздействия на выбор хозяйственных решений рыночными агентами. В идеальной налоговой системе такие решения должны определяться исключительно соображениями экономической эффективности, а не налоговыми причинами (за исключением тех случаев, когда налоги сознательно используются правительством для корректировки рыночных провалов).

Как было показано ранее, бремя НДС в конечном счете ложится на потребителей, и поэтому он нейтрален в отношении многих экономических решений, в частности, не влияет на стоимость капитала и потому не искажает выбора между сбережением и потреблением, капиталом и трудом. В терминах теории оптимального налогообложения он не оказывает эффекта замещения между сбережением и потреблением (хотя, как и всякий иной налог, имеет эффект дохода).

Однако, если принять во внимание, что в случае нарушения механизма функционирования НДС, обусловленного, например, несовершенством налогового законодательства и/или неудачным администрированием, он также может оказывать искажающее воздействие на хозяйственные решения (как это имеет место в Украине в связи с несвоевременным возмещением НДС налогоплательщикам).

Налог на розничные продажи, в принципе, также можно считать неискажающим (нейтральным). Чистый налог на продажи (то есть налог, установленный исключительно для потребительских товаров) имел бы тот же эффект, что и НДС. Однако на практике в реальном мире налог на продажи гораздо менее "чистый", чем хорошо поставленный НДС. "U.S. experience with the retail sale tax, – отмечает Дж. Карлсон, – indicates that about 20 percent of total sales taxes revenue is derived from the taxation of capital equipment and other business purchases. Taxation of business purchases burdens both investment and export" [12, 132].<sup>1</sup> Кроме того, в отличие от типичного НДС, налог на продажи обычно предусматривает льготы для многих товаров и услуг, предоставляемых потребителям, что также искажает их выбор.

*Административные издержки.* Налогообложение добавленной стоимости имеет место на каждой стадии производственно-распределительной цепи, а розничных продаж – только на одной. Отсюда преимущества и недостатки рассматриваемых налогов.

В случае обложения продаж налоговая отчетность и налоговый контроль приходятся только на одно звено – розничного торговца. Поэтому если плательщики сознательные и не склонны к злоупотреблениям, а администрирование поставлено хорошо, то его издержки могут быть относительно низкими. НДС в этом отношении сложнее, поскольку он должен учитываться и проверяться на всех стадиях продвижения товара к конечному потребителю. Это с одной стороны. А, с другой стороны, с налогом на розничные продажи связана такая сложная проблема администрирования, как необходимость обеспечить освобождение от налога покупки хозяйствующих субъектов, а также не допустить уклонения от уплаты налога физических лиц под видом покупок, предназначенных для хозяйственной деятельности.

---

<sup>1</sup> Опыт США с налогом на розничные продажи свидетельствует, что около 20 процентов общих доходов от налога на розничные продажи происходит от налогообложения капитального оборудования и других приобретений для бизнеса. Налогообложение покупок для бизнеса обременяет как инвестиции, так и экспорт".

Кроме того, налог на розничные продажи труден для аудита. В случае взимания НДС, все продажи подлежат налогообложению и продавцу не нужно проводить различие между налогооблагаемыми и необлагаемыми продажами. Он обязан отчитаться по налогу, уплаченному на покупки, для того чтобы получить зачет налога на факторы производства. Это облегчает аудит налоговых обязательств.

Наконец следует принимать во внимание то обстоятельство, что количество розничных торговцев всегда больше, чем число предприятий-плательщиков НДС. Поэтому он имеет то преимущество, что "... большая часть поступлений собирается с относительно небольшого числа источников, которые значительно легче контролировать, чем мириады небольших раздробленных организаций" [125, 744].

*Уклонение от уплаты налога.* По мнению некоторых экспертов, НДС имеет ряд преимуществ перед налогом на продажи в части предотвращения уклонения от налогообложения. "Во-первых, необходимо соответствующее документальное подтверждение суммы НДС к возмещению при расчёте налоговых обязательств. Во-вторых, порядок уплаты НДС создаёт стимулы для поставщиков и покупателей к добросовестному оформлению сделок. В-третьих, для аудита возможен двухсторонний контроль: как со стороны покупателя, так и со стороны продавца. В-четвертых, значительно ниже риск потерь налога на импортируемые товары у НДС, так как он взимается при таможенном оформлении груза, тогда как налог с продаж поступает в бюджет после первой продажи внутри страны" [127, 13]. Однако сам факт наличия множества промежуточных звеньев в цепи между товаропроизводителем и потребителем создает удобные возможности для злоупотреблений. Если, например, пользуясь правилом первого из наступивших событий перевести деньги на "обналичивающую фирму", которая исчезает до момента проверки, то бюджет может недосчитаться значительной части причитающихся ему доходов, и, более того, вынужден будет возмещать НДС из бюджета. В монографии [62] описаны десятки различных способов уклонения от уплаты НДС, которые практикуются в Украине, и отмечено, что "... незаконный возврат НДС, в сочетании с применяемыми методами уклонения от налогообложения, стал весьма существенным фактором, влияющим на снижение поступлений НДС в бюджет" [62, 116].

Поэтому, с одной стороны, можно утверждать, что при взимании НДС потери бюджета от уклонения могут быть больше, чем при

использовании налога с продаж, но вероятность своевременного обнаружения злоупотреблений налогоплательщиков также значительно выше [128]. Однако, с другой стороны, если предприятие работает вне сферы контроля налоговых органов, в результате уклонения правительство может потерять всю сумма налога с продаж, в то время как при взимании НДС он хотя бы частично поступит в доходы бюджета [129]. Поэтому в условиях низкой сознательности налогоплательщиков, высокого уровня коррупции и слабого администрирования перспективы эффективного взимания налога на розничные продажи можно расценить как неблагоприятные.

В целом, с учетом вышеуказанного не существует однозначного ответа на вопрос о том, какой из рассмотренных налогов на потребление предпочтительнее. Многие зависит от выбранного способа расчета налоговых обязательств, степени совершенства налогового законодательства, уровня коррупции, слаженности механизма администрирования и других факторов. поэтому представляется справедливой точка зрения А. Тайт, который считает, что "... retail sale tax is efficient at relatively low rates, but is increasingly difficult to administer as rates rise"<sup>1</sup> [126, 19], что, собственно, и подтверждается практикой – в отличие от НДС налог на розничные продажи не применяется на национальном уровне в качестве одного из основных источников государственных доходов, но используется главным образом как вспомогательный источник доходов для субнациональных уровней власти.

Как отмечалось выше, НДС (в своей потребительской форме) эквивалентен налогу на заработную плату, полученную в течение жизненного цикла потребителя. Поэтому он формирует те же стимулы и искажения, которые присущи прямому налогообложению заработной платы: приводит к нарушениям в предложении рабочей силы и способствует увеличению собственного производства домашних хозяйств.

При этом, однако, в отличие от налога на заработную плату, который, как правило, содержит множество различных специфических льгот, особых режимов, исключений (например, в пользу приобретения жилья, инвестиций в облигации местных и государственных

---

<sup>1</sup> "... налог на розничные продажи является эффективным при относительно низких ставках, но его очень сложно администрировать, если ставки возрастают".

займов и др., в том числе обусловленных влиянием групп интересов и несовершенством демократического механизма принятия фискальных решений) налог на добавленную стоимость все же является более нейтральным, так как оставляет потребителя перед простым выбором – между приобретением товара или отказом от его покупки, но при условии, что в стране применяется единая ставка налога. Если же законодательство предусматривает возможность использования повышенных и/или пониженных ставок НДС, с целью придания этому налогу свойств прогрессивности, то в этом отношении его преимущества становятся не такими очевидными. Поэтому, как отмечают западные эксперты: "After nearly two decades of experience with the value-added tax, European fiscal authorities have concluded that the benefits of multiple rates are not worth the cost"<sup>1</sup> [12, 142].

Следует также учитывать, что, в отличие от НДС, налог на заработную плату оказывает неравномерное влияние на различные сектора экономики, поскольку между ними всегда имеются различия по удельному весу труда, капитала и природных факторов в добавленной стоимости. Поэтому налогообложение заработной платы ведет к неравномерной налоговой нагрузке, которая усугубляется различными возможностями предприятий в уклонении от уплаты этого налога. В фискальных системах транзитивных экономик, применяющих оба рассматриваемых налога одновременно (Украина, Россия, Белоруссия и др.), снижение ставок НДС при одновременном росте относительного значения подоходного налога может привести к дальнейшему искажению структуры экономики в пользу добывающих отраслей и ослабит позиции обрабатывающих (особенно высокотехнологичных).

В целом, экономическая теория не дает однозначного ответа о целесообразности применения НДС вместо альтернативных источников государственных доходов (налога на розничные продажи и налога на заработную плату). С одной стороны, можно сказать, что важными преимуществами НДС являются: (а) его нейтральность в отношении многих хозяйственных решений (в том числе об инвестициях); (б) преимущества в части организации внешней торговли (освобождение от НДС экспортируемых товаров); (в) устойчивые по-

---

<sup>1</sup> "После двух десятилетий опыта с налогом на добавленную стоимость Европейские фискальные власти пришли к выводу, что выгоды множественных ставок не стоят затрат".

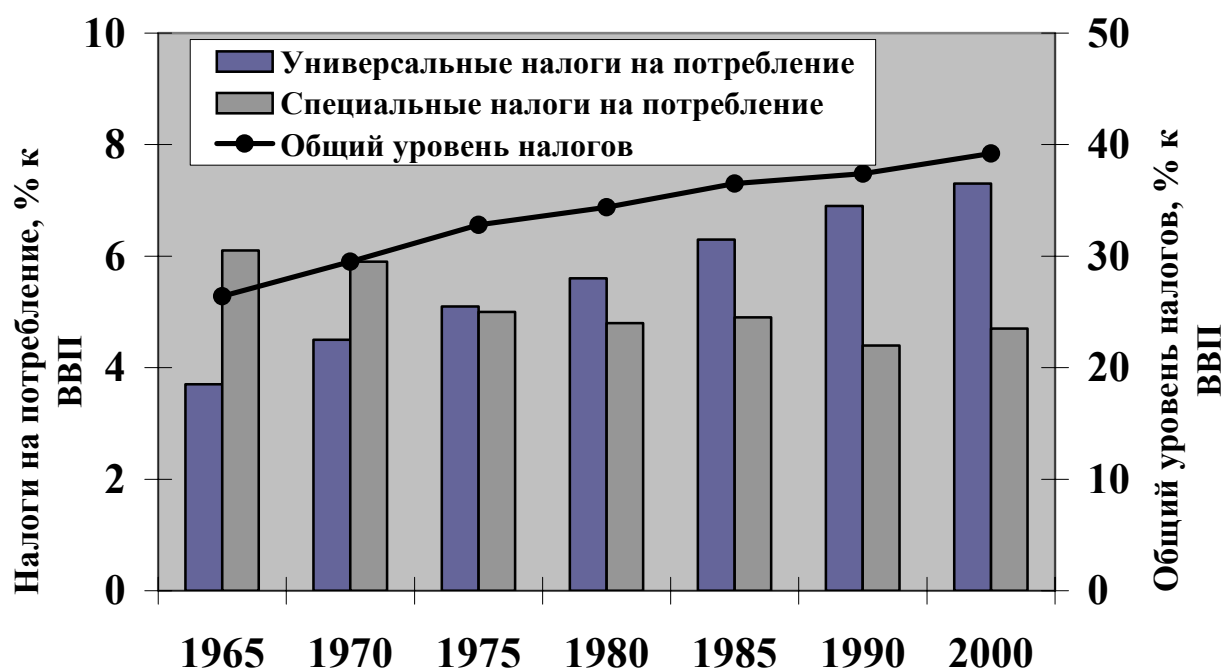
ступления в бюджет (по частям по мере продвижения товара от производителя к потребителю); (г) встроенный механизм самоконтроля налогоплательщиков, удобные технические возможности для аудита и выявления фактов уклонения от его уплаты. С другой стороны, он: (а) требует хорошо поставленного учета и администрирования; (б) является пропорциональным, что не всегда удобно с позиций перераспределения доходов по соображениям социальной справедливости; (в) содержит возможности для уклонения от уплаты путем манипуляций с платежами и документами. Поэтому каждой стране следует находить свои пути решения проблем НДС.

В этом связи следует только отметить, что для Украины, которая провозгласила курс на интеграцию в Европейские экономические структуры, вопрос о выборе или отказе от НДС не стоит – очевидно, что он будет применяться, пока этот курс остается неизменным. Иное дело, что необходимо обеспечить более полное использование потенциальных возможностей, которые предоставляет этот фискальный инструмент, перестроить механизм действия НДС таким образом, чтобы он не только не препятствовал эффективному развитию экономики (как это теперь наблюдается в Украине), но напротив, стал важным фактором ее стабильного экономического роста. Важной предпосылкой решения этой проблемы является критическое обобщение опыта развитых Европейских стран, в которых сфера влияния НДС неуклонно повышается и которые сумели обеспечить эффективное функционирование механизма действия этого налога.

### **5.3. Зарубежный опыт использования НДС**

НДС является одним из наиболее распространённых в мире косвенных налогов. На протяжении последних десятилетий XX века удельный вес НДС в доходах бюджета развитых стран неуклонно повышается. Как отмечают специалисты ОЭСР, "... the mix of taxes on goods and services has fundamentally changed. A fast growing revenue source has been general consumption taxes, especially the value added tax (VAT) which is now found in twenty-nine of thirty OECD countries. General consumption taxes presently produce 19 per cent of total tax revenue, compared with only 12 per cent in the mid-1960s. In fact, the substantially increased importance of the value-added tax has everywhere served to counteract the diminishing share of specific consumption taxes,

such as excises and custom duties"<sup>1</sup> [1, 22] (рис. 5.2).



**Рис. 5.2. Динамика налогов на потребление в Европейских странах-членах ОЭСР**

Наибольшее распространение НДС получил в Европейском союзе (ЕС). Этот налог, называемый теперь "европейским", является необходимым условием при вступлении государства в данную организацию. Переход к взиманию НДС послужил тем фискальным инструментом, который позволил сформировать единые основы налогообложения потребления в рамках общего рынка, обеспечивая тем самым постепенную гармонизацию и сближение фискальных систем отдельных стран. Необходимость такой гармонизации косвенных налогов специально предусмотрена в Конвенции ЕС (статья 93). Кроме того, Конвенция запрещает какие-либо проявления налоговой дискриминации, которые могли бы, прямо или косвенно, дать предпочтение товарной продукции одной из стран-членов перед другими го-

<sup>1</sup> "... структура налогов на товары и услуги существенно изменилась. Быстро растущим источником доходов стали универсальные налоги на потребление, в особенности налог на добавленную стоимость (НДС), который сейчас установлен в двадцати девяти из тридцати стран ОЭСР. В настоящее время универсальные налоги на потребление приносят 19 процентов общих налоговых доходов, по сравнению с 12 процентами в середине 1960-х годов. Фактически, значительно возросшая важность налога на добавленную стоимость повсеместно служит противодействием уменьшающейся доли специфических налогов на потребление, таких как акцизы и таможенные пошлины".



сударствами (статья 90) [130, 7].

Общие правила исчисления НДС установлены в сводном тексте Шестой директивы ЕС об унификации законов государств-членов в отношении налогов с оборота, согласно которой в этой организации применяется потребительская форма НДС с расчетом налоговых обязательств по косвенному методу вычитания (методу накладных). В настоящее время каждая страна-участница ЕС перечисляет в общеевропейский бюджет около 1,4 % поступлений НДС. Дефицит этого бюджета обычно покрывается именно за счёт НДС, поскольку использование для этих целей налогов на доходы приводило к негативным результатам.

Европейский НДС берет свое начало из двух источников.

Во-первых, инициативу его введения проявили страны-участницы Римского договора (Бельгия, Франция, ФРГ, Италия, Люксембург и Нидерланды). На момент его подписания они взимали каскадные общие налоги с продаж, что создавало определенные технические неудобства, особенно в связи со взаимными обязательствами, взятыми на себя в рамках этого договора. Поэтому в промежутке между концом 60-х и началом 70-х годов XX века все указанные европейские государства заменили налоги с продаж на технически более совершенный НДС.

Во-вторых, правительства скандинавских стран, планируя постепенное увеличение государственных социальных расходов, увидели в НДС потенциальный источник дополнительных доходов общественного сектора хозяйства, по сравнению с взимавшимися там одноступенчатыми налогами с оптовых (Дания), либо розничных продаж (Норвегия и Швеция). Ввиду очевидного нежелания повышать налоговое давление на доходы физических лиц, они также перешли к многоступенчатому обложению добавленной стоимости (1967-1970 гг.) [127, 7].

В начале 70-х годов решение о вступлении в ЕС и введении на своей территории НДС приняли Великобритания [131, 23] и Ирландия<sup>1</sup>. Правительства этих стран хорошо осознавали недостатки действовавших там систем косвенного налогообложения, которые опирались на относительно узкую базу алкогольных напитков, табачных изделий и углеводов. Оба этих государства, а также Австрия

---

<sup>1</sup> НДС был введен в экономическую систему ЕС в 1970 году (первая и вторая Директивы о НДС).

присоединились к странам, применяющим НДС, в 1972-1973 гг.

В течение 80-х годов начали взимать НДС также такие европейские страны, как Греция, Португалия и Испания (поскольку это нужно было для членства в ЕС). Что же касается стран других континентов, то, например, правительства Канады, Японии и Новой Зеландии пришли к НДС в результате длительных дискуссий по этому вопросу [127, 8].

Таким образом, достаточно быстро конкурентные преимущества НДС получили широкое признание и он распространился по всему миру, повсеместно вытесняя ранее популярные одноступенчатые и многоступенчатые налоги с оборота (табл. 5.4).

**Таблица 5.4.**

**Универсальные налоги на потребление в странах-членах ОЭСР в конце 60-х годов XX века (по состоянию на 1 января 1967 года)**

Одноступенчатые налоги			Многоступенчатые налоги	
На уровне производителя	На уровне оптовой торговли	На уровне розничной торговли	Каскадные	НДС
Канада (на федеральном уровне)	Австралия	Канада (на региональном уровне)	Австрия	Финляндия (1964)
Греция	Дания	Исландия	Бельгия	Франция (1954)
	Ирландия	Ирландия	Франция (на местном уровне)	
	Новая Зеландия	Норвегия	ФРГ	
	Португалия	Швеция	Греция	
	Великобритания	США (на региональном и муниципальном уровнях)	Италия	
	Швейцария		Люксембург	
			Нидерланды	
			Испания	

К 1995 году из 24 стран-членов ОЭСР только США и Канада<sup>1</sup> взимали налог с розничных продаж, одно государство (Австралия) – налог с оптовых продаж, а в остальных странах в качестве основного налога на потребление применялся НДС [128, 371].

Общие принципы построения НДС являются универсальными для всех стран, что обеспечивает конкурентные преимущества этого

<sup>1</sup> В Канаде, начиная с 1991 года, налог с розничных продаж и НДС взимаются одновременно.

нового фискального инструмента. Однако способы их реализации на практике имеют свои особенности, определяемые спецификой институциональной среды, бюджетно-налоговых традиций, а также тех стратегических и текущих задач, которые приходится решать национальным правительствам на данном этапе социально-экономического развития. В частности, это находит отражение в дифференциации применяемых в мире ставок налога и льготах по НДС (табл. 5.5).

Как видно из таблицы, стандартная ставка НДС в отдельных странах имеет существенно различную величину. При этом в ЕС ее средний уровень относительно высокий. В некоторых из стран-членов этой организации величина стандартной ставки все еще превышает максимальную, рекомендуемую руководящими органами союза (14-20% по основным группам товаров, при разрешении использовать более низкие ставки для некоторых социально-значимых групп) [132, 19]. Все это свидетельствует о том, что процесс унификации косвенного налогообложения, которому уделяется большое внимание в рамках ЕС, еще не завершен. В других промышленно развитых странах, не входящих в ЕС, ставки НДС варьируют в интервале 3-25% (например, в Норвегии – 20, Китае – 17 [46, 37], Швейцарии – 7, Японии – 3% [135]).

Пониженная ставка НДС представляет собой льготу для некоторых видов налогооблагаемых товаров и услуг. Например, во Франции определен минимальный набор продовольственных товаров (около 36 наименований), по которым НДС взимается по уменьшенной ставке 2,2% [135, 129]. В Германии предусмотрена льгота для продуктов питания, книг, журналов, газет и протезирования (пониженная ставка 7, при уровне стандартной – 16%) [136, 43]. В Испании продовольственные товары, культурные и спортивные мероприятия, гостиничные и транспортные услуги облагаются НДС по ставке 7%, а для продуктов первой необходимости – хлеба, молока, яиц, зерна, фруктов, овощей, лекарств, книг, газет, муниципального жилья – налог снижен до 4% [137, 32]. С целью стимулирования занятости населения в ЕС разрешается применение пониженной ставки НДС для услуг, которые требуют проведения больших объемов работ (Директива 1999/85/ЕС). Принятые меры уже способствовали снижению уровня безработицы в некоторых европейских странах [130, 9].

Наряду с пониженными, иногда применяются также повышенные ставки налога. Например во Франции предметы роскоши, табак и алкоголь облагаются по ставке 25% [135, 129], а в Австрии транс-

портные средства – по ставке 32% [138, 28].

**Таблица 5.5.**

**Стандартные и пониженные ставки НДС в отдельных странах мира**

Государства	Год введения	Стандартная ставка, %		Пониженная ставка, %
		Первоначальная	Действующая	
Австрия	1973	8	20	10
Бельгия	1971	18	19	1;6;17
Великобритания	1973	10	15	8
Германия	1968	10	14	7
Голландия	1969	12	18,5	6
Греция	1987	18	18	3;8
Дания	1967	10	22	
Израиль	1976	8	16	6,5
Ирландия	1972	16,37	21	2,2; 3,3; 12,5
Исландия	1990	24,5	24,5	14
Испания	1986	12	16	6
Италия	1973	12	19	4;9
Канада	1991	7	7	
Китай	1979	14	17	13; 6
Люксембург	1970	8	12	3; 6
Мексика	1980	10	15	6
Новая Зеландия	1986	10	12,5	
Норвегия	1970	20	20	11,11
Португалия	1986	16	17	8
Турция	1985	10	12	1; 6; 8
Финляндия	1969	17	17	
Франция	1968	13,6	18,6	2,1; 4; 5,5
Швейцария	1995	7	7	
Швеция	1969	11,1	25	
Япония	1989	3	3	

*Составлено по: [1, 12; 126, 40-41].*

Кроме пониженной и повышенной ставок, в странах ЕС используются еще два вида льгот по этому налогу – освобождение от НДС и использование так называемой нулевой ставки. Принципиальное их отличие состоит в следующем.

В первом случае налогоплательщик реализует свою продукцию без взимания НДС с потребителей, но в то же время он не получает права на возмещение НДС в стоимости материальных ценностей, приобретенных им для использования в процессе ее производства. Иными словами, от НДС освобождается только та часть добавленной

стоимости, которая относится к продаваемым товарам и услугам; но одновременно производитель вынужден оплачивать НДС на закупленные и использованные им сырьё и материалы. К примеру, в Германии от налога освобождены обороты морского судоходства, авиации и др. [136, 43].

В случае применения нулевой ставки налогоплательщик получает право на возмещение НДС, уплаченного им при покупке товарно-материальных ценностей, использованных в хозяйственном обороте. Нулевая ставка используется в таких странах ЕС, как Великобритания, Италия, Бельгия, Швейцария, Финляндия, Ирландия [132, 19].

В этой связи следует отметить, что дифференциация ставок НДС, вводимая с целью придания ему черт прогрессивности, не является наилучшим способом применения данного налога. Необходимость различать свободные от налогообложения и облагаемые налогом покупки и продажи ведет к сложной и неразумной с административной и политической точек зрения налоговой системе. Например, освобождение от НДС продуктов питания, которое мотивируется очевидным желанием снизить цены на так называемые "предметы первой необходимости", приводит к тому, что расчеты налоговых обязательств существенно затрудняются по причине сложностей корректного определения таких предметов. "До тех пор, пока существуют разные нормы налога в разных отраслях, – подчеркивает Дж. Стиглиц, – будут существовать серьезные проблемы, связанные с определением налоговых границ. На сколько большим должен быть автомобиль, чтоб считаться роскошным? Следует ли при определении роскоши учитывать семейные обстоятельства покупателя? (Для многодетной семьи большой автомобиль может быть не столько роскошью, сколько необходимостью). Давление особенно заинтересованных социальных групп, каждая из которых будет стремиться сделать все, чтоб товар облагался по наиболее низкой категории, будет просто гигантским" [125, 746].

Помимо административных проблем А. Тайт называет еще, по крайней мере, 10 различных причин, которые ставят под сомнение целесообразность использования множественных ставок НДС. Среди них: искажение выбора как товаропроизводителей, так и потребителей; выгоды от применения пониженных ставок могут получать не конечные потребители, а продавцы, которые стремятся подстроить цены под ранее сложившийся рыночный уровень; многие страны специально субсидируют стратегически важные и социально значи-

мые товары и услуги, такие как пища, электричество, топливо и т.п., так что нет необходимости в их дополнительной поддержке путем уменьшения ставки НДС; повышенные ставки налога, как правило, применяются по отношению к товарам, которые составляют незначительную часть общего потребления и др. [126, 42-43]. Поэтому в целом: "After nearly two decades of experience with the value added tax European fiscal authorities have concluded that the benefits of multiply rates are not worth the cost" <sup>1</sup> [12, 142], а для решения социальных проблем "... it would preferable to use other taxes and transfer payments to alleviate the undesirable distribution consequences generated by a value-added tax imposed at uniform rates" <sup>2</sup> [12, 143].

Одной из важных причин быстрого распространения НДС на территории Европы является его преимущество перед другими формами налогообложения при осуществлении экспортно-импортных операций.

В основе обычных правил международной торговли, соответствующих требованиям ГАТТ, лежит взимание НДС по так называемому принципу места назначения (destination principle), согласно которому "... exports are fully rebate for the VAT paid in the exporter's domestic market and ... the VAT rates appropriate to the importer's home market can be applied" <sup>3</sup> [126, 223]. При этом НДС выполняет роль приграничного уравнивающего налога, гарантирующего идентичные условия косвенного налогообложения как произведенных внутри страны, так и импортированных товаров. В результате, налогом облагается только потребление внутри страны, так что отечественные товаропроизводители оказываются в равных конкурентных условиях с зарубежными как при импорте товаров, так и при экспорте своей продукции.

Однако, этот принцип страдает определенными недостатками. Наиболее серьезным из них является необходимость несения административных издержек на содержание таможенных служб, занимающихся начислением НДС при ввозе товара в страну назначения, а

---

<sup>1</sup> "После двух десятилетий опыта с налогом на добавленную стоимость Европейские фискальные органы пришли к выводу, что выгоды множественности ставок не перекрывают издержек".

<sup>2</sup> "... предпочтительнее использовать другие налоги и трансфертные платежи, чтобы смягчить нежелательные распределительные последствия, обусловленные взиманием НДС по единым ставкам".

<sup>3</sup> "экспорт полностью освобождается от НДС, уплаченного на внутреннем рынке экспортера и ... могут применяться ставки НДС, действующие на национальном рынке импортера".

также организацию возмещения НДС экспортерам и решение связанных с этим технических проблем. Кроме того, как известно из опыта ряда стран, существует реальная возможность махинаций, связанных с возмещением входного НДС в стране происхождения товара.

Таких проблем можно избежать, если взимать НДС по принципу места происхождения (origin principle). Его главная идея – отказ от таможенных границ и создание условий для свободного товарооборота между государствами за счет взимания налога в той стране, в которой он был произведен. Иными словами при таком подходе все совместное торговое пространство рассматривается как единое, а пересечение таможенных границ больше не считается событием, подлежащим налогообложению.

Этот принцип впервые был предложен Европейской Комиссией в 1987 году и его применение было закреплено специально разработанной системой взаиморасчетов с целью предотвращения существенного различий в перераспределении доходов между государствами-членами. Однако, в связи с рядом технических проблем он применялся в ЕС только в отношении физических лиц. Что же касается юридических лиц, то в переходной системе параллельно сохранялись методы взимания налога в стране происхождения товара [130, 17].

Следующим этапом стало принятие Европейской Комиссией в 1996 году рабочей программы по новой совместной системе НДС, предусматривающей дальнейшее продвижение в части предотвращения сегментации рынка на зоны "национального налогообложения", в том числе путем формирования упрощенного законодательства для внутреннего рынка. Оно, в частности, предусматривает: "... замену существующей процедуры компенсации НДС новым механизмом, который позволяет трейдерам отнимать от общей задекларированной суммы НДС к оплате в своей собственной стране сумму оплаченного НДС в каком-либо из государств-членов; отмену правила, относительно которого трейдеры ЕС, коммерческая деятельность которых подлежит налогообложению, должны назначать своего налогового представителя в государстве-члене, где у них нет своего представительства; создание единых контактных отделений в каждом из государств-членов с целью облегчения для компаний процесса регистрации и введения новых налоговых процедур для выставления счетов в электронном формате " [130, 18].

Характеризуя процесс возрастания относительного значения НДС по сравнению с другими налогами, следует учитывать, что су-

существует гипотеза о наличии связи между экономическим уровнем развития государства и распределением налогов на прямые и косвенные. При этом считается, что чем ниже этот уровень, тем большую долю в общем объёме налогов составляют косвенные налоги. Однако, пример развития европейского сообщества, основой налоговой системы которого является НДС, подвергает сомнению данное утверждение – экономический уровень большинства стран Европы очень высок.

Тем не менее, существуют государства, в которых НДС не получил широкого применения. Например, в Канаде его ставка составляет 7,5-8%, а в Японии – только 3% [132, 20]. В некоторых странах (Австралии, Индии) НДС не используется вовсе. Самой крупной из них является США, где введение этого налога, как способа решения острых финансово-бюджетных проблем, предлагалось еще в 60-х годах XX века. Однако противники НДС, ссылаясь на опасность усиления инфляции и другие возможные отрицательные последствия (снижение платёжеспособного спроса населения, падение темпов экономического роста), не допустили его принятия [139].

В этой связи следует отметить, что проблема инфляции является одной из главных причин, которые обычно называют в качестве фактора, сдерживающего переход к налогообложению добавленной стоимости. В этой связи при оценке влияния НДС на цены: "The first point is whether or not the VAT is intended to increase revenue or simply replace revenue lost from other taxes reduced or replaced"<sup>1</sup> [126, 192].

Очевидно, что в первом случае, то есть когда НДС вводится как дополнительный налог на потребление, при прочих равных условиях, определенный рост цен в экономике может иметь место. Во втором случае, когда в результате введения НДС суммарное налоговое бремя не увеличивается, ответ не является таким очевидным. Действительно, если НДС заменяет другие, менее эффективные косвенные налоги, то обусловленное этим уменьшение потерь благосостояния от налоговых искажений эквивалентно росту совокупного объема производства. Тогда, при условии неизменности предложения денег, спрос на них должен увеличиться, а, следовательно, цены могут не только не вырасти, но даже упасть.

С целью исследования инфляционного эффекта НДС западными

---

<sup>1</sup> "Первый вопрос – направлен ли НДС на рост поступлений или он должен просто заменить доход, который потерян в результате сокращения или замены других налогов"



специалистами были проанализированы данные по 35 странам за два года до и после его введения, а также еще 6 примеров изменения ставки в условиях действующей системы НДС [126, 212-213]. При этом рассматривались четыре гипотезы: (1) НДС вызывает единовременный сдвиг тренда индекса потребительских цен; (2) он провоцирует ускорение роста их общего уровня (то есть инфляцию); (3) возможен сдвиг и ускорение одновременно; и (4) эффект небольшой или вообще отсутствует. Результаты обобщены в табл. 5.6.

Как следует из таблицы, введение НДС имело отчетливо выраженный инфляционный эффект (с учетом всего комплекса факторов) только в 6 странах (Норвегии, Гватемале, Израиле, Италии, Мексике и Перу). В основной массе случаев введение НДС не оказало заметного воздействия на уровень цен. Что же касается изменения ставок НДС, то приведенные данные свидетельствуют в основном об отсутствии прямой зависимости между повышением ставок налога и изменением ценового индекса. Поэтому, как отмечает А.Тайт: "While some commentators have associated VAT rate changes with inflation, the weight of evidence seems to be against it"<sup>1</sup> [126, 212]. К аналогичным выводам пришли специалисты МВФ, исследование которых показало, что "... in 21 of the 31 countries that were analyzed, the introduction of a value added tax had no major impact on the price level"<sup>2</sup> [12, 138]. И только в четырех странах введение НДС усилило инфляционные тенденции, первоначально обусловленные экспансионистской экономической политикой.

Исходя из анализа использования НДС в развитых странах, можно выделить несколько ключевых моментов.

1. НДС зарекомендовал себя как удобный и технически надежный фискальный инструмент, посредством которого решается ряд проблем, возникавших ранее при использовании традиционных, менее совершенных форм косвенного налогообложения. Преимущества НДС позволили ему за прошедшие сорок лет занять лидирующие позиции среди существующих в настоящее время источников государственных доходов во многих странах мира, и прежде всего в Европе. Процесс повышения относительного значения НДС продолжается.

---

<sup>1</sup> "Несмотря на то, что некоторые комментаторы находят связь между изменениями в ставке НДС и инфляцией, факты этого не подтверждают".

<sup>2</sup> "... в 21 из 31 проанализированных стран введение налога на добавленную стоимость не имело решающего влияния на уровень цен".

Таблица 5.6.

**Группировка стран по степени влияния НДС на индекс  
потребительских цен [126, 211]**

Признак	Введение НДС		Изменения в ставках НДС	
	по статистическим данным	с учетом всех обстоятельств	по статистическим данным	с учетом всех обстоятельств
Сдвиг	Боливия Дания Эквадор Гаити Нидерланды Панама Турция Уругвай	Дания Эквадор Гаити Нидерланды Панама Турция Уругвай	Дания, 1977	Дания
Ускорение	Аргентина Чили Франция Гватемала Ирландия Израиль Италия Мексика Марокко Перу Швеция Соединенное Королевство	Гватемала Израиль Италия Мексика Перу	Нидерланды, 1971	
Сдвиг плюс ускорение	Гондурас	Норвегия	Ирландия, 1980	Ирландия 1980
Небольшой эффект или его отсутствие	Австрия Бразилия Колумбия Коста-Рика Кот-д'Ивуар Германия Индонезия Корея Люксембург Мадагаскар Никарагуа Сенегал	Аргентина Бельгия Боливия Бразилия Чили Колумбия Коста-Рика Кот-д'Ивуар Франция Германия Гондурас Индонезия Ирландия Корея Люксембург Мадагаскар Марокко Никарагуа Сенегал Швеция Великобритания	Бельгия, 1983 Нидерланды, 1973 Нидерланды, 1976	Бельгия, 1983 Нидерланды, 1971 Нидерланды, 1973 Нидерланды, 1976

2. Важное преимущество НДС состоит 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 НДС не существует. Принимая во внимание стратегический курс Украины на интеграцию в Европейские структуры, НДС, несмотря на возражения его многочисленных противников, должен оставаться одним из центральных элементов налоговой системы Украины.

3. Европейский опыт подтверждает теоретический вывод о преимуществах потребительской формы и кредитного метода исчисления НДС. Что касается ставок налога, то несмотря на то, что во многих Европейских странах они дифференцированы, выводы многих финансовых экспертов заключаются в том, что целесообразно применять единую ставку НДС. Именно в этом направлении идет процесс гармонизации налога в ЕС. А для решения социальных проблем лучше использовать иные финансовые инструменты.

4. Одним из отличительных свойств НДС является его положительное (по сравнению с другими налогами) влияние на организацию международной торговли. В этом отношении наилучшим подходом считается взимание НДС по принципу страны происхождения, благодаря которому возникают предпосылки для экономической интеграции различных государств без применения таможенных границ. Однако, как свидетельствует опыт Европейских стран, реализовать его на практике очень сложно и для этого требуется не одно десятилетие. Поэтому, что касается Украины и ее экономических партнеров из стран СНГ (России, Беларуси, Казахстана и др.), то здесь в ближайшие годы все же лучше сохранить организацию налоговых отношений по принципу места происхождения, применение которого не противоречит требованиям такой влиятельной организацией, как ВТО.

5. НДС не является панацеей от всех возможных финансовых проблем современного государства. При его неумелом использовании, возможно возникновении некоторых нежелательных эффектов,

например таких как раскручивание инфляционной спирали. Однако мировой опыт применения НДС свидетельствует о том, что этого можно избежать, если правильно использовать потенциальные возможности данного фискального инструмента. А для этого необходимо учитывать особенности его действия в институциональной среде конкретной страны.

#### **5.4. Особенности действующего порядка налогообложения добавленной стоимости и расчета налоговых обязательств**

**5.4.1. История возникновения НДС и его общая характеристика.** НДС впервые был введен в Украине в 1992 г. Декретом Кабинета Министров "О налоге на добавленную стоимость" [140]. Он был задуман не как дополнительный источник доходов сводного бюджета, а в качестве компенсации ранее взимавшимся налогам с оборота и продаж. В результате такой замены общая сумма государственных доходов несколько повысилась: если в 1991 г. суммарные поступления в бюджет от косвенных налогов составили 7% ВВП, то в 1992 г., после введения НДС и акцизного сбора, они достигли уже 10% ВВП. В дальнейшем, после адаптации хозяйствующих субъектов к новому механизму косвенного налогообложения, доходы правительства от НДС стабилизировались на уровне 8-9% ВВП – до налоговой реформы 1997 г., и 5-6% – после налоговой реформы.

Такие изменения системы налогообложения в Украине были обусловлены рядом факторов, в числе которых можно выделить финансово-экономические и социально-политические.

Финансово-экономические факторы связаны с несовершенством ранее действовавших налогов с оборота и продаж, их несоответствием новым условиям хозяйствования. В частности, что касается налога с оборота, то в условиях планового хозяйства и директивно установленных цен он был одним из главных источников доходов бюджета. Механизм его действия был построен таким образом, что для одних товаров этот налог фактически выступал в форме обычного акциза (со ставками в процентах к обороту или в твердых суммах с единицы товара), а для других (на которые были установлены государственные цены) – в форме своеобразных "ножниц", вырезающих разницу между розничными (за вычетом торговых скидок) и оптовыми ценами предприятия, а также разницу между оптовыми ценами предприятий и оптовыми ценами промышленности. При этом, если уменьшались размеры издержек производства или возрастали роз-

ничные цены на товары, являющиеся объектом обложения, ставка налога также менялась. "Очевидно, – отмечено в [22, 22], – что такой механизм установления налоговых обязательств был неотъемлемым элементом административного ценообразования и поэтому не мог применяться в новых условиях, подразумевающих свободное движение цен в зависимости от изменения платежеспособного спроса покупателей и предложения товаропроизводителей".

Вторая группа факторов – социально-политические – связана с тем, что Украина фактически была вынуждена ввести НДС вслед за своим экономически более мощным соседом – Российской Федерацией (РФ). Как известно, именно РФ первой из республик бывшего СССР пошла на кардинальную замену косвенных налогов, которая предусматривала их построение на принципах, используемых в развитых Европейских странах. Такое ее решение не могло не повлиять и на другие бывшие союзные республики. Ибо на тот момент РФ и Украина фактически составляли единое экономическое пространство (отсутствовали таможенные границы, была общая денежная единица – рубль, сохранялись хозяйственные связи в рамках общесоюзной кооперации и разделения труда). В таких условиях не ввести НДС вслед за РФ было бы губительным для украинской экономики. Ибо цены на украинские товары возросли бы до уровня российских (стоимость которых увеличилась на сумму НДС), но эти дополнительные доходы продавцов (возникающие в результате естественного выравнивания цен на всем совместном экономическом пространстве) поступили бы не в государственный бюджет страны (как в РФ, которая первой ввела налог), а в распоряжение коммерческих структур.

Учитывая, что в то время в Украине ощущался острый недостаток высококвалифицированных профессионалов-финансистов, большая часть которых традиционно оседала в Москве, первое украинское законодательство об НДС фактически повторяло все ключевые положения российского закона. Может быть по этой причине Декрет Кабинета Министров Украины "О налоге на добавленную стоимость" оказался относительно удачным документом, и с внесенными изменениями и дополнениями, которые устраняли отдельные неточности и недоработки, неизбежные при таком недостаточно подготовленном реформировании законодательства, просуществовал вплоть до налоговой реформы 1997 г.

Этот факт, в первую очередь, объясняется удачным выбором основных концептуальных принципов построения НДС в части фор-

мы налога и способа расчета налоговых обязательств.

Согласно ст. 7 Декрета "О налоге на добавленную стоимость" (с изменениями и дополнениями): "Сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая плате в бюджет, определяется как разница между суммой налога, полученного от покупателей за реализованные товары (работы, услуги), и суммами налога, который оплачен либо подлежит уплате поставщиком за выполненные работы, услуги, приобретенные материальные ресурсы, топливо, стоимость которых относится на затраты производства и оборота, и налога, за приобретенные и введенные в эксплуатацию основные производственные фонды и взятые на учет нематериальные активы" [140].

Из приведенной цитаты следует, во-первых, что Украина, вслед за РФ, выбрала потребительскую форму НДС, то есть такую, которая дает налогоплательщику скидку на полную стоимость приобретенных инвестиционных товаров, и поэтому считается наиболее благоприятной для инвестиций и нормального функционирования предприятий.<sup>1</sup> И, во-вторых, что применялся кредитный метод расчета налоговых обязательств (который предусмотрен Шестой Директивой ЕС), когда их сумма рассчитывается как разница между НДС, полученным от покупателей и уплаченным поставщикам.

Такой выбор имел принципиальное значение, поскольку позволил украинским налогоплательщикам осваивать наиболее распространенный механизм действия НДС, позаимствованный из европейской практики и признаваемый финансовыми экспертами предпочтительным (см., например, [12; 126]). Однако, поскольку перед введением этого налога в Украине подготовительная работа не была проведена, а также в связи с неизбежными недоработками наспех принятого Декрета, НДС стал объектом острой, иногда недостаточно обоснованной критики. В частности, были выдвинуты обвинения в том, что украинский НДС является не налогом на добавленную стоимость, а налогом с денежного оборота, имеющим иное социально-экономическое содержание [122, 50], что он многократно (в зависимости от числа посредников между товаропроизводителем и конечным потребителем) повышает цены товаров; что НДС представляет собой встроенный в экономику генератор инфляции издержек и др.

---

<sup>1</sup> В момент введения НДС в Украине, по примеру РФ, не разрешалось вычитать входящий НДС по приобретенным плателем налога основным средствам и нематериальным активам, но вскоре это положение было отменено, и Украина перешла на обычную потребительскую форму налога.

[124, 24; 141].

В этой связи следует отметить, что зачастую выводы о том, что НДС облагает якобы не добавленную стоимость как таковую, а денежный оборот, и что он увеличивает цены товаров, поскольку включается в издержки производства продукции, основаны на неправильном понимании экономической сущности налога.

Во-первых, в теории общественных финансов обосновано, что НДС можно рассматривать как аналог широко известного и не вызывающего особых возражений подоходного налога с граждан. "Единый налог на добавленную стоимость и всеобъемлющий единый налог на продажи эквивалентны – отмечает Дж. Стиглиц, – и оба они равноценны единому подоходному налогу [27, 402-403].

Во-вторых, украинский НДС не имеет принципиальных отличий от его европейских аналогов, в чем можно убедиться, сопоставив ключевые положения Шестой Директивы ЕС и украинского законодательства. В Украине, как и Европе "... НДС отделяется от цены и хотя уплачивается покупателем товаров (работ, услуг), но помимо цены и отдельно от нее. Себестоимость продукции покупателя на суммы входящего налога не увеличивается. Это как раз и обеспечивает то преимущество НДС, что, сохраняя многостадийность обложения, гарантирующую постепенное и, следовательно, надежное поступление денег в бюджет, он в то же время позволяет избегать инфляционного эффекта, возникающего за счет постепенного накопления налогов в составе цены" [22, 171].

Разумеется, проблемы с НДС действительно были ранее и остаются в настоящее время, но они обусловлены не встроенными концептуальными дефектами этого налога, а, главным образом, национальными особенностями его применения, в том числе техническими недостатками бывшего Декрета (например, в части регламентации оформления первичных документов, налогообложения бартерных операций, в том числе экспортно-импортных, операций с векселями, торгово-посреднических услуг, возмещения налога при вводе в эксплуатацию основных фондов, экспорте товаров и услуг и др.), которые можно и нужно было устранять.

Ставка налога на добавленную стоимость в момент его введения, как и в РФ, составляла 28%. Это относительно высокое значение, которое превышало размеры ставок, рекомендуемых ЕС. Однако, начиная с 1 января 1995 г. она была снижена до привычного и нормального с европейских позиций (см. табл. 5.6) уровня – 20% по

отношению к обороту, не включающему налог на добавленную стоимость или 16,67% – к обороту, который содержит этот налог  $[0,1667 = 20:(100+20)]$ . Эта ставка сохранилась и в настоящее время.

Кроме стандартной ставки по отношению к ряду товаров, работ и услуг в Украине фактически применялась нулевая ставка налога (хотя она прямо не фигурировала в тексте Декрета), поскольку для них предусматривалось возмещение НДС из бюджета (в денежной форме или путем зачета). Согласно ст. 7 Декрета: "Суммы налога на добавленную стоимость, которые оплачены либо подлежат оплате поставщиком за выполненные работы, предоставленные услуги, приобретенные материальные ресурсы, топливо, приобретенные и введенные в эксплуатацию основные производственные фонды и взятые на учет нематериальные активы, зачисляются в счет общих поступлений доходов ежемесячно, не позднее 15 числа, следующего за отчетным месяца " [140]. В частности, по нулевой ставке облагались экспорт товаров (работ, услуг), уголь, угольные брикеты и электроэнергия, стоимость работ по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы. При этом для более детальной регламентации порядка возмещения НДС при экспорте была разработана специальная инструкция, которая, в отличие от действующего теперь механизма, не создавала чрезвычайных проблем с возмещением налога (см. подробней раздел 5.6 настоящей работы)

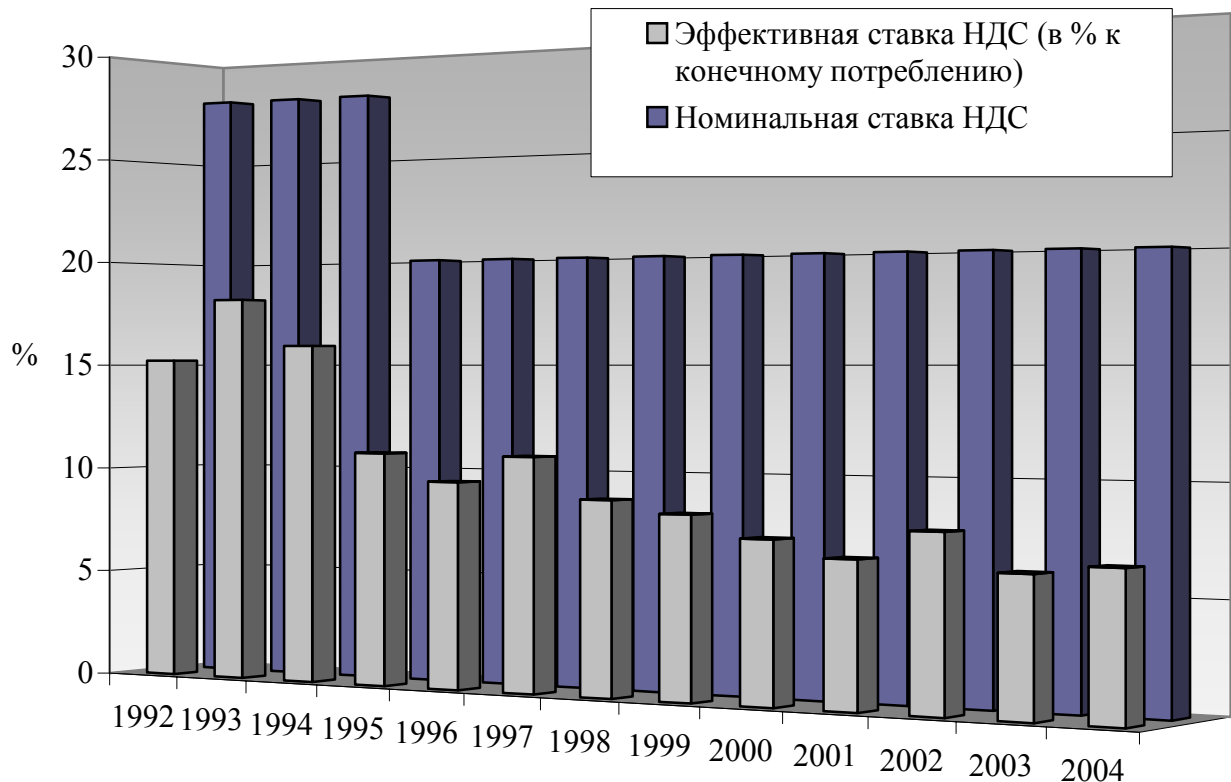
По отношению к ряду других льготлируемых объектов применялся несколько иной порядок расчета налоговых обязательств, а именно, суммы НДС, которые были уплачены или подлежали уплате поставщикам за приобретенные товары (работы, услуги) из бюджета не возмещались, а относились на себестоимость продукции. Что же касается НДС в цене приобретенных основных фондов, то он покрывался за счет соответствующих источников их финансирования. В эту льготную категорию входили, например, работы по благоустройству, продукты детского питания, детские журналы и газеты, учебники и тетради, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, театрально-зрелищные и культурно-образовательные мероприятия и некоторые другие.

Специальные пониженные или повышенные ставки налога, предназначенные для приданию НДС прогрессивного характера, в отличие от ряда европейских стран, в Украине не применялись.

В целом, как уже отмечалось ранее, НДС в редакции Декрета Кабинета Министров Украины от 26 декабря 1992 г. (с последующи-



ми изменениями и дополнениями) действовал относительно надежно. Об этом свидетельствует тот факт, что эффективная ставка налога (характеризующая отношение фактически уплаченных сумм к налоговой базе) стремилась к номинальной (установленной в законодательстве) и достигла в 1997 г. более 50% номинальной. В последующие годы (после налоговой реформы) это соотношение существенно ухудшилось (рис. 5.3).



**Рис. 5.3. Номинальная и эффективная ставка НДС в Украине**

*Расчитано по:* [80; 142].

Тем не менее, накопленный за годы независимости опыт применения Декрета об НДС в Украине показал, что механизм его действия нуждается в дальнейшей модернизации. В частности, оставались нерешенными такие вопросы, как:

недостаточно отработанный порядок оформления первичных документов (накладных), отражающих размер налога в цене реализуемой продукции и суммы входящего НДС;

применение нескольких способов расчета обязательств по налогу в зависимости от категории плательщика и вида хозяйственных операций, что существенно усложняло бухгалтерский учет и технику

расчета налоговых обязательств;

отсутствие материальной ответственности государства за полное и своевременное возмещение из бюджета причитающихся предприятиям и гражданам сумм налога;

отсутствие материальной ответственности государства за полное и своевременное возмещение из бюджета причитающихся предприятиям и гражданам сумм налога, многочисленные и не всегда достаточно обоснованные льготы по НДС и др.

Все это обусловило необходимость налоговой реформы, которая и была проведена в 1997 году.

**5.4.2. Механизм налогообложения добавленной стоимости после налоговой реформы.** Новый Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость" вступил в силу начиная с 1 октября 1997 г. Он содержит ряд существенных моментов, которые принципиально отличали его от предшественника. В частности, это:

обязательная регистрация плательщиков НДС с присвоением индивидуальных налоговых номеров;

установленный единый для всех порядок расчета налоговых обязательств (вне зависимости от вида хозяйственной деятельности – торгово-посреднической или производственной);

новые правила возмещения НДС, предусматривающие введение материальной ответственности государства в случае невыполнения (или ненадлежащего выполнения) своих обязательств перед налогоплательщиками;

предоставленная возможность относить НДС в стоимости приобретенных основных фондов немедленно, не дожидаясь их ввода в эксплуатацию и многие другие.

Для функционирования отдельных отраслей (электроэнергетики, угольной промышленности) важное значение имела отмена нулевой ставки налога.<sup>1</sup> По мнению И. Луниной и П. Оптитц, ее сохранение для некоторых энергоресурсов было нецелесообразным, поскольку нарушало условия конкуренции и формировало искаженные стимулы для потребителей. Что касается угля и продуктов его обогащения, то "... постепенное уменьшение субсидий и усиление конкурентного давления со стороны импортированного угля ускорит

---

<sup>1</sup> В соответствии с переходными положениями Закона, нулевая ставка налога на электроэнергию и уголь была сохранена на период до 01.01.2000 г.

процессы реструктуризации в угольном секторе Украины, и будет способствовать тому, чтоб добыча хотя бы части украинского угля отвечала конкурентным ценам" [121, 29]. В этой связи следует только отметить, что без государственной поддержки угольная промышленность сегодня обойтись не может, а поэтому бюджетные дотации предприятиям отрасли было бы логично освободить от НДС, а не приравнивать их, как в настоящее время, к доходам от реализации товаров.

Однако, наиболее принципиальным новшеством, несомненно, стали новые правила признания доходов и расходов хозяйствующих субъектов, определяющие размеры налоговых обязательств и налогового кредита в данном отчетном периоде. На этом моменте следует остановиться подробнее.

Согласно ст. 7 Закона Украины о НДС, датой возникновения налоговых обязательств по продаже товаров (работ, услуг) считается дата которая приходится на налоговый период, на протяжении которого происходит одно из первых событий: или дата зачисления средств от покупателя (заказчика) на банковский счет плательщика налога в оплату товаров (работ, услуг), подлежащих продаже, а в случае продажи товаров (работ, услуг) за наличные денежные средства – дата их оприходования в кассе плательщика налога, а в случае отсутствия таковой – дата инкассации наличных средств в банковском учреждении, обслуживающем плательщика налогов; или дата отгрузки товаров, а для работ (услуг) – дата оформления документа, удостоверяющего факт выполнения работ (услуг) плательщиком налогов. В свою очередь датой возникновения права плательщика НДС на налоговый кредит считается: "... или дата списания средств с банковского счета плательщика налогов в оплату товаров (работ, услуг), дата выписки соответствующего счета (товарного чека) – в случае расчетов с использованием кредитных дебетовых карточек или коммерческих чеков; или дата получения налоговой накладной, подтверждающей факт приобретения плательщиком налогов товаров (работ, услуг)" [143].

В этой связи важно подчеркнуть, что тем самым Закон ввел принципиально новый порядок признания доходов и расходов, который прямо противоречит основным бухгалтерским принципам, в частности общепринятому для расчета финансовых результатов хозяйственной деятельности методу начислений (accrual basis). Ибо, согласно методу начислений: "... account must be taken of income and

charges relating to the financial year, irrespective of the date of receipt or payment of such income or charges" [33, 14]. Или, как отмечают американские специалисты: "Согласно концептуальной основе бухгалтерского учета ... для подготовки отчета о прибыли и убытках и бухгалтерского баланса должен вестись бухгалтерский учет на базе начисления. Это означает, что все завершённые операции регистрируются тогда, когда они состоялись, независимо от времени получения или уплаты денег" [32, 152].

Такое изменение правил имеет важные концептуальные и практические последствия. Ибо, как подчеркивалось ранее (см. раздел 5.1), реализация товара хозяйствующим субъектом, признанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета и подтвержденная документально, позволяет достоверно определить добавленную стоимость как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Это означает, что теперь, в связи с возможностью признания доходов и расходов по критерию движения денег (без наличия факта полезной деятельности) рассчитанный финансовый результат может совпадать с фактической величиной добавленной стоимости только случайно. Поэтому безобидное, на первый взгляд, изменение правил, приводит к тому, что теперь поставлены под сомнение основополагающие принципы действия НДС.

Поясним этот вывод несколько подробнее. Добавленная стоимость определяется путем сопоставления доходов с затратами. При этом в экономической теории доходы признаются, когда они: (а) заработаны – то есть завершены полезные виды деятельности, необходимые для создания и распределения товаров и услуг; (б) реализованы – то есть товары и услуги переданы покупателю, обуславливая либо получение денег, либо право на получение денег или других активов [55, 236-243]. В свою очередь расходы возникают, когда товары и услуги используются в процессе создания доходов [55, 248]. Очевидно, что если предприятие получает деньги авансом за невыполненные работы, то в указанном выше смысле они не могут считаться доходами, поскольку оно на самом деле еще ничего не заработало. Аналогичным образом, выплата денег авансом за еще не полученные товары и услуги не может считаться расходом – поскольку еще не получены продукты полезной деятельности, предназначенные для использования в процессе создания стоимости. Это означает, что учет затрат и результатов по критерию движения денег может приводить к искаженным представлениям о размерах фактически произведе-

денной в данном периоде добавленной стоимости, а следовательно, к завышенным или заниженным обязательствам по НДС.

Такие искажения могут не иметь принципиального значения в определенных институциональных условиях, а именно, когда хозяйствующие субъекты стремятся к получению стабильных положительных результатов и отражают их в публичной финансовой отчетности (то есть считают неприемлемым или невыгодным теневой бизнес), а также если их можно рассматривать с позиций известного бухгалтерского принципа непрерывности деятельности, который предусматривает оценку активов и обязательств предприятия исходя из предположения, что его функционирование будет продолжаться и далее. Действительно, при таких допущениях в некоторой замкнутой хозяйственной системе временные (случайные) недоплаты или переплаты налога одними предприятиями, во-первых, будут компенсированы платежами других, и, во-вторых, они не могут создавать повод для беспокойства данного налогоплательщика, поскольку по истечении нескольких отчетных периодов такие случайные флуктуации будут взаимно погашаться.

Можно утверждать, что именно такие институциональные условия существуют в ЕС, где подавляющая часть хозяйствующих субъектов находит более выгодным формировать собственный образ стабильного и процветающего предприятия (хотя за это и приходится платить налоги), получая при этом свободный доступ к рынкам капиталов, поддержку правительства и общественного мнения, чем заниматься подозрительными махинациями в теневой сфере в надежде заработать на уклонении от уплаты налогов, незаконной деятельности и т.п. Вероятно по этой причине в ЕС действует порядок, напоминающий правило первого из событий. Как уже отмечалось (см. раздел 5.2), Шестая Директива ЕС предусматривает взимание налога, в том числе, при получении оплаты (до предоставления товаров или услуг), и в части налогового кредита – при оплате поставщикам (до получения покупок). Такой смешанный метод признания доходов и расходов для определения налоговых обязательств в принципе может быть признан технически достаточно удобным.

Однако, в Украине, в отличие от Европы, налицо принципиально иная институциональная среда функционирования бизнеса. Во-первых, предприятия не стремятся к честному раскрытию своих доходов, поскольку это не дает им особых преимуществ ни с позиций доступа к рынкам капиталов (фондовый рынок в Украине еще не по-

лучил нормального развития, а кредитные ресурсы ограничены и предоставляются прежде всего в рамках устоявшихся деловых отношений между банками и их традиционными клиентами), ни с позиций встречного потока правительственных услуг (вследствие недостаточной транспарентности бюджетно-налогового процесса). Подтверждением этому является тот знаменательный факт, что в условиях многолетнего устойчивого роста объемов промышленного производства в Украине почти 50% хозяйствующих здесь субъектов регулярно отчитываются об убытках. И, во-вторых, нельзя без оговорок применять к предприятиям принцип непрерывной деятельности, поскольку реалией украинского бизнеса является наличие множества так называемых "фирм-однодневок", созданных специально для того, чтобы до момента проверки со стороны государственных органов, "отмыть" деньги и затем навсегда исчезнуть.

В этих условиях правило признания доходов и расходов по принципу первого из наступивших событий, когда налоговые обязательства и налоговый кредит можно определять по факту движения денег (без каких-либо реальных потоков товарно-материальных ценностей) становится "черной дырой", через которую добавленная стоимость легко уходит из-под налогообложения. Самый простой пример – достаточно перечислить деньги "фирме-однодневке" (лучше через 2-3 промежуточных звена), получив "откат" 90-95% наличными и все необходимые первичные документы, а затем выставить входящий НДС к возмещению из бюджета. Множество подобных способов мошенничества описано, например, в [62; 144; 145]. В результате бюджет Украины не только не получает причитающиеся ему денежные средства в виде части фактически созданной в стране добавленной стоимости, но еще и вынужден нести неоправданные потери как следствие возмещения дебетового сальдо по НДС экспортерам и другим предприятиям. Подтверждением этому является расширение клина между номинальной и эффективной ставками налога, которое наблюдается после налоговой реформы 1997 года.

Разумеется, такое неблагоприятное развитие событий не остается вне поля зрения специалистов, которые предлагают иногда самые различные способы исправления сложившейся ситуации. В этой связи можно выделить два основных подхода: (1) отказ от НДС вообще, с его заменой другими источниками общественных доходов; (2) реформирование НДС, направленное на приведение механизма его действия в соответствие с теми институциональными и хозяйствен-

ными реалиями, которые имеют место в Украине.

Критический анализ этих основных подходов будет проведен далее.

### **5.5. Сравнение влияния НДС и альтернативных видов косвенных налогов на функционирование предприятий**

Недостатки действующего в Украине механизма налогообложения добавленной стоимости являются серьезным аргументом в пользу его отмены. При этом, очевидно, что просто убрать этот налог из состава бюджетно-налоговой системы нельзя. Ему требуется найти достойную замену с тем, чтобы доходы общественного сектора хозяйства не уменьшились, а если даже и уменьшились, то незначительно. Среди прямых налогов достойной альтернативы НДС не существует, но не по причине их концептуального или технического несовершенства, а в связи с тем, что такая замена (означающая усиление прямых налогов) будет явно негативно встречена избирателями. Поэтому основные предложения в данном отношении сводятся к использованию альтернативных видов косвенных налогов. Среди них наибольшую известность получили оформленные в виде соответствующих законопроектов предложения в части введения налога на кредиторское требование и налога с реализации. На анализе этих предложений остановимся более подробно.

*Налог на кредиторское требование.* Этот налог (укр. – податок на кредиторську вимогу – ПКВ) был обоснован Ю. Тимошенко и О. Турчиновым в их совместной работе "Основные направления совершенствования системы налогообложения в Украине" [123]. Позднее, на основе этого исследования был подготовлен проект Закона Украины "Концепция реформирования системы налогообложения в Украине" (внесен народными депутатами Украины Ю. Тимошенко, А. Турчиновым, О. Ельяшкевичем и О. Белорусом в 1998 г.).

Основные положения ПКВ сводятся к следующему:

Объектом налогообложения являются кредиторские требования<sup>1</sup>, которые возникают из сделок или приравненных к ним операций, в частности стоимость реализации товаров (работ, услуг), как собственного производства, так и приобретенных. Однако, как объясняется далее авторами налога, объект – это не просто стоимость реализации, а некоторая расчетная величина. Для того чтобы ее оп-

---

<sup>1</sup> Терминология разработчиков ПКВ.

ределить, предлагается "... уменьшить величину налогооблагаемой цены на величину уплаченного ПКВ при формировании материальных затрат, включенных в цену" [123, 33]. Таким способом авторы считают возможным предотвратить возникновение эффекта последовательного накопления налога в ценах в зависимости от числа этапов на пути продвижения товаров от их производителей к конечным потребителям.

Цена реализации продукции должна включать в себе величину начисленного на стоимость сделки ПКВ, который в документации следует выделять отдельной строкой (как и НДС).

Что касается покупателей продукции, использующих ее в своем хозяйственном обороте, то ПКВ, уплаченный ими поставщикам, предлагается отражать в составе затрат, включаемых в цену производимых товаров наряду с материалами, сырьем и услугами, на которые был начислен ПКВ.

Налог должен взиматься учреждениями банка автоматически в момент зачисления выручки от реализации продукции на расчетный счет продавца, что, по мнению разработчиков ПКВ, позволит уменьшить возможности уклонения от уплаты налогов.

Для торговых организаций предлагается применение пониженной ставки ПКВ (50% основной). Особый режим налогообложения предусмотрен для бартерных операций, экспорта (уменьшение на 50% величины начисленного ПКВ), импорта и некоторых других.

ПКВ призван заменить НДС и налог на прибыль. Поэтому авторами ПКВ были выполнены специальные расчеты, обосновывающие размер ставки ПКВ и демонстрирующие механизм его действия (на примере пяти этапов трансформации сырья в готовую продукцию). Это даёт возможность сравнить ПКВ с используемыми в настоящее время налогами, а также определить ожидаемые поступления в бюджет и хозяйственные последствия для предприятий. Результаты этих расчетов, выполненных Ю. Тимошенко и А. Турчиновым, приведены в таблице (табл. 5.7).

Эта таблица является экономическим обоснованием нового налога и необходима для правильного понимания его сущности. Поэтому целесообразно проанализировать ее подробно.



Таблица 5.7.

## Сравнение ПКВ и действующих налогов (расчеты авторов ПКВ)

## 1. Действующая система налогообложения

№ п/п	<i>МЗ</i>	<i>НДС<sub>мз</sub></i>	<i>ФОТ</i>	<i>Нфот</i>	<i>Пб</i>	<i>ПРН</i>	<i>Цо</i>	<i>ПДВ</i>	<i>Нндв</i>	<i>Цк</i>	<i>Нпб</i>	<i>Нц</i>	<i>Н</i>
1	0,0	0,0	50,0	23,8	50,0	3,8	127,6	25,5	25,5	153,1	15,0	68,1	68,1
2	127,6	25,5	50,0	23,8	50,0	7,8	259,2	51,8	26,3	311,0	15,0	98,4	72,9
3	259,2	51,8	50,0	23,8	50,0	11,8	394,8	79,0	27,1	473,8	15,0	129,6	77,7
4	394,8	79,0	50,0	23,8	50,0	16,0	534,6	106,9	28,0	641,5	15,0	161,7	82,8
5	534,6	106,9	50,0	23,8	50,0	20,4	678,8	135,8	28,8	814,6	15,0	195,0	88,0
<b>Итого</b>	<b>1 316,2</b>	<b>263,2</b>	<b>250,0</b>	<b>119,0</b>	<b>250,0</b>	<b>59,8</b>	<b>1 995,0</b>	<b>399,0</b>	<b>135,8</b>	<b>2 394,0</b>	<b>75,0</b>	<b>652,8</b>	<b>389,6</b>

## 2. Предложенная система налогообложения

№ п/п	<i>МЗ</i>	<i>ПКВ<sub>мз</sub></i>	<i>ФОТ</i>	<i>Нфот</i>	<i>Пб</i>	<i>ПРН</i>	<i>Цр</i>	<i>Цнр</i>	<i>ПКВ</i>	<i>Цк</i>	<i>ПКВб</i>	<i>Нц</i>	<i>Н</i>
1	0,0	0,0	50,0	15,0	50,0	0,0	115,0	115,0	11,5	126,5	0,0	26,5	26,5
2	115,0	11,5	50,0	15,0	50,0	0,0	241,5	230,0	23,0	264,5	0,0	49,5	49,5
3	241,5	24,2	50,0	15,0	50,0	0,0	380,7	356,5	35,7	416,3	0,0	74,8	74,8
4	380,7	38,1	50,0	15,0	50,0	0,0	533,7	495,7	49,6	583,3	0,0	102,6	102,6
5	533,7	53,4	50,0	15,0	50,0	0,0	702,1	648,7	64,9	767,0	0,0	133,2	133,2
<b>Итого</b>	<b>1 270,9</b>	<b>127,1</b>	<b>250,0</b>	<b>75,0</b>	<b>250,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1 973,0</b>	<b>1 845,9</b>	<b>184,6</b>	<b>2 157,5</b>	<b>0,0</b>	<b>386,7</b>	<b>386,7</b>

## 3. Предложенная система налогообложения (при неизменных конечных ценах)

№ п/п	<i>МЗ</i>	<i>ПКВ<sub>мз</sub></i>	<i>ФОТ</i>	<i>Нфот</i>	<i>Пб</i>	<i>ПРН</i>	<i>Цр</i>	<i>Цнр</i>	<i>ПКВ</i>	<i>Цк</i>	<i>ПКВб</i>	<i>Нц</i>	<i>Н</i>
1	0,0	0,0	50,0	15,0	74,2	0,0	139,2	139,2	13,9	153,1	0,0	28,9	28,9
2	139,2	13,9	50,0	15,0	65,9	0,0	284,0	270,0	27,0	311,0	0,0	55,9	55,9
3	284,0	28,4	50,0	15,0	55,8	0,0	433,3	404,8	40,5	473,8	0,0	83,9	83,9
4	433,3	43,3	50,0	15,0	45,5	0,0	587,2	543,7	54,4	641,5	0,0	112,7	112,7
5	587,2	58,7	50,0	15,0	35,0	0,0	745,9	686,9	68,7	814,6	0,0	142,4	142,4
<b>Итого</b>	<b>1 443,7</b>	<b>144,4</b>	<b>250,0</b>	<b>75,0</b>	<b>276,5</b>	<b>0,0</b>	<b>2 189,5</b>	<b>2 044,6</b>	<b>204,5</b>	<b>2 394,0</b>	<b>0,0</b>	<b>423,8</b>	<b>423,8</b>

*МЗ* – материальные затраты предприятия;

*НДС<sub>мз</sub>* и *ПКВ<sub>мз</sub>* – НДС и ПКВ на приобретенную продукцию;

*ФОТ* – фонд оплаты труда;

*Нфот* – налоговые начисления на ФОТ;

*Пб* – прибыль предприятия и *Нпб* – налог на прибыль;

*ПРН* – прочие налоги на стоимость реализованной продукции;

*Цо(Цр)* – нулевая цена;

*Примечание: суммарные цифры, выделенные курсивом, в оригинале отсутствуют*

*НДС* – налог на добавленную стоимость;

*Нндв* – поступления в бюджет от НДС;

*Цк* – конечная цена продажи;

*Цнр* – цена, которая облагается налогом на продажи;

*ПКВб* – налог на кредиторское требование в бюджет;

*Нц* – сумма налогов в конечной цене;

*Н* – суммарные поступления в бюджет.

На первый взгляд из приведенных расчётов можно сделать вывод, что авторам ПКВ, по-видимому, удалось найти оригинальное решение крайне сложной задачи – увеличить доходы бюджета и одновременно улучшить финансовое состояние предприятий. Это следует из сравнения части 1 расчетов "Действующая система налогообложения" и части 3 "Предложенная система налогообложения (при неизменных конечных ценах)" (табл. 5.9). Действительно, и в том, и в другом случае суммарная выручка от реализации продукции составляет 2394,0 грн. Но при этом в случае с ПКВ растут не только доходы бюджета (423,8 грн. против 389,6 грн. при действующей системе налогообложения), но также чистая прибыль предприятий (с 192,2 до 276,5 грн.) при неизменных расходах на оплату труда.

Необходимо выяснить, за счет чего получен такой результат. Для начала подробнее рассмотрим стр. 2 части 2 "Предложенная система налогообложения". Покупатель использует приобретенный товар как сырье для производства продукции. При этом он уплачивает продавцу 115 грн. за материалы и 11,5 грн. ПКВ по ставке 10%. Затем, для определения нового значения ПКВ рассчитывается цена как сумма затрат (без ПКВ) плюс прибыль. Это 230 грн. ( $230=115+50+15+50$ ). Соответственно новый ПКВ – 23,0 грн. ( $230 \times 0,1$ ). Однако, по замыслу авторов налога, чтобы определить конечную цену продажи, следует этот новый ПКВ прибавить к сумме затрат с прибылью и тем ПКВ, который уже был ранее уплачен поставщику, т.е.  $C_k=230+11,5+23=264,5$  грн.

Отсюда, как полагают авторы расчета, сумма налогов, которые попадут в бюджет, составит  $11,5+23+15=49,5$  грн. (15 грн. – налоговые начисления на фонд оплаты труда). А по итогам всех 5 стадий от ПКВ (по ставке 10%) доходов в бюджет поступит почти столько же, сколько от НДС по ставке 20% и налога на прибыль по ставке 30% в совокупности. И это притом, что объемы реализации продукции сократились, а прибыль предприятий (то есть прирост его капитала) не уменьшилась. Результат, якобы подтверждающий эффективность нового налога, получен.

Однако действительный источник этого результата – обычный повторный счет. Налог, который уплачен поставщику в цене приобретенных материальных ресурсов (ПКВ=11,5 грн.) и вносится им в бюджет по итогам предыдущей стадии (учтен в стр. 1 части 2 "Предложенная система налогообложения" табл. 5.9), вдобавок является учтенным еще и в сумме налогов, уплаченных на данном этапе про-

изводства и реализации продукции. Повторный счет, таким образом, налицо.

Как следует из стр. 2 части 2 "Предложенная система налогообложения", поступит от покупателя товара 264,5 грн., из которых ПКВ, как и было рассчитано, составит 23,0 грн., а остальное потребуется для приобретения новой порции материалов с ПКВ в следующем производственном цикле ( $115,0+11,5=126,5$  грн.), оплаты труда (50 грн.), перечисления налогов на ФОТ (15 грн.) и еще останется прибыль (50 грн.):

$$264,5=23+126,5+50+15+50.$$

Таким образом, на этом (втором) этапе в бюджет попадет не 49,5 грн., как полагают авторы расчета, а только  $49,5-11,5=38$  (грн.). Если все же перечислять в бюджет 49,5 грн., то тогда у предприятия не хватит средств для возобновления производства и приобретения новой порции материальных ресурсов (требуется  $115,0+11,5=126,5$  грн.), а поэтому оно вынуждено будет возместить недостающие 11,5 грн. из своей прибыли.

Итак, необходимо выбирать: или в бюджет поступит 49,5 грн., но тогда неправильно рассчитана чистая прибыль предприятия, или доходы бюджета составят не 49,5 грн., а только 38 грн.

Если принять во внимание эти обстоятельства, то оказывается, что обещанного разработчиками эффекта не возникает. Если прибыль предприятий на всех пяти стадиях производства и реализации продукции составит при разных системах налогообложения одну и ту же величину – 250 грн., то с помощью новой системы налогообложения в бюджет поступит не 386,7 грн., как полагают авторы расчетов, а только 259,6 грн. ( $386,7-127,1=259,6$ ). И это естественно, поскольку источником роста налогов может быть только увеличение объемов производства и реализации продукции, а если таковое не имеет места (как в рассмотренном примере), то снижение ставок налогов может привести только к снижению доходов бюджета – и никакие изобретения новых видов платежей здесь не помогут.<sup>1</sup>

Еще более наглядно это можно проследить при сравнении итогов расчетов части 1 "Действующая система налогообложения" и части 3 "Предложенная система налогообложения (при неизменных конечных ценах)". Как уже отмечалось, эти расчеты составлены так,

---

<sup>1</sup> Разумеется, в данном случае речь не идет о росте налогов, обусловленном сокращением масштабов теневой экономики. В анализируемых расчетах эта гипотеза не рассматривается.

что суммарная стоимость произведенной и реализованной продукции одинакова как в условиях действующей, так и в условиях предлагаемой системы налогообложения.

Рассмотрим существующую систему налогообложения. Общая сумма выручки от реализации продукции (2394,0 грн.) распределяется таким образом, что остающихся в распоряжении предприятия оборотных средств (ОС) достаточно для приобретения материальных ресурсов с НДС (1316,2 грн. +263,2 грн. НДС) (рис. 5.4). Налоговое давление по результатам всего процесса составит

$$\frac{H}{Цк - МЗ - НДС_{МЗ}} = \frac{389,6}{2394,0 - 1316,2 - 263,2} = 0,478$$

или 47,8%.



**Рис. 5.4. Действующая система налогообложения**

А теперь рассмотрим предложенную систему налогообложения. Согласно расчетов авторов налога, полученная выручка (2394,0 грн.) распределяется, как это показано на рис. 5.5.

Сопоставляя схему и данные, приведенные в таблице 5.9, можно заметить, что оборотных средств, остающихся по итогам распределения, недостаточно, чтобы в последующем возобновить производство, приобретая материальные ресурсы с ПКВ: их остается 1443,7 грн., а нужно будет потратить для закупки материальных ресурсов у поставщика 1588,1 грн. (1588,1=1443,7+144,4).

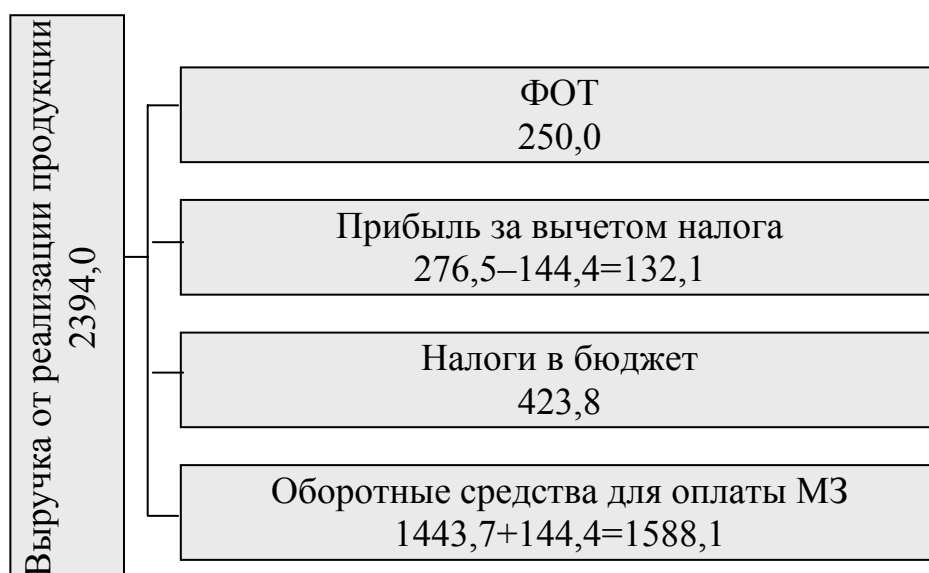
Следовательно, при таких платежах в бюджет нельзя будет

обеспечить даже простое воспроизводство. Это означает, что расчеты проведены неверно и несопоставимы с теми, которые характеризуют результаты действия нынешней системы налогообложения.



**Рис. 5.5. Предложенная система налогообложения**

Ошибку можно исправить, уменьшив прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия (в связи с ее использованием на восполнение недостающих оборотных средств). Предложенная система налогообложения (скорректированный вариант с уменьшением прибыли) представлена на рис. 5.6.



**Рис. 5.6. Скорректированный вариант (уменьшенная прибыль) предложенной системы налогообложения**

Тогда налоговое давление на экономику по результатам всего процесса составит

$$\frac{П}{Цк - МЗ - ПКВ_{мз}} = \frac{423,8}{2394,0 - 1443,7 - 144,4} = 0,526$$

или 52,6%, то есть гораздо больше, чем при действующей системе налогообложения.

Кроме этого варианта существует другой способ исправить ошибку (и это, по-видимому, более корректно с позиции предложенных авторами правил исчисления ПКВ) – уменьшить в расчетах размеры поступлений в бюджет. Поэтому на самом деле схема распределения полученной выручки в связи с переходом на 10% ПКВ будет выглядеть следующим образом (рис. 5.7).



**Рис. 5.7. Скорректированный вариант (уменьшенные доходы бюджета) предложенной системы налогообложения**

Теперь видно, что взимание ПКВ по ставке 10% приведет к тому, что поступления в бюджет, по сравнению с нынешней системой налогообложения, существенно уменьшаться – с 389,6 грн. до 279,4 грн. – то есть почти на 30%. Это, в принципе, является очевидным: если не растут объемы производства и реализации продукции, то снижение эффективных (действительных) ставок налогов может означать только одно – одновременное снижение доходов, поступающих в распоряжение правительства.

Анализируя особенности налогообложения при экспорте продукции, авторы налога, сравнивая действующую и предлагаемую

системы, также ошибаются, но теперь не только при исчислении суммы налога, которая поступит в бюджет в случае перехода на ПКВ, но также и при характеристике действующей системы налогообложения.

Проанализируем фрагмент выполненных ими расчетов (табл. 5.8) [123, с. 39].

**Таблица 5.8.**

**Сравнение различных систем налогообложения при экспорте продукции**

Действующая система налогообложения												
<i>МЗ</i>	<i>НДС<sub>мз</sub></i>	<i>ФОТ</i>	<i>Нфон</i>	<i>Пб</i>	<i>Пндс</i>	<i>ПРН</i>	<i>Цо</i>	<i>НДС</i>	<i>Цк</i>	<i>НДСб</i>	<i>Нц</i>	<i>Н</i>
100	20	10	4,8	10	28,6	4,7	158,1	-	158,1	11,6	49,6	21,1
Предложенная система налогообложения												
<i>МЗ</i>	<i>ПКВ<sub>мз</sub></i>	<i>ФОТ</i>	<i>Нфон</i>	<i>Пб</i>	<i>Цр</i>	<i>ПРН</i>	<i>Цнр</i>	<i>ПКВ</i>	<i>Цк</i>	<i>ПКВб</i>	<i>Нц</i>	<i>Н</i>
109	10,9	10	3	8,2	151,1	-	140,2	7,0	158,1	-	20,9	20,9

*Пндс* – "прибыль для покрытия уплаты НДС экспортерами при совершении производственных затрат" (терминология Ю. Тимошенко и А. Турчинова).

Во-первых, как уже отмечалось ранее, в предложенной системе налогообложения в бюджет поступит не 20,9 грн., как показано в приведенной таблице (табл. 5.8), а только 10 грн. ( $20,9 - 10,9 = 10,0$ ). А, во-вторых, что касается действующей системы, то при налогообложении экспорта применяется нулевая ставка НДС. Это означает, что государство возмещает из бюджета предприятию НДС, уплаченный им поставщикам ресурсов. Поэтому элемент *Пндс* предусматривать в составе цены не нужно. И если считать, что цена реализации составит 158,1 грн., то в бюджет поступит не 21,1 грн., а только 1,1 грн. ( $21,1 - 20$ ), так как 20 грн. государство должно возместить экспортеру из бюджета. Это будут дополнительные оборотные средства предприятия. Такой механизм, предусмотренный *GATT*, позволяет очищать экспортируемую продукцию от внутригосударственного НДС и создает равные конкурентные условия для отечественных товаропроизводителей при их выходе на внешние рынки.

Таким образом, анализ экономического обоснования нового налога свидетельствует о том, что в концепции ПКВ много не стыкующихся моментов и последствия его применения могут быть непредсказуемыми.

Кроме всего прочего, разработчики ПКВ утверждают, что помимо уменьшения налогового давления на субъекты экономической

деятельности, он будет препятствовать уклонению от налогообложения и упростит процедуры проверки правильности уплаты налогов.

Чтобы проверить это утверждение, обратимся еще раз к части 2 "Предложенная система налогообложения" табл. 5.7. При анализе механизма расчета ПКВ обнаруживается следующая деталь: ПКВ в конечной цене товара каждый раз составляет разный процент. Так у второго предприятия (второй этап производства и реализации продукции) он достигает 8,7% конечной цены (23/264,5), а, например, у пятого – уже только 8,46% (64,9/767). Это не удивительно, поскольку в отличие от НДС, рассчитать ПКВ прямо, как часть суммы, предъявленной к оплате, нельзя. Для определения величины этого налога возможно два способа.

Первый способ – рассчитывать ПКВ, как это сделано в табл. 5.7, исходя из специально определенной "нулевой цены" (терминология авторов ПКВ), которая включает себестоимость реализованной продукции и прибыль от реализации.

Приведем пример. Предположим, что предприятие заключило договор на продажу  $X$  тонн металла за  $Y$  грн. другому предприятию. Необходимо точно рассчитать и выставить ПКВ покупателю (поскольку налог подлежит уплате сразу, как только деньги поступят на расчетный счет). Для этого требуется предварительно знать себестоимость реализации и прибыль в цене этой партии металла. Но себестоимость реализованной продукции и прибыль – это отчетная информация, которая составляется в лучшем случае 1 раз в месяц. Причем подготавливается она таким образом, что для целей налогообложения себестоимость и финансовые результаты оцениваются одной величиной (так как рассчитываются они по специально разработанным сложным правилам), для целей финансовой отчетности – другой (которая зависит от учетных принципов данного предприятия), а для целей управления производством – третьей<sup>1</sup>. Следовательно, в качестве базы исчисления ПКВ для данной сделки нужно будет поставить какую-то приблизительную величину (более или менее похожую на правду). Это неизбежно приведет к неразберихе во внутренней документации налогоплательщиков и соответственно в отчетных формах, предоставляемых ими в налоговую администрацию. Результатом

---

<sup>1</sup> Себестоимость продукции, реализованной в данной сделке, в принципе не может быть точно рассчитана до ее осуществления – она результат всей хозяйственной деятельности предприятия за определенный период, причем результат вероятностный: в зависимости от цели расчета получают и разные значения себестоимости.



станет расширение возможностей для злоупотреблений со стороны субъектов хозяйственной деятельности, а также неограниченные для чиновников возможности в части принятия санкций против "неудобных" налогоплательщиков.

Второй способ – рассчитывать обязательства по ПКВ так, как об этом написано в тексте работы Ю. Тимошенко и О. Турчинова – путем уменьшения налогооблагаемой цены на величину уплаченного ПКВ при формировании материальных затрат, включенных цену (хотя в составленном ими примере ПКВ определялся по-другому – в чем не сложно убедиться, проанализировав табл. 5.7). Однако этот расчёт вызывает вопросов не меньше, чем предыдущий. Действительно, налогоплательщику нужно точно знать, сколько составляют материальные затраты в той конкретной продукции, о продаже которой имеется договоренность<sup>1</sup>. Эта задача также в принципе не может иметь точного решения. Предположим, что она все же каким-то образом решена. Теперь следует подсчитать, сколько составляет ПКВ, относящийся к этим материальным затратам. Но и это точно выяснить невозможно. Дело в том, что ПКВ по отношению к цене приобретенных материальных ресурсов, как было показано выше – это каждый раз другая величина<sup>2</sup>. Ее точный размер можно узнать только из первичных документов, которые пока только накапливаются. Значит, необходимо будет применять какой-то усредненный процент, а потом делать перерасчеты. Но их также будет сделать очень непросто, благодаря тому, что в каждом первичном документе ПКВ составляет разный процент от стоимости продукции. Это означает, что придется работать с каждым документом в отдельности и в них искать точную сумму уплаченного поставщику налога. Естественно, что такая техника расчёта ПКВ многократно усложнит работу бухгалтеров и сотрудников налоговой администрации.

Исходя из проведенного анализа особенностей ПКВ, можно сделать следующие выводы:

предложенный Ю. Тимошенко и О. Турчиновым ПКВ – это непродуманная и технически несовершенная разновидность налога с оборота;

---

<sup>1</sup> С НДС таких проблем не возникает, поскольку обязательства определяются по итогам отчетного периода (а не по каждой сделке) как разница между НДС, указанным в накладных на продажи, и НДС в накладных на покупки.

<sup>2</sup> В таблице есть еще один нюанс. Входящим *ПКВ*<sub>мз</sub> показан не тот, который выставялся покупателю при продаже, а ПКВ в размере 10% от стоимости материальных ресурсов.

расчеты, сделанные в обоснование ПКВ по ставке 10%, согласно которым снизится степень налогового давления на предприятия и одновременно вырастут доходы бюджета, ошибочны;

введение ПКВ будет означать накопление налога в цене, тем большее, чем больше этапов на пути от сырья до приобретения товара конечным потребителем, а поэтому будет способствовать инфляционному росту цен;

ПКВ поставит в невыгодное положение украинских экспортёров и ухудшит возможности деятельности на внешних рынках;

техника расчета обязательств крайне сложная и неудобная. Поэтому трудоемкость расчетов налоговых обязательств и проверок их правильности многократно вырастет. Более того, технику расчета обязательств для ПКВ в принципе нельзя сделать удобной.

*Налог с реализации.* Еще один способ решения проблем, возникающих с НДС, некоторые политики видят в его замене налогом с реализации. В частности, такое предложение было внесено группой народных депутатов в Верховную Раду Украины в 1999 г. (законопроект № 3266). Его (налога с реализации) основные положения сводятся к следующему.

Объектом налогообложения является реализация товаров (работ, услуг), а также их ввоз и вывоз через таможенную границу Украины. Ставка налога составляет 9%. Пониженная ставка (5%) предусмотрена для торговых операций предприятий сферы обращения (то есть таких, которые занимаются исключительно торговой деятельностью), а также для реализации на экспорт товаров (работ, услуг) резидентами Украины. Налоговое обязательство возникает в момент поступления денег или отгрузки товаров (работ, услуг), в зависимости от того, какое из событий наступило первым, и налог перечисляется в бюджет банковским учреждением в момент зачисления денег на счет продавца, или по поручению плательщика налога – в день отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг).

Выдвинутое предложение широко дискутировалось в научных и политических кругах. Отечественные ученые уже приводили исчерпывающие аргументы против введения налога с реализации [6; 7; 10; 62; 120; 121]. Однако некоторые экономисты продолжают настаивать на целесообразности перехода к этому виду налогообложения [124, 24]. Поэтому на анализе данного налога следует остановиться подробнее.

Налог с реализации, по сути, является одной из разновидностей

классического (кумулятивного) налога с оборота, который в ряде стран Европы был предшественником НДС. Критериями различия между налогом с оборота и НДС могут служить два основных фактора.

Во-первых, – это база налогообложения. Если для НДС объектом является стоимость, добавленная (приращённая) на каждой стадии производства и обращения товара, то налог с оборота взимается со всей стоимости оборота, включая сырье, материалы и полуфабрикаты, использованные для производства и реализации товара.

Во-вторых, количество этапов, на которых производится изъятие налога. По этому критерию налог с оборота может быть одноступенчатым (как в бывшем СССР) и многоступенчатым (как в Австрии, Бельгии, Франции и некоторых других странах до введения НДС – см. табл. 5.5). Что касается предложенного народными депутатами налога с реализации, то он, как и НДС, должен взиматься на всех стадиях производства и обращения продукции. Поэтому при его взимании возникает каскадный эффект, т.е. налоговая нагрузка увеличивается на каждом новом этапе продвижения товара от производителя к конечному потребителю. В итоге получается так, что итоговая (кумулятивная) налоговая ставка становится выше номинальной (установленной законом). Это обстоятельство иллюстрирует табл. 5.9.

Как видно из приведенных расчетов, чем дальше от начала производственно-распределительной цепи находится предприятие, тем больше будет увеличиваться себестоимость его продукции (в связи с ростом затрат на покупные изделия). Естественным следствием этого будет стремление таких хозяйствующих субъектов поднять цены, для того, чтобы сохранить неизменной достигнутую ранее рентабельность производства<sup>1</sup>.

Например, предприятие *Д* должно будет повысить цену реализации с 600 грн. до 652,4 грн. или на 8,7%, а предприятие *Е* – уже с 720 грн. до 820,1 грн., то есть на 12,2%. Если они этого не сделают, то в условиях расширенного воспроизводства окажутся в худшем положении, чем другие предприятия (в данном случае – *А*, *Б*, *В* и *Г*), поскольку вынуждены будут нести бремя налога (по крайней мере частично) за счет собственной прибыли. Это означает, что введение налога с реализации послужит толчком для инфляционного роста цен,

---

<sup>1</sup> Разумеется, попытка повышения цен товаропроизводителями еще не означает такого же увеличения равновесных рыночных цен. Изменение последних, как известно, зависит от эластичности спроса и предложения на реализуемые товары.

усиливаемого монопольным положением значительного количества товаропроизводителей. Если же вследствие эластичного спроса на товары или по каким-либо иным причинам этого не произойдет, то тогда ущерб будет нанесен прежде всего тем звеньям производственно-распределительной цепи, которые находятся ближе к конечному потребителю, например, машиностроению, легкой и пищевой промышленности. Таким образом, можно сделать вывод, что введение налога с реализации будет стимулировать инфляционный рост цен в экономике, обесценивающий оборотные средства всех субъектов хозяйствования, а также деформировать и без того "утяжеленную" и нерациональную структуру хозяйства Украины.

**Таблица 5.9.**

**Сравнение налоговой нагрузки при налоге на добавленную стоимость и налоге на реализацию**

Показатели	стр.	Предприятия (стадии производства и реализации)						
		А	Б	В	Г	Д	Е	Итого
<b>Налог с реализации, 9%</b>								
Стоимость сырья и материалов, грн.	01	0	109	227,8	357,3	498,5	652,4	х
Стоимость, добавленная предприятием, грн.	02	100	100	100	100	100	100	600
Сумма налога на реализацию, грн.	03	9	18,8	29,5	41,2	53,9	67,7	220,1
Стоимость продукции, включая налог, грн.	04	109	227,8	357,3	498,5	652,4	820,1	х
Доля налоговых изъятий в конечной цене, %	05	8,3	12,2	16,0	19,8	23,4	26,8	х
<b>Налог на добавленную стоимость, 20%.</b>								
Стоимость сырья и материалов, грн.	06	0	100	200	300	400	500	х
НДС входящий, грн.	07	–	20	40	60	80	100	300
Стоимость, добавленная предприятием, грн.	08	100	100	100	100	100	100	600
НДС исходящий, грн.	09	20	40	60	80	100	120	420
Стоимость продукции, включая налог, грн.	10	120	240	360	480	600	720	х
НДС к уплате (стр. 09– стр. 07)	11	20	20	20	20	20	20	120
Доля налоговых изъятий в конечной цене, %	12	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	х

С целью сравнения последствий взимания НДС и налога с реализации П. Мельником [7] были рассчитаны ставки этих налогов, которые, по его мнению, обеспечивают идентичные поступления в бюджет. Согласно его вычислениям "... оборотный налог по ставке 7% больше способен на то, чтоб сделать украинские товары дешевыми и поднять их привлекательность с точки зрения потенциальных покупателей, чем НДС по ставке 20% .... При этом необходимо обратить внимание на то, что при увеличении ставки налога на 2 базисных пункта, т.е. до уровня 9%, получим налог, фактически идентичный НДС по характеристикам, которые нами исследуются" [7, 282].

Однако, данный вывод представляется дискуссионным.

Во-первых, расчеты в его табл. 4.1-4.6 [7, 277] выполнены не совсем корректно. Дело в том, что в Украине, как и в Европе, механизм действия НДС построен таким образом, что этот налог к расходам производства и обращения не относится (за исключением некоторых льготированных товаров и услуг). Поэтому указывать цену реализации товаров первой стадии производства с НДС как входящие материальные затраты его второй и последующих стадий [7, 277], неправильно. Если учесть данное обстоятельство, то результат будет таким, как это показано в табл. 5.10.

То есть, если согласно П. Мельнику при заданных исходных условиях примерно одинаковые поступления в бюджет будут обеспечены при ставках НДС – 20% и налога с реализации – 9%, то, согласно уточненным расчетам, последняя составит 7,8%.

Во-вторых, приведенные выше сопоставления НДС и налога с реализации не корректны по той причине, что от выполнения обязательств перед государством по налогу с реализации можно легко уйти одним простым и легальным способом – посредством вертикальной интеграции предприятий." *A turnover tax, – отмечают Р. Масгрейв и П. Масгрейв, – therefore, imposes arbitrary discrimination against products which involve many stage of production and distribution. Moreover, in order to avoid tax, firms will attempt to join with their suppliers, thus encouraging vertical integration and reducing competition*".<sup>1</sup> [19, 435]

---

<sup>1</sup> "Налог с оборота означает произвольную дискриминацию к товарам, которые включают много стадий производства и распределения. Кроме того, с целью уклонения от налогообложения предприятия будут пытаться объединиться с поставщиками, таким образом поощряя вертикальную интеграцию и ослабляя конкуренцию".

Таблица 5.10.

**Расчет ставки налога с реализации, которая обеспечивает такие же поступления в бюджет, как и НДС по ставке 20%<sup>1</sup>**

Затраты/цена	Структура расходов	Стадии производства				Итого
		1	2	3	4	
<b>Налог с реализации по ставке 7,8%</b>						
Материальные затраты	54,2%	54,2	107,8	214,2	425,9	X
Амортизация ОФ	10,1%	10,1	20,1	39,9	79,4	X
Основная зарплата	13,3%	13,3	26,4	52,6	104,5	X
Социальные расходы	6,2%	6,2	12,3	24,5	48,7	X
Другие расходы	16,2%	16,2	32,2	64,0	127,3	X
Цена внутренняя	100,0%	100,0	198,8	395,3	785,9	X
Цена реализации с налогом	x	107,8	214,2	425,9	846,8	X
<b>Поступления в бюджет</b>	<b>x</b>	<b>7,8</b>	<b>15,4</b>	<b>30,7</b>	<b>61,0</b>	<b>114,8</b>
<b>Налог на добавленную стоимость по ставке 20%</b>						
Материальные затраты	54,2%	54,2	100,0	184,5	340,4	X
Амортизация ОФ	10,1%	10,1	18,6	34,4	63,4	X
Основная зарплата	13,3%	13,3	24,5	45,3	83,5	X
Социальные расходы	6,2%	6,2	11,4	21,1	38,9	X
Другие расходы	16,2%	16,2	29,9	55,1	101,7	X
Цена внутренняя	100,0%	100,0	184,5	340,4	628,1	X
Цена реализации с налогом	x	120,0	221,4	408,5	753,7	X
Налог в покупках	x	10,8	20,0	36,9	68,1	X
Налог в продажах	x	20,0	36,9	68,1	125,6	X
<b>Поступления в бюджет</b>	<b>x</b>	<b>9,2</b>	<b>16,9</b>	<b>31,2</b>	<b>57,5</b>	<b>114,8</b>

Например, в случае объединения предприятия, представляющих стадии производства 3 и 4, которые теперь будут выступать как единый налогоплательщик, в бюджет от них поступит не  $30,7+61=91,7$ , а только 56,8 грн., то есть почти в два раза меньше (табл. 5.11).

Естественно, что если путем выполнения некоторых вполне законных юридических процедур предприятия могут получить такую экономию на платежах в бюджет, то они обязательно воспользуются

<sup>1</sup> В приведенных расчетах использованы те исходные предпосылки, на которые опирается П. Мельник, а именно, что структура затрат на производство в среднем по экономике Украины остается постоянной в краткосрочном периоде, количество производственных циклов составляет четыре и др. [7, 276].

предоставленной им возможностью. В результате предсказать, какими будут доходы государства вследствие перехода на взимание налога с реализации, вообще не представляется возможным.

**Таблица 5.11.**

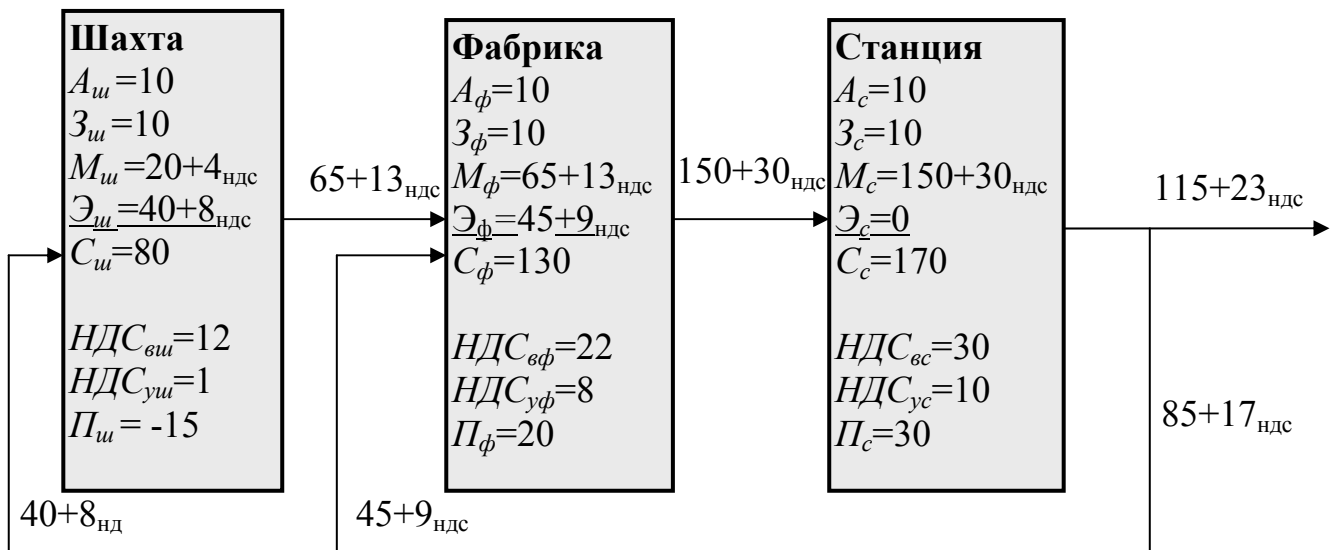
**Последствия взимания налога с реализации в случае объединения предприятий**

Затраты/цена	Структура расходов	Стадии производства				Итого
		1	2	3	4	
Налог с реализации по ставке 7,8%						
Материальные затраты	54,2%	54,2	107,8	214,2	395,3	х
Амортизация ОФ	10,1%	10,1	20,1	39,9	73,6	х
Основная зарплата	13,3%	13,3	26,4	52,6	97,1	х
Социальные расходы	6,2%	6,2	12,3	24,5	45,2	х
Другие расходы	16,2%	16,2	32,2	64,0	118,1	х
Цена внутренняя	100,0%	100,0	198,8	395,3	729,3	х
Цена реализации с налогом	Х	107,8	214,2	–	846,8	х
<b>Поступления в бюджет</b>	<b>Х</b>	<b>7,8</b>	<b>15,4</b>	<b>–</b>	<b>56,8</b>	<b>80,0</b>

В случае взимания НДС подобных проблем, обусловленных возможной интеграцией хозяйствующих субъектов, не возникает. Это можно продемонстрировать на примере анализа популярной идеи объединения шахты, углеобогатительной фабрики и электростанции в единое юридическое лицо (рис. 5.8).

Как следует из рисунка, во-первых, такая интеграция приведет к единовременному сокращению потребности в оборотных средствах, связанному с обслуживанием движения НДС. В результате новое предприятие получит в свое распоряжение дополнительные доходы. Так, если до объединения в систему производственным единицам нужно было держать в денежной форме для уплаты НДС в стоимости покупок 64 грн.  $[(4+8)+(13+9)+30=64]$ , то после него – только 4 грн.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> В данном случае важно понимать, что это действительно только единовременная экономия, получаемая в момент перехода к новому состоянию, а не по результатам каждого хозяйственного оборота. И, напротив, когда НДС вводится впервые (либо повышается его ставка), то требуется также только единовременное увеличение оборотных средств (на период до момента продажи товара с НДС). В дальнейшем деньги, необходимые для оплаты НДС поставщикам сырья, материалов и др. уже содержатся в суммах, полученных от покупателей произведенной и реализованной с НДС продукции.



**Рис. 5.8. Схема денежных потоков в цепочке "шахта – обогатительная фабрика – электростанция" (цифры условные)**

Условные обозначения:

$\text{НДС}_{\text{вш}}, \text{НДС}_{\text{вф}}, \text{НДС}_{\text{вс}}$  – НДС входящий (налоговый кредит);

$\text{НДС}_{\text{уш}}, \text{НДС}_{\text{уф}}, \text{НДС}_{\text{ус}}$  – НДС к уплате;

$A_{ш}, A_{ф}, A_{с}$  – амортизационные отчисления;

$З_{ш}, З_{ф}, З_{с}$  – заработная плата с начислениями;

$M_{ш}, M_{ф}, M_{с}$  – сырье и материалы;

$\mathcal{E}_{ш}, \mathcal{E}_{ф}, \mathcal{E}_{с}$  – электроэнергия;

$C_{ш}, C_{ф}, C_{с}$  – себестоимость реализованной продукции;

$\Pi_{ш}, \Pi_{ф}, \Pi_{с}$  – прибыль от реализации продукции.

И, во-вторых, в отличие от налога с реализации, интеграция предприятий никаких радикальных изменений в доходах бюджета за собой не влечет.

Действительно, в том случае, когда НДС вносят производственные единицы, действующие как самостоятельные продавцы товаров, в государственный бюджет поступает 19 грн. [ $19=(13-4-8)+(30-13-9)+(23+17-30)$ ]. Аналогичный по сумме результат имеет место после объединения, когда плательщик один, который рассчитывает свои обязательства как разницу между исходящим и входящим в систему НДС ( $19=23-4$ ).

Еще один принципиальный момент, который отличает налог с реализации от НДС, – это влияние на международную торговлю. Как отмечает В. Регурецкий: "Введения в действие предложенного налога с реализации сразу же приведет к мгновенной утрате действия заключенных Украиной международных договоров об избежании двойного налогообложения. Иностранцы инвесторы остановят вло-



жение инвестиций в страну, налоговая и правовая системы которой отличаются от систем других стран мира" [120]. Это справедливое утверждение. Однако даже не в этом главное. Как известно, механизм НДС позволяет очищать экспортируемые товары (работы, услуги) от внутренних налогов (поскольку экспорт облагается по нулевой ставке и входящий НДС должен быть возмещен из бюджета), а механизм налога с реализации – нет. И хотя авторы проекта и предусматривают пониженную ставку налога с реализации для экспортируемых товаров, однако это ничего не решает, поскольку еще до ее применения цена уже будет выше на сумму всех налогов с реализации, накопленных ранее в составе цены продукции. Это с одной стороны. А, с другой стороны, импортируемые товары, входящие в Украину без НДС, будут теперь подпадать под ставку 9% вместо нынешних 20%. Иными словами, экспортируемая продукция станет дороже, а импортируемая – дешевле, что очевидно противоречит национальным интересам Украины. Поэтому, как отмечено в [10, 18], замена НДС налогом с реализации будет формировать "... режим наибольшего благоприятствования не для отечественных предприятий, а их зарубежных конкурентов".

Таким образом, с учетом отмеченных обстоятельств концептуальная несостоятельность налога с реализации не вызывает сомнений. Известные зарубежные специалисты считают кумулятивные налоги с оборота худшими или низшими (*inferior*) формами налогообложения [19, 435]. "Virtually all notions of efficient and equitable taxation – отмечает Г. Роузен, – suggest that such a system is inferior, and a VAT is certainly an improvement"<sup>1</sup> [20, 499].

На практике в Украине уже пробовали ввести налог с реализации. В 1999 году в Черновицкой области был начат эксперимент, который предусматривал введение этого налога в легкой и деревообрабатывающей промышленности, вместо восьми других налогов и сборов (в том числе НДС). Анализ результатов эксперимента, проведенный специалистами ГНА Украины, показал, что "... ожидание результатов эксперимента в полной мере достичь не удалось. Так, основные показатели работы предприятий легкой и деревообрабатывающей промышленности Черновицкой области за два года проведения эксперимента не превышают показателей по этим отраслям в

---

<sup>1</sup> "В сущности все представления об эффективном и справедливом налогообложении свидетельствуют о том, что такая система – худшая, и НДС, безусловно, является улучшением".

Украине" [82, 43]. Что же касается платежей предприятий в бюджет, то "... во время действия эксперимента были значительно уменьшены налоговые поступления, ухудшена их добровольность уплаты, произошел рост налоговых долгов в бюджет". А поэтому "... можно сделать выводы, что продолжение срока действия эксперимента и распространение его действия на отечественную легкую и деревообрабатывающую промышленности или иные отрасли промышленности нецелесообразно" [82, 44].

Таким образом, ни теория, ни практика не дают убедительных аргументов в пользу замены НДС налогом с реализации. Тем более недопустимым является введение вместо него налога на кредиторское требование, от которого, похоже, уже отказались даже его авторы. Все это означает, что среди рассмотренных видов косвенных налогов в настоящее время реальной альтернативы НДС не существует.

Не может служить в качестве альтернативы общенациональному НДС и налог на розничные продажи.<sup>1</sup> Ибо, как уже отмечалось ранее, исходя из опыта развитых стран, этот налог может быть эффективным только при относительно низких ставках, но его становится очень сложно администрировать, если ставки возрастают. А поэтому, в отличие от НДС, налог на розничные продажи нигде не применяется на национальном уровне, но используется, главным образом, как источник общественных доходов для субфедеральных властей.

### **5.6. Проблемы возмещения НДС при экспорте продукции**

Возмещение НДС при экспорте товаров (работ, услуг) в соответствии с принципом места назначения (*destination principle*) является общепризнанной практикой, применяемой в международной торговле. Ибо, как уже отмечалось ранее, такой порядок является важным инструментом, позволяющим поддерживать конкурентное равновесие в отношениях между торговыми партнерами из разных государств: товары отечественного происхождения, благодаря возмещению НДС, с одной стороны, освобождаются от внутренних косвенных налогов, и, с другой стороны, облагаются на таможенной границе по той же ставке НДС, которая действует в принимающей стране. В результате реализуется важнейший принцип международной тор-

---

<sup>1</sup> В данном разделе налог на розничные продажи подробно не анализировался, поскольку, во-первых, таких законопроектов, насколько нам известно, в Верховную Раду не подавалось, и, во-вторых, в связи с тем, что этот налог был рассмотрен ранее (см. 5.2).

говли, согласно которому налоги не вмешиваются в потребительский выбор, поскольку как импортные, так и отечественные товары облагаются НДС идентично. Как записано в Article III GATT "The main obligations of national treatment refer to (i) internal taxes or other internal charges of any kind, which should not be imposed on imported products in excess of those applied to like domestic products"<sup>1</sup> [146].

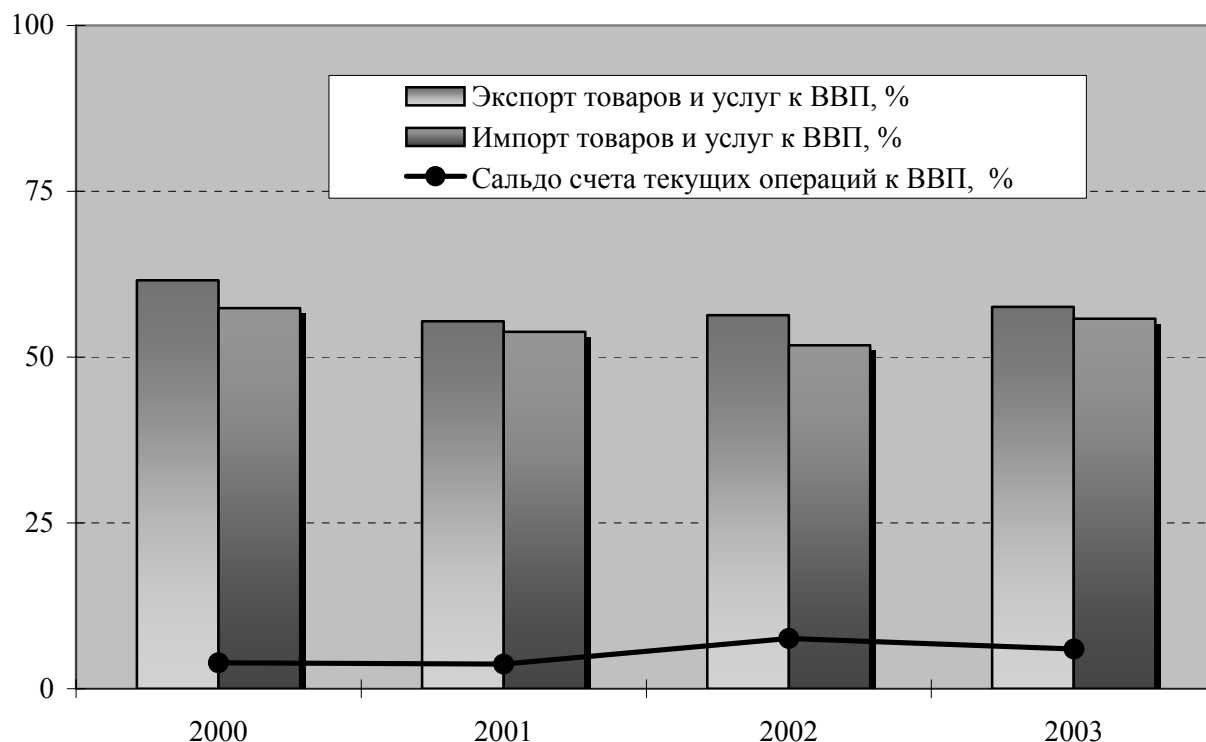
В Украине налогообложение экспортно-импортных операций также построено по принципу места назначения. Это имеет большое значение для экономики страны, поскольку существенная часть национального дохода происходит от реализации продукции на экспорт (рис. 5.9), доля которого в последние годы стабильно составляет более 50% ВВП [147, 8]. В этих условиях обеспечение своевременного возмещения НДС при экспорте и правильного обложения налогом импортируемых товаров (работ и услуг) имеет принципиальное значение для национальной экономической безопасности. Без применения механизма приграничного уравнивающего налогообложения украинские товары, вывозимые за пределы таможенной территории, станут дороже и могут потерять свою конкурентоспособность, а внутренний рынок страны будет захвачен дешевой импортной продукцией.

Конкуренты Украины на внешних рынках стараются сделать все возможное, чтобы добиться удорожания украинских товаров и тем самым снизить их привлекательность для потребителей. Так, например, в США по иску девяти металлургических компаний и двух профсоюзов металлургов в конце 90-х годов было начато антидемпинговое расследование относительно импорта плоского проката с Украины, по результатам которого весной 2001 г. министерство торговли США заявило об установлении 89% предварительной пошлины на эту продукцию из Украины. В дальнейшем США настаивали на ограничении украинского экспорта объемом 13-14 тыс. т. проката в год при его референтной (минимальной) цене на 15-20 долл. выше той, которая фактически сложилась на американском внутреннем рынке. В этой связи очевидно, что невозмещение или несвоевременное возмещение НДС предприятиям-экспортерам из бюджета Украины действует в соответствии с интересами зарубежных, а не украин-

---

<sup>1</sup> "Главные обязательства национального режима предписывают (i) не применять внутренние налоги или другие внутренние платежи любого вида к импортированной продукции в превышение тех, которые применяются к аналогичным отечественным товарам".

ских предприятий. Поэтому общая цена вопроса о НДС – это не 2-3 млрд. долл., которые ежегодно требуются для его возмещения экспортерам, а гораздо больше.



**Рис. 5.9 Динамика показателей развития внешнеэкономического сектора Украины**

*Составлено по: [142].*

Особенности реализации принципа места назначения при взимании НДС в Украине установлены действующим Законом "О налоге на добавленную стоимость", согласно которому: "Плательщик налогов, который совершает операции по перевозке (пересылке) товаров (работ, услуг) за пределы таможенной территории Украины (экспорт) и подает расчет экспортного возмещения по итогам налогового месяца, имеет право на получение такого возмещения на протяжении 30 календарных дней с момента подачи такого расчета". При этом "... для определения суммы экспортного возмещения ... в состав налогового кредита включаются суммы налога, фактически оплаченные плательщиком налога – экспортером деньгами в составе цены приобретенных товаров (работ, услуг)" (ст. 8 Закона). Что касается импорта продукции, то объектом налогообложения являются операции по "... ввозу (пересылке) товаров на таможенную территорию Украины и получению работ(услуг), которые предоставляются нерезидентами для их использования или потребления на таможенной

территории Украины" (ст. 3 Закона), а базу налогообложения составляет договорная (контрактная) стоимость таких товаров, но не меньше таможенной стоимости, указанной в ввозной таможенной декларации с учётом расходов на транспортировку, погрузку и т.п. до пункта пересечения таможенных границ (ст. 4. Закона ) [148].

Такой порядок, соответствующий обычной международной практике налогообложения, был установлен не сразу, а является результатом многолетней эволюции налогового законодательства, которое и теперь продолжает совершенствоваться.

Применение нулевой ставки НДС по отношению к экспорту товаров (работ, услуг) было предусмотрено еще Декретом Кабинета Министров Украины "О налоге на добавленную стоимость " от 26 декабря 1992 г. № 14-92. Однако, через некоторое время было внесено уточнение, согласно которому реализация товаров на экспорт с оплатой в валюте стран СНГ стала облагаться на общих основаниях, то есть по ставке 20% (Декрет Кабинета Министров Украины 18 мая 1993 г. №43-93). Кроме того через несколько месяцев в связи с принятием Постановления Кабинета Министров Украины "Об установлении дополнительных льгот по налогообложению экспорта товаров (работ, услуг)" от 10 августа 1993 г. № 608 экспорт украинской продукции стал освобождаться от уплаты налога таким образом, что возмещение "входящего" НДС не было предусмотрено и предприятиям необходимо было его покрывать за счёт собственных средств.

Начиная с 1994 г. экспорт товаров (работ, услуг) в Украине стал облагаться с применением нулевой, а импорт – стандартной ставки налога. В то же время существовало важное отличие от европейской практики налогообложения добавленной стоимости в части входящего НДС, уплаченного за материальные ресурсы, предназначенные для использования в собственном производстве. В 1994-1997 гг. этот НДС возмещался экспортёрам только при условии проведения расчётов в иностранной валюте. При бартере суммы входящего НДС по сырью, материалам, комплектующим изделиям следовало относить на увеличение издержек производства экспортируемой продукции, а входящего НДС по приобретённым и введенным в эксплуатацию основным фондам – покрывать за счёт источников их приобретения [22, 189].

До налоговой реформы 1997 года общий порядок возмещения НДС при экспорте был детально регламентирован "Инструкцией о порядке начисления и уплаты налога на добавленную стоимость и

акцизного сбора за товары, ввезенные из-за пределов таможенных границ Украины, и товары (работы, услуги), экспортируемые ", утвержденной приказом Главной государственной налоговой инспекции Украины от 31 мая 1994 г. № 44. Этим документом было установлено, что: "Налог на добавленную стоимость не взимается за реализацию с расчетами в иностранной или национальной валюте, так и путем обмена или передачи на экспорт за пределы таможенных границ Украины товаров (работ, услуг)". Они считались экспортированными, если: "а) товары покинули территорию Украины и их вывоз был подтвержден таможенной декларацией; б) работы, услуги, не предназначенные для эксплуатации, использования и употребления в Украине, предоставлены лицам, предприятия которых или они сами постоянно не пребывают или постоянно не проживают на территории Украины (культурная деятельность, финансовые, юридические, информационные, переводческие, коммерческие, брокерские услуги и т.д.) ". При этом условием возмещения входящего НДС было "...поступление средств в иностранной валюте на расчетный счет предприятий (копии расчетных документов), подача грузовой таможенной декларации со штампом таможни "пропуск разрешен", если не прошел годовой срок со дня оплаты налога поставщикам" [149].

Переход Украины на взимание НДС по принципу места назначения оказал влияние на экономические отношения с ближайшими соседями. В настоящее время предприятия стран-членов СНГ (кроме Украины) осуществляют взаимные поставки товаров с применением ставок НДС, установленных национальными законодательствами (они были гармонизированы и в последние годы в большинстве стран составляют 20%) (табл. 5.12). При этом в случае реализации, например, в России товаров, поступивших из других стран-членов СНГ, суммы НДС, уплаченные предприятиями-поставщиками в бюджеты своих государств, подлежат зачету у российских налогоплательщиков (то есть, по существу возмещаются за счет доходов российского бюджета) [150, 51]. Это означает, что на территории СНГ действует принцип места происхождения, и только поставки за пределы таможенных границ этого союза осуществляются по принципу места назначения. Исключением является Украина. Она производит расчеты по НДС со всеми государствами СНГ по общепринятым международным правилам.

Таблица 5.12.

**Взимание НДС в странах СНГ при международной торговле  
(2003 г.)**

Страны	Стандартная ставка НДС, %	Порядок обложения экспорта		Порядок обложения импорта из СНГ
		в СНГ	в других странах	
Армения	20	Облагается	Нулевая ставка	Зачет НДС страны-экспортера
Азербайджан	20	Облагается	Нулевая ставка	Зачёт по стандартной ставке
Беларусь	20	Облагается	Освобождается	Облагается за исключением импорта из России
Грузия	20	Облагается	Нулевая ставка	Зачёт НДС страны экспортёра
Казахстан	20	Облагается	Нулевая ставка	Облагается за исключением импорта из России
Кыргызстан	20	Облагается	Освобождается	Зачёт по стандартной ставке
Молдова	20	Облагается	Освобождается	Нет налога на импорт и нет зачёта
Россия	20 (18) <sup>2</sup>	Облагается	Нулевая ставка	Как правило засчитывается по стандартной ставке
Таджикистан	20+3 "специальная" <sup>3</sup>	Облагается	Освобождается	Нет налога на импорт и нет зачёта
Туркменистан	20	Облагается	Облагается	Нет налога на импорт и нет зачёта
Узбекистан	17	Облагается	Освобождается	Зачёт НДС страны-экспортёра
Украина	20	Нулевая ставка	Нулевая ставка	Облагается, кроме импорта с/х продукции из России

Составлено по: [151].

<sup>1</sup> За исключением случаев, когда платежи осуществляются в валютах стран, не являющихся членами СНГ.

<sup>2</sup> Начиная с 1 января 2004 г. действует ставка 18%.

<sup>3</sup> Временный дополнительный сбор.

Как уже отмечалось, принципиальной особенностью действующего закона о НДС является установленное правило признания до-

ходов и расходов – по принципу первого из наступивших событий. Это правило оказало сильное влияние в том числе и на обложение НДС экспортно-импортных операций. Хотя бюджетное возмещение налога происходит не по первому событию (для его получения требуется предъявить таможенную декларацию, которая подтверждает факт вывоза товаров за пределы таможенной территории Украины, или акт передачи права собственности на работы и услуги, предназначенные для их потребления за пределами Украины), однако это правило затрагивает платежи предприятий в бюджет, задействованных в цепочке изготовления экспортируемых товарно-материальных ценностей.

Дело в том, что для возмещения НДС должны быть в наличии деньги, ранее уплаченные в виде налога всеми предприятиями, задействованными в изготовлении вывозимых товаров. А расчет налоговых обязательств по правилу первого из событий открывает широкие возможности для уклонения от уплаты НДС, в результате чего средства, необходимые для его возмещения экспортерам, в бюджет не поступают. Признание доходов и расходов по принципу первого из наступивших событий на практике означает "... полное нарушение основополагающих принципов налогообложения и элементарной справедливости. Ибо, при действующем теперь порядке, имея деньги на расчётном счёте, НДС и налог на прибыль можно вообще никогда не платить: достаточно только в конце отчётного периода сделать предоплату тому предприятию, которое либо имеет дебетовое сальдо по НДС и убытки (чтобы не попасть под налог в связи с поступлением денег), либо просто исчезнут (разумеется, с ведома приплатившего, которому деньги тем или иным способом будут возвращены)" [62, 87].

Это означает, что без какой-либо полезной деятельности и физического движения товарно-материальных ценностей, а только посредством манипуляций платежами, можно легко изменять размер налоговых обязательств, или вообще от них уходить с помощью посреднических фирм (так называемых "бабочек" или "стационаров"), предприятий, зарегистрированных в льготных юрисдикциях (оффшорах, СЭЗ) и т.п.

В результате, после налоговой реформы 1997 г. возмещение НДС предприятиям-экспортерам выросла в проблему общенационального масштаба, создающую угрозу национальной безопасности Украины. По данным ГНА Украины с момента принятия нового за-



кона отрицательное сальдо по НДС составило 6 млрд. грн.

Проблема возмещения (несвоевременного возмещения) НДС экспортерам затрагивает сегодня буквально все отрасли хозяйства. Например, из-за возмещения НДС экспортёрам подсолнечного масла в конце 2003 г. государство, по некоторым оценкам, недополучило в бюджет около 500 млн. грн. На сегодняшний день экспортный потенциал этого продукта составляет около \$530 млн. США, что составляет почти треть от всего экспорта пищевых продуктов (\$1,7 млрд. США). Поэтому, если решение в части фактического возмещения НДС не будет принято, то это грозит украинским производителям данной продукции потерей международных рынков, а также возникновением проблем с выполнением уже заключенных контрактов [152].

Одно из немногих в Украине металлургических предприятий со 100% иностранным капиталом – "Истил (Украина)" – по причине невозмещения НДС вынуждено останавливать производство. Корпорация инвестировала в создание современного сталеплавильного комплекса свыше \$86 млн. Задолженность государства по возмещению НДС перед "Истил (Украина)" на 01.04.2004 г. составила 17,1 млн. грн. Подобная ситуация может привести к тому, что иностранные инвесторы перестанут финансировать завод, а это, в свою очередь, окажет негативное воздействие на всю экономику Донецкого региона [153].

Отказ от возмещения НДС налоговой инспекцией Шевченковского района г. Киева ЗАО "Газтранзит", которое оплачивает строительство газопровода из средств кредита ЕБРР, может привести не только к международному скандалу, но также замораживанию строительства газопровода (наибольший ущерб нанесен главному генподрядчику строительства газопровода — ЗАО "Трансбалкан") и как следствие – потерям бюджета в размере \$700 млн. [154].

Это с одной стороны. А, с другой стороны, по данным ГНА Украины только за период с 01.01.2003 по 01.04.2003 г. было пресечено попыток незаконного возмещения НДС на сумму 289 млн. грн. [155]. При этом, по информации различных источников, среднегодовой оборот фиктивного "возврата" НДС составляет от 3 до 5 млрд. грн. бюджетных средств [156]. Кроме всего прочего, это приводит к невозможности бюджета выполнять свои обязательства по возмещению налога перед законопослушными субъектами предпринимательской деятельности.

Такое напряженное положение в отношении возмещения НДС в Украине уже вызвало резонанс на Западе. Как отмечают аналитики, МВФ давно обеспокоен проблемами с украинским налогом на добавленную стоимость. В частности, Фонд настаивает на возмещении НДС экспортерам и выполнении плана правительства по так называемой секьюритизации бюджетной задолженности, то есть ее реструктуризации в течение 5 лет путём выпуска абсолютно ликвидных государственных ценных бумаг [157].

Однако, что очевидно, принятие программы секьюритизации долга не устранит корень проблем, обусловленных особенностями действующего механизма налогообложения добавленной стоимости. Один из возможных путей выхода из кризиса – введение специальных счетов по НДС.

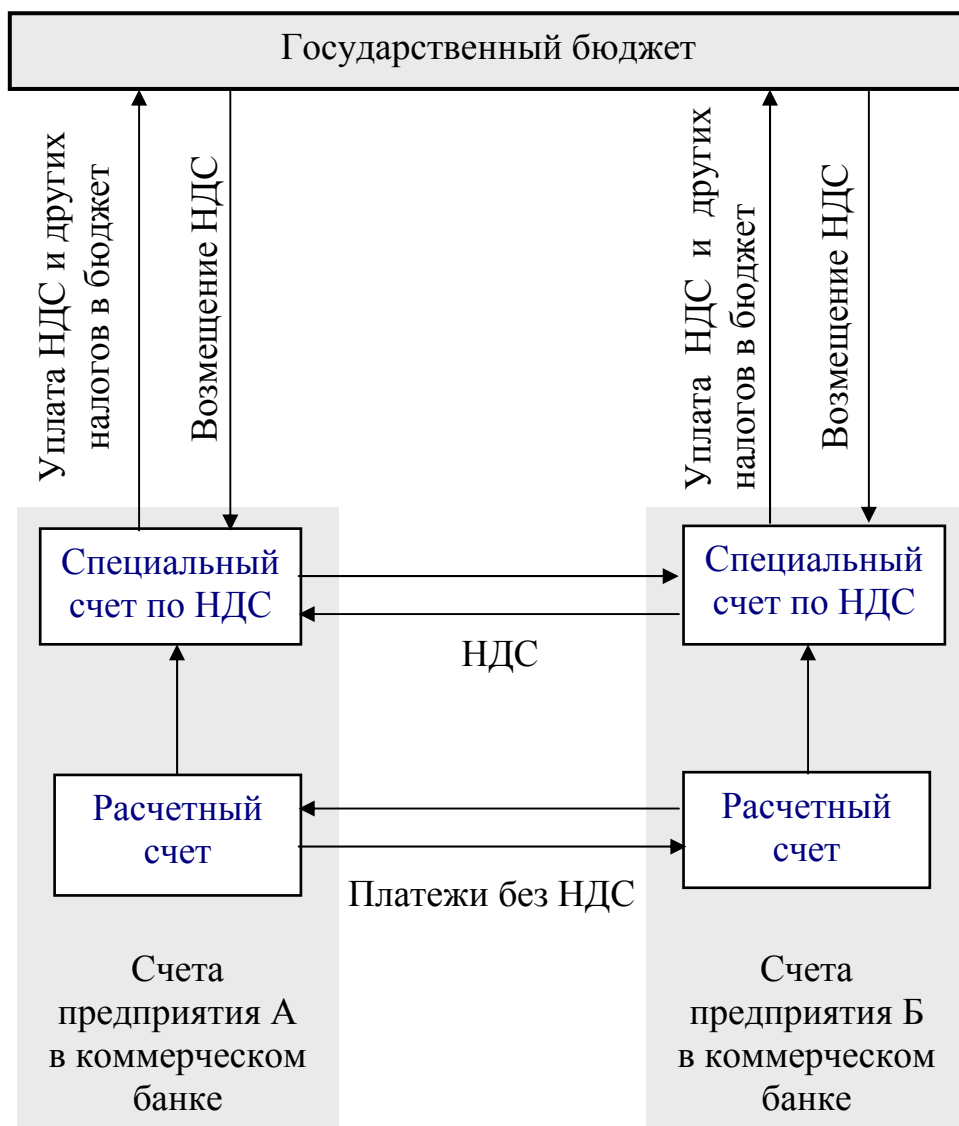
Идея таких специальных счетов не нова. Она подробно рассмотрена, например, в работе российского специалиста В.К. Конторовича [158]. Главный смысл предложения сводится к тому, чтобы отделить движение НДС от прочих платежей, проводя его через такие банковские счета налогоплательщика, с которых он может попасть или в оплату НДС его поставщикам, или в бюджет – и никуда более. Такой подход предназначен для того, чтобы "...с одной стороны, налоговые и другие контролирующие органы могли обеспечить администрирование налога (и, в частности, предотвращать увод НДС через подставные "однодневные" фирмы), а с другой стороны, любые добросовестные налогоплательщики – производители и экспортёры, оказались в более выгодном положении, чем они находятся сейчас. Тем самым у предприятий появится стимул добровольно следовать указанным правилам и быть добросовестными налогоплательщиками" [158, 29]. Естественно, что в этом случае проблема своевременного и полного возмещения НДС экспортерам может быть решена более надежно, чем в условиях действующего законодательства.

В настоящее время НДС-счета уже нашли применение в Болгарии. Этот порядок расчётов по НДС был введён в 2003 г. и позволил болгарским властям увеличить сборы этого налога примерно на четверть. За период с 01.01.2003 г. по 01.08.2003 г. номинальный прирост доходов от внутреннего НДС (с учётом возмещения НДС экспортёрам) составил 32,5 % по отношению к предшествующему году. После корректировки на инфляцию и рост ВВП эта величина составила 23% [159].

Введение НДС-счетов предусмотрено проектом закона Россий-

ской Федерации "О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Российской Федерации" (внесен 1 декабря 2003 г.), согласно которому для этих счетов предполагается установить специальный режим функционирования, когда денежные средства зачисляются и списываются только для операций по уплате налога на добавленную стоимость в бюджет и другим налогоплательщикам.

В соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины и Национального банка Украины "Некоторые вопросы, связанные с взиманием налога на добавленную стоимость" от 23 марта 2004 г. № 359 в Украине предполагалось ввести НДС-счета с 1 апреля 2004 г. Детально регламентировал функционирование НДС счетов "Порядок взимания в государственный бюджет налога на добавленную стоимость и оборота средств через отдельные текущие и/или регистрационные счета плательщиков этого налога со специальным режимом их использования". Согласно п. 4 этого Порядка: "На отдельный текущий и/или регистрационный счет зачисляются средства: с каких-либо других счетов плательщика налога; с отдельного текущего и/или регистрационного счета покупателя товаров (работ, услуг) как уплата налога на добавленную стоимость, включенного в цену товаров (работ, услуг); с текущего счета покупателя товаров (работ, услуг), который не зарегистрирован как плательщик налога на добавленную стоимость; с госбюджета в порядке возмещения налога на добавленную стоимость; средства, внесенные наличными; иные поступления". В свою очередь: "Средства, зачисленные на отдельный текущий и/или регистрационный счет, используются плательщиком налога для: перечисления сумм налога на добавленную стоимость на отдельный текущий и/или регистрационный счет другого плательщика налога; перечисления сумм налога на добавленную стоимость на отдельный текущий и/или регистрационный счет плательщика налога; погашение обязательств по уплате налога на добавленную стоимость перед госбюджетом; перечисления сумм налога на добавленную стоимость на отдельные текущие и/или регистрационные счета органов Гостамслужбы для таможенного оформления товаров; погашения налоговых обязательств перед государственным и местным бюджетами, обязательств по уплате сбора на обязательное государственное пенсионное страхование и просроченные задолженности перед государством по кредитам, привлеченным государством или под государственные гарантии" (п. 6 Порядка). [160]. Указанные обстоятельства иллюстрирует рис. 5.10.



**Рис. 5.10. Схема расчетов по НДС с использованием специальных счетов**

Как показано на рисунке, украинский порядок предусматривал введение такого новшества, как возможность использования средств, накапливаемых на НДС-счетах в том числе и для уплаты иных налогов в бюджет, что должно было уменьшать возможные потери налогоплательщиков от "замораживания" активов.

Указанный порядок, однако, так и не был реализован, а вместо него Президентом Украины был внесен на рассмотрение Верховной Рады проект Закона "О внесении изменений в некоторые законы Украины об отдельных текущих и отдельных регистрационных счетов плательщиков налога на добавленную стоимость". Важными отличительными особенностями этого документа являются:

во-первых, переход на кассовый метод расчета налоговых обя-

зательств (согласно п. 7.3.1. проекта Закона датой возникновения налоговых обязательств является "... дата зачисления (получения) на его налоговый счет (в кассу) сумм налога на добавленную стоимость", а согласно п. 7.5.1. датой возникновения права на налоговый кредит считается "... дата списания средств с налогового счета плательщика налога ... в счет оплаты другим плательщикам сумм налога на добавленную стоимость" [161];

во-вторых, снижение ставки НДС (15% вместо нынешних 20);

в-третьих, автоматическое возмещение НДС налогоплательщикам, без его подразделения на внешнее (экспортное) и внутреннее);

в-четвертых, в случае нарушения налогового законодательства установление солидарной ответственности участников хозяйственных операций "на всех этапах купли-продажи товаров (работ, услуг) в виде лишения плательщиков налога права на отнесение таких сумм налога на добавленную стоимость в счет налогового кредита" (п.7.4.6.) [161].

Порядок расчётов, основанный на использовании НДС-счетов, вызвал неоднозначную реакцию как со стороны учёных, так и со стороны налогоплательщиков.

К числу достоинств предложенного порядка можно отнести [159]:

"(а) рост доходов от налога при сохранении действующей налоговой ставки;

(б) устранение существующих искажений, при которых недобросовестные налогоплательщики, издержки которых на уклонение от налогообложения сравнительно низки, имеют конкурентные преимущества перед добросовестными налогоплательщиками, полностью исполняющими обязанности по уплате налога;

(в) новая схема не приведет к существенному росту издержек налогоплательщиков на исполнение законодательства;

(г) за счет повышения прозрачности системы НДС повысится эффективность налогового администрирования в целом;

(д) в краткосрочной перспективе не существует иных методов эффективного противодействия используемым методам уклонения от налогообложения".

Однако у противников НДС-счетов имеются свои весомые аргументы против их введения. В частности, по мнению ряда авторов, система спецсчетов призвана бороться только с единственным видом уклонения от налогообложения (посредством фирм "однодневок") и

не решает другие проблемы функционирования НДС. Кроме того их применение на практике неизбежно будет связано с дополнительными издержками налогоплательщиков и банковских учреждений, реальные размеры которых оценить очень трудно. Использование спецсчетов будет означать замораживание части оборотных средств предприятий по причине, во-первых, невозможности использовать всю поступившую выручку от реализации продукции по своему усмотрению, и, во-вторых, вследствие необходимости кредитовать НДС-счета в момент их введения, в случае осуществления крупных закупок, вначале деятельности вновь образованных предприятий и т.п. Наконец, немаловажное значение могут иметь правовые аспекты, в частности коллизии, возникающие в связи с: лишением налогоплательщика права распоряжаться частью доходов от реализации продукции в период, когда они еще не являются налоговым обязательством; фактическим изменением действующей очередности погашения кредиторских требований; установлением разных налоговых режимов для наличных и безналичных расчетов и т.п. [162; 163]. Кроме того, отечественные специалисты по уклонению от уплаты налогов уже разработали специальные схемы, позволяющие обходить спецсчета посредством использования договоров поручений и залога имущества с привлечением юридических фирм, адвокатских компаний и др.

В целом, по мнению российского специалиста И. Трунина "... предлагаемая мера является технической и направлена на борьбу с конкретным способом уклонения от налогообложения, использование которого обусловлено рядом недостатков не столько налоговой системы, сколько системы законодательного регулирования и информента в целом. В этой связи является неочевидной целесообразность борьбы с системными недостатками с помощью принятия чрезвычайно затратной технической меры" [159].

Однако, с приведенным выводом, по крайней мере применительно к условиям Украины, согласиться трудно. Для нашей страны проблема намного сложнее, чем простая борьба с "фирмами-однодневками". Главное заключается в ином.

Во-первых, как уже отмечалось ранее, украинская экономика очень сильно зависит от экспорта продукции. Поэтому обеспечение нормальных хозяйственных условий для деятельности экспортеров, в том числе путем своевременного возмещения НДС – это уже не экономическая проблема, а вопрос национальной безопасности. В на-

стоящее время "... угрожающее нагромождение объемов просроченной бюджетной задолженности по возмещению НДС ... парализует должное применение норм Закона про НДС" [164, 10]. В этой связи предусмотренное проектом закона автоматическое возмещения НДС при экспорте продукции имеет принципиальное значение. Тем более, что сейчас для того, чтобы получить возмещение, экспортеры вынуждены платить "откаты" (по неофициальным данным – до 10% от суммы возмещаемого налога), общие размеры которых, судя по объемам экспортируемой продукции, составляют сотни миллионов долларов в год. Этот никем не установленный "налог" – питательная среда для коррупции, формирующей огромные отрицательные экстерналии для всех без исключения хозяйствующих субъектов, и прежде всего для предприятий-экспортеров, вынужденных использовать различные теневые схемы, обналичивающие фирмы, оффшоры и т.п. для того, чтобы получить деньги, необходимые для "откатов". Поэтому, как справедливо отмечает В. Кукса "... главными лоббистами "нового порядка" выступают крупные экспортеры (которых особенно много на востоке Украины), а противниками – политическая сила, имеющая родственников в налоговой службе и неплохо зарабатывающая на "откатах" при старом порядке возврата НДС. По крайней мере, не всем экспортерам в последнее время удавалось возмещение даже при наличии тесных связей в правительстве. А ставки "откатов", как отмечали многие предприниматели, во время всех этих пертурбаций с введением-невведением НДС-счетов заметно выросли" [162].

Во-вторых, в настоящее время огромная масса украинских предприятий, в особенности малых и средних, работает сегодня через различного рода "обналичивающие-обезналичивающие" фирмы только по той причине, что последние несут очень низкие риски (вероятность обнаружения незаконной деятельности составляет менее 1% [165, 105]. Введение спецсчетов по НДС существенно повысит издержки их функционирования, а "... даже незначительный рост вероятности наказания посредников может дать мультипликативный эффект в части снижения масштабов уклонения" [165, 108]. Для Украины, с ее огромными размерами теневой экономики, формирующей искаженную институциональную среду функционирования бизнеса, это также имеет более чем существенное значение.

Разумеется, спецсчета по НДС – это тоже не панацея. Но другими методами остановить процесс тотального разворывания обще-

ственных ресурсов, простимулированный налоговой реформой 1997 года, уже, по-видимому, невозможно.

Иное дело, что предложенный механизм применения спецсчетов нуждается в серьезных корректировках. Здесь принципиальный вопрос известен – это правила признания доходов и расходов. Можно согласиться с авторами законопроекта, что для этого целесообразно использовать кассовый метод, однако это должен быть бухгалтерский кассовый метод (в советском понимании), когда авансы полученные не признаются доходами, и, соответственно, авансы уплаченные – расходами. Ранее (см. р. 5.1 настоящей работы) уже было обосновано, что движение денег само по себе к добавленной стоимости никакого отношения не имеет, ибо она, прежде всего, является продуктом созидательной деятельности, а не финансовых операций. А предложенный проектом Закона порядок игнорирует это концептуальное положение. В результате, как и в нынешних условиях, под налог будет подпадать не добавленная стоимость, а некоторая случайная величина, не имеющая внятного экономического обоснования. И, разумеется, несмотря на введение спецсчетов, у коммерческих структур, контролирующих основные денежные потоки, сохраняются возможности легко уходить от уплаты налога на прибыль и НДС посредством манипулирования платежами.

Поэтому переход на теоретически обоснованный кассовый метод (признание доходов по факту поступления денег за отгруженные товары, а расходов – по факту выплаты денег за оприходованные товарно-материальные ценности) является обязательной предпосылкой формирования более прозрачной системы экономических отношений, возникающих в связи с уплатой НДС, хотя по очевидным причинам, обеспечить политическую поддержку такому решению будет крайне сложно.

### **5.7. Оценка влияния НДС на экономический рост с использованием методов экономико-математического моделирования**

*Экономическая постановка задачи и описание модели.* НДС является одним из наиболее важных и сложных элементов налоговой системы. Обоснование мер по совершенствованию механизма действия этого налога и приведение его в соответствие с новыми хозяйственными реалиями требует применения специальных методов расчета и анализа возможных сценариев развития событий. Это связано с



тем, что изменения механизма действия и ставок НДС могут иметь далеко идущие последствия, предусмотреть которые с помощью одних логических рассуждений практически невозможно.

В данном случае исследуются два ключевых вопроса реформирования НДС:

(1) влияние изменения (увеличения или снижения) эффективной ставки НДС на основные экономические показатели – национальное производство, потребление, сбережения, и доходы бюджета;

(2) обоснование оптимального соотношения НДС с другими налогами, его места в структуре налоговой системы.

Для того, чтобы найти ответ на поставленные вопросы и оценить возможные последствия реформирования НДС для хозяйственных процессов, целесообразно использовать специальные экономико-математические модели, позволяющие прогнозировать финансово-экономические показатели, характеризующие, с одной стороны, функционирование предприятий реального сектора хозяйства, и, с другой стороны, – изменение общей суммы и структуры доходов государства (по видам налогов).

Такого типа модели были предложены, например, С. Мовшовичем и Л. Соколовским [95], а также В. Вишневым и С. Стешенко [89]. Общим недостатком указанных работ является то, что в них не нашел адекватного отражения факт наличия обратных связей между изменениями сумм налогов, формирующих доходы бюджета, и продуктивностью факторов производства, определяемой рациональной реакцией хозяйственных агентов на изменение внешних условий деятельности.

Более удачной в этом отношении представляется известная модель, предложенная А. Auerbach, L. Kotlikoff, J. Skinner [166; 167], в которой влияние налогов исследуется через призму функционирования трех взаимосвязанных секторов – домохозяйств, производственного и общественного. Но и она не в полной мере подходит для решения задач, поставленных в настоящем исследовании. Во-первых, это модель западной экономики. Во-вторых, в ней рассматриваются НДС и прогрессивный подоходный налог как альтернативы (то есть в модели действует либо один, либо другой налог). В нашем же случае требуется исследовать более общую ситуацию, когда все основные налоги взимаются одновременно. И, кроме того, требуется учесть украинскую специфику протекания хозяйственных процессов (в частности, особенности действующего механизма взимания и ставок на-

логов, демографической ситуации, определяющей предложение рабочей силы и др.).

В этой связи, развивая идеи [166; 167], общую экономическую постановку задачи модно сформулировать следующим образом.

Национальное хозяйство представлено в виде трех взаимосвязанных секторов:

(1) домохозяйств, которые, с одной стороны, являются поставщиками рабочей силы и сбережений для производства, а, с другой стороны, – потребителями изготовленной продукции;

(2) производственного, в котором для выпуска продукции используются рабочая сила и сбережения домохозяйств;

(3) общественного (государственного), который выбирает ту или иную налоговую систему и взимает налоги с домохозяйств и предприятий в бюджет, используя его ресурсы для финансирования общественных расходов.

Рассматриваются четыре вида налогов: НДС, на заработную плату, на процентные доходы индивидов и предприятий (налог на прибыль).

Задача состоит в том, чтобы определить, как целесообразно изменять ставку НДС – уменьшать или повышать ее, меняя при этом также относительное значение этого налога в составе доходов государства – для того, чтобы создать благоприятные условия для экономического роста в виде увеличения ВВП и эффективного рабочего времени.

Главное ограничение модели – не уменьшение налоговых доходов правительства в каждом бюджетном году расчетного периода. То есть в любом случае развитие национального производства не должно вступать в противоречие с интересами устойчивого финансирования общественного сектора хозяйства.

Подробное описание модели представлено далее.

### *1. Сектор домохозяйств.*

Сектор домохозяйств представлен совокупностью работоспособных поколений – всего 55 (от 15 до 69 лет включительно). При этом количество работоспособного населения изменяется в соответствии с имеющимся прогнозом демографической ситуации.

Каждое поколение характеризует один представительный индивид, который выбирает свои предпочтения, руководствуясь соображениями максимизации функции полезности ( $u$ ):

$$u(c, d) = \frac{1}{\rho} \sum_{t=1}^{55} (1 + \delta)^{-(t-1)} \ln(c_t^\rho + \alpha d_t^\rho), \quad (5.5)$$

где  $c_t$  – потребление поколения в  $t$ -м году;  $d_t$  – свободное время поколения в  $t$ -м году;  $\delta, \alpha, \rho$  – параметры функции, которые определяют предпочтения поколения.

В числе указанных параметров:

$\delta$  – определяет изменение потребления ресурсов с возрастом;  $\alpha$  – определяет интенсивность досуга (то есть сколько времени в течение года представитель поколения отдает досугу, и сколько работает);  $\rho$  – определяет эластичность замещения между потреблением и досугом в данный период.

По аналогии с [166; 167] считается, что представитель каждого поколения вступает в трудовую деятельность без наследства (в 15 лет) и не оставляет после себя долгов, а его задача состоит в том, чтобы наилучшим образом распределить свои ресурсы на протяжении жизни, максимизируя функцию полезности.

Однако, в отличие от модели [166; 167] в данном случае принимается во внимание тот факт, что в каждый данный момент времени одновременно сосуществуют представители всех поколений (что и определяет текущую демографическую ситуацию в обществе), а поэтому все (кроме первого поколения) могут иметь ранее накопленные доходы (или непокрытые расходы). Кроме того в данной модели предполагается, что государство не взимает обязательные отчисления на пенсионное обеспечение и соответственно дотации из государственных фондов ни одному из поколений не предоставляются. Это означает, что каждое поколение, действуя рационально, самостоятельно накапливает средства для обеспечения старости (в рамках накопительной пенсионной системы).

Исходя из этого, ограничениями параметров вышеуказанной функции полезности являются следующие.

Первое ограничение. Предложение рабочей силы индивидом не может быть отрицательным, то есть

$$(1 - d_t) \geq 0 \text{ для всех } 1 \leq t \leq 55. \quad (5.6)$$

Второе ограничение. Индивид может потратить на потребление не больше, чем заработал за все время жизнедеятельности.

Выведем это ограничение.

После первого года работы в распоряжении индивида останется сумма

$$y_1 = (1 - \tau_1^w)W_1 - (1 + \tau_1^c)c_1, \quad (5.7)$$

где  $y_1$  – не потребленный остаток текущих доходов (сбережения);  $W_1$  – заработная плата в первом году;  $c_1$  – потребление в первом году;  $\tau_1^w$  – ставка налога на заработную плату в первом году;  $\tau_1^c$  – ставка налога на добавленную стоимость в первом году.

После второго года работы в распоряжении индивида поступит

$$y_2 = (1 - \tau_2^w)W_2 - (1 + \tau_2^c)c_2 + y_1[1 + r_2(1 - \tau_2^y)], \quad (5.8)$$

где  $\tau_2^y$  – ставка налог на процентный доход во втором году;  $r_2$  – банковская ставка процента во втором году.

Наконец, после  $i$ -го года работы сумма составит

$$y_i = (1 - \tau_i^w)W_i - (1 + \tau_i^c)c_i + y_{i-1}[1 + r_i(1 - \tau_i^y)]. \quad (5.9)$$

Учитывая вышеизложенное требование, имеем ограничение:

$$y_{55} \geq 0. \quad (5.10)$$

Используя формулы (5.6-5.9), получаем после преобразований

$$\sum_{t=1}^{55} \left[ \prod_{s=1}^t (1 + r_s(1 - \tau_s^y)) \right]^{-1} \left[ (1 - \tau_t^w)W_t - (1 + \tau_t^c)c_t \right] \geq 0. \quad (5.11)$$

Заработная плата индивида в  $t$ -ом году определяется по формуле

$$W_t = w_t e_t (1 - d_t), \quad (5.12)$$

где  $w_t$  – ставка заработной платы (в единицах продукции) в  $t$ -ом году;  $e_t$  – коэффициент, характеризующий накопление человеческого капитала (опыт, мастерство, возраст и т.п.), то есть эффективность использования рабочего времени в  $t$ -ом году.

Изменение параметра  $e_t$  во времени описывается параболической функцией  $e_t = c + bt + at^2$ , которая отражает закономерность, со-

гласно которой пик работоспособности и соответствующего вознаграждения за труд приходится на средние годы рабочей жизни.

При расчете коэффициентов  $a$ ,  $b$  и  $c$  использовались следующие предпосылки.

(1). Согласно данным [168] пик эффективности использования рабочего времени приходится на 20-е поколение работающих. При этом значение коэффициента больше, чем у первого поколения на 45%. У последнего поколения его значение меньше, чем у первого на 22%.

(2) Средняя ставка заработной платы должна сохраняться, то есть

$$\frac{1}{55} \sum_{t=1}^{55} (c + bt + at^2) = 1 .$$

Указанным условиям удовлетворяют следующие значения:  $a=0,0009334$ ;  $b=0,03897$ ;  $c=0,75483$ .

Следовательно,

$$e_t = 10^{-4} (7548,3 + 389,7t - 9,334t^2) . \quad (5.13)$$

Для максимизации функции полезности индивида (5.5) с учетом ограничений (5.6) и (5.11) построим и максимизируем Лагранжиан:

$$\begin{aligned} & \frac{1}{\rho} \sum_{t=1}^{55} (1 + \delta)^{-(t-1)} \ln(c_t^\rho + \alpha d_t^\rho) + \lambda \sum_{t=1}^{55} \left[ \prod_{s=1}^t (1 + r_s (1 - \tau_s^y)) \right]^{-1} \times \\ & \times \left\{ -[(1 - \tau_t^w) w_t e_t + \mu_t] (d_t - 1) - (1 + \tau_t^c) c_t \right\} , \end{aligned} \quad (5.14)$$

где  $\lambda$ ,  $\mu_1, \mu_2, \dots, \mu_{45}$  – множители Лагранжа.

Максимизация по  $c_t$  дает следующее выражение:

$$(1 + \delta)^{-(t-1)} \frac{c_t^{\rho-1}}{c_t^\rho + \alpha d_t^\rho} = \lambda \sum_{t=1}^{55} \left[ \prod_{s=1}^t (1 + r_s (1 - \tau_s^y)) \right]^{-1} (1 + \tau_t^c) . \quad (5.15)$$

Максимизируя по  $d_t$  получаем:

$$(1 + \delta)^{-(t-1)} \frac{\alpha d_t^{\rho-1}}{c_t^\rho + \alpha d_t^\rho} = \lambda \sum_{t=1}^{55} \left[ \prod_{s=1}^t (1 + r_s (1 - \tau_s^y)) \right]^{-1} w_t^* ; \quad (5.16)$$

$$w_t^* = (1 - \tau_t^w) w_t e_t + \mu_t . \quad (5.17)$$

Из формул (5.15) и (5.16) имеем:

$$d_t = \left[ \frac{(1 + \tau_t^c) \alpha}{w_t^*} \right]^{1-\rho} c_t. \quad (5.18)$$

Подставляя выражение для  $d_t$  в формулу (5.15), получаем:

$$c_t = \frac{\prod_{s=1}^t [1 + r_s(1 - \tau_s^y)]}{\lambda(1 + \delta)^{t-1} (1 + \tau_t^c)(1 + \alpha G_t)}, \quad (5.19)$$

где

$$G_t = \left[ \frac{(1 + \tau_t^c) \alpha}{w_t^*} \right]^{\frac{\rho}{1-\rho}}.$$

Соответственно:

$$d_t = \min \left\{ 1, \frac{G_t^{1/\rho} \prod_{s=1}^t [1 + r_s(1 - \tau_s^y)]}{\lambda(1 + \delta)^{t-1} (1 + \tau_t^c)(1 + \alpha G_t)} \right\}. \quad (5.20)$$

Для расчетов можно использовать следующие рекуррентные формулы:

$$c_t = \frac{[1 + r_s(1 - \tau_t^y)]}{1 + \delta} \cdot \frac{1 + \tau_{t-1}^c}{1 + \tau_t^c} \cdot \frac{1 + \alpha G_{t-1}}{1 + \alpha G_t} \cdot c_{t-1}; \quad (5.21)$$

$$d_t = \frac{[1 + r_s(1 - \tau_t^y)]}{(1 + \delta)} \cdot \frac{1 + \tau_{t-1}^c}{1 + \tau_t^c} \cdot \frac{1 + \alpha G_{t-1}}{1 + \alpha G_t} \cdot \left( \frac{G_t}{G_{t-1}} \right)^{1/\rho} d_{t-1}. \quad (5.22)$$

В модели рассматривается ситуация, когда одновременно в рабочем процессе участвуют все 55 поколений. Учитывая это обстоятельство, всюду в дальнейшем индексом  $n = \overline{1,55}$  будем обозначать номер поколения.

Соответственно,  $W_t^n$  – заработная плата представителя поколения  $n$  в  $t$ -ом году, а формула (5.12) принимает вид:

$$W_t^n = w_t e_n (1 - d_t^n), \quad (5.23)$$

а общая (агрегированная) заработная плата всех поколений составит

$$\overline{W}_t = P_t \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n W_t^n = P_t \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n w_t e_n (1 - d_t^n), \quad (5.24)$$

где  $P_t$  – общее количество трудоспособного населения рассмат-

риваемых возрастных групп в  $t$ -ом году;  $\sigma_t^n$  – весовой коэффициент (доля поколения  $n$  в  $t$ -ом году).

Остальные агрегаты можно представить следующим образом:

$$\bar{C}_t = P_t \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n c_t^n; \quad (5.25)$$

$$\bar{L}_t = P_t \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n e_n (1 - d_t^n); \quad (5.26)$$

$$\bar{Y}_t = P_t \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n y_t^n, \quad (5.27)$$

где  $\bar{C}_t$  – общее (суммарное) потребление всех поколений в  $t$ -ом году;  $\bar{L}_t$  – общее (суммарное) рабочее время всех поколений в  $t$ -ом году с учетом фактора накопления человеческого капитала;  $\bar{Y}_t$  – общие (суммарные) сбережения всех поколений в  $t$ -ом году.

## 2. Сектор предприятий (производственный)

Деятельность производственного сектора описывается с помощью известной функции Кобба-Дугласа:

$$V_t = A \bar{K}_t^\varepsilon \bar{L}_t^{(1-\varepsilon)}, \quad (5.28)$$

где  $V_t$  – годовой объем производства в  $t$ -ом году;

$A$  – константа масштаба;

$\varepsilon$  – параметр производительности капитала.

В связи с тем, что целью вычислительных экспериментов является сопоставление последствий изменений в налоговой системе, а не обычный долговременный макроэкономический прогноз, в приведенной выше формуле фактор технического прогресса специально не учитывается.

Каждый год объемы производства продукции изменяются в связи с изменениями входящих в нее агрегатов  $\bar{K}_t$  и  $\bar{L}_t$ . При этом в модели принято допущение, что сбережения домохозяйств, как и чистая прибыль предприятий после налогообложения, полностью инвестируются. При этом инвестиции  $t$ -го года увеличивают капитал следующего года, то есть:

$$\bar{K}_{t+1} = [1 + (1 - \tau_t^k) r_t^e] \bar{K}_t + \bar{Y}_t - (\bar{Y}_{t-1} r_t), \quad (5.29)$$

где  $r_t^e$  – норма прибыли в реальном секторе экономики;  $\tau_t^k$  – на-

лог на прибыль предприятий.

Производственная функция используется для того, чтобы рассчитать размеры заработной платы в каждом году расчетного периода. Для этого по аналогии с [171; 172] используются формулы:

$$r_{t+1} \bar{K}_t + w_{t+1} \bar{L}_t = V_t; \quad (5.30)$$

$$w_{t+1} = \frac{(1 - \varepsilon) \bar{K}_t r_{t+1}}{\varepsilon \bar{L}_t}. \quad (5.31)$$

Эта заработная плата служит в качестве исходных данных для расчета параметров  $c_{t+1}^n$  и  $d_{t+1}^n$  функции полезности представительного индивида.

### 3. Общественный сектор (государственный)

В модели принято, что единственным источником доходов государственного сектора являются налоги. То есть общественные займы и дефицитное финансирование не используются. Поскольку задачей настоящей работы является установление степени влияния рассматриваемых налогов на хозяйственные процессы, постольку в модели анализируется ситуация, когда суммарные поступления от этих обязательных платежей, как минимум, не уменьшаются.

При таких допущениях поступления в  $t$ - году в бюджет государства составят

$$R_t = r_t^e \tau_t^k \bar{K}_t + r_t \tau_t^y \bar{Y}_t + \tau_t^c \bar{C}_t + \tau_t^w \bar{L}_t w_t. \quad (5.32)$$

Возможны изменения (прогнозируемые):

$$R_t^* = r_t^e (\tau_t^k + \Delta^k) \bar{K}_t + r_t (\tau_t^y + \Delta^y) \bar{Y}_t + (\tau_t^c + \Delta^c) \bar{C}_t + (\tau_t^w + \Delta^w) \bar{L}_t w_t. \quad (5.33)$$

Согласно предположениям (условиям):

$$R_t = R_t^*. \quad (5.34)$$

Отсюда:

$$r_t^e \Delta^k \bar{K}_t + r_t \Delta^y \bar{Y}_t + \Delta^c \bar{C}_t + \Delta^w \bar{L}_t w_t = 0. \quad (5.35)$$

Или:

$$\Delta^c = - \frac{r_t^e \Delta^k \bar{K}_t + r_t \Delta^y \bar{Y}_t + \Delta^w \bar{L}_t w_t}{\bar{C}_t}; \quad (5.36)$$

$$\Delta^w = - \frac{r_t^e \Delta^k \bar{K}_t + r_t \Delta^y \bar{Y}_t + \Delta^c \bar{C}_t}{\bar{L}_t w_t}; \quad (5.37)$$

$$\Delta^k = - \frac{r_t \Delta^y \bar{Y}_t + \Delta^c \bar{C}_t + \Delta^w \bar{L}_t w_t}{\bar{K}_t}; \quad (5.38)$$



$$\Delta^k = -\frac{r_t \Delta^y \bar{Y}_t + \Delta^c \bar{C}_t + \Delta^w \bar{L}_t w_t}{K_t}. \quad (5.39)$$

Далее в расчетах возможные изменения ставок налогообложения можно рассчитывать либо с учётом формулы (5.35), либо по формулам (5.36-5.39).

#### 4. Целевая функция

В качестве целевых функций принимается изменение объемов производства продукции (что эквивалентно – доходов факторов производства, принимающих участие в их выпуске) по сравнению с базовым годом расчетного периода

$$E_N^V(\tau^k, \tau^y, \tau^w, \tau^c) = I_V^{0,N}(\tau^k, \tau^y, \tau^w, \tau^c) \rightarrow \max, \quad (5.40)$$

где  $N$  – число лет расчетного периода;  $I_V^{0,N}$  – индекс изменения объема в  $N$  году по сравнению с базовым (нулевым) годом.

Описанная выше модель была реализована в виде программы для операционной системы Windows. Инструмент реализации – среда программирования Delphi, SQL-сервер Firebird.

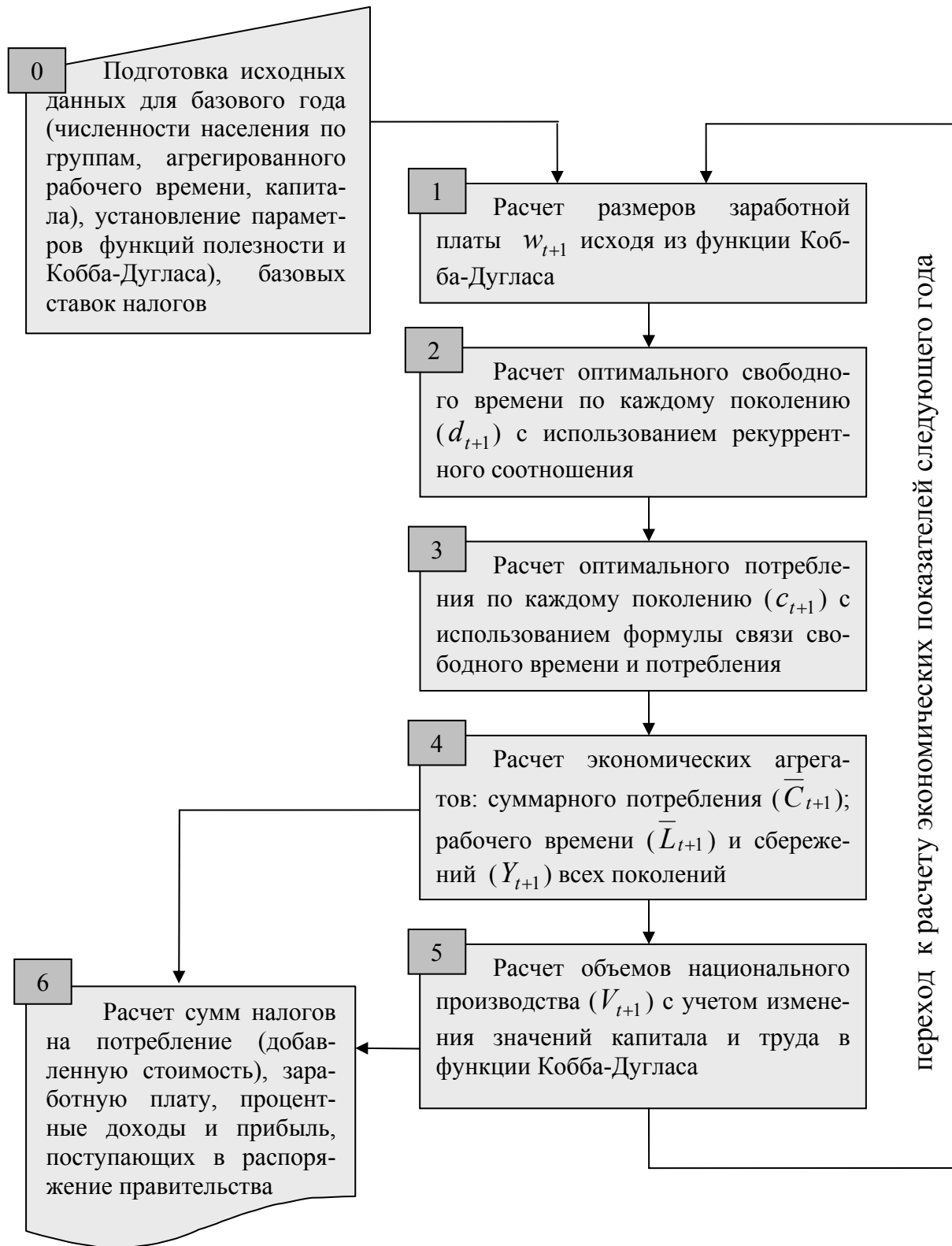
*Алгоритм расчетов, исходные данные и параметризация модели.* Расчеты экономических показателей, характеризующих функционирование разработанной модели, выполняются в последовательности, представленной на рис. 5.11.

Оптимизация ставок налогов на основе выбора значений целевой функции, удовлетворяющих ограничению (не уменьшению доходов бюджета по сравнению с их базовым уровнем), осуществляется в порядке, представленном на рис. 5.12.

Для выполнения расчетов использованы следующие данные.

Общая численность работоспособного населения (в возрасте 15-69 лет) принята в размере 35,4 млн. чел. [169, 373], в том числе активного (без учета безработных) – 19,9 млн. чел. [169, 415]. Распределение этого населения по возрастным группам (от 15 до 70 лет) осуществлено на основании статистических данных с использованием метода интерполяции кубическими сплайнами (рис. 5.13). Фонд рабочего времени (фактический) – 1 623 чел./час или 0,185 чел./год [169, 443]. С учетом распределения активного населения по когортам и коэффициента эффективности общий (интегральный) фонд рабочего времени составляет 4 244 527 чел./лет.

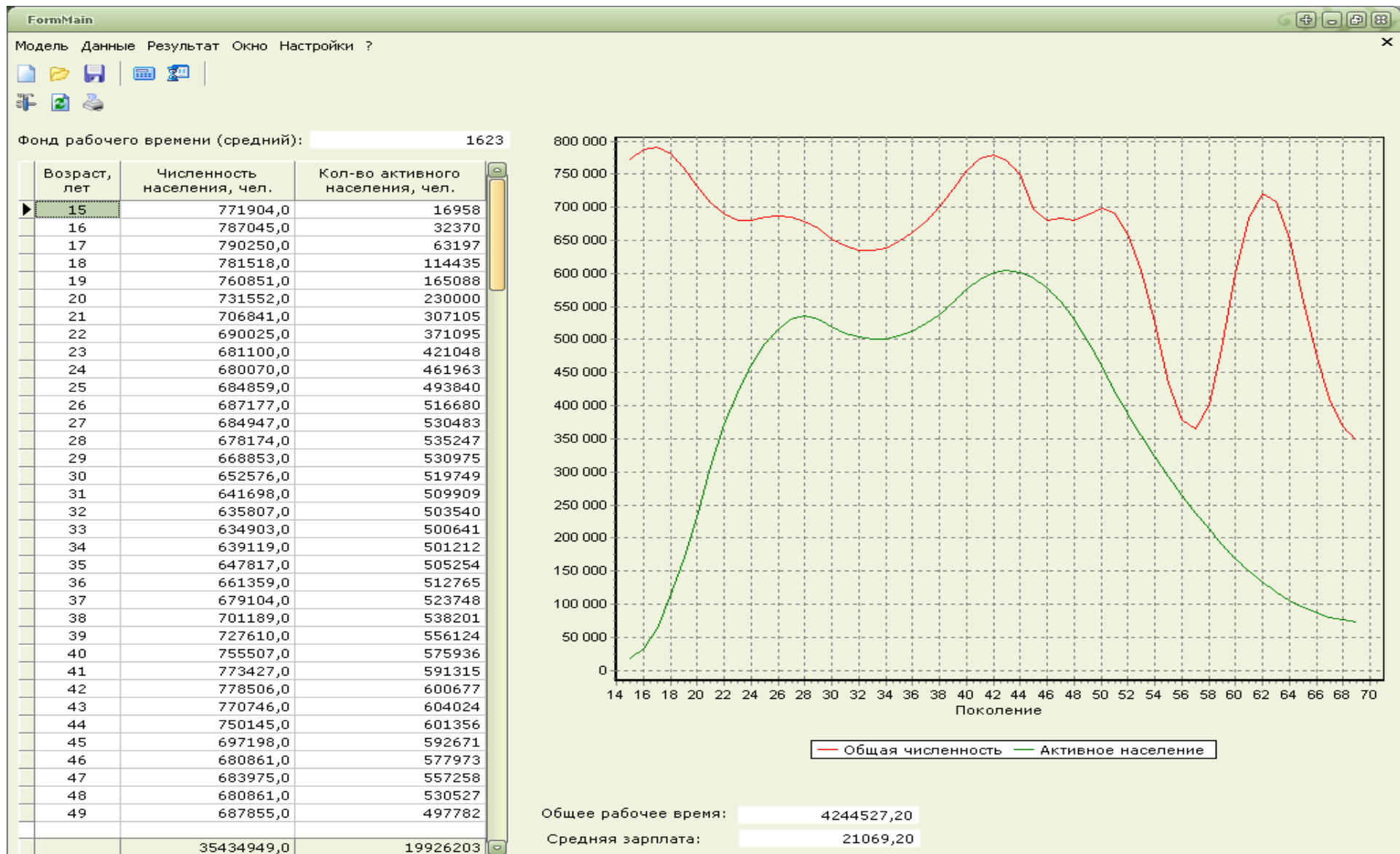
Кроме того в модели использованы в качестве исходных следующие объемные показатели за 2002 г.:



**Рис. 5.11. Алгоритм расчетов экономических показателей, характеризующих функционирование хозяйства через деятельность взаимосвязанных секторов: домохозяйств, производственного и общественного**



**Рис. 5.12. Алгоритм обоснования оптимальных ставок налогов**



**Рис. 5.13. Экранная форма ввода данных о численности работоспособного и активного населения Украины**

капитал (сумма необоротных и оборотных активов предприятий – 859 918 млн. грн. [169, 72];

сбережения населения (вклады в коммерческие банки в национальной и иностранной валюте за год) – 7 845 млн. грн. [169, 486];

объем производства (валовой внутренний продукт) – 220 932 млн. грн. [169, 31].

среднемесячная заработная плата – 376 грн. [169, 455].

В качестве исходных в модели использованы следующие параметры.

Период расчета – 15 лет. Выбор такого временного интервала обусловлен тем, что он считается обычным для прогнозирования экономических показателей. Кроме того, это решение объясняется наличием данных о численности когорт населения в возрасте от 0 до 14 лет, которые на протяжении расчетного периода будут последовательно переходить в разряд экономически активного населения.

Номинальная процентная ставка коммерческих банков по депозитам в национальной валюте составляет 7,8%, а реальная, используемая в расчетах (за вычетом дефлятора ВВП в размере 3,1% [174, с. 31-32]), – 4,7%.

Норма прибыли предприятий реального сектора экономики определена путем отношения прибыли рентабельных хозяйствующих субъектов от обычной деятельности до налогообложения к стоимости их капитала [169, 69, 71- 72]. Исходя из этого она принята в размере 7,1%.

Исходные ставки налогов используются в модели не номинальные, а эффективные (то есть фактические нормы изъятия с учетом льгот, переплат и недоплат и т.п.).

Имеем: по НДС сумма доходов бюджета – 13 471 млн. грн. [169, 57]. Общая сумма потребления – 151 013 млн. грн. [169, 451]. Отсюда эффективная ставка НДС, принятая в качестве базовой – 9%.

Аналогично имеем: сумма подоходного налога с граждан – 10 824 млн. грн. [174, с. 57], доходы населения, попадающие под подоходное налогообложение – 112 859 млн. грн. [169, 451], а эффективная ставка налога – 10%;

Базовая ставка налога на процентные доходы составляет 0% (в настоящее время налог не взимается).

Что касается налога на прибыль предприятий, то здесь следует учитывать, что на практике почти половина хозяйствующих субъектов в Украине отчитывается об убытках, в то время как в модели

считается, что все предприятия работают рентабельно с нормой прибыли 7,1%. Поэтому, чтобы сформировать корректные исходные данные о суммарных налоговых платежах для базового варианта расчета, используемого в качестве основы для сравнения со всеми иными сценариями развития событий, получаемыми в процессе оптимизации, базовая ставка налога принята в размере, обеспечивающем поступления в бюджет, сопоставимые с фактическими (9398 млн. грн. [169, 57]). В нашем случае – это 15%.

Теперь о значениях коэффициентов в формулах (5.5) и (5.29).

Значение коэффициента эластичности замещения между потреблением и досугом в данный период, исходя из эмпирических наблюдений [167; 168], составляет  $\tilde{\rho}=0,83$ . При этом коэффициенты в нашей модели и модели [167; 168] соотносятся как

$$\rho = 1 - 1/\tilde{\rho}$$

Отсюда значение  $\rho$ , используемое в нашей модели, принято в размере

$$\rho = 1 - 1/0,83 = -0,20$$

Коэффициент  $\delta$  характеризует изменение в потреблении ресурсов с возрастом. В работе [166, 384] отмечено, что "... an increase in  $\delta$  would reduce the steepness of consumption and leisure profiles ..., it would lead to less saving and hence a lower capital-output ratio as well as a smaller likelihood of retirement in later years. We find that setting  $\delta = 0,015$  gives the realistic values both for capital-output ratio and the age of retirement".<sup>1</sup> В нашем случае реалистическое значение коэффициента составляет  $\delta = 0,053$ . При этом оптимальный (исходя из функции полезности индивида в заданных условиях) возраст фактического выхода на пенсию составляет около 60 лет.

Коэффициент  $\alpha$ , определяющий интенсивность досуга (то есть сколько времени в течение года представитель поколения отдает досугу и сколько работает) по аналогии с [166, 384] определяется путем соотношения потенциального предложения труда с реальным для когорты, вступающей в трудовую деятельность. В нашем случае значение коэффициента составляет  $\alpha = 28,5$ . При этом соотношение зара-

---

<sup>1</sup> "... увеличение коэффициента  $\delta$  понижает угол подъема кривой потребления и профиль свободного времени ..., это приводит к уменьшению сбережений и, следовательно, коэффициента "капитал-продукт", также как и понижению вероятности ухода на пенсию в раннем возрасте. Мы пришли к выводу, что значение  $\delta = 0,015$  дает реалистические значения как для коэффициента "капитал-выпуск", так и возраста ухода на пенсию".

ботной платы и потребления экономически активного населения таково, что его сбережения, поступающие в течение года в коммерческие банки на депозиты, составляет реалистичную величину 7,8 млрд. грн. [169, 82].

Исходя из установленных абсолютных значений используемого труда и капитала, а также начального объема выпускаемой продукции в размере 220932 млн. грн. значение масштабного коэффициента  $A$  в функции Кобба-Дугласа составляет  $A=0,075$ , а параметр производительности капитала по аналогии с [167; 168] принимаем в размере  $\varepsilon=0,25$ .

*Оптимизационные расчеты и интерпретация результатов экономико-математического моделирования.* Для выполнения расчетов установим базовые, начальные и конечные ставки налогов, а также шаг их изменения. В нашем случае ставки налогов изменяются в следующих интервалах (табл. 5.13).

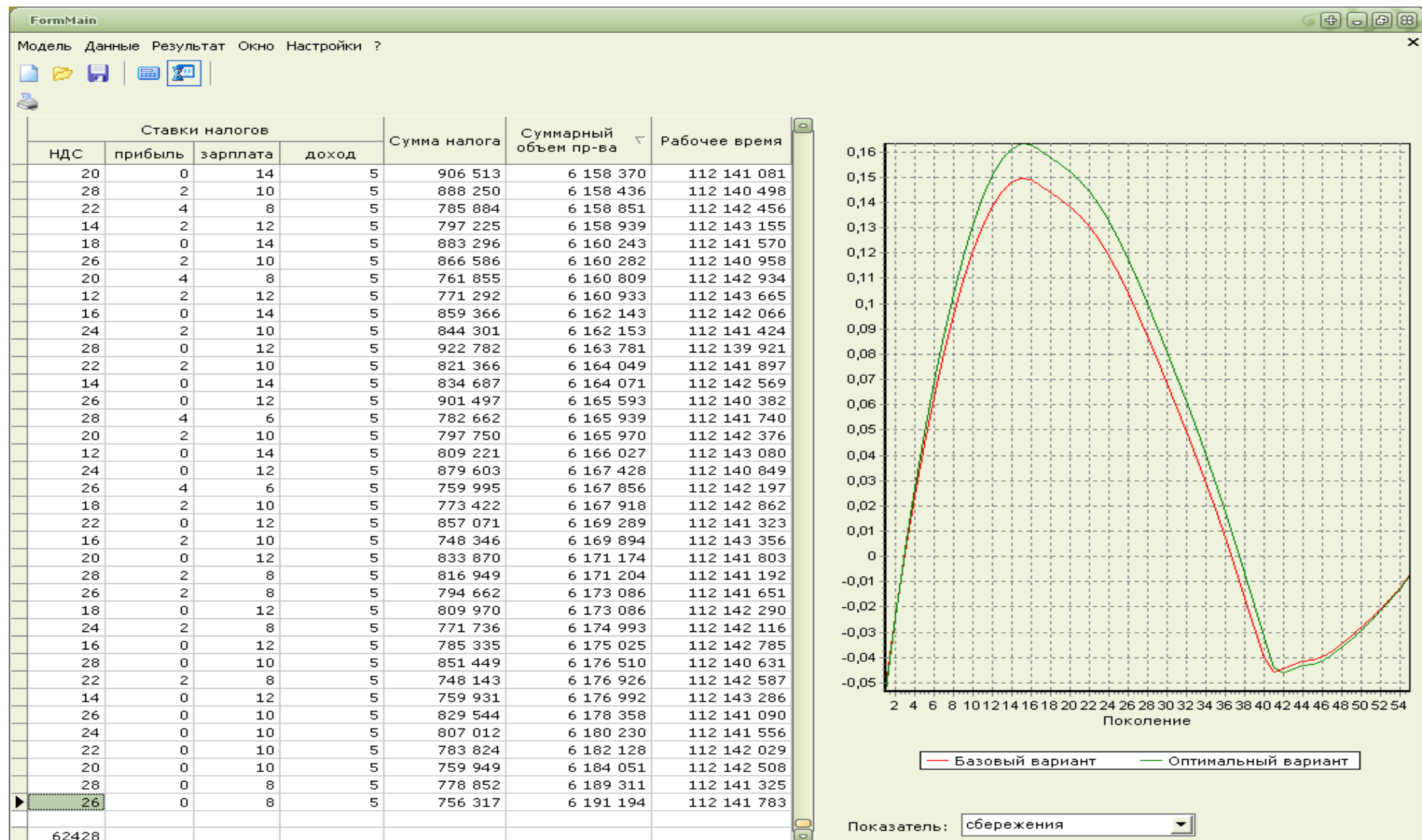
**Таблица 5.13.**

**Ставки налогов, используемые в оптимизационных расчетах**

Виды налогов	Ставки, %:			
	базовая	начальная	конечная	интервал
НДС	9,0	0,0	28,0	1,0
Налог на заработную плату	7,0	0,0	40,0	1,0
Налог на процентные доходы	0,0	0,0	5,0	1,0
Налог на прибыль предприятий	15,0	0,0	30,0	1,0

Выбор базовых ставок налогов был обоснован ранее. Что же касается начальных и конечных их значений, то первые взяты на минимальном уровне (0%), а последние (конечные) выбраны с учетом тех максимальных значений, которые были предусмотрены украинским законодательством. При установленном шаге для каждого налога (в 1 процентный пункт) общее число рассчитанных вариантов составляет 236 406.

Результаты расчетов приведены на рис. 5.14.



**Рис. 5.14. Результаты расчетов оптимальных ставок налогов по критерию объема производства – график оптимальных сбережений**



Как свидетельствуют приведенные данные, за счет оптимизации системы налогообложения можно существенно увеличить прогнозные объемы производства продукции, и, соответственно, доходы, поступающие в распоряжение факторов производства. В базовом варианте суммарные объемы производства за 15 лет составляют 5,7 млрд. грн. и среднегодовой темп роста – 6,3%, а при оптимальном – соответственно 6,2 млрд. грн. и 7%. Заработная плата увеличивается в базовом варианте к концу расчетного периода в 5,4 раза, а в оптимальном – в 6,3 раза.

Указанный результат достигается в том случае, если в отличие от базового варианта повышаются ставки налога на потребление (добавленную стоимость – с 9 до 26%) и сбережения (процентные доходы – с 0 до 5%) при одновременном сокращении налога на прибыль предприятий (0%). Такой итог объясняется изменениями в профиле сбережений и рабочего времени. В оптимальном варианте, по сравнению с базовым, растут сбережения и рабочее время наиболее продуктивных когорт населения, а поэтому и суммарные объемы труда и капитала, используемые для выпуска конечной продукции.

Для того, чтобы объяснить возникновение данного эффекта, рассмотрим варианты оптимизации при том условии, что изменяются не все налоги одновременно, а попарно (когда снижение поступлений в бюджет одного из налогов компенсируется повышением другого).

*Вариант 1. Неизменные базовые ставки налогов на заработную плату (7%) и процентные доходы (0%). НДС изменяется в интервале 0-28% и налог на прибыль предприятий – 0-30%. В данном случае оптимальные ставки налогов составляют: НДС – 28%, налога на прибыль – 1%. Это объясняется тем, что в отличие от налогообложения потребления, которое не вмешивается в оптимальные решения о сбережениях и инвестициях, налог на прибыль уменьшает количество и соответственно предельную эффективность капитала, что снижает доходы факторов производства и побуждает наиболее продуктивные поколения меньше времени отдавать работе. Такой вывод согласуется с положениями теории оптимального налогообложения, в которой считается, что "... an income tax is not neutral. ... In general, an income tax, by taxing both income that is saved as well as the return on saving,*

tends to discourage saving and encourage consumption"<sup>1</sup> [12, 137].

*Вариант 2. Неизменные базовые ставки налогов на прибыль предприятий (15%) и процентные доходы (0%). НДС изменяется в интервале 0-28% и налог на заработную плату – 0-40%. По результатам расчетов получены оптимальные ставки налогов: НДС – 28%, налога на заработную плату – 1% (рис. 3.10). Это означает, что относительно высокое налогообложение потребления по сравнению с налогообложением доходов от трудовой деятельности также оказывается экономически целесообразным с позиций экономического роста. Этот вывод совпадает с теми результатами, которые были получены А. Auerbach, L. Kotlikoff and J. Skinner, которые утверждают, что: "Under the consumption tax elderly cohorts are faced with a much heavier tax burden than they would have experienced under the income tax. For these older cohorts, labor earnings are small, and consumption financed by depleting accumulated savings"<sup>2</sup> [166, 386], и что, как следствие в целом "... a consumption tax does offer efficiency gains"<sup>3</sup> [166, 392].*

*Вариант 3. Неизменные базовые ставки налогов на заработную плату (7%) и на прибыль предприятий (15%). НДС изменяется в интервале 0-28% и налог на процентные доходы – 0-5%. При таких исходных условиях оптимальная комбинация составляет: НДС – 9% (то есть на уровне базовой ставки) и налог на процентные доходы – 5%. Такой результат нуждается в специальном пояснении. Дело в том, что разработанная модель построена на предпосылке, что население использует все свои сбережения только для вложений в банки и не имеет альтернативы (например, хранить деньги "в чулке", приобрести валюту или вложить свободные средства в бизнес напрямую, не пользуясь услугами финансовых посредников). Естественно, что в таких жестких условиях снижение реальной нормы процента по вкладам (то есть за вычетом установленного государством налога на процентные доходы) будет иметь следствием стремление наиболее продуктивных слоев населения компенсировать возникающие потери за счет увеличения рабочего времени. В реальности, однако, ситуа-*

---

<sup>1</sup> "... налог на доходы не является нейтральным. ... Вообще налог на доходы, облагая как сбережения, так и прибыль на сбережения, имеет тенденцию препятствовать сбережениям и стимулировать потребление".

<sup>2</sup> "В условиях налогообложения потребления пожилые когорты сталкиваются с более тяжелым налоговым бременем, чем в случае подоходного налога. Для этих пожилых когорт трудовые доходы являются невысокими, и потребление финансируется за счет уменьшения ранее накопленных сбережений".

<sup>3</sup> "... налог на потребление означает прирост эффективности".

ция может быть полностью противоположной. Людям вовсе необязательно больше работать, покрывая тем самым за свой счет издержки функционирования финансовых посредников. Сбережениям, которые находятся в наиболее ликвидной форме, всегда можно найти достойное применение. Поэтому на практике влияние налога на процентные доходы может быть существенно иным. Однако этот вопрос уже выходит за рамки настоящей работы и нуждается в специальном исследовании.

Подводя краткие итоги, отметим следующее. Как показали результаты экономико-математического моделирования, стратегический курс на обеспечение устойчивого роста украинской экономики требует проведения соответствующей налоговой политики. Ее важным направлением может быть совершенствование структуры налоговой системы, в том числе за счет повышения относительного значения налогов на потребление, которые, в отличие от налогов на прибыль предприятий, заработную плату и процентные доходы граждан не оказывают искажающего воздействия на решения о сбережениях и инвестициях. Благодаря этому создаются благоприятные условия для расширенного воспроизводства за счет наиболее полного использования потенциала высокопродуктивных когорт населения, делающих наибольший вклад в ВВП. Рациональное поведение индивидов, не искаженное налогами и предусматривающее свободный выбор оптимального профиля работы и сбережений на протяжении всего жизненного периода, оказывается наиболее эффективным в том числе и с позиций национальной экономики в целом, с ее относительно неблагоприятной демографической ситуацией.

Таким образом, исходя из задачи обеспечения устойчивого экономического роста и в отличие от распространенной точки зрения, именно налоги на потребление (НДС) имеют хорошие перспективы, что подтверждается как результатами выполненного исследования, так и работами зарубежных предшественников [12; 126; 166; 167]. При этом следует только специально подчеркнуть, что в данном случае речь не идет об НДС в его нынешнем украинском варианте, основные положения которого обусловлены не столько рациональными основаниями, сколько особенностями процесса принятия законодательных и фискальных решений в неблагоприятных институциональных условиях транзитивной экономики. Очевидно, что этот налог можно и нужно совершенствовать. И главное состоит в том, чтобы, сохраняя испытанную в ЕС потребительскую форму и кредитный

метод расчета обязательств, он по сути выступал в качестве налога на потребление, то есть не "замораживался" в производственных запасах предприятий, вовремя возмещался по всей цепочке от товаропроизводителя до конечного потребителя, чтобы убыточные предприятия, декларирующие отрицательную добавленную стоимость, не могли долгое время оставаться "на плаву", а подлежали быстрой и эффективной санации и т.п. Однако, это уже не вопросы концептуального выбора налогов, а проблемы реализации экономической политики, формирования более совершенной институциональной среды функционирования бизнеса, в том числе за счет дальнейшего совершенствования демократических механизмов и налогового законодательства, что уже составляет предмет отдельного исследования.

## Литература к части 2

1. OECD Revenue Statistics 1965-2000. – Paris: OECD, 2001. – 308 p.
2. Шмелев К.Ф. Проблема тяжести обложения / Налоговое бремя в СССР и иностранных государствах. – М.: Финансовое изд-во НКФ СССР, 1928.
3. OECD in Figures. Statistics on the Member Countries OECD // Observer 2005 / Supplement 1. – 92 p.
4. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період. – Харків: Форт, 2000. – 296 с.
5. Крючкова І. Деформації у відтворювальних макроекономічних пропорціях в економіці України // Вісник Національного банку України. – 1999. – № 7. – С. 12-15.
6. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія та практика становлення. Дис. д-ра економ. наук. – Київ, 2002. – 464 с.
7. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
8. Шелудько Н. М. Проблема тіньового сектора економіки в Україні // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 80-86.
9. Communication of the Commission on undeclared work. / European Commission Directorate-General V. Employment, industrial relations and social affairs. – Brussels, 1998. – 25 p.
10. Амоша А., Вишне夫斯基 В. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины. – 2002. – № 8. – С. 11-19.
11. Tanzi V., Schuknecht L. Public Spending in the 20th century: a

Global Perspective. – Cambridge: University Press, 2000. – 291 p.

12. Carlson G. The Value Added Tax: Structural and Economic Issues and Suggestions for Hungary / Taxation and Economic Development: A Conference in Hungary. – Knoxville, Tennessee: The University of Tennessee, 1988. – P. 123-146.

13. Статистичний щорічник України за 2004 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держаний комітет статистики України, 2005. – 588 с.

14. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Пер. з. нім. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.

15. Говей Г. Податок на майно у 21 столітті // Юридичні аспекти самоврядування. – 1999. – № 2. – С. 22-28.

16. Engelschalk M. Developing fiscal federalism in the Eastern Europe // Fiscal Federalism in the European Union. – New York, London: Routledge. – P. 63-79.

17. The Encyclopaedia Britannica. A dictionary of Arts, Sciences, Literature and General Information / Eleven Edition. Volume XXV. – New York: Encyclopaedia Britannica, Inc. – 1911.

18. Economic Report of the President. Transmitted to the Congress February 1999. – Washington: United States Government Printing Office, 1999. – 454 p.

19. Musgrave, Richard A., Musgrave, Peggy B. Public Finance in Theory and Practice. Fourth ed. – New York: McGraw-Hill, 1984. – 824 p.

20. Rosen, Harvey S. Public Finance. 3<sup>rd</sup> ed. – Burr Ridge, Illinois: Irwin, 1992. – 657 p.

21. Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. – 1995. – Vol. 16. – № 4. – P. 23-68.

22. Вишне夫斯基 В.П. Налогообложение предприятий в Украине. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 328 с.

23. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа / Под ред. М. Алексеева, С. Синельникова. – М.: Институт экономики переходного периода, 2000. – <http://www.iet.ru/>.

24. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 192 с.

25. Posner, Richard A. Natural Monopoly and its Regulation. – Washington, D.C.: Cato Institute, 1999. – 115 p.

26. Гончаренко О.В. Стимулюючий вплив оподаткування факторних доходів на економічне зростання в Україні: Автореф. дис. кандидата економічних наук: 08.01.01 / Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2003. – 20 с.

27. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
28. Лыкова Л.Н. От нормативов к налогообложению (распределение доходов предприятий). – М.: Наука, 1991. – 112 с.
29. Лушин С. Предложения о налогах // Плановое хозяйство. – 1989. – № 4. – С. 41-50.
30. Закон СССР "О налогах с предприятий, объединений и организаций // Экономика и жизнь. – 1990. – № 30.
31. Управленческий учет / Под ред. В. Паля и Р. Вандер Вила. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
32. Велш Глен А., Шорт Даниел Г. Основы фінансового обліку / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943 с.
33. Fourth council directive of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies (78/660/EEC). – Official Journal. – 1978. – № L 222. – P. 0011-0031.
34. Ткач В.И., Ткач В.М. Международная система учета и отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
35. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" № 283/97-ВР від 22 травня 1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 27. – Ст. 181.
36. Введение в бухгалтерское дело: Пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 384 с.
37. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.
38. Таузенд Дж. Соотношение между налоговой и финансовой отчетностью // Бухгалтерский учет и аудит, 1994. – № 12. – С. 30-31.
39. Вишневський В.П. Взаємозв'язок оподаткування підприємств і бухгалтерського обліку // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 29-39.
40. Чацкис Е.Д. Еще раз об интеграции налогового и бухгалтерского учета // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 2. – С. 7-10.
41. Гейер Э.С. Проблемы сближения бухгалтерского и налогового учета // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 2. – С. 39-41.
42. Михайлова Т.П., Миловидова Ю.И. Гармонизация бухгалтерского и налогового учета // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 2. – С. 72-77.
43. Василик О.О. Облік, аналіз і аудит розрахунків з бюджетом.

- Автореферат дис. канд. економ. наук. – Київ, 2002. – 20 с.
44. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 304 с.
45. Ващенко Н.В. Податкові механізми підвищення ефективності торговельного підприємства. – Автореферат дис. канд. екон. наук. – Донецьк, 2004. – 18 с.
46. Онишко С.В. Підвищення ефективності системи оподаткування. – Автореферат дис. канд. екон. наук. – Київ, 1999. – 21 с.
47. Самура Ю.О. Регулювання фіскальних систем в економіках перехідного типу. – Автореферат дис. канд. екон. наук. – Львів, 2002. – 18 с.
48. Україна у цифрах у 2002 році. Короткий статистичний довідник / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – 267 с.
49. Hornby A.S., Gatenby E.V., Wakefield H. The Advanced Learner's Dictionary of Current English: In 3 Vol. – Ставрополь: СПИ-ИП "Сенгилей", 1992. – Vol. 1: A-F. – 540 p.
50. Комлев Н.Г. Словарь иностранных слов. – М.: ЭКСМО-Пресс, 1999. – 672 с.
51. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА : Пер. з англ.. – К.: АртЕк, 2000. – 640 с.
52. Mayer C. Corporate Governance, Competition and Performance. – OECD: Economics Department Working Papers.– 1996.–№ 164. – 23 p.
53. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. (Новейшая фаза в развитии капитализма) / Пер. с нем. И. Степанова. – М.: Гос. изд-во, 1922. – 496 с.
54. Dethier Jean-Jacques, Christoph John. The Taxation of Capital Income in Hungary from the Perspective of European Integration. – World Bank, 1998. – 37 p.
55. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
56. Декрет Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" від 26 грудня 1992 р. № 13-92 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 10. – Ст.77.
57. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22 травня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 37. – Ст. 308.
58. Модильяни Ф. Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема

ММ: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 272 с.

59. Noord P., Heady C. Surveillance of Tax Policies: A Synthesis of Findings in Economic Surveys. – OECD, Economics Department Working Papers. – № 303. – 87 p.

60. Joumard I. Tax Systems in European Union Countries. – OECD, Economics Department Working Papers. – 2001. – № 301. – 56 p.

61. Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 24 грудня 2002 року № 349-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 12. – Ст. 88.

62. Вишне夫斯基 В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.

63. Портер, Майкл, Э. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 495 с.

64. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

65. Фостер Р. Обновление производства: Атакующие выигрывают: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – 272 с.

66. Pigou A.G. A Study in Public Finance. 3rd (revised) ed. – London: Macmillan & Co LTD, 1962. – 285 p.

67. Harberger Arnold C. The Incidence of the Corporation Income Tax // The Journal of Political Economy. – 1962. – Vol. 70. – № 3. – Pp. 215-240.

68. Геєць В. Бюджетная политика в Украине: проблемы и перспективы // Зеркало недели. – 2004. – 7-13 февраля. – № 5.

69. Жеребних А.М. Реалізація стимулюючої функції податкової системи через надання податкових пільг // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2001. – Вып. 6. – С. 43-48.

70. Гайдар Е.Т. Посткоммунистические экономические реформы: прошло пять лет // Вопросы экономики. – 1995. – № 12. – С. 4-11.

71. Крисоватий А.І. Державна податкова політика і система податків // Фінанси України, 1998. – № 1. – С. 64-68.

72. Кужелев М.А., Приходько Т.И. Налоговые льготы как инструмент налоговой политики государства // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 1. – С. 45-50.

73. Статистичний довідник Донецької області за 2002 рік. – Донецьк: Донецьке обласне управління статистики, 2003. – 370 с.

74. Кривоберець Б.І., Мірошніченко А.Б., Слєпньова Л.Д. Податок на прибуток і витрати на ремонт основних фондів // Финансы,



учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2001. – Вып. 6. – С. 141-145.

75. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.

76. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.

77. Davidson S., Stickney C., Weil R. Accounting: the Language of Business. Forth edition. – New Jersey: Thomas Horton and Daughters, Inc. – 1979. – 121 p.

78. Михальская Л.С., Михальский А.В. Амортизация как инструмент налогового регулирования // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 1. – С. 65-68.

79. Вишневикий В., Липницький Д. О новом порядке амортизации основных фондов // Экономика Украины. – 1998.–№ 3.– С. 42-47.

80. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році від 15 квітня 2003 р. – Офіційне Інтернет-представництво Президента України [www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).

81. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання / Економічна стратегія: дискусії за "Круглим столом" // Урядовий кур'єр. – 2004. – 10 лютого. – № 25.

82. Жеребних А.М. Щодо податкових регуляторів в роботі окремих підприємств легкої та деревообробної промисловості Чернівецької області // Финансы, учет, банки. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ – 2002. – Вып. 8. Ч. 1. – С. 40-44.

83. Закон України "Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області" від 24 грудня 1998 року № 356-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 7. – Ст. 50.

84. Янукович В.Ф. Социально-экономическое развитие региона: проблемы и пути их решения. – Киев: Наук. думка, 2002. – 348 с.

85. С результатами нужно подождать // Украинская инвестиционная газета. – 2003. – № 9. – С. 6.

86. Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін. – К.: Знання України, 2005. – 96 с.

87. Selected World Development Indicators // World Development

Report 2000/2001. – World Bank, 2001. – P. 270-334.

88. Волобуев В. "Кривая Лэффера" – концепция и реальности политики // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1984. – № 11. – С. 119-125.

89. Вишневский В.П., Стешенко С.Г. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность промышленных предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 108 с.

90. Папава В. Лафферов эффект с последствием // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2001. – № 7. – С. 34-39.

91. Балацкий Е. Точки Лаффера и их количественная оценка // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1997. – № 12. – С. 85-94.

92. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // *Экономика и математические методы*. – 2000. – Т. 36. – Вып. 1. – С. 3-16.

93. Мовшович С.М. Моделирование влияния налогов на долгосрочный экономический рост // *Экономика и математические методы*. – 1998. – Т. 34. – Вып. 1. – С. 5-17.

94. Балацкий Е. Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической действительности // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1997. – № 11. – С. 31-43.

95. Мовшович С.М., Соколовский Л.Е. Выпуск, налоги и кривая Лаффера // *Экономика и математические методы*. – 1994. – Т. 30. – Вып. 3. – С. 129-141.

96. Вишневский В., Липницкий Д. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике // *Вопросы экономики*. – 2000. – № 2. – С. 107-116.

97. Семуелсон, Пол. А., Нордгауз, Вил'ям Д. *Мікроекономіка* / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 676 с.

98. *Фінанси України за 2001 рік*. – К.: Державний комітет статистики України, 2002. – 116 с.

99. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – 544 с.

100. Водомеров Н.К. Некоторые вопросы теории стоимости // *Вестник Московского университета. Сер 6 . Экономика*. 1999. – № 6. – С. 23-41.

101. *Антология экономической классики*. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – 475с.

102. Милль Дж.С. Основы политической экономии: в 3-х т. Т. I. / Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1980. – 495 с.
103. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения : В 3-х т. – Т.2. – М.: Политиздат, 1983. – 543 с.
104. Маркс К. Капитал. – Т. 1 // Маркс К., Энгельс. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960. – Т. 23 – 907 с.
105. Экономическая Энциклопедия. Политическая экономия (в 4-х томах) / Т. 4. Социология – Я. / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Сов. Энциклопедия, 1980. – 672 с.
106. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
107. Агапова И.И. История экономической мысли. Курс Лекций. – М.: ЭКМОС, 1998. – 248 с.
108. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. : Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – 310 с.
109. Самуэльсон П. Экономика: Вводный курс :Пер. с англ. / Общ.ред. и послесловие А.С. Кудрявцева.– М. Прогресс, 1964.–843 с.
110. Булеев И.П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 154 с.
111. Дементьев В.В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
112. Клейнер Б.Г. Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 3. – С. 3-18.
113. Краткий словарь по логике / Д.П. Горский, А.А. Ивин, А.Л. Никифоров; Под ред. Д.П. Горского. –М.: Просвещение, 1991.– 208 с.
114. Бьюкенен Джеймс М. Сочинения. Пер. с англ. Серия "Нобелевские лауреаты по экономике". Т. 1. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – 560 с.
115. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки Україні. Матеріали науково-практичної конференції. – Київ : НТУУ "КПІ", 2003. – 434 с.
116. Бурда М., Виплош Ч. Макроэкономика – европейский контекст. – Основы. – 1998. – с. 43
117. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / пер.

з англ.. – К.: Абрис, 1994. – 270 с.

118. Вишневикий В.П. Налоги Украины: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. – 201 с.

119. Крисоватий А.І. Вдосконалення податку на додану вартість // Фінанси України. – 1996. – № 9. – С. 96-101.

120. Регурецький В. Примарна простота податку з реалізації // Урядовий кур'єр, 1999. – 4 серпня. – № 144.

121. Луніна І., Опітц П. Економічні наслідки скасування нульової ставки ПДВ на енергоносії // Економіст. – 2000. – № 2. – С. 25-29.

122. Павличенко М. Об экономической сути налога на добавленную стоимость // Экономика Украины. – 1993. – № 7. – С. 49-52.

123. Тимошенко Ю.В., Турчинов О.В. Основні напрями удосконалення системи оподаткування в Україні. – К., 1998. – 62 с.

124. Найденов В., Махмудов А. О реформировании налоговой системы // Экономика Украины. – 2001. – № 12. – С. 24.

125. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

126. Tait A. Value-Added Tax: International Practice and Problems. – International Monetary Fond, Washington D.C., 1998. – 450 p.

127. Баткибеков С., Трунин И. Проблема совершенствования налога на добавленную стоимость в Российской Федерации. – М.: Институт экономики переходного периода РАН, 1999 – 112 с.

128. Messere K.C. Tax Policy in OECD Countries: Choices and Conflicts, 1993. – 383 p.

129. McMorran R.T. A Comparison Between the Sales Tax and a VAT / Tax Policy Handbook, 1995. – 85 p.

130. Податкова політика: Пер. с англ. – В. Мардак / Общ. ред. Л. Орешкевич. – К.: ТОВ "ВІРКСАМ", 2001 – 42 с.

131. Козыркин А.Н., Рыжков К.В. Правовое регулирование НДС в Великобритании // Финансы. – 1995. – № 4. – С. 23-25.

132. Никитин С., Глазова Е., Степанова М. Косвенные налоги. Опыт развитых стран // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С. 15-23

133. Савинский С.П Новая налоговая система КНР // Финансы. – 1996. – № 6. – С. 36-37.

134. Кравцевич А. Японская налоговая политика в ретроспективе // [http://www.japantoday.ru/znakjap/ekonomika/023\\_01.shtml](http://www.japantoday.ru/znakjap/ekonomika/023_01.shtml) (последняя дата посещения сайта 02.05.2004).

135. Салиф Б. Роль косвенных налогов в формировании финансовых ресурсов государственного бюджета на примере Франции // Вісник Донецького університету. Сер. Економіка і право. 1999. – Вип. 1. – С. 127-131.
136. Артёмов Ю.М. Налогообложение в Федеративной Республике Германии // Финансы. – 1994. – № 6. – С. 41-46.
137. Черник Д.Г. Налоги Испании // Финансы. – 1996. – № 6. – С. 32-33.
138. Князев В.Г., Попов Б.В. Налоги в Австрии // Финансы. – 1994. – № 8. – С. 28-37.
139. Bloomfield, Mark A. "Commentary" in Charles E. McLure, Jr. The Value-Added Tax: Key to Deficit Reduction? – Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1987.
140. Декрет Кабінету Міністрів України "Про податок на добавлену вартість" від 26 грудня 1992 року N 14-92 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 10. – Ст. 78.
141. Турчинов А. Никакие большие президентские выборы не стоят маленькой налоговой реформы // Голос Украины. – 1999. – 19 августа. – № 153.
142. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році" від 17 березня 2004 р. – Офіційне Інтернет-представництво Президента України [www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).
143. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 21. – Ст. 156.
144. Лысенко В. Обналичивание денежных средств: криминалистическая характеристика отдельных способов преступной деятельности // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 1. – С. 122-125.
145. Лысенко В. Фиктивные предприятия: криминалистическая характеристика отдельных способов преступной деятельности // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 121-125.
146. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/eol/e/wtoor/wto2\\_9.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/eol/e/wtoor/wto2_9.htm) (последняя дата посещения сайта 20.05.2004 г.)
147. Рыбникова Г., Шахин С. Податок на додану вартість як інструмент державного регулювання ефективності в сучасних умовах // Схід. – 2004. – № 1. – С. 7-11.
148. Закон Украины " О налоге на добавленную стоимость" (по

состоянию на 1 августа 2000 года) // Всё о бухгалтерском учёте. – 2000. – № 72. – С. 2-22.

149. Інструкція про порядок обчислення і сплати податку на додану вартість та акцизного збору за товари, ввезені із-за меж митних кордонів України, і товари (роботи, послуги), що експортуються за межі митних кордонів України. – Затверджено наказом Головної державної податкової інспекції України від 31 травня 1994 р. № 44.

150. Крюков В.Б. Возмещение и уплата налога на добавленную стоимость при экспортных операциях // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 2000. – № 3. – С.48-54.

151. Савельев П.И. Особенности возмещения входного НДС при внешнеэкономической деятельности. – <http://www.p-k.spb.ru/nds.htm> (последняя дата посещения сайта 21.05.2004).

152. [http://www.maslo.org/news/nems\\_detail.asp?id=2448](http://www.maslo.org/news/nems_detail.asp?id=2448) (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

153. Селеверстов С. "Истил" устал. – <http://metall.klimenko.ru/articles/07-06-2002.61.html> (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

154. Напрасен лепет уговоров – 2. – <http://www.business.ua/i470/a9623> (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

155. Зампред ГНАУ Россоловский выступает за отмену НДС. – <http://news.finance.com.ua/ru/orgtrg/~1/6/639/31462> (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

156. Возврат НДС как тема политических дискуссий. – <http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/3f9e89a97e335> (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

157. К концу лета может быть утверждена новая программа кредитования Украины МВФ. – <http://channel.zp.ua/2003/06/24/33122.html> (последняя дата посещения сайта 25.05.2004).

158. Конторович В.К. Проблемы возмещения НДС при экспорте: выход из тупика есть // Финансы. – 2001. – № 10. – С. 27-30.

159. Трунин И.В. Специальные НДС-счета в России: анализ возможных последствий. – <http://www.iet.ru/trend/12-03/04.htm>.

160. Порядок справляння до державного бюджету податку на додану вартість та обороту коштів податку через окремі поточні та/або реєстраційні рахунки платників цього податку із спеціальним режимом їх використання. – Затверджений постановою Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 23.03.2004 р. № 359 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 12. – 9 квітня.

161. Проект. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо окремих поточних та окремих реєстраційних рахунків платників податку на додану вартість" від 13 квітня 2004 року № 5333-2.

162. Кукса В. НДС-счета: перезагрузка // Зеркало недели. – 2004. – № 15 (490). – 17-23 апреля 2004 года.

163. Эпштейн В. Наполовину больше бюджет – наполовину меньше налоги // Зеркало недели. – 2004. – № 14 (338). – 7-13 апреля 2004 года.

164. Соколовская А. Напрями адаптації законодавства України щодо оподаткування доданої вартості до Законодавства Європейського Союзу – К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України. – 19 с.

165. Вишнеvский В.П., Веткин А.С. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 96-108.

166. Auerbach A.J., Kotlikoff L.J. Skinner J. The Efficiency Gains From Dynamic Tax Reform / Public Finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publisher, 1999. – Pp. 374-395.

167. Auerbach A.J., Kotlikoff L.J. Skinner J. The Efficiency Gains From Dynamic Tax Reform. – NBER Working Papers № 181. – 1981. – 63 p.

168. Welch F. Effects of Cohort Size on Earnings. The Baby Boom Babies // Journal of Political Economy. – 1979. – October. – Pp. 565-597.

169. Статистичний щорічник України за 2002 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держаний комітет статистики України, 2003. – 662 с.

## Часть 3

# Влияние налогов на хозяйственные процессы

## ГЛАВА 6. ПРОБЛЕМЫ УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Уход от уплаты налогов (или обход налогов) – широко распространенное в мире явление, обусловленное искажающим их воздействием на поведение экономических субъектов. Такие искажения поведения имеют следствием изменения в уровне и распределении налогового бремени между плательщиками, в структуре и объемах доходов, поступающих в распоряжение правительства, оказывая таким образом комплексное и многостороннее влияние на хозяйственные процессы.

По юридическому критерию уход от уплаты налогов подразделяется на (1) избежание налогов (tax avoidance) – законный уход от уплаты налогов, и (2) уклонение от налогов (tax evasion) – незаконный уход от их уплаты [1, 10].

Избежание уплаты налогов представляет собой действия субъектов хозяйствования, направленные на минимизацию налоговых обязательств всеми законными способами: использование налоговых льгот, в том числе изменение налогового режима в зависимости от выбора места ведения хозяйственной деятельности и регистрации налогоплательщика; различные организационно-правовые формы ведения бизнеса и формы сделок; выбор рациональной учетной политики; наиболее выгодное с налоговой точки зрения размещение прибыли и активов; использование пробелов в законодательстве и даже прекращение легальной предпринимательской деятельности, перевод ее в сферу неформальной экономической активности.

Уклонение от налогов – противоправные действия налогоплательщика по уменьшению налоговых обязательств, которые влекут за собой, в случае обнаружения, ответственность за нарушение налогового законодательства. Они включают неформальную экономическую активность (если таковая по закону требует уплаты налогов) и нелегальную экономическую активность, связанную с неуплатой налогов, сборов и других обязательных платежей. При выявлении фактов уклонения к налогоплательщику могут применяться штрафные (финансовые) санкции, административная, дисциплинарная и уголовная ответственность.



## 6.1. Экономическая сущность и общие принципы налогового планирования

Налоговое планирование (tax planning) представляет собой одну из форм избежания налогов и, в отличие от уклонения от их уплаты, считается законным способом рационализации денежных потоков и максимизации стоимости бизнеса.

Право плательщика налогов на деятельность в защиту своих интересов и права собственности обосновано как основными юридическими принципами (такими, как неприкосновенность частной собственности), так и экономической политикой демократических государств. Например, в 1935 г. судья Дж. Сандерленд выразил принципиальную позицию Верховного Суда США: "...право налогоплательщиков избегать налогов...с использованием всех разрешенных законами средств никем не может быть оспорено..." [2, 154]. А в 1947 г. Верховный Суд следующим образом обосновал этичность легитимных способов обхода налогов: "Over and over again courts have said that there is nothing sinister in so arranging one's affairs as to keep taxes as low as possible. Everybody does so, rich or poor; and all do right, for nobody owes any public duty to pay more than the law demands: taxes are enforced exactions, not voluntary contributions. To demand more in the name of morals is mere cant" [3, 70].<sup>1</sup> Эта защита процедуры налогового планирования выражает точку зрения, что каждый плательщик несет установленную законом ответственность за своевременную уплату налогов в определенных размерах, но не более того.

В Украине налогоплательщики наделены полномочиями защищать свои имущественные права любыми, не запрещенными законом способами. В соответствии со ст. 41 Конституции Украины "...право частной собственности нерушимо" [4, 17]. Учитывая, что в действующем законодательстве под налогами и сборами понимают обязательные платежи в бюджет соответствующего уровня или в государственный целевой фонд, т.е. принудительное изъятие определенной части имущества плательщика налога, то логичным является его право выбирать такой способ уплаты налогов, который позволяет уменьшить убытки. При этом следует отметить, что нормативные ак-

---

<sup>1</sup> "Снова и снова судебные учреждения со всей ответственностью заявляют о том факте, что нет ничего злоумышленного в попытках отдельных субъектов организовать свою экономическую деятельность таким образом, чтобы быть обязанным уплатить налогов настолько меньше, насколько это возможно. Все поступают именно так, бедные или богатые: и все делают правильно, поскольку никто не обязан платить больше, чем этого требует закон: налоги являются принудительными взысканиями, а не добровольными пожертвованиями. И требовать большего, прикрываясь общественной моралью, является чистой воды лицемерием".

ты не только не запрещают оптимизировать принудительные взносы, но и в определенных случаях прямо предусматривают это. Например, согласно п. 1 ст. 10 Закона Украины "О системе налогообложения" плательщики налогов и сборов (обязательных платежей) имеют возможность подавать государственным налоговым органам документы, подтверждающие их право на льготы при налогообложении [5]. Следовательно, они имеют все основания пользоваться налоговыми льготами, предусмотренными законодательством.

Подчеркнем, что налоговое планирование не ставит целью скрыть заработанные денежные средства или материальные ресурсы от налогообложения. Во всем мире сокрытие доходов считается криминальным преступлением, поступком аморальным. Однако добросовестная уплата налогов не означает, что она должна быть бездумной и/или максимальной. Целесообразно работать в направлении ослабления налогового пресса в рамках существующих законов. И здесь результат во многом зависит от того, как эти законы трактовать и как применять, уплачивая ни на йоту больше, чем положено. В условиях жесткой в ряде случаев фискальной политики научно обоснованное налоговое планирование помогает предприятиям минимизировать финансовые риски и обеспечивать расширенное воспроизводство. Уплата же налогов по максимальной ставке является необычным, редким явлением и, как правило, свидетельствует о плохой постановке финансовой работы.

Роль налогового планирования как одного из важных инструментов повышения эффективности хозяйственной деятельности обусловила внимание ученых к исследованию его сущности. В многочисленных работах по данной проблематике приводится множество дефиниций данной экономической категории (табл. 6.1).

Анализ взглядов экспертов в области финансового и налогового менеджмента на определение сущности налогового планирования позволяет выделить два концептуальных подхода к его определению.

В соответствии с первым подходом налоговое планирование рассматривается как процесс определения ожидаемых сумм налоговых платежей хозяйствующего субъекта в предстоящем плановом периоде, а именно: налогов и сборов, включаемых в цену реализуемой продукции (НДС, акцизный сбор, таможенные пошлины); налогов, сборов и обязательных платежей, относимых на себестоимость продукции, работ, услуг (отчисления в общегосударственные фонды целевого назначения, плата за землю, воду на и др.); налогов, уплачиваемых за счет прибыли (налог на прибыль и др.); расчет общей

плановой суммы налогов, уплачиваемых предприятием в процессе осуществления операционной деятельности в течение планового периода, и налогового бремени.

**Таблица 6.1.**

**Налоговое планирование в трактовке отдельных авторов**

Автор	Определение
1	2
И. Бланк	важнейший этап разработки налоговой политики предприятия, направленный на определение плановых сумм его налоговых платежей в предстоящем периоде
Д. Винокуров	долгосрочная налоговая оптимизация, которая заключается в использовании соответствующих способов и приемов, позволяющих уменьшить налоговые платежи в процессе всей деятельности плательщика налогов
Е. Вылкова, М. Романовский	неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования
С. Джонс	организация экономической деятельности хозяйственных субъектов таким образом, чтобы сократить налоговые издержки (отрицательные денежные потоки) или увеличить налоговые сбережения (положительные денежные потоки) с целью максимизации чистой приведенной стоимости (net present value)
Е. Евстигнеев	законный способ обхода налогов с использованием предоставленных законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств
В. Кашин	выбор между различными вариантами осуществления деятельности юридического лица и размещения его активов, направленный на достижение возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств
А. Колосов	планирование себестоимости и расходов из прибыли с целью сокращения налоговых платежей и отчислений в бюджет по действующему законодательству
Л. Марцулевич	совокупность методов, приемов и способов, позволяющих в рамках налогового законодательства максимально сократить налоговые обязательства юридического или физического лица
А. Медведев	целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет

## Окончание табл. 6.1.

1	2
Н. Павленко	способы выбора “оптимального” сочетания построения правовых форм отношений и возможных вариантов их интерпретации в рамках действующего налогового законодательства
С. Пепеляев	действия, направленные на законный обход налогов, а также правомерное использование всех допускаемых законом налоговых льгот или применение специальных приемов уменьшения налоговых обязательств плательщика
Дж. Пеппер	искусство освобождать капитал от налогов
А. Поршнев	процесс предварительного рассмотрения и оценки решений в области финансово-хозяйственной деятельности организации с учетом величины возможных налоговых платежей и обеспечения выбора из них наилучших решений с позиции общих целевых установок организации
Р.Н.Реймонд, М. Клиффорд	организация деятельности предприятия таким образом, чтобы минимизировать налоговые обязательства на стабильный период без нарушения буквы и духа закона
М.Романовский О. Врублевская	планирование налоговых обязательств путем воздействия на элементы налогов
И. Русакова, В. Кашин	планирование коммерческой и инвестиционной деятельности юридических и физических лиц с целью минимизации налоговых платежей
Б. Федоров	минимизация налогового бремени через финансовое планирование, включая инвестиции с отсрочкой уплаты налогов, покупку не облагаемых налогами ценных бумаг и использование различных налоговых убежищ
В. Фокин	использование плательщиком налогов собственного капитала наиболее выгодным для себя образом
О. Фомина	использование налогоплательщиками всех допустимых действующим законодательством средств, способов и приемов в целях максимального сокращения своих налоговых обязательств
Т. Юткина	сфера деятельности корпораций по оптимизации налоговых платежей, предполагающей исследование движения финансовых потоков фирмы отчетного периода, выявление "узких мест", их причин, оценку стратегии производства и обращения, а также мониторинг налогового законодательства

Составлено по: [2, 153-156; 3, 69; 6, 205-210; 7, 52; 8, 89-91; 9, 23; 10, 4; 11, 1; 12, 373; 13, 96; 14, 721; 15, 82; 16, 90; 17, 3; 18, 23-24; 19, 5; 20; 21, 120; 22, 93].

Второй подход рассматривает налоговое планирование как выбор между альтернативными вариантами использования ограничен-

ных ресурсов при условии достижения возможно низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств. В его основе лежит единая стратегия развития предприятия, предусматривающая в том числе максимально полное и правильное использование субъектами предпринимательской деятельности всех установленных законом льгот, учет позиции налоговых органов, основных направлений налоговой, бюджетной, инвестиционной политики и т.п.

Различия между этими двумя точками зрения существенны: при первом подходе речь идет об оптимизации плановых сумм налоговых платежей как таковой (рис. 6.1), в то время как второй лучше отражает экономическую сущность налогового планирования как одного из способов повышения эффективности управления предприятием (рис. 6.2).



**Рис. 6.1. Основные этапы процесса планирования налоговых платежей**



**Рис. 6.2. Основные этапы процесса налогового планирования**

Планирование налоговых платежей является последовательностью действий, направленных на исчисление сумм отдельных налогов и общей суммы обязательных платежей на плановый период. Целью же налогового планирования является максимизации прибыли (или точнее – достижение ее приемлемого уровня с учетом фактора риска) посредством оптимизации налогового портфеля хозяйствующего субъекта. Причем такая налоговая оптимизация не имеет ничего общего с узкопрактической направленностью на снижение налоговых поступлений, ибо минимизация налогов сама по себе не всегда отвечает стратегическим целям деятельности хозяйствующего субъекта.

По мнению ряда специалистов [2; 3; 7; 12; 23; 24] необходимость налогового планирования на предприятии обусловлена дейст-

вующим законодательством, которое предусматривает различные налоговые режимы, в зависимости от статуса плательщика налогов, места его регистрации и организационной структуры, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности и т.п.

Так, Н. Романовский необходимость налогового планирования обуславливает "... заинтересованностью государства в предоставлении общих и специальных налоговых льгот в целях стимулирования той или иной сферы производства, группы налогоплательщиков, регулирования социально-экономического развития" [цит. по: 12, 373]. А, например, Салли М. Джонс объясняет возможность налогового планирования следующим образом: "If the tax law applied uniformly to every commercial transactions by every entity in every time period, it would be perfectly neutral and therefore irrelevant in the business decision-making process. However, as we will observe over and over again, the income tax is anything but neutral with respect to business transactions. The tax system is replete with rules affecting only particular transactions, entities or time periods. And in every case in which the law applies differentially with respect to a certain dollar of business profit or cost, a planning opportunity is born" [3, 70].<sup>1</sup>

Однако, такой преимущественно юридический подход не отражает в полной мере объективной необходимости налогового планирования. Тем более этот вывод относится к простому использованию лазеек в налоговом законодательстве, эффективность которого будет сводиться к нулю всякий раз при устранении очередного "прокола" в нормативных актах.

На самом деле необходимость и возможность налогового планирования базируется на объективных экономических предпосылках. В качестве такой объективной основы можно выделить, по крайней мере, два аспекта: сущностный (микроэкономический) и макроэкономический.

*Сущностный (микроэкономический) аспект* обусловлен экономической природой налога, а именно, его теоретической и фактиче-

---

<sup>1</sup> "Если бы налоговое законодательство применялось единообразно к каждой коммерческой операции в отношении каждого субъекта в каждом временном периоде, оно было бы совершенно нейтральным, а потому неуместным в процессе принятия хозяйственных решений. Однако мы убеждаемся вновь и вновь, что подоходный налог ни в коем случае не нейтрален по отношению к хозяйственным операциям. Налоговая система изобилует правилами, относящимися только к отдельным транзакциям, субъектам или временным интервалам. И в каждом случае, когда закон применяется по-разному в отношении определенного доллара прибыли или издержек, возникает возможность налогового планирования".

ской *не*-нейтральностью. Нейтральность налога или налоговой системы в целом предполагает отсутствие деформирующих воздействий (эффектов дохода и/или замещения) на поведение экономических субъектов, обуславливающих их стремление изменить свои налоговые обязательства. Однако, как известно, любой налог выполняет фискальную функцию, и его основным предназначением является принудительное изъятие части имущества хозяйствующего субъекта. Это неизбежно приводит к эффекту дохода. Поэтому даже считающиеся неискажающими паушальные (*lump sum*) налоги не являются полностью нейтральными. А поскольку в современных налоговых системах паушальные налоги, как правило, не используются, постольку выводы, распространяющиеся на природу неискажающих налогов, с еще большей уверенностью должны быть отнесены ко всем остальным обязательным платежам: если бы налоги никоим образом не влияли на принятие хозяйственных решений, то не было бы и необходимости их планировать. Однако, поскольку всякий налог в силу своей сущностной *не*-нейтральности является фактором, вносящим деформации, то возникают объективные необходимость и возможность их уменьшения. Следовательно, необходимость и возможность налогового планирования заложена в самой природе налога. Это положение является важной объективной экономической предпосылкой налогового планирования.

В качестве концептуальной основы *макроэкономического аспекта* выступают основные положения налоговой теории Дж. Кейнса, который обосновал, что рыночное саморегулирование не способно обеспечить устойчивый рост экономики, и что налоги (наряду с правительственными расходами) способны оказывать значительное влияние на совокупный спрос и предложение, объемы инвестиций, уровень занятости и др., а следовательно, могут и должны использоваться для регулирования процесса экономического развития [25]. В контексте рассматриваемых проблем можно утверждать, что кейнсианский подход обосновывает макроэкономическое налоговое планирование на уровне государства. Но поскольку каждый хозяйственный агент является частью экономической системы государства, постольку общие положения о налоговом планировании в целом определяют необходимость и возможность налогового планирования также на уровне отдельных предприятий, в том числе с учетом общехозяйственных последствий принимаемых ими решений.

Важным элементом теории налогового планирования являются принципы налогового планирования, их теоретическое обоснование.



В экономической литературе для описания исходных положений налогового планирования используются различные подходы для определения его принципов (табл. 6.2).

**Таблица 6.2.**

**Принципы налогового планирования в трактовке отдельных авторов**

Автор	Принципы налогового планирования
1	2
И. Бланк	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Строгое соблюдение действующего налогового законодательства.</li> <li>2. Соотнесение задачи минимизации налоговых платежей с целями общей политики управления прибылью предприятия.</li> <li>3. Поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений.</li> <li>4. Оперативный учет изменений в действующей налоговой системе.</li> <li>5. Плановое определение сумм предстоящих налоговых платежей.</li> </ol>
Дж.Стиглиц	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перемещение дохода.</li> <li>2. Отсрочка уплаты налогов.</li> <li>3. Налоговый арбитраж.</li> </ol>
С. Джонс	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налоговые издержки уменьшаются (и денежные потоки увеличиваются), когда доход получен лицом, подлежащим обложению по более низкой налоговой ставке.</li> <li>2. Налоговые издержки уменьшаются (и денежные потоки увеличиваются), когда налоговое обязательство отложено на более поздний налоговый период.</li> <li>3. Налоговые издержки уменьшаются (и денежные потоки увеличиваются), когда доход производится в юрисдикции (ведомственной подчиненности) с низкими налоговыми ставками.</li> <li>4. Налоговые затраты уменьшаются (и денежные потоки возрастают), когда доход облагается по более благоприятному курсу в виде его отнесения к определенному виду.</li> </ol>
Е.Евстигнеев	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. "Смерть и налоги неизбежны" (Т.Ч. Халибертон).</li> <li>2. "Платить налоги нужно. Но с умом." (Б.А. Рагозин).</li> <li>3. Платить нужно только минимальную сумму положенных налогов.</li> <li>4. Полноценно использовать всю совокупность налоговых льгот.</li> <li>5. Платить налоги необходимо в последний день установленного для этого срока.</li> </ol>

Окончание табл. 6.2

1	2
А. Елисеев	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Учет действующего законодательства.</li> <li>2. Оперативное отслеживание всех изменений в налоговой системе.</li> <li>3. Использование логических схем уменьшения налоговых платежей.</li> <li>4. Сопоставление при оценке эффективности налогового планирования результатов и расходов.</li> <li>5. Правовой анализ схем налоговой оптимизации.</li> </ol>
А. Комаха	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Адекватность затрат по оптимизации налогообложения сумме уменьшаемых налогов.</li> <li>2. Юридическое соответствие схемы оптимизации законодательным нормам.</li> <li>3. Конфиденциальность информации о проводимых транзакциях.</li> <li>4. Подконтрольность всех участников процесса налоговой оптимизации на всех этапах.</li> <li>5. Допустимое сочетание формы и содержания планируемой операции.</li> </ol> <p>Нейтралитет в налоговых взаимоотношениях с контрагентами.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Диверсификация оптимизационных мероприятий в зависимости от методов и схем оптимизации.</li> <li>7. Автономность действий по оптимизации налогообложения от внешних участников транзакции.</li> </ol>
А. Крысоватый, А. Кизыма	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптимальность (поиск и использование наиболее эффективных хозяйственных решений, обеспечивающих минимизацию базы налогообложения).</li> <li>2. Целенаправленность влияния на различные объекты налогообложения в зависимости от групп налогов по источникам их уплаты.</li> <li>3. Оперативность учета изменений в действующей налоговой системе.</li> <li>4. Взаимодействие специалистов различных служб предприятия в процессе налогового планирования</li> </ol>
А. Поршневу, И. Соловьев	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Знание позиций налоговых органов и судебной практики по отдельным аспектам налоговых правоотношений при оптимизации.</li> <li>2. Перспективность применяемых методов и схем налоговой оптимизации.</li> <li>3. Поэтапность планирования.</li> <li>4. Предварительный расчет финансовых последствий планирования.</li> <li>5. Индивидуальность схем налоговой оптимизации.</li> <li>6. Коллегиальность в принятии решений в отношении методов и форм налоговой оптимизации.</li> </ol>

Составлено по: [3, 82; 6, 275-276; 7, 53; 21; 23, 22; 26, 553; 27, 19-21; 28; 29].

Так, И. Бланк выдвигает пять основных требований, на которых должно базироваться формирование эффективной налоговой политики предприятия [6, 275-276]. Дж. Стиглиц предлагает три принципа, лежащие в основе механизма законного "избежания налогов" [26, 553]. Салли М. Джонс исследует основные принципы налогового планирования ("tax planning maxims") на основе анализа движения денежных потоков [3, 82]. Е. Евстигнеев образно представил принципы налогового планирования в виде лаконичных положений и высказываний отдельных авторов [7, 53]. Совокупность закономерностей, на которых базируется налоговое планирование, сформулирована отечественными (А. Елисеев [23, 22], А. Комаха [27, 19-21], А. Крысоватый, А. Кизыма [28]), а также российскими специалистами (А. Поршневым [21], И. Соловьев [29] и др).

Обобщая приведенные точки зрения, а также исходя из экономической сущности налогового планирования, выявления объективных основ, на которых базируется данная экономическая категория, можно предложить в качестве принципов налогового планирования следующие основные положения.

*Принцип целевой направленности.* Данный принцип может рассматриваться в качестве одного из исходных положений в системе налогового планирования на предприятии. Совокупность целевых ориентиров предприятия в сфере налогового планирования является неотъемлемой частью общего дерева его стратегических целей, тесно взаимосвязанных и взаимообусловленных. Построение системы налогового планирования, как правило, начинается с определения общих стратегических целей и задач предприятия. И только на последующих этапах, исходя из общей идеологии развития, формируется организационно-экономическая структура налогового менеджмента, в том числе и основной его составляющей – налогового планирования. Данный принцип предполагает, что, с одной стороны, цели и задачи налогового планирования должны быть подчинены общим целям и задачам предприятия, а с другой – что любое управленческое решение должно быть рассмотрено с точки зрения вероятных налоговых последствий. Поскольку главным мотивационным фактором экономической деятельности предприятия является увеличение благосостояния его собственников, то основным приоритетом налогового планирования должна быть максимизация рыночной стоимости предприятия посредством оптимизации его налогового портфеля.

*Принцип легитимности.* Неуплата налогов – преступление (об-

щественно опасное деяние) против государства. Неиспользование или неэффективное использование всех законных возможностей для уменьшения налогообложения – ущемление экономических интересов собственного предприятия.

Необходимость учета требований законодательных и нормативных актов обусловлена, в частности, наличием в Уголовном кодексе Украины статей, посвященных уклонению от налогов, отмыванию денежных средств и имущества, фиктивному предпринимательству, фиктивному банкротству и т.д., а также с наличием в Гражданском и Хозяйственном кодексах Украины таких понятий, как притворная сделка, мнимая сделка, недействительная сделка и т.п., установленной действующим налоговым законодательством ответственностью плательщиков налогов и сборов за нарушение налоговых законов.

Реализация принципа легальности может способствовать улучшению по Парето: экономический субъект, использующий налоговое планирование, может улучшить свое положение без ухудшения положения других. Отсюда следует, что принцип Парето-оптимальности может быть одновременно и требованием налогового планирования.

*Принцип организационной иерархичности.* Данный принцип означает необходимость иерархического построения механизма налогового планирования как одной из важных подсистем управления на предприятии. Организационная структура налогового планирования, как и в целом всего процесса планирования на предприятии, должна обеспечивать интеграционную взаимосвязь иерархических уровней управления – оперативного, тактического и стратегического – и согласованность задач, решаемых в ходе принятия управленческих решений на каждом из уровней.

*Принцип непрерывности.* Поскольку построение системы налогового планирования на предприятии начинается с определения его стратегических целей в области налоговой политики, то оно должно обеспечить соблюдение требования, при котором текущие действия предпринимаются с учетом долгосрочных планов. Для достижения такого положения налоговое планирование должно обеспечить не только предусмотренную принципом организационной иерархичности интеграцию действий по оптимизации налогообложения на различных уровнях управления и в различные периоды времени, но и взаимосвязь между стратегическими, среднесрочными и краткосрочными налоговыми мероприятиями. Непрерывность процесса планирования налоговых платежей позволяет сделать возможным постое-

янный контроль, анализ и модификацию планов при изменении как внутренней, так и внешней среды.

*Принцип гибкости.* Процесс налогового планирования на предприятии охватывает длительный период его будущей деятельности. При этом, в связи с изменчивостью окружающей среды, мероприятия налогового планирования должны постоянно корректироваться. Поэтому нельзя ожидать, что они будут реализованы в своем первоначальном виде.

Развитие налоговой стратегии предприятия должно происходить на основе принципа гибкости, т.е. с учетом той степени, в которой эта стратегия может быть применена к непредвиденным обстоятельствам. Каждый ожидаемый результат влияния налогового планирования на объемы и направления денежных потоков базируется на определенном предположении (прогнозе) о состоянии объекта в будущем. И чем более неопределенным будет это предположение, тем больше вероятность риска того, что эта стратегия может оказаться неприменимой на практике и будет иметь отрицательный эффект (оказывать негативное воздействие на денежные потоки). Если же предприятие в состоянии быстро модифицировать или хотя бы отменить ошибочную стратегию с минимальными потерями, то этот риск может быть сведен к минимуму. Поэтому принцип гибкости налогового планирования предполагает возможность своевременно корректировать планы, адаптируя их к изменяющимся условиям ведения финансово-хозяйственной деятельности.

*Принцип альтернативности.* Данный принцип состоит в том, что подбор и разработка схем оптимизации налоговых платежей предприятия должны быть основаны на возможности выбора между альтернативными вариантами оформления хозяйственной операции. В области налогового планирования такая компромиссность обусловлена возможностью использования тех или иных схем налогообложения посредством формирования множества альтернатив и выбора в области компромиссов варианта с оптимальными показателями.

*Принцип эффективности.* Он исходит из методологического требования "бережливости", вошедшего в историю науки под названием "бритвы Оккама": "сущности не следует умножать сверх необходимости", или "бесполезно делать посредством многого то, что может быть сделано посредством меньшего" [30, 28-31]. В отношении налогового планирования можно выразиться так, что это искусство управлять капиталом для получения максимальной экономической выгоды с минимальными налоговыми затратами: "Если сущест-

вует более дешевый способ производства какого-то товара, чем тот, который используется сегодня, предприниматель, обнаруживающий этот более дешевый метод, сможет обойти конкурирующие фирмы и получить прибыль. Для фирмы погоня за прибылью – фактически поиск более эффективных способов производства..." [26, 67]. Поэтому "... бороться надо не против налогов как таковых, а за прибыль как конечную цель любой предпринимательской деятельности" [10].

Реализация данного принципа означает, что минимизация суммы налоговых платежей не является самоцелью – такую минимизацию легко обеспечить путем сокращения операционной деятельности. Поскольку стратегической целью управления предприятием является максимизация его стоимости [31, 38], постольку процедура налогового планирования должна основываться на этом положении, учитывая соотношение между выгодами и затратами на его проведение.

Исследование экономической сущности налогового планирования, теоретическое обоснование его принципов являются базисным условием формирования научной методологии организации налогового планирования, выявления его места в системе общеэкономического планирования на предприятии, разработки эффективного экономического механизма налогового планирования.

## **6.2. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика**

Уклонение от уплаты налогов в странах постсоветского пространства является нормой поведения многих хозяйствующих субъектов. В результате этого, с одной стороны, они получают средства, необходимые для выживания бизнеса и неформального решения производственных и социальных вопросов в условиях несовершенных общественных институтов и коррупции. Однако, с другой стороны, это ведет к ряду негативных явлений в экономике и социальной сфере: недостаточному финансированию общественного сектора хозяйства, нарушению конкуренции, росту коррупции, оттоку капиталов за рубеж и др. Поэтому для эффективной борьбы с данным явлением важно выявить причины выбора значительной части налогоплательщиков в пользу уклонения от уплаты налогов.

В демократическом обществе по своей экономической сущности налоги не являются принудительным отчуждением имущества, но могут выступать как добровольные и эквивалентные платежи за необходимые каждому лично общественные товары. "На рынке люди

меняют яблоки на апельсины, – отмечает Дж. Бьюкенен, – а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда" [32, 23]. Теоретически оптимальный уровень налогов, отражающий предпочтения налогоплательщиков в части оплаты общественных товаров, можно обосновать, исходя из критериев экономической эффективности (например, по Парето – неоклассическая теория) и принять соответствующее решение на основе единогласия граждан (теория общественного выбора). Однако на практике добровольная реализация этого решения затруднена по нескольким причинам.

Во-первых, возникает проблема так называемого "зайца" (free rider problem). То есть некоторые индивиды могут считать целесообразным уклоняться от уплаты налогов, исходя из того, что их действия в составе большой группы налогоплательщиков останутся незамеченными, не повлияют на решение других об уплате налогов и таким образом не скажутся на количестве предоставляемых в распоряжение всех и каждого общественных благ.

Во-вторых, по техническим причинам принятие решений в больших группах на основе единогласия невозможно. Что же касается правила большинства (majority rule), то как известно, оно создает объективные предпосылки для налоговой дискриминации и побуждает пострадавших налогоплательщиков к уклонению от участия в финансировании общественных расходов как по соображениям социальной справедливости, так и с позиций экономической эффективности (если издержки по оплате общественных товаров превышают выгоды от их потребления).

В транзитивных экономиках положение усугубляется такими типичными явлениями, как неэффективность демократических институтов, плохая защита собственности и контрактов, коррупция, проведение фискальной политики в пользу узких групп интересов, неадекватное регулирование предпринимательской деятельности. Поэтому в данных условиях естественной реакцией налогоплательщиков является оппортунистический тип поведения, при котором они воспринимают налоги как наказание и минимизируют участие в финансировании общественных товаров.

Классическую модель рационального выбора налогоплательщика, не учитывающего связи между своими налоговыми платежами и обратным потоком общественных благ, разработали М. Аллингем и А. Сандмо [33, 338]. В данном предположении решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием

таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций. В дальнейшем ряд зарубежных [34; 35; 36], а также отечественных ученых [37; 38; 39] пытались расширить эту модель посредством учета особенностей действия различных видов налогов, характера штрафных санкций и функций полезности индивидов, коррупции. Однако, как справедливо отмечают J. Pirttilä [40], а также Л. Соколовский [37], выводы, полученные на основе выполненных исследований, противоречивы, а, следовательно, их практическая ценность невелика. И в этом отношении с ними трудно не согласиться. Во-первых, закладывая в модели разные параметры налоговой системы и функции полезности, трудно ожидать получения верифицируемых результатов. Во-вторых, что касается проблем трансформационной экономики, то предложенные модели не учитывают такой ключевой фактор, как широкое распространение посреднических структур, специализирующихся на содействии налоговому уклонению.

Предложенная в настоящей работе модель рационального выбора налогоплательщика, с одной стороны, несколько расширена с целью адаптации для условий трансформационной экономики, а с другой – упрощена, что позволило не перегружать ее излишними деталями и сделать более пригодной для практических расчетов. По сравнению с моделью М. Аллингама и А. Сандмо, в ней приняты следующие изменения и дополнения.

Во-первых, предполагается, что на полезность уклонения налогоплательщика оказывают влияние не отдельные налоги (например, на прибыль предприятий, подоходный, НДС и др.), а вся их совокупность, действие которой выражается через среднюю ставку налога или налоговый коэффициент (отношение суммы рассчитанных налоговых обязательств к добавленной стоимости или ВВП). Это, конечно, упрощение по сравнению с реальным положением дел, поскольку по крайней мере часть налогов может быть переложена на поставщиков ресурсов или покупателей продукции. Однако, в данном случае важно не то, кто фактически несет бремя соответствующих налогов, а субъективные представления об этом налогоплательщика. Результаты нашего опроса показывают, что предприниматели, как правило, не знакомы с теорией переложения налогов и воспринимают все налоги (включая подоходный и НДС) как полностью уплачиваемые



ими.<sup>1</sup>

Во-вторых, в отличие от классической модели и в соответствии с законодательством России и Украины, размер штрафа представлен как функция от сокрытого налога, а не от незадекларированного дохода.

В-третьих, дополнительно учтены следующие факторы, которые оказывают влияние на изменение индивидуальной полезности налогоплательщика при уклонении от уплаты налогов:

(1) комиссионные вознаграждения посредникам за услуги по уклонению (различным "обналичивающим" или "обезналичивающим" фирмам, на которые переводят налоговые обязательства);

(2) внешние издержки на содержание "крыши", взятки проверяющим, "добровольные" пожертвования властям различных уровней;

(3) внутренние издержки, связанные с необходимостью проведения операций с неучтенными наличными деньгами и товарами (например, на охрану), ведением двойной бухгалтерии, регистрацией и содержанием фирм, призванных осуществлять отдельные функции по уклонению (например, оффшорных компаний), замедлением движения оборотного капитала в связи с временным отвлечением из легального хозяйственного оборота части денежных средств "уклониста" (на создание теневых фондов).

Дополнительные издержки, связанные с уклонением от уплаты налогов, перечисленные в пунктах (2-3), именуются далее транзакционными издержками уклонения.

Формализуя изложенное, предлагается следующая функция, которая позволяет оценить полезность уклонения налогоплательщика (физического или юридического лица) от уплаты налога

$$U(D_r, D_d, t, p, k, m, f) = [D_r - D_d t - (D_r - D_d)(k + m)](1 - p) + [D_r - D_d t - (D_r - D_d)t - (D_r - D_d)(k + m) - (D_r - D_d)tf]p, \quad (6.1)$$

где  $U$  – полезность уклонения;  $D_r$  – реально полученный доход;  $D_d$  – задекларированный доход;  $t$  – ставка налога, дол. ед.;  $p$  – вероятность обнаружения факта уклонения, дол. ед.;  $k$  – комиссионные,

---

<sup>1</sup> Информация о способах ухода от уплаты налогов, приведенная в настоящей работе, а также числовые значения некоторых параметров, использованные в расчетах, основаны на данных анонимного опроса экспертов, в число которых вошли бухгалтеры и руководители предприятий различных форм собственности и отраслевой принадлежности, работники налоговой администрации и практикующие юристы – всего 28 чел.

уплачиваемые налогоплательщиком посредникам, дол. ед.;  $m$  – транзакционные издержки уклонения, дол. ед.;  $f$  – ставка штрафа, дол. ед.

Экономический смысл зависимости (6.1) заключается в следующем. Налогоплательщик принимает решение о том, какую часть реально полученного дохода задекларировать (или какую часть налогов уплатить) в зависимости от того, какой доход может быть им получен. Он складывается из суммы, которая может быть получена с вероятностью  $(1 - p)$ , если факт уклонения не выявлен, и той, которая может быть получена с вероятностью  $p$ , если факт уклонения обнаружен, а, следовательно, налогоплательщик вынужден возратить сокрытый налог и уплатить штраф с этой суммы.

Поскольку налогоплательщик, руководствуясь собственным опытом и поведением окружающих, оценивает размер дополнительных доходов, которые он может получить в результате уклонения, знает о величине штрафа в случае обнаружения, дополнительных издержках, которые связаны с уклонением, постольку данная зависимость отражает процесс его реального выбора. Предполагается также, что функция полезности полностью зависит от величины дохода, остающегося в распоряжении налогоплательщика, и что склонность к риску является постоянной для всех величиной. Хотя, разумеется, это не совсем так. Например, риск наступления уголовной ответственности может сильно влиять на решение о сокрытии налогов, уменьшая полезность уклонения.

Приравняв первую производную функции (6.1) по задекларированному доходу к нулю и выполнив преобразования, получаем

$$t = \frac{k + m}{1 - p(1 + f)}, \quad (6.2)$$

или

$$p = \frac{t - (k + m)}{t(1 + f)}. \quad (6.3)$$

Формулы (6.2) и (6.3) позволяют определить значения параметров функции, при которых дополнительный доход от уклонения равен нулю (имеет место положение "безразличие" налогоплательщика), или же отклоняется от него в ту либо иную сторону.

Когда

$$t > \frac{(k + m)}{1 - p(1 + f)}, \quad (6.4)$$

и при условии, что  $(1 + f) < 1/p$ , дополнительный доход больше

нуля,  $U$  возрастает. Налогоплательщику выгодно уклоняться от уплаты налогов и не декларировать по крайней мере часть своего дохода.

При

$$t < \frac{(k + m)}{1 - p(1 + f)}, \quad (6.5)$$

дополнительный доход от уклонения имеет отрицательные значения,  $U$  убывает. Следовательно, налогоплательщику выгодно задекларировать весь полученный доход, уклонение от уплаты налогов нецелесообразно.

Для проведения дальнейшего анализа следует установить значения параметров функции (6.2).

Средняя ставка налога принята на уровне номинального налогового давления для налогоплательщиков, работающих на внутреннем рынке, которое, согласно нашим расчетам, составляет  $t \approx 0,45$ .<sup>1</sup>

Размеры комиссионных, уплачиваемых посредникам при уклонении от уплаты налогов, составляют обычно от 1 до 6% от перечисляемых сумм в зависимости от используемого способа уклонения, но, как правило, не более 10% от скрываемых доходов. Кроме того, уклонение от уплаты налогов может происходить и без уплаты комиссионных посредникам. Поэтому принятое для расчетов значение ( $k = 0,1$ ) представляется даже несколько завышенным.

Трансакционные издержки уклонения по отношению к незадекларированному доходу также достаточно сложно определить в количественном выражении. Будем ориентироваться на мнение экспертов, которые оценивают их в размере 5-10% от общих доходов налогоплательщиков или 10-20% от незадекларированных доходов, но примем для дальнейших расчетов минимальную оценку ( $m = 0,1$ ) с тем, чтобы уравновесить максимальную оценку, принятую для комиссионных.

Часто встречающаяся на практике и одна из наиболее значительных из предусмотренных законодательством Украины ставок штрафных санкций по отношению к сумме сокрытых налоговых обязательств составляет 50% ( $f = 0,5$ ).

---

<sup>1</sup> Номинальный налоговый коэффициент (*tax ratio*) определен посредством применения установленных законом ставок основных налогов (включая подоходный налог и обязательные отчисления в социальные фонды) к соответствующим объектам налогообложения, рассчитанным исходя из типовой структуры добавленной стоимости в Украине для предприятий, действующих на внутреннем рынке. Фактический налоговый коэффициент (уплаченные налоги в процентах к ВВП) по разным причинам существенно ниже номинального и составляет в последние годы менее 40%.

Подставив теперь значения переменных в (6.3), получаем, что для нахождения налогоплательщика в положении "безразличия" требуется обеспечить вероятность обнаружения  $p = 37\%$ . При  $p > 37\%$  уклоняться от уплаты налогов становится невыгодным.

На практике вероятность обнаружения нарушений налогового законодательства рядовыми налогоплательщиками очень высока (приближается к 100%). В течение срока исковой давности по налоговым обязательствам (3 года) практически каждый налогоплательщик подвергается одной или нескольким плановым и встречным проверкам, а также проверкам налоговой милиции в рамках оперативно-розыскной работы, другим ревизиям, в том числе и в нарушение действующего законодательства, и, как следствие, бывает оштрафован много раз. Отсюда напрашивается вывод, что формула (6.3) неверна. Однако, это не так.

Количество проверок и налагаемые штрафы свидетельствуют не об эффективности деятельности налоговых администраций, а скорее о том, что, во-первых, в условиях "непрозрачного" налогового законодательства можно оштрафовать любого, и, во-вторых – что реальные размеры сокрытия налогов при этом не выявляются. В большом числе случаев штрафы налагаются только за мелкие нарушения, и налогоплательщик может мириться с ними. При общей высокой вероятности обнаружения нарушений вероятность обнаружения фактических размеров уклонения остается достаточно низкой (то есть менее 37%).

На том, почему не выявляются фактические размеры уклонения, следует остановиться подробнее. К основным причинам можно отнести прежде всего низкое качество и сложность налогового законодательства, а также коррупцию чиновников и политиков, то есть, согласно известному определению, злоупотребление предоставленной им общественной властью для личной выгоды [41, 564].

В типичных для новых независимых государств условиях "сырости" действующего хозяйственного законодательства сложно доказывать незаконность заведомо фиктивных сделок, признавать налогоплательщиков "связанными лицами", когда обычно именно неформальные связи имеют место, и применять для расчета налоговых обязательств "обычные цены". Но на использовании этого инструментария как раз и строятся основные схемы уклонения от уплаты налогов (перевод налоговых обязательств на плательщиков, подпадающих под льготные режимы налогообложения, в том числе, в оффшорные компании за рубеж, а также на отечественных посредников, в даль-

нейшем уклоняющихся от уплаты налогов). Налоговый инспектор может иметь список "обналичивающих" фирм в своем компьютере и наверняка знать, что проверяемый проводил с ними сделки, но на практике это ему мало что дает. Если "обналичивающая" фирма зарегистрирована в установленном порядке, то ведение с ней дел формально не может быть признано незаконным. Требуются либо свидетельские показания о том, что сделки фактически не было или что она преследовала иную цель, либо неправильно оформленные документы. А получить такие доказательства проблематично.

Чрезмерная сложность и низкое качество налогового законодательства означают также высокую вероятность случайных ошибок в расчете налоговых обязательств, позволяют проверяющим дифференцированно подходить к отдельным налогоплательщикам, порождают спрос на коррупцию, затрудняют контроль деятельности низового звена налоговой администрации со стороны вышестоящих органов. Это снижает эффективность штрафных санкций, поскольку у налогоплательщика существует возможность договориться о приемлемом суммарном уровне выплат в виде комбинации штрафов и неформальных платежей.

При условии, что штрафные санкции не увеличиваются, для успешной борьбы с уклонением от уплаты налогов требуется обеспечить более высокую вероятность обнаружения фактов уклонения. На первый взгляд это может быть достигнуто за счет увеличения числа проверок и расширения штата налоговой администрации. Однако, если учитывать фактор коррупции, то рост числа контролеров объективно ведет прежде всего к росту предложения коррупции, а увеличение числа проверок – к повышению спроса на нее, не особенно сказываясь на масштабах уклонения.

Казалось бы, для борьбы с уклонением целесообразно увеличить размеры штрафов, тем более, что, в отличие от повышения вероятности обнаружения, эта мера не требует значительных дополнительных затрат. Однако – это ошибочное предположение, что можно показать следующим образом.

Очевидно, что спрос на коррупцию при уклонении от уплаты налогов имеет место в том случае, если выполняется условие (6.4). Налоговая ставка является тем естественным ограничителем, который не позволяет увеличивать неформальные платежи (комиссионные посредникам, коррупционную составляющую транзакционных издержек уклонения), а также формальные штрафы выше определенного уровня. При возрастании штрафов налогоплательщику важно

уменьшить вероятность обнаружения, минимизируя значение  $p(1 + f)$ . Это достигается ценой увеличения взяток, но только в таком размере, когда в целом условие (6.4) продолжает соблюдаться.

Что касается предложения коррупции, то оно также изменяется под воздействием повышения штрафов, поскольку у коррумпированных чиновников возрастают расходы (например, на "крышу") и риски (например, опасность вызвать проверки вышестоящих органов в связи с тем, что уменьшается количество выявленных нарушений налогового законодательства). При этом дополнительные издержки, в принципе, могут быть переложены как на налогоплательщиков, так на посредников и чиновников. Однако, поскольку последние в определенной степени являются монополистами в предложении своих услуг, бóльшая часть дополнительных издержек от увеличения штрафных санкций будет переложена на налогоплательщиков в виде роста взяток. При этом масштабы уклонения от уплаты налогов несколько не снизятся.

Опыт России, где установлены более высокие, чем в Украине, размеры штрафных санкций (100, 200 и 500% от суммы сокрытого налога), а уклонение существенно не снижается, подтверждает вывод о том, что ужесточение законодательства при наличии коррупции обычно приводит только к росту неформальных платежей за возможность его безнаказанного нарушения. Рост штрафов в этой ситуации может приводить к перераспределению скрываемых доходов от налогоплательщиков к коррумпированным чиновникам, что нельзя признать приемлемым результатом с позиций общественных интересов, и даже к сокращению налоговых поступлений [38, 34].

Результаты расчета суммарного влияния комиссионных посредников и трансакционных издержек уклонения на полезность уклонения представлены в табл. 6.3. Расчет проведен по формуле (6.3) для значения штрафных санкций  $f = 0,5$  и средней ставки налога  $t = 0,45$ .

Как следует из данных, приведенных в таблице, в условиях действующих ставок налогов суммарное влияние изменения размера комиссионных и трансакционных издержек на полезность уклонения очень существенно. Рост их размера с 0 до 40% приводит к тому, что равновесная (в положении "безразличия") вероятность обнаружения может быть уменьшена на 60 процентных пунктов (с 67 до 7%). Суммарное их значение, равное по величине ныне действующей средней налоговой ставке (45%), приводит к тому, что уклонение становится невыгодным при любой вероятности обнаружения, что,

впрочем, очевидно и без специальных расчетов.

**Таблица 6.3.**

**Изменение вероятности обнаружения в зависимости от размера комиссионных посредника и транзакционных издержек уклонения при его нахождении в положении "безразличия"**

Сумма комиссионных, уплачиваемых посреднику, и транзакционных издержек уклонения ( $k + m$ ), %	0	5	10	20	30	40	45
Вероятность обнаружения ( $p$ ), %	67	59	52	37	22	7	0

Повышение суммы комиссионных и транзакционных издержек до 40% (в два раза по сравнению с ныне действующим) приводит к тому, что для отсутствия уклонения нужно обеспечить вероятность обнаружения всего в 7%, которой можно добиться даже если одновременно сократить как число проверок, так и количество проверяющих.

Таким образом, логика подсказывает, что для эффективной борьбы с уклонением требуется обеспечить более суровые наказания для посредников, сделать их бизнес более рискованным, что, в свою очередь, потребует от них, если не прекращения его вообще, то во всяком случае повышения размера комиссионных. В результате большинство налогоплательщиков вынуждены будут отказаться от услуг посредников, а без них перестанут действовать наиболее распространенные схемы уклонения, и многократно возрастет вероятность его обнаружения.

По мнению ряда исследователей [42; 43] относительная (по сравнению с развитыми странами) дешевизна услуг посредников, способствующих уклонению от уплаты налогов, обусловлена их крайне низкими рисками. Большинство наших экспертов также считает, что риск формального обнаружения и наказания для посредников невелик. Для исследования этого вопроса предлагается следующая модель

$$U_m(K_m, D_r, D_d, m^*, p^*) = (K_m - K_m m^*)(1 - p^*) + [K_m - K_m m^* - (D_r - D_d)]p^*, \quad (6.6)$$

где:  $U_m$  – полезность посредника;  $K_m$  – комиссионные, получаемые посредником;  $m^*$  – транзакционные издержки посредника,

дол. ед.;  $p^*$  – вероятность обнаружения факта незаконной деятельности посредника, дол. ед.

Ее экономический смысл состоит в следующем. Полезность посредника определяется, во-первых, доходом, получаемым с вероятностью  $(1 - p^*)$  (то есть, если его незаконная деятельность не выявлена) и состоящим из комиссионных посредника, уменьшенных на сумму транзакционных издержек. И, во-вторых, – доходом, получаемым с вероятностью  $p^*$  (когда факт уклонения обнаружен) и равным по величине его комиссионным за вычетом транзакционных издержек и всей суммы, полученной от налогоплательщика-уклониста, и теперь арестованной на банковских счетах посредника и впоследствии конфискуемой в пользу государства (в случае признания деятельности незаконной). Иными словами в данной модели отражен тот факт, что посредник фактически несет личную ответственность за все те денежные средства, которые были ему перечислены для конвертации.

Абсолютный размер комиссионных посредника равен произведению ставки комиссионных ( $k^*$ ) на сумму сокрытого дохода налогоплательщика

$$K_m = k^* (D_r - D_d), \quad (6.7)$$

откуда

$$(D_r - D_d) = K_m / k^* . \quad (6.8)$$

Подставив (6.8) в (6.6), взяв первую производную по  $K_m$ , приравняв ее к нулю и произведя соответствующие преобразования, получаем

$$dU_m / dK_m = 1 - m^* - p^* / k^* = 0, \quad (6.9)$$

$$p^* = (1 - m^*) k^* . \quad (6.10)$$

Зависимость (6.10) и представляет условие "безразличия" для посредника. Для дальнейших расчетов примем следующие значения переменных в формуле (6.10).

Транзакционные издержки посредника включают в себя коррупционную составляющую и прочие издержки, которые по логике вещей должны быть несколько больше, чем для обычного налогоплательщика, поскольку риски в данном случае значительно выше. По



оценкам наших экспертов расходы на оплату услуг "крыши" (коррупционная составляющая) обычно составляют не менее 50% от доходов "обналичивающей" фирмы или комиссионных, которые берутся за услуги с налогоплательщиков ( $k$ ). Прочие издержки примем в размере 10%. Итого

$$m^* = 0,6k \quad (6.11)$$

Ставка комиссионных посредников ( $k^*$ ), в конечном счете реально ими получаемых, меньше ставки тех комиссионных, которые уплачиваются налогоплательщиками ( $k$ ) и фигурируют в зависимостях (6.1-6.3) еще и за счет того, что после покрытия транзакционных издержек оставшаяся сумма обычно делится в определенной пропорции между "обналичивающей" ("обезналичивающей") фирмой и банком либо иной финансовой структурой, способствующей ее деятельности (предположим поровну). То есть, с учетом (6.11)

$$k^* = (k - m^*) / 2 = (k - 0,6k) / 2 = 0,2k \quad (6.12)$$

Следовательно,

$$p^* = (1 - 0,6k)0,2k = k(0,2 - 0,12k) \quad (6.13)$$

Используя формулу (6.13), можно рассчитать значения вероятностей обнаружения для различных размеров комиссионных ( $k$ ) при нахождении посредника в положении "безразличия". Результаты расчетов приведены в табл. 6.4.

**Таблица 6.4.**

**Вероятность обнаружения факта уклонения посредника при его нахождении в положении "безразличия"**

Комиссионные посредникам ( $k$ ), %	3	4	5	6
Вероятность обнаружения ( $p^*$ ), %	0,6	0,8	1,0	1,2

Как видно из данных табл. 6.4, вероятность обнаружения посредника, при которой он находится в положении "безразличия", составляет при разных значениях комиссионных от 0,6 до 1,2%. При большей вероятности обнаружения доходы посредников становятся отрицательными и их деятельность должна прекратиться. Таким образом, расчеты подтверждают данные российских ученых и наших экспертов о крайне низких (практически нулевых) рисках наказания для посредников, специализирующихся на оказании налогоплатель-

щикам услуг по уклонению от налогообложения.

На практике все это означает, что борьба с посредниками в уклонении от уплаты налогов в настоящее время практически не ведется. Это можно объяснить только тем, что, во-первых, многие политики и чиновники разных уровней сами являются бизнесменами, а поэтому заинтересованы в их существовании, и, во-вторых, состоят в числе организаторов бизнеса по уклонению от уплаты налогов.

Как отмечает В. Радаев [44], в настоящее время создан особый рынок, предлагающий свои услуги по уклонению от уплаты налогов, и, по его мнению, неизвестно только, на кого этот рынок завязан, где замыкаются цепочки, по которым идут деньги. На самом деле особого секрета в этом нет. Очевидно – если налоговая администрация и другие уполномоченные органы на местах не предпринимают реальных мер по борьбе с этим явлением, цепочки должны замыкаться на более высоком уровне. Не известны разве что конкретные фамилии, да и то только широкому кругу общественности.

Благодаря наличию посредников, практически свободных от рисков обнаружения, уровень рисков существенно снижается и для тех налогоплательщиков, которые передают свои активы на "обналичку" или "обезналичку". При такой вероятности обнаружения ( $p = 0,01$ ) знаменатель формулы (6.4) стремится к единице, а средняя налоговая ставка, выступающая в качестве ограничителя неформальных платежей, практически совпадает по величине с суммарным размером комиссионных посредникам и трансакционных издержек уклонения ( $k + m$ ). На практике это означает следующее.

Поскольку в нынешних условиях  $k + m = 0,2$ , постольку для того, чтобы налогоплательщику было безразлично, платить налоги или нет, среднюю номинальную налоговую ставку следует уменьшить в 2,25 раза, то есть с 45% до 20%. Учитывая известные проблемы с финансированием общественных расходов, а также тот факт, что уже теперь установленные в наших странах ставки основных налогов не выше обычных европейских [45], такое предложение выглядит явно нереалистичным. Что же касается уже реализованных и ожидаемых мер по незначительному снижению ставок подоходного налога с граждан, налога на прибыль предприятий, НДС, то они скорее всего приведут к снижению доходов бюджета и ухудшению состоянию общественного сектора хозяйства, в то время как масштабы уклонения от уплаты налогов и теневой экономики сколько-нибудь существенно не сократятся.

Вывод о том, что в типичных для постсоветских стран условиях неразвитых демократических институтов и коррупции уровень налогов сам по себе слабо влияет на масштабы уклонения от их уплаты, явно противоречит бытующему теперь мнению о том, что для сокращения уклонения необходимо снижать ставки налогов, но согласуется с позициями ряда западных ученых, акцентирующих внимание на таких факторах, как степень прозрачности налогового законодательства, социальные нормы, оплата труда контролеров и др.<sup>1</sup>, а также косвенно подтверждается мировой практикой налогообложения. Так, например, в ряде скандинавских стран, где долгое время сохраняется один из самых высоких уровней налогообложения в мире (более 40% ВВП), но слабо развита коррупция и поддерживается явно выраженная зависимость между уплаченными налогами и обратным потоком общественных услуг, размеры теневой экономики оцениваются как одни из самых низких в Европе (например, в Норвегии – менее 10% ВВП) (табл. 6.5).

Более того, как свидетельствуют данные, приведенные в таблице, в развитых странах ситуация в целом выглядит парадоксально с позиций устоявшихся у нас представлений, а именно – чем выше уровень налогового давления, тем меньше масштабы уклонения от уплаты налогов и относительные размеры теневого сектора экономики.

Таким образом для снижения масштабов уклонения от уплаты налогов в наших странах требуется не столько снижение ставок налогов, сколько, во-первых, совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ и благодаря этому поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика, его зачастую оппортунистический тип поведения.

Во-вторых, – реальная борьба с коррупцией и теми общественными явлениями, когда политики и чиновники в смычке с олигархами, злоупотребляя общественной властью в корыстных интересах, покрывают существование различных посреднических структур, нарушают условия рыночной конкуренции посредством выбивания налоговых льгот и различных преференций "своим" предприятиям, территориям и отраслям.

---

<sup>1</sup> См., например, обзор исследований проблем уклонения от уплаты налогов в условиях коррупции, в: [40, 18-24].

Таблица 6.5.

**Размеры теневого сектора экономики и налоги в развитых  
странах мира**

	По методу потребле- ния элек- троэнергии (1990 г.)	По методу спроса на наличные деньги (1990-1993 гг.)	В среднем	Налоги к ВВП, % (1990 г.)
Страны с налогами более 25, но менее 30% ВВП				
США	10,5	13,9	12,2	26,7
Греция	21,8	27,2	24,5	29,3
Австралия	15,3	13,1	14,2	29,4
Португалия	16,8	15,6	16,2	29,4
В среднем	X	X	<b>16,8</b>	<b>28,7</b>
Страны с налогами более 30, но менее 40% ВВП				
Швейцария	10,2	6,9	8,6	30,6
Япония	13,2	8,5	10,9	30,7
Германия	14,6	10,5	12,6	32,6
Испания	22,9	16,1	19,5	33,0
Ирландия	20,6	7,8	14,2	33,5
Великобритания	13,1	7,2	10,2	35,9
Канада	11,7	10,0	10,9	36,6
Новая Зеландия	н/д	9,0	9,0	38,0
Италия	19,6	20,4	20,0	38,9
В среднем	X	X	<b>12,9</b>	<b>34,4</b>
Страны с налогами более 40% ВВП				
Австрия	15,5	5,8	10,7	40,4
Норвегия	9,3	5,9	7,6	41,8
Нидерланды	13,4	11,8	12,6	42,8
Франция	12,3	10,4	11,4	43,0
Бельгия	19,8	15,3	17,6	43,1
Финляндия	13,3	н/д	13,3	44,7
Дания	16,9	9,4	13,2	47,1
Швеция	11,0	10,6	10,8	53,6
В среднем	X	X	<b>12,2</b>	<b>44,6</b>

*Рассчитано по: [46; 47].*

В-третьих, – скрупулезная настройка налогового законодательства с целью обеспечения его транспарентности и предотвращения налоговой дискриминации, повышения вероятности обнаружения

фактов уклонения, и прежде всего у посредников, благодаря которым сегодня многократно снижаются издержки уклонения для рядовых налогоплательщиков. Даже незначительный рост вероятности наказания посредников может дать мультипликативный эффект в части снижения масштабов уклонения. Что же касается ужесточения штрафных санкций, роста числа проверок и количества проверяющих, как возможных мер по борьбе с уклонением, то они могут дать эффект только в случае опережающей эффективной борьбы с коррупцией.

В заключение следует отметить, что в упрощенных моделях такого типа, как рассмотренная в настоящей работе, невозможно учесть некоторые важные факторы, оказывающие существенное влияние на решение налогоплательщиков об уклонении от уплаты налогов. Это прежде всего фактор рыночной конкуренции, когда предприниматели, честно вносящие налоги в бюджет, не имеют возможности на равных соперничать с теми, которые уклоняются от их уплаты или пользуются специфическими (индивидуальными, отраслевыми) налоговыми льготами.

Не менее важное значение имеют также характерные для транзитивных экономик институциональные особенности в виде слабой защиты собственности и контрактов. Если легально действующий предприниматель не чувствует себя достаточно защищенным от "наездов" и существует большой риск потери накапливаемого капитала, естественным его стремлением является уход "в тень" или сокрытие активов за рубежом с одновременным уходом от налогообложения.

Однако, влияние перечисленных факторов на решения об уклонении от уплаты налогов таково, что в целом выводы, полученные в результате экономико-математического моделирования и разработанные на этой основе предложения, остаются в силе.

### **6.3. "Конвертационный центр" как институт уклонения от уплаты налогов**

Значительная часть способов уклонения от налогов основана на взаимодействии налогоплательщиков с так называемыми "конвертационными центрами" (КЦ), в состав которых обычно входят фиктивные ("обналичивающие") фирмы и ряд других подразделений, о которых речь пойдет далее. О масштабах и тенденции роста уклонения с помощью КЦ свидетельствуют следующие данные. ГНА Украины выявила в 1997 году 1650 фиктивных фирм, в 1998 – 2680, в 1999 – 4169. В 1999 году бюджет недополучил за счет деятельности этих

фиктивных фирм только НДС на сумму 3,9 млрд. грн. [48, 83]. Растет также и число выявляемых КЦ. В 1999 году их было выявлено 40, а в 2000 – 74 [49, 108-111]. Однако, несмотря на рост числа выявляемых фиктивных фирм и КЦ, согласно данным Верховного Суда и Министерства юстиции Украины, число осужденных за фиктивное предпринимательство составило в 1997, 1998 и 1999 годах 4, 5 и 5 человек соответственно [48, 83]. Эти цифры убедительно свидетельствуют о том, что борьба с КЦ, а следовательно, и уклонением от налогов с их помощью, не приносит ощутимых результатов, поскольку за выявлением этих структур не следует наказание виновных и изъятие значительных средств в бюджет. К сожалению, в открытой печати не удалось обнаружить соответствующей статистики за последние годы, но, по свидетельству привлеченных экспертов (см. 6.2), в настоящее время ситуация существенно не изменилась.

Для ответа на вопрос о том, почему услугами КЦ пользуется значительное число клиентов, а меры по борьбе с ними не всегда эффективны, требуется экономический анализ этого института.

Вместе с тем, исследования, посвященные проблемам функционирования КЦ, практически отсутствуют. Западные специалисты таких исследований не проводили, поскольку КЦ представляют собой специфические структуры, получившие распространение, в основном, на постсоветском пространстве. В известных нам публикациях по налогообложению украинских экономистов проблема КЦ практически не исследовалась. Имеется ряд публикаций на эту тему представителей украинской юридической науки и практики [48; 49; 50; 51; 52; 53]. Однако, несмотря на имеющуюся в них информацию о структуре и методах работы КЦ, подход этих авторов сводится в основном к констатации фактов несовершенства законодательства, что является, по их мнению, основной причиной, мешающей налоговым органам успешно бороться с КЦ. Как будет видно из дальнейшего изложения, это только один и причем далеко не главный аспект проблемы.

Одним из немногих российских экономистов, уделивших данной проблеме существенное внимание, является А. Яковлев [43]. Им выдвинута оригинальная, хотя и во многом спорная концепция, объясняющая неудачи налоговых органов в борьбе с "обналичивающими" фирмами, обычно входящими в состав КЦ. Критика этой концепции приведена в [1, 175-180].

Вышеизложенное позволяет охарактеризовать рассматриваемую проблему как актуальную и недостаточно исследованную. В

этой связи важно исследовать механизмы функционирования КЦ как одного из главных институтов уклонения от налогов и разработать на этой основе рекомендации по снижению масштабов уклонения в Украине.<sup>1</sup>

В соответствии с современной институциональной теорией КЦ рассматривается как совокупность неформальных правил (1) внутренней организации, (2) взаимодействия с клиентами и (3) взаимоотношений с властями различных уровней, обеспечивающих стабильность ее существования и получения доходов за счет предоставления клиентам различных незаконных услуг. История возникновения и развития организаций такого рода в Украине и изменения правил их функционирования достаточно подробно описана в [50]. Из нее следует, что под влиянием изменений законодательства (прежде всего налогового, регулирующего внешнеэкономическую и банковскую деятельность, а также уголовного) и совершенствования механизмов контроля за его исполнением, а также под влиянием изменений в экономической ситуации (инфляции, роста конкуренции на рынке услуг по уклонению, появления спроса на новые виды незаконных услуг) организационные структуры и правила поведения КЦ постоянно видоизменялись и совершенствовались. Изменение правил происходило по трем основным направлениям: снижение ставок комиссионных за услуги; изменение и расширение ассортимента предоставляемых услуг; снижение собственных рисков и рисков клиентов.

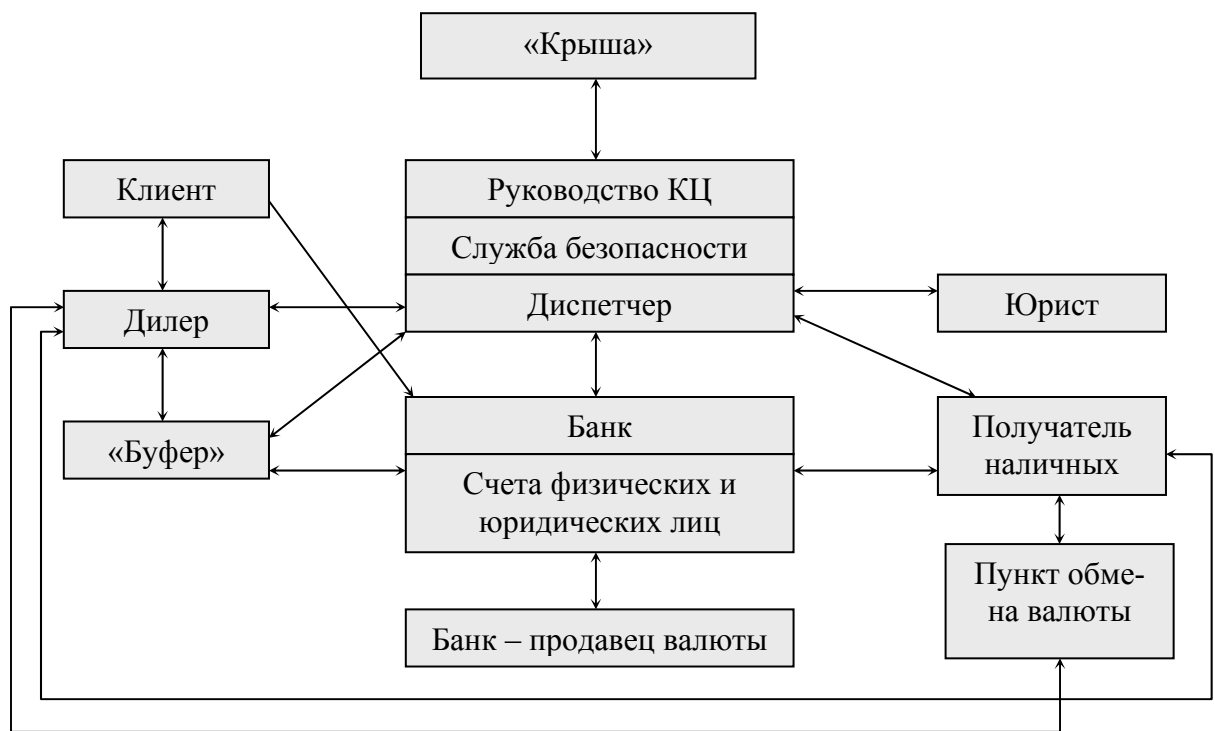
Структура КЦ, основой которой является банк, представлена на рисунке 6.3, выполненном исходя из информации, приведенной в [49; 51], с некоторыми корректировками.

Обычно в состав КЦ входит несколько дилерских подразделений, непосредственно взаимодействующих с клиентами, заключающих с ними неформальные контракты, принимающих и выдающих документы и деньги. Они, наряду с фиктивными фирмами, являются наиболее уязвимым звеном КЦ, поэтому обычно дистанцированы от других подразделений, часто меняют место дислокации. Их работа построена таким образом, чтобы клиенты не имели достоверной информации о других звеньях, входящих в КЦ. Дилеры могут предоставлять клиентам услуги одновременно нескольких фиктивных и

---

<sup>1</sup> Под институтом в данном случае понимается долговечная система сложившихся и укорененных правил (в том числе и правил функционирования организаций), которые придают структуру социальным взаимодействиям. В свою очередь правило трактуется как установка в ситуации *X* делать *Y* [8, 11].

буферных фирм. Буферные фирмы представляют собой зарегистрированные по всем правилам предприятия, имеющие помещение, штат сотрудников, сдающие отчетность, и даже иногда платящие какие-то налоги и ведущие реальную хозяйственную деятельность. Их появление в 1998 – 1999 годах было вызвано тем, что риски клиентов, взаимодействовавших с фиктивными фирмами, значительно возросли с принятием законодательства о не прямых методах налогообложения. На его основе налоговые органы отработали механизм, позволяющий не включать в валовые расходы налогоплательщиков и кредит по НДС результаты сделок с фирмами, признанными судами фиктивными. Поэтому в настоящее время клиентам, нуждающимся в подтверждении законности операций с КЦ, предлагаются в качестве контрагентов буферные фирмы, снижающие риски клиентов. Буферные фирмы существуют обычно до двух лет (до первой плановой проверки налоговых органов) и даже выдерживают встречные проверки. Сделки с ними значительно труднее признать незаконными. Фиктивная фирма, в отличие от буферной, представляет собой расчетный счет в банке, печать, набор учредительных документов, часто оформленных с существенными нарушениями закона, и существует от нескольких дней до нескольких месяцев (обычно до наступления срока сдачи первого отчета), что затрудняет своевременное принятие к ней мер со стороны правоохранительных органов.



**Рис. 6.3. Структура КЦ (стрелками показаны финансовые и информационные потоки)**



Фактически предметом неформального контракта между КЦ и клиентом является обмен услуг КЦ на соответствующую оплату в виде комиссионных. Этот контракт заключается в устной форме и является имплицитным. Многие существенные условия контракта не оговариваются специально, а подразумеваются сторонами. Эти подразумеваемые условия базируются на социальной конвенции – специальных правилах поведения более общего характера, регулирующих отношения всей совокупности КЦ и их клиентов, достаточно известных в этой среде и обычно выполняемых всеми. К ним, прежде всего, относятся: условие конфиденциальности; предполагаемое поведение сторон в случае выяснения обстоятельств сделки правоохранительными органами (отрицание ее неформального характера и успешное решение на этой основе известной в экономической науке "дилеммы заключенных"); принятие на себя КЦ налоговых обязательств по НДС, прибыли, акцизам и значительной части рисков клиентов; заключение формального (законного по форме), но фиктивного по сути контракта между клиентом и буферной или фиктивной фирмой, реквизиты и соответствующие документы от которой дилер предоставляет клиенту.

Кроме рисков, связанных с фиктивными сделками и уклонением от налогов, КЦ или отдельные ее структуры (обычно – готовящиеся к закрытию фиктивные фирмы) могут принимать на себя за отдельную плату и более значительные риски, связанные с хищениями собственности, мошенничеством и другими незаконными действиями, осуществляемыми клиентами.

К другим существенным условиям неформального контракта, устанавливаемым для каждой конкретной сделки, относятся: сроки выполнения взятых обязательств (обычно – в течение суток с момента перечисления денег клиентом на один из счетов КЦ); вид оказываемых услуг; ставки комиссионных за каждую услугу; порядок связи и обмена информацией о ходе выполнения сделки.

Следует отметить значительное расширение видов услуг, оказываемых КЦ, за время их существования. Современные КЦ предоставляют клиентам многочисленные виды незаконных услуг, оказывая им содействие в уклонении от НДС, налога на прибыль и акцизов, мошенничестве с финансовыми ресурсами, наиболее распространенным видом которого является получение незаконных возмещений НДС, осуществлении других видов мошенничества, хищениях собственности. Для этого используется фактически весь спектр возможностей банков: открытие счетов юридических и физических лиц для не-

законной деятельности; расчетно-кассовое обслуживание, включая "обналичивание", "обезналичивание", транзит средств через счета фиктивных и буферных фирм; фиктивное кредитование; операции с векселями; перечисление денег за границу; конвертация в различные валюты и т.д. С помощью некоторых буферных фирм, имеющих лицензии на любые виды деятельности, от операций с подакцизными товарами до заготовки металлолома и строительства, за небольшую дополнительную плату клиенты могут осуществлять лицензируемые виды деятельности и экономить время и значительные средства, требующиеся для получения разрешений. Некоторые представители малого и среднего бизнеса годами ведут достаточно активную предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, получая весь необходимый спектр услуг от КЦ.

Казалось бы, для клиента существует значительный риск невыполнения условий неформального контракта, оппортунистического поведения со стороны КЦ. Для КЦ риск оппортунизма со стороны клиента значительно меньше, поскольку выдача или перечисление денег клиенту происходит только после соответствующих платежей с его стороны. Правилами, обеспечивающими возможность заключения и выполнения этих неформальных контрактов, является взаимное доверие, эмпатия (умение поставить себя на место контрагента), а также угроза применения силы как сторонами контракта, так и правоохранительными органами, в случае, если одна из сторон, не удовлетворенная результатами сделки, нарушит конфиденциальность и предоставит им соответствующую информацию. Дилеры обычно стараются установить доверительные отношения с клиентами, внушить им уверенность в благополучном исходе операции, дать консультации по юридическим и финансовым вопросам. Если на первых этапах деятельности фиктивных фирм наблюдались случаи мошенничества с их стороны по отношению к клиентам, то в настоящее время они крайне редки. Мошенников вытеснили монополизированные структуры, не желающие отпугивать клиентов и рисковать ради сиюминутной наживы огромными регулярными доходами, по нашим оценкам составляющими не менее 10 млрд. грн. в год. По нашим данным, а также приведенным в [51, 125], даже когда налоговым органам удастся блокировать перечисляемые средства на счете фиктивной фирмы, расчеты с клиентами все равно производятся, чтобы не потерять их доверие.

После заключения неформального контракта с дилером клиент перечисляет средства в банк, которые либо через счет буферной

фирмы, либо напрямую попадают на счета фиктивных фирм. Далее безналичные средства проходят через систему банковских счетов банков-нерезидентов, юридических или физических лиц и выдаются на руки сотрудникам КЦ в наличной валюте или гривне, а затем передаются дилеру для расчета с клиентами. Если деньги выданы в гривне, а клиент хочет получить валюту, конвертация может осуществляться через обменный пункт банка. По желанию клиента наличные деньги могут переводиться на указанные им депозитные счета в отечественных и зарубежных банках (например, кодированные счета до их отмены). Движение средств по банковским счетам также сопровождается системой фиктивных сделок, а сами счета и субъекты предпринимательской деятельности – участники этого процесса, зачастую регистрируются по подложным документам.

Дилер производит расчет с клиентом и предоставляет тому соответствующие документы от буферной или фиктивной фирмы, подтверждающие законность сделки для налоговых органов. Юридическое подразделение КЦ регистрирует фиктивные предприятия, открывает расчетные счета, получает лицензии на осуществление различных видов деятельности, обеспечивает формальную правильность оформления сделок, выполнения других процедур. Оперативное руководство и координацию деятельности всех звеньев КЦ осуществляет диспетчер, часто являющийся сотрудником банка.

Служба безопасности банков, обычно состоящая из бывших работников правоохранительных органов, хорошо знакомых с методами их работы, сохранивших отношения с действующими сотрудниками, обеспечивает как получение информации о деятельности правоохранительных органов против КЦ и минимизацию ущерба от нее, так и нераспространение информации о деятельности КЦ [49, 110]. Отношения работников службы безопасности банка с сотрудниками правоохранительных органов зачастую носят коррупционный характер.

Общее руководство КЦ обычно осуществляется также должностными лицами банка [51, 122]. Причем, очевидно, что фактическими руководителями КЦ является именно высшее руководство банков, поскольку без его прямых указаний участие в деятельности КЦ рядовых сотрудников банков, устанавливаемое во всех случаях выявления КЦ правоохранительными органами [49, 111], невозможно.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что центральным звеном КЦ являются банки. Именно возможности банковских структур позволяют оказывать клиентам многочисленные виды незакон-

ных услуг, использовать трудно поддающиеся выявлению схемы деятельности, оперативно приспосабливаться к изменениям законодательства, создавать многочисленные трудности для доказательства фактов совершения преступлений. Банк, наряду с лицами, прикрывающими деятельность КЦ, обеспечивает ее устойчивость и минимизацию рисков. По оперативным данным налоговой милиции, в деятельности КЦ участвуют и получают от этого прибыль все (!) банки Украины [51, 110].

Очевидно, что действия правоохранительных органов должны быть направлены, прежде всего, на банк, как центральное звено КЦ. Несмотря на это основная борьба ведется с дилерами и фиктивными фирмами, причем также не слишком успешно, судя по приведенным выше данным о числе осужденных за фиктивное предпринимательство. Бездействует также Национальный Банк Украины. Из публикаций не известно ни одного случая, когда бы банк за участие в деятельности КЦ был, например, лишен лицензии.

Когда сообщается о выявлении фиктивных фирм, речь идет обычно об обнаружении помещения, в котором располагалось дилерское подразделение, документов, печатей, конфискации наличных денежных средств (обычно в размере дневного оборота дилерского подразделения, поскольку большие суммы в них не хранятся), аресте сотрудников, закрытии ее расчетного счета. Блокировать средства на счете фиктивной фирмы и изъять их в бюджет удается редко, поскольку этому препятствует законодательство о банковской тайне и действия сотрудников банка, входящих в состав КЦ. Деньги на счетах фиктивных фирм не задерживаются, а кроме того сотрудники банка обычно имеют в своем распоряжении ряд возможностей скрыть фактическое движение этих средств и необходимые документы с непроставленной датой, позволяющие в любой момент "очистить" фиктивный счет [49, 111]. Потери КЦ сводятся к минимуму, а место выявленных дилеров и фиктивных фирм сразу занимают другие.

Попытки противодействия регистрации фиктивных предприятий также не приносят и, как показывает опыт других стран [53], видимо, вообще не могут принести ощутимых результатов в государствах, организованных на демократических принципах.

В качестве одной из причин такого положения дел юристы [48; 49; 50; 51; 52] указывают на несовершенство действующего законодательства, не позволяющего успешно противодействовать КЦ. Так до сих пор не имеют однозначного и пригодного для правоохрани-

тельной практики толкования понятия "фиктивное предприятие", "фиктивная сделка", регистрация предприятий продолжает находиться в ведении органов исполнительной власти, которые практически не несут ответственности за регистрацию фиктивных субъектов предпринимательства, да и не в состоянии осуществить качественную проверку на этот предмет, до последнего времени отсутствовал единый реестр субъектов предпринимательства, законодательство о непрямах методах налогообложения крайне несовершенно и практически не действует, законодательство о банковской тайне блокирует действия правоохранительных органов и др.

Как показывает анализ вступившего в действие в 2004 году Закона "О государственной регистрации юридических и физических лиц – предпринимателей", существенного улучшения механизмов противодействия регистрации фиктивных предпринимателей в нем не предусмотрено.

Ряд авторов справедливо считает, что успешному противодействию КЦ мешает коррупция в налоговых органах. Так, в подтверждение этой точки зрения, В Лысенко приводит данные о том, что к уголовной и административной ответственности за коррупционные правонарушения ежегодно привлекается около 200 представителей налоговой администрации [50, 108]. Согласно другим данным, на начало 2002 г. число работников налоговой администрации, контролировавших налогоплательщиков, составляло 57,3 тыс. человек [51, 105]. Как несложно подсчитать, число наказанных за коррупцию составляет менее 0,4 % от числа контролеров. Эти цифры свидетельствуют скорее не о том, что в налоговых органах присутствует коррупция (это общеизвестно), а о том, что борьба с коррупцией в них практически не ведется.

По мнению представителей юридической науки и данным налоговой милиции, существенно препятствуют борьбе с КЦ лица, осуществляющие прикрытие их преступной деятельности (на рисунке – "крыша"), которыми обычно являются представители правоохранительных органов и властей высокого уровня [51, 125; 49, 108]. Предположительно, многие из них находятся в составе крупных учредителей, контролирующих деятельность банков. Крупные клиенты КЦ, в составе которых часто находятся представители властей высокого ранга, также не заинтересованы в прекращении деятельности КЦ. Кроме оказания давления на правоохранительные органы, эти лица способны также блокировать принятие соответствующих законов, чем, по видимому, объясняется их несовершенство и медленное ре-

формирование.

Как видно из вышеизложенного, устойчивость КЦ обеспечивается: (1) правилами внутренней организации, основным из которых является включение в состав КЦ банков и использование всех их возможностей для сокрытия и расширения преступной деятельности; (2) коррупцией в среде налоговых органов, властей различных уровней как устойчивой нормой их поведения по отношению к КЦ, отсутствием реальной борьбы с ней; (3) несовершенством формальных норм и правил контроля, одной из причин которого также является коррупционное поведение; (4) правилами взаимоотношений с клиентами, основными из которых является конфиденциальность, доверие, безусловное выполнение КЦ неформального контракта, постоянное расширение видов услуг и снижение рисков клиентов; (5) низкими ставками комиссионных, обусловленными низкой вероятностью принятия к ним соответствующих мер со стороны правоохранительных органов.

Другие выводы и рекомендации, которые позволяет сделать проведенный анализ, заключаются в следующем.

Для многих налогоплательщиков обращение к услугам КЦ стало рутиной, устойчивость которой основана на положительных результатах предыдущих отношений, знании и исполнении сторонами неформальных правил взаимодействия, в том числе и с контролирующими органами, наблюдении за поведением окружающих.

КЦ в некоторых сферах способны заменить собой слабое государство и легальные финансовые структуры, позволяя бизнесу снизить суммарные издержки на получение единицы дохода. Это происходит за счет того, что комиссионные за услуги КЦ и другие сопутствующие неофициальные затраты субъектов предпринимательства (взятки, "черная" бухгалтерия и т.д.), являющиеся теневым аналогом налогообложения и официальных расходов на ведение бизнеса, оказываются много ниже издержек легального ведения дел (регистрация предприятия, получение необходимых разрешений, выполнение требований контролирующих организаций, налоги, отчетность, взятки, сопряженные с легальной деятельностью и др.).

Для успешной борьбы с КЦ, а следовательно, и уклонением от налогов с их помощью требуются институциональные изменения, заключающиеся в следующем.

Совершенствование законодательства должно осуществляться, прежде всего, по тем направлениям, которые позволят снизить заинтересованность налогоплательщиков в услугах КЦ.

В налоговой сфере к таким направлениям можно отнести введение спецсчетов по НДС (которое было предусмотрено с 1 апреля, 2004 года, и при условии качественной проработки технических моментов, могло сделать невозможным уклонение от уплаты НДС, включая и мошенничество с возвратным НДС, с помощью КЦ), а также отмену налога на прибыль предприятий. Налог на прибыль постепенно теряет фискальное значение в Украине, прежде всего, по причине того, что экономические агенты успешно освоили многочисленные способы уклонения от этого налога. Если, согласно данным Госкомстата, в 1997 г. доля налога на прибыль в ВВП составляла 6,2%, то в 2003 она снизилась до 5%, а число убыточных предприятий в Украине постоянно сохраняется на уровне близком к 50%. Альтернативой налогу на прибыль может стать увеличение роли общего и специальных акцизов, экологических и ресурсных налогов (платежей), что одновременно позволит уменьшить искажения, вносимые налоговой системой, обеспечить снижение отрицательных экстерналий. Кроме того, налог на прибыль является наиболее сложно администрируемым по сравнению с перечисленными налогами. Поэтому его отмена позволит также значительно снизить издержки администрирования налогов как в контролирующих органах, так и у налогоплательщиков. Экономическая целесообразность налога на прибыль предприятий, как считают многие западные специалисты по налогообложению, весьма сомнительна и по ряду других, хорошо известных из налоговой теории причин [26, 548-551]. Наряду с этим необходимо принятие высокого необлагаемого минимума при взимании подоходного налога, а также установление более тесной зависимости между выплатами из социальных фондов и соответствующими взносами в них граждан.

Перечисленные меры приведут к тому, что налогоплательщики перестанут нуждаться во многих услугах КЦ (за исключением уклонения от специальных акцизов, содействия в хищениях, мошенничестве), закроются наиболее распространенные в настоящее время схемы уклонения от налогов, в том числе в значительной мере потеряет смысл вывоз капитала в оффшоры по налоговым мотивам. Такие существенные налоговые причины вывоза капитала в оффшоры, как мошенничество с НДС и уклонение от налога на прибыль, в случае осуществления указанных мер отпадут автоматически. Борьба с уклонением от налогов юридических лиц при этом сведется в основном к предотвращению теневого наличного оборота.

То, что введение спецсчетов по НДС не было поддержано пар-

ламентом и отложено на неопределенное время, косвенно свидетельствует о незаинтересованности многих представителей высших эшелонов власти в реальной борьбе с уклонением от налогов и подтверждает предыдущие выводы по данному вопросу.

Для успешного противодействия КЦ необходимо повышение вероятности обнаружения их незаконной деятельности и наказания виновных. Этому будет способствовать совершенствование законодательства о регистрации субъектов предпринимательства, создание единой базы данных правоохранительных органов, позволяющей выявлять на ранних стадиях правонарушения, связанные с деятельностью КЦ, уточнение устанавливаемых законом правил отнесения деятельности и отдельных сделок к фиктивным (мнимым и притворным), совершенствование законодательства о непрямах методах налогообложения, банковской тайне, предоставление правоохранительным и судебным органам больших прав по блокированию средств на счетах фиктивных фирм (в сочетании с усилением их ответственности за необоснованные действия такого рода). Деятельность правоохранительных органов должна быть ориентирована, прежде всего, на принятие мер к работникам банков и страховых компаний (кроме КЦ, основой которых является банк, достаточно широко распространены также КЦ, основанные на страховых компаниях), а также лицам, осуществляющим прикрытие КЦ.

Однако эффективность данных мер и сама возможность соответствующих изменений в законодательстве будет напрямую зависеть от усиления борьбы с коррупцией властей различных уровней, правоохранительных и налоговых органов. Способы борьбы с коррупцией достаточно хорошо известны из экономической теории и отработаны на практике в ряде развитых стран [41]. С одной стороны, необходим существенный рост зарплат в госсекторе (до уровня доходов менеджеров того же ранга, работающих в бизнесе) и социальной защищенности государственных служащих, с другой – четкая регламентация всех бюрократических процедур, снижение их стоимости, упорядочение вмешательства чиновников в предпринимательскую деятельность, дистанцирование власти от бизнеса, эффективный контроль за бюрократией со стороны общества в лице выборных органов власти и общественных организаций, верховенство закона. В конечном счете требуется политическая воля к таким институциональным изменениям, которая может возникнуть в процессе развития демократии.



## **ГЛАВА 7. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

### **7.1. Особенности украинской системы налогообложения коммерческих банков**

Коммерческие банки являются, как правило, высокорентабельными предприятиями, получающими основную часть доходов в виде платы за оказание финансовых услуг физическим и юридическим лицам. Как и всякие другие субъекты хозяйствования, осуществляющие деятельность, направленную на получение прибыли на территории Украины и за ее пределами, банки обязаны вносить в бюджет и внебюджетные фонды ряд налогов и других обязательных платежей, установленных действующим законодательством – налог на прибыль предприятий, НДС (по некоторым видам операций), подоходный налог с физических лиц, начисления на заработную плату и удержания из заработной платы (в фонды пенсионный, социального страхования от нетрудоспособности, безработицы и несчастных случаев на производстве), налог на землю, с владельцев транспортных средств, местные налоги и сборы и др.

При этом, используя юридическую терминологию, в одних случаях они выступают в качестве плательщиков налогов, то есть лиц, на которые соответствующим налоговым законом непосредственно возложены обязательства по их начислению и уплате (например, налог на прибыль предприятий, НДС, начисления на заработную плату, налог на землю, с владельцев транспортных средств). В других случаях – в качестве налоговых агентов, то есть лиц, обязанных начислять и уплачивать налоги от имени и за счет других предприятий или граждан-плательщиков налогов, и, соответственно, вести налоговый учет, подавать налоговым органам отчетность, а также нести ответственность за нарушение законодательства [54, 352-353] (например, подоходный налог с физических лиц, удержания из заработной платы).

Однако с экономических позиций такое разделение следует признать условным. Это связано с тем, что налоги обладают свойством переложения, так что фактическое их бремя может приходиться вовсе не на тех лиц (физических или юридических), которые установлены законодательством в качестве плательщика. Например, начисления на заработную плату, согласно закону о налоге на прибыль предприятий относимые на себестоимость оказанных услуг, могут на самом деле не сильно обременять банки-плательщики, а в услови-

ях неэластичного предложения и эластичного спроса на труд уменьшать доходы наемного персонала, вынужденного мириться с пониженной (по сравнению с ситуацией до налогообложения) реальной заработной платой.

И, напротив, налог на процентные доходы граждан, удерживаемый у источника их выплаты, принимая во внимание высокую эластичность спроса на услуги по сбережению денег населения и наличие альтернативных способов их сохранения и приумножения, может быть легко переложено на коммерческие банки, уменьшая таким образом фактически получаемые ими доходы.

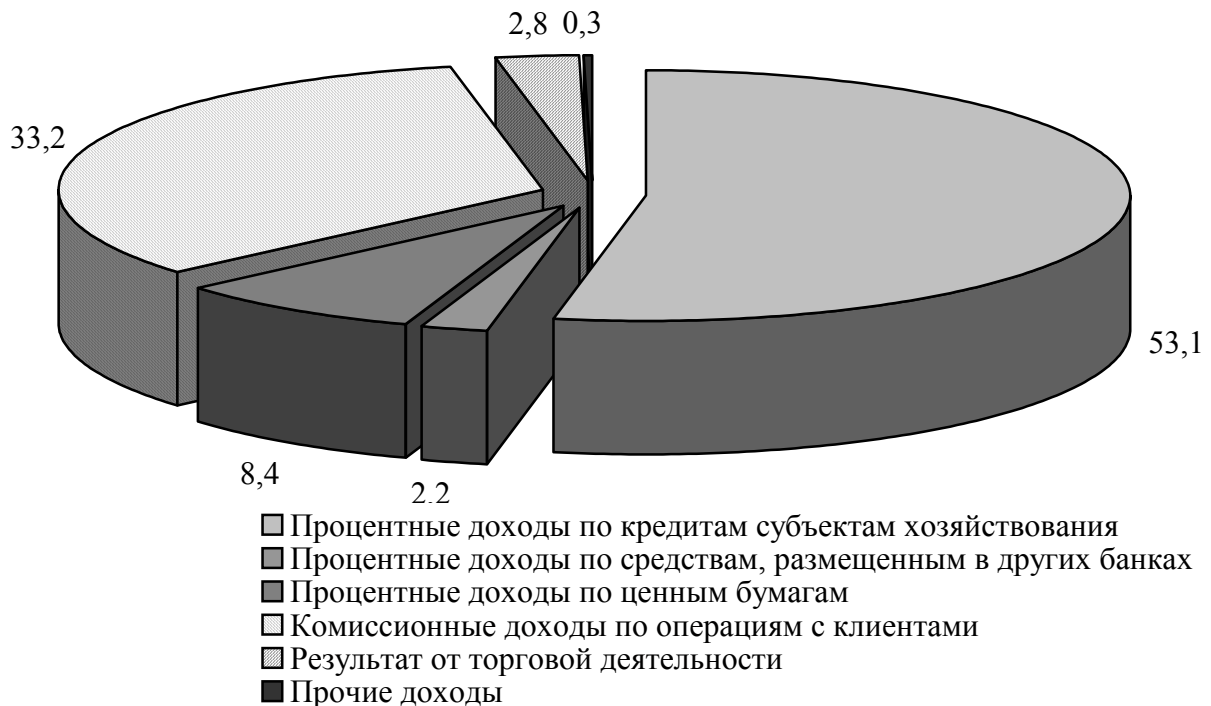
В этой связи очевидно, что при анализе действующей системы налогообложения коммерческих банков основное внимание следует уделить тем налогам, которые оказывают (или в принципе могут оказывать) наибольшее влияние на их функционирование вне зависимости от того, кто в соответствии с действующим налоговым законодательством установлен в качестве плательщика налога.

Кроме того, важно также принимать во внимание следующие два обстоятельства. Первое – что главный источник средств, обеспечивающих функционирование коммерческих банков, составляют процентные доходы (рис. 7.1). И второе – что наибольшее значение с позиций регулирования их деятельности имеет налог на прибыль предприятий, характеризующийся устойчивой положительной динамикой (табл. 7.1).

С учетом указанных аспектов проблемы, дальнейший анализ акцентирован на следующих установленных украинским законодательством обязательных платежах:

в числе прямых налогов – (1) налог на прибыль предприятий, а в его составе – налогообложение процентных доходов (в том числе скрытое прямое налогообложение в виде требований по обязательному резервированию) и (2) налог на процентные доходы граждан, удерживаемые у источника их выплаты;

в числе косвенных налогов – НДС, причем не столько в отношении тех хозяйственных операций, которые облагаются этим налогом (они не имеют принципиального значения для функционирования коммерческих банков), а прежде всего в части тех, которые освобождены от НДС и составляют, как правило, главный предмет деятельности финансовых посредников.



**Рис. 7.1. Основные источники доходов коммерческих банков, % (на примере АКБ "Укрсоцбанк", 01.01.2004 г.)**

**Таблица 7.1. Основные налоги, вносимые в бюджет и внебюджетные фонды коммерческим банками (на примере филиалов АКБ "Укрсоцбанк" в Донецкой области)**

Налоги	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	В среднем за 1999-2003 гг.	
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	%
<i>Основные прямые налоги</i>	<b>2,56</b>	<b>3,60</b>	<b>4,98</b>	<b>7,84</b>	<b>4,75</b>	<b>49,7</b>
в т.ч. налог на прибыль	0,07	0,04	1,10	3,93	1,29	13,5
подходный налог с граждан	2,49	3,56	3,88	3,91	3,46	36,2
<i>Основные косвенные налоги</i>	<b>3,45</b>	<b>3,99</b>	<b>4,73</b>	<b>5,19</b>	<b>4,34</b>	<b>45,5</b>
в т.ч. НДС	0,05	0,10	0,06	0,14	0,09	1,0
начисления на зарплату	3,40	3,89	4,67	5,05	4,25	44,5
<i>Налоги на имущество</i>	<b>0,06</b>	<b>0,09</b>	<b>0,14</b>	<b>0,31</b>	<b>0,15</b>	<b>1,6</b>
в т.ч. налог на землю	0,05	0,08	0,13	0,30	0,14	1,5
<i>Прочие</i>	<b>0,70</b>	<b>0,32</b>	<b>0,14</b>	<b>0,09</b>	<b>0,31</b>	<b>3,2</b>
<b>Всего</b>	<b>6,78</b>	<b>8,01</b>	<b>9,97</b>	<b>13,42</b>	<b>9,55</b>	<b>100,0</b>

Что специально далее не рассматривается – это налоги, не имеющие прямого отношения к специфике деятельности коммерческих банков: начисления на заработную плату и удержания из нее, налог на землю, с владельцев транспортных средств, местные налоги и сборы и прочие небольшие обязательные платежи.

*Налог на прибыль предприятий* – главный фискальный инструмент регулирования деятельности коммерческих банков, оказывающих существенное влияние на различные аспекты их хозяйственной деятельности. С момента обретения государственной независимости налогообложение прибыли коммерческих банков прошло несколько важных этапов.

Первый национальный закон "О порядке действия на территории Украинской ССР в 1991 году Закона СССР "О налогах с предприятий, объединений и организаций" от 05.07.1991 г., как это уже видно из названия, попросту повторял многие основные положения общесоюзного закона и не содержал развернутой характеристики особенностей налогообложения коммерческих банков. Однако, в отличие от союзного закона, который предусматривал повышенное налогообложение банков и страховых организаций (55% по сравнению с 45% для обычных предприятий), согласно украинскому закону коммерческие банки, в том числе кооперативные банки и финансово-расчетные центры, облагались по стандартной ставке в размере 35%.

Дальнейшее развитие политика подоходного налогообложения юридических лиц получила в связи с принятием Закона Украины "О налогообложении доходов предприятий и организаций" от 21.02.1992 г. № 2146-ХІІ. Согласно этому нормативному акту доходы банковских учреждений (хозрасчетных подразделений Национального банка Украины, коммерческих банков разных видов, других кредитных коммерческих учреждений, включая финансово-расчетные центры, общие банки, созданные с участием иностранного капитала, иностранные банки, филиалы банков) облагались по повышенной ставке – 55%, которая была в 2,5 раза выше ставки, применяемой к доходам обычных коммерческих предприятий (22%). При этом налогооблагаемый доход определялся путем вычитания из валового дохода от кредитной и других видов деятельности (без учета НДС и акцизов) валовых расходов, которые включали такие основные элементы, как начисленные и уплаченные проценты по пассивным операциям, начисления на заработную плату и прочие налоги, относимые на себестоимость оказываемых услуг, амортизационные отчисления, расходы на аренду помещений и некоторые другие. Формирование обязательных резервов за

счет валовых расходов не предусматривалось. Кроме того, негативное влияние на деятельность коммерческих банков имело то обстоятельство, что налог не был нейтральным в отношении хозяйствующих субъектов с различным удельным весом расходов на оплату труда в себестоимости производимой продукции и оказываемых услуг (такие расходы составляли элемент базы налогообложения). Учитывая высокий удельный вес добавленной стоимости в цене финансовых услуг, банковские учреждения попадали под более сильный фискальный пресс, чем обычные коммерческие предприятия.

Растущее понимание недостатков применяемого подхода к налогообложению доходов юридических лиц и вносимых им искажений привело к принятию нового Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" от 28.12.1994 № 335/94-ВР. Этот законодательный акт имел принципиальное значение для становления новой системы финансовых отношений в стране.

Во-первых, в нем, по существу, впервые в Украине был реализован основополагающий налоговый принцип горизонтального равенства хозяйствующих субъектов. Теперь все коммерческие предприятия, в том числе банки, стали платить налог по единой ставке – 30% (исключение составили только такие специфические виды деятельности, как посреднические операции и аукционные торги материальными ценностями, а также игровой бизнес и проведение лотерей). Тем самым фактически было признано, что нормальное предложение ликвидности является обязательной предпосылкой устойчивого социально-экономического развития и что поэтому коммерческие банки имеют не меньшее значение для нормального функционирования хозяйства, чем обычные предприятия реального сектора экономики.

Во-вторых, объект налогообложения составила балансовая прибыль (определенным образом скорректированная), а не валовой доход (включающий расходы на оплату труда). Такое изменение объекта налогообложения, с одной стороны, нивелировало искажения предшествующего налога, обусловленные различиями в структуре себестоимости товаров (работ, услуг) отдельных предприятий и разных видов деятельности. С другой стороны, принимая во внимание, что прибыль в бухгалтерском понимании – это прирост чистых активов хозяйствующего субъекта в течение отчетного периода, законодатель выразил классическую и широко признанную идею, что налог может изымать на общественные нужды только определенную часть прироста капитала, но не должен затрагивать сам источник нацио-

нального благосостояния – вложенный в дело основной и оборотный капитал (в том числе коммерческих банков).

В-третьих, в этом законе впервые были подробно расписаны особенности исчисления налогооблагаемой прибыли от осуществления банковской деятельности. В отличие от предприятий реального сектора экономики, для которых она определялась на основе расчета себестоимости реализованной продукции, в данном случае прибыль рассчитывалась по методу "затраты-результаты" ("input-output") путем уменьшения валового дохода (процентов за предоставленные кредиты, платы за расчетное кассовое обслуживание клиентов, доходов от операций с ценными бумагами, доходов от факторинговых и лизинговых операций, прочих доходов) на суммы определенных расходов (связанных с привлечением ресурсов на межбанковском кредитном рынке, выплатой процентов по долговым обязательствам банков, уплатой взносов на обязательное страхование вкладов граждан, другими расходами, включаемыми в себестоимость банковской деятельности). При этом было установлено, что дополнительно в состав расходов, относящихся на себестоимость банковской деятельности, включаются: начисленные проценты (в том числе по расчетным, текущим и другим счетам резидентов и нерезидентов, по вкладам физических лиц и др.); расходы по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов банка; расходы по осуществлению факторинговых и лизинговых операций и прочие (всего 10 пунктов).

В целом этот Закон от 28.12.1994 № 335/94-ВР оказался удачным и способствовал быстрому развитию банковской системы: в период с 1995 по 1997 годы включительно (период действия этого закона) вклады населения в коммерческих банках увеличились в 3,7 раза [55, 82].

Новая редакция закона от 22.05.1997 г. № 283/97-ВР знаменовала радикальный поворот в налогообложении прибыли хозяйствующих субъектов. Для предприятий реального сектора экономики принципиальное значение здесь имели два момента. Первый – переход к расчету налогооблагаемой прибыли по методу "затраты-результаты", без предварительного калькулирования себестоимости товарной и реализованной продукции по схеме: "валовые доходы минус валовые затраты (с учетом прироста или убыли материальных запасов) минус амортизационные отчисления минус сумма переноса убытков прошлых лет". И второй – изменение правил признания доходов и расходов. Если до этого они определялись по бухгалтерским правилам, то теперь были разработаны специальные налоговые пра-

вила (по принципу первого из наступивших событий), которые привели к появлению двух фактически независимых разновидностей учета – бухгалтерского и налогового, и возникновению концептуальных расхождений между бухгалтерской (балансовой) и налогооблагаемой прибылью, обусловленных, прежде всего, возможностью признания в налоговом учете доходов и расходов хозяйствующих субъектов по критерию движения денег без фактического движения товарно-материальных ценностей.

Для коммерческих банков, однако, эти новшества оказались не столь принципиальными. Во-первых, потому, что они и ранее использовали для расчета финансового результата разновидность метода "затраты-результаты". И, во-вторых, потому, что при расчете прибыли в виде разницы между процентами полученными и процентами уплаченными банки имеют дело с деньгами, а не товарами.

Более важное значение имело то обстоятельство, что теперь финансовые учреждения впервые получили возможность относить на валовые расходы часть затрат, связанных с формированием страхового резерва для покрытия рисков невозвращения основного долга по кредитам, приобретенным ценным бумагам и другим видам задолженности в соответствии со специальной методикой, которая разработана Национальным банком Украины (НБУ). Согласно п. 12.2.3. закона о налогообложении прибыли предприятий общая сумма таких валовых расходов коммерческих банков не должна превышать 20% от суммы долговых требований (совокупной задолженности по кредитам, гарантиям, поручительствам, фактически предоставленным кредиторам) по состоянию на последний день отчетного налогового периода.

К данным резервам коммерческих банков относятся расходы:

для возмещения возможных потерь по кредитным операциям – согласно Положению, утвержденному Правлением НБУ от 06.07.2000 г. № 279, предусматривающему оценку финансового состояния заемщиков, их распределение на 5 классов (А, Б, В, Г, Д), классификацию кредитного портфеля по степеням риска и дифференцированные нормативы резервирования;

для возмещения возможных потерь от снижения рыночной стоимости ценных бумаг – согласно Положению, утвержденному Правлением НБУ от 17.12.2003 г. № 561, устанавливающему порядок определения банками Украины справедливой стоимости ценных бумаг и признания уменьшения их полезности, а также других вложений банка в уставные фонды предприятий, которые не оформлены в

виде ценных бумаг;

для возмещения возможных потерь от дебиторской задолженности – согласно Положению, утвержденному Правлением НБУ от 13.12.2002 г. № 505, предусматривающему распределение дебиторской задолженности по 4 группам риска и, соответственно, дифференцированные коэффициенты резервирования.

При этом, однако, важно учитывать, что помимо резервов по активным операциям коммерческие банки должны еще формировать резервы по пассивам (обязательное резервирование плюс отчисления в Фонд гарантирования вкладов физических лиц по ставке 0,25% от общей суммы вкладов с начисленными процентами), которые также отвлекаются в нерабочие активы, уменьшающие норму прибыли на привлеченный капитал, и поэтому фактически представляют собой имплицитный (скрытый) налог.

Обязательные резервы (required reserves) представляют собой определенную часть (норму депонирования, выраженную в процентах) банковских депозитов и других пассивов, которые согласно действующему законодательству должны храниться на корреспондентских счетах в центральном банке, а также в форме наличности в кассе самого коммерческого банка [56, 37].

В промышленно развитых странах обязательное резервирование имеет давнюю историю (например, в США применяется с начала XX века). Однако на территории нашей страны по известным причинам его начали практиковать относительно недавно. В бывшем СССР порядок обязательного резервирования регулировался Государственным банком, по указанию которого в рамках общей реформы механизма планового управления экономикой, начиная с 01.07.1989 г., был создан Фонд регулирования кредитных ресурсов. При этом предусматривалось, что коммерческие банки обязаны перечислять установленную часть (5%) от привлеченных средств по определенным пассивным счетам (расчетным, бюджетным, по вкладам физических лиц и др.) на отдельный балансовый счет по состоянию на 1 число каждого месяца [57, 22]. Позднее функции по установлению порядка и нормы резервирования перешли к НБУ.

В последние годы перестройки и первые годы независимости, учитывая особенности состояния экономики и проводимой в то время денежно-кредитной политики, нормы резервирования периодически пересматривались (с 01.08.1990 г. – 10%; с 01.05.1993 г. дифференцированные нормы: 20% – по вкладам населения на срок до 6 месяцев, 25% – по расчетным, текущим счетам; 40% – по средствам ме-



стных бюджетов; 60% – по средствам Государственного бюджета; с 01.03.1994 г. – 15%, а по средствам в иностранной валюте с января 1995 г. – 2%, ноября 1996 г. – 5%; декабря 1996 г. – 7%; января 1997 г. – 9%) [57, 23]. При этом управление фондом осуществлялось по крупным банкам (Промстройбанк, Соцбанк, Агропромбанк, Эксимбанк, Сбербанк) непосредственно НБУ, а по остальным – региональными управлениями НБУ по месту нахождения кредитных организаций.

Начиная с 01.04.1997 г. в Украине была установлена единая для всей банковской системы норма резервирования – 11%, которая несколько раз пересматривалась в сторону повышения (15% – с декабря 1997 г., 17% – с февраля 1999 г.), а затем понижения (16% – с февраля 2000 г., еще позже – 15%).

В настоящее время порядок формирования обязательных резервов регламентирован специальным Положением, утвержденным правлением НБУ от 27 июня 2001 г. № 244 (с последующими изменениями и дополнениями). Нормативы обязательных резервов установлены единые для всех банков и по состоянию на 01.01.2005 г. составляли:

по срочным средствам и вкладам (депозитам) юридических и физических лиц в национальной и иностранной валюте – 6%;

по средствам вкладов (депозитов) юридических и физических лиц в национальной и иностранной валюте до востребования и средствам текущих счетов – 7%.

Очевидно, что для НБУ механизм обязательного резервирования является эффективным и гибким (с учетом возможности оперативного пересмотра и дифференциации требований по различным категориям пассивов) инструментом макроэкономического денежно-кредитного регулирования. Однако, с позиций отдельно взятых коммерческих банков формирование таких резервов (принимая во внимание необходимость выполнения иных многочисленных требований нормативных актов, приводящих к отвлечению оборотных средств в нерабочие активы), нормы которых к тому же часто меняются, приводит к существенному сужению поля бизнеса и препятствует формированию долгосрочной стратегии развития. Указанная проблема приобретает особую актуальность с учетом стратегического курса Украины на интеграцию в европейские хозяйственные структуры, поскольку в ЕС для коммерческих банков не только нормы обязательного резервирования в несколько раз ниже, чем в Украине, но еще практикуются и вознаграждения (компенсации) резервов по

ставке рефинансирования (см. 7.2).

*Налог на процентные доходы граждан, удерживаемые у источника их выплаты*, предусмотрен Законом Украины "О налоге с доходов физических лиц" от 22 мая 2003 г. № 889-IV. Согласно п. 9.2 этого закона коммерческие банки, выступающие в роли налоговых агентов, обязаны удерживать налог по ставке 5% при начислении (уплате) в пользу плательщика налога процентов по банковскому депозиту (вкладу). При этом предусмотрено, что информация в разрезе каждого конкретного депозита физического лица, суммах начисленных процентов и сведения о самих физических лицах в налоговые органы не подается (то есть тайна банковского вклада должна сохраняться).

Рациональные основания введения этого налога состоят в том, что проценты по депозитам являются одной из форм дохода на капитал, а поэтому, также как и другие его формы (например, дивиденды), должны попадать под подоходное налогообложение. Это, с одной стороны, позволяет если не устранить, то по крайней мере уменьшить налоговый клин между заемным и эмиссионным способами финансирования инвестиций, и, с другой стороны, в определенной степени соответствует требованиям социальной справедливости, поскольку обязанности по финансированию общественных расходов при таком подходе смещаются на лучше обеспеченные слои населения, которые имеют возможность зарабатывать больше, чем потребляют. Наконец, следует учитывать, что во многих европейских странах налог на процентные доходы физических лиц является нормальным элементом общего налогового пакета (см. 7.2).

Тем не менее, в Украине на практике названная норма закона пока еще не применяется. Учитывая неподготовленность на момент принятия закона как банковской системы, так и налоговой администрации к практической реализации требований его п. 9.2, в заключительных положениях было установлено, что налогообложение процентов вступает в силу, начиная с 1 января 2005 г. Позднее, в Законе Украины "О государственном бюджете Украины на 2005 г." введение налога на доходы в виде процентов по депозитам было отложено еще на 5 лет – до 1 января 2010 г.

В немалой степени такое решение было обусловлено опасениями возможного уменьшения объема вкладов физических лиц. Это, несомненно, очень важный фактор, если учесть, что в настоящее время именно вклады граждан составляют один из основных элементов ресурсной базы коммерческих банков. Так, по состоянию на

01.09.2004 г., то есть еще до периода массового изъятия депозитов, обусловленного политическими рисками, срочные средства физических лиц составляли самый крупный элемент привлеченных банками Украины средств клиентов и превышали 23 млрд. грн. При этом важно учитывать, что депозиты используются в качестве долгосрочного ресурса для кредитования капитальных вложений в модернизацию производственного аппарата национальной экономики, потребность в которой очень велика. Еще один аргумент, который выдвигался против введения налога на проценты – риск нарушения концептуального требования о тайне банковских вкладов. Несмотря на требование закона о том, что информация по отдельным физическим лицам не должна предоставляться, на практике, как известно, отдельные представители налоговой администрации уже пытались получить сведения от банков о лицах, имеющих в них депозиты, начисленных процентах и удержанных налогах.

Тем не менее, приведенные доводы, по-видимому, не могут быть признаны вполне убедительными. Известно, что многократное возрастание вкладов населения в коммерческие банки Украины, которое наблюдалось на протяжении последних лет, было обусловлено не столько необычайно выгодными условиями вложения денег в кредитные учреждения, обусловленные отсутствием налогов на процентные доходы, сколько отсутствием реальных альтернатив и достигнутой к тому времени макроэкономической стабильностью. Когда такая стабильность была поставлена под угрозу (конец 2004 г., характеризующийся резким обострением политической ситуации в Украине) вклады населения, несмотря на предлагаемые банками выгодные проценты, быстро сократились – после второго тура президентских выборов депозиты граждан уменьшились на 4,28 млрд. грн. (9,4%), а в национальной валюте – на 3,56 млрд. грн. (14%) [58]. В результате НБУ пришлось принять специальные меры, запрещающие коммерческим банкам осуществлять выплаты по депозитным договорам, срок выполнения обязательств по которым еще не наступил. И когда такие форс-мажорные обстоятельства остались в прошлом, банковская система быстро наверстала упущенное.

И кроме того следует принимать во внимание, что реальных альтернатив для вложения временно свободных средств у населения Украины не так уж и много. Фондовый рынок, как известно, работает очень вяло и ценные бумаги предприятий, как объект портфельного инвестирования, пока не конкурент банковским вкладам. Вложения в наличную валюту и золото не приносят гарантированного дохода, но,

главным образом, защищают от инфляции, а для приобретения недвижимости требуются большие сбережения. Что же касается банковской тайны (информации относительно деятельности и финансового состояния клиента, которая стала известной банку в процессе его обслуживания и разглашение которой может нанести материальный или моральный ущерб клиенту [59]), то эту проблему нужно решать. Если эта удалось сделать во многих развитых и развивающихся странах, то нет объективных причин, которые помешали бы обеспечить сохранение банковской тайны в процессе налогообложения процентных доходов и в Украине.

Это не значит, что налог на процентные доходы следует вводить немедленно. Но важно думать о перспективе, о том, что требуется концептуально для устойчивого развития национальной экономики в целом и института финансовых посредников между инвесторами и предприятиями реального сектора экономики, в частности. При такой постановке вопроса принципиально отвергать целесообразность введения налога на процентные доходы было бы некорректным.

*Налог на добавленную стоимость* – по классификации ОЭСР относится к группе налогов на товары и услуги (Taxes on goods and services) и является одним из наиболее динамично развивающихся финансовых инструментов. В настоящее время его применяют все развитые страны (за исключением США, где на уровне штатов взимается другая форма универсального налогообложения товаров и услуг – налог на розничные продажи).

В Украине НДС был введен по примеру Российской Федерации в 1991 году Законом "О налоге на добавленную стоимость" от 20 декабря 1991 г. Ему на смену пришел известный среди финансистов Декрет Кабинета Министров Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 26 декабря 1992 г. № 14-92, который действовал почти 5 лет, до налоговой реформы 1997 года. В русле идей российского налогового законодательства и европейских традиций этим Декретом было установлено, что от НДС освобождены основные банковские операции, в том числе:

по страхованию и перестрахованию, выдаче и передаче кредитов, а также операции, которые осуществляются по денежным вкладам, расчетным, текущим и другими счетами;

операции, касающиеся обращения валюты, денег и банкнотов, которые являются законными средствами платежа.

Соответственно, все остальные хозяйственные операции, которые обычно выполняют коммерческие банки в процессе своей дея-

тельности (например, предоставление имущества в аренду и лизинг, оказание консультационных услуг, реализация основных фондов и др.), облагались налогом на добавленную стоимость на общих основаниях.

В настоящее время особенности налогообложения добавленной стоимости коммерческих банков установлены Законом Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 3 апреля 1997 г. № 168/97-ВР (с последующими изменениями и дополнениями). В отличие от своего предшественника – Декрета № 14-92, для решения вопросов по практическому применению которого потребовалось разработать специальную инструкцию о порядке исчисления и уплаты налога – в Законе особенности налогообложения коммерческих банков прописаны более подробно.

К числу освобожденных теперь отнесены операции по:

обращению валютных ценностей, в том числе национальной и иностранной валюты, банковских металлов, банкнот и монет Национального банка Украины, за исключением тех, которые используются для нумизматических целей;

предоставлению услуг по инкассации, расчетно-кассовому обслуживанию, привлечению, размещению и возврату денежных средств по договорам ссуды, депозита, вклада, страхования или поручения;<sup>1</sup>

предоставлению, управлению и переуступке финансовых кредитов, кредитных гарантий и банковского поручительства лицом, которое предоставило такие кредиты, гарантии или поручительство;

торговли за денежные средства или ценные бумаги долговыми обязательствами, за исключением операций по инкассации долговых требований и факторинга.

Что касается хозяйственных операций, которые облагаются НДС на общих основаниях, то на практике среди них наибольший удельный вес обычно занимают такие, как мониторинг объектов залога заемщика, сопровождение кредитных дел, оперативный лизинг, ответственное хранение ценностей в ячейках, продажа юбилейных монет, реализация основных фондов (табл. 7.2).

---

<sup>1</sup> В прежнем законодательстве (статья 5 Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденной приказом Главной государственной налоговой инспекции Украины от 10 февраля 1993 г. № 3), услуги по инкассации подлежали налогообложению на общих основаниях.

Таблица 7.2.

**Структура налоговых обязательств по НДС коммерческого банка  
(на примере Донецкого областного филиала Укрсоцбанка)**

Показатели	Годы									
	2000		2001		2002		2003		2004	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Мониторинг объектов залога заемщика	–	0,0	–	0,0	3,9	11,1	15,0	9,5	22,2	16,7
Сопровождение кредитных дел	0,9	9,6	3,0	5,5	3,7	10,5	15,0	9,5	19,0	14,3
Реализация юбилейных монет	–	0,0	9,8	17,9	5,1	14,5	3,2	2,0	13,1	9,8
Оперативный лизинг	1,3	13,8	2,8	5,1	2,8	8,0	4,0	2,5	11,9	8,9
Ответственное хранение ценностей (в ячейках)	–	0,0	–	0,0	3,0	8,5	7,8	4,9	7,3	5,5
Продажа бланков	1,7	18,1	2,5	4,6	2,1	6,0	7,0	4,4	5,2	3,9
Информационно-консультационные услуги	1,8	19,1	2,4	4,4	3,0	8,5	2,4	1,5	5,2	3,9
Реализация основных фондов	0,5	5,3	27,9	51,0	5,5	15,6	92,5	58,6	32,4	24,3
Прочие хозяйственные операции	3,2	34,0	6,3	11,5	6,1	17,3	11,0	7,0	16,8	12,6
<b>Итого</b>	<b>9,4</b>	<b>100,0</b>	<b>54,7</b>	<b>100,0</b>	<b>35,2</b>	<b>100,0</b>	<b>157,9</b>	<b>100,0</b>	<b>133,1</b>	<b>100,0</b>

При этом, однако, абсолютные размеры таких обязательств относительно невелики и составляют в совокупности, как правило, около 1% общей суммы налоговых платежей коммерческого банка.

Явно бóльшее значение имеет то обстоятельство, что при покупке товаров, работ и услуг, необходимых для нормального функционирования финансовых посредников, суммы входящего НДС на расчеты с бюджетом не относятся, а обременяют себестоимость банковской продукции, и (с учетом эластичности спроса и предложения), могут быть переложены, по крайней мере, частично на ее потребителей, сокращая таким образом возможности реального сектора экономики в части привлечения заемных источников финансирования расширенного воспроизводства и свое-временного обновления производственного аппарата.

Как следует из данных, представленных в табл. 7.3, входящий НДС составляет относительно небольшую часть себестоимости банковских услуг, однако, с учетом больших объемов кредитных операций в Украине и перспектив их дальнейшего роста, недооценивать потенциал его влияния на хозяйственные процессы нельзя.

**Таблица 7.3.**

**Структура операционных расходов коммерческого банка (на примере Донецкого областного филиала АКБ "Укрсоцбанк", 2004 г.)**

Показатели	млн. грн.	%
Процентные расходы, всего	34,6	46,7
<i>в т.ч. по средствам физических лиц</i>	22,8	30,9
<i>по средствам юридических лиц</i>	10,9	14,7
Комиссионные расходы	0,9	1,3
Расходы на содержание персонала	21,1	28,5
Административные расходы, всего	15,5	20,9
<i>в т.ч. на содержание зданий и сооружений</i>	3,0	4,1
<i>на пожарную безопасность и охрану</i>	2,0	2,7
<i>на связь</i>	2,5	3,4
Прочие расходы	1,8	2,6
<b>Всего расходов</b>	<b>73,9</b>	<b>100,0</b>
Справочно: НДС в составе расходов	0,13	0,18

Поэтому дальнейшее совершенствование механизма действия налогообложения добавленной стоимости финансовых посредников, в том числе с учетом зарубежного опыта решения такого рода проблем, является одной из важных задач повышения эффективности регулирующей функции налоговой политики Украины.

## **7.2. Анализ зарубежного опыта налогообложения финансовых посредников**

В развитых странах, в отличие от Украины, финансовые услуги оказывают не только коммерческие банки, но также широкий круг специализированных посредников – различных финансовых предприятий, занимающихся операциями с ценными бумагами, брокерских и страховых компаний, сберегательных и кредитных ассоциаций, банковских холдинговых компаний и др.

Всех их объединяет то обстоятельство, что, занимаясь сбережением денежных средств и кредитованием хозяйственных агентов, они извлекают доходы от посредничества между заемщиками и займодателями и, как всякие другие коммерческие предприятия, выступают плательщиками различных налогов, предусмотренных национальными законодательствами: на доходы, капитал, имущество, товары и услуги и др. При этом в промышленно развитых странах наибольшее значение среди всех этих платежей, как правило, имеют прямые подоходные налоги с процентных доходов на капитал юридических лиц (налог на прибыль корпораций) и физических лиц (индивидуальный подоходный налог, удерживаемый финансовыми посредниками у источника их выплаты). Что же касается косвенных налогов, то в связи с некоторыми техническими сложностями установления точного размера налоговых обязательств такой общераспространенный налог, как НДС, в данном случае не применяется (точнее выражаясь, основные операции финансовых посредников освобождены от НДС). Однако в некоторых развивающихся странах Латинской Америки получили распространение косвенные налоги на банковские трансакции, которые также заслуживают внимания.

В этой связи целесообразно проанализировать общие тенденции эволюции подоходного налогообложения за рубежом, а затем рассмотреть те специальные требования, которые определяют особенности налогообложения доходов на капитал и непосредственно финансовых посредников.

Волна реформ подоходного налогообложения предприятий и граждан прошла в ряде развитых стран, начиная с 80-х годов XX века. Ее основная причина заключалась в том, что сложившиеся к тому времени налоговые системы перестали соответствовать новому характеру задач социально-экономического развития в условиях либерализации и интернационализации экономики. В частности, в ряде стран налоги характеризовались финансовыми экспертами как не отвечающие фундаментальным требованиям экономической эффектив-



ности (в связи с чрезмерно высокими предельными ставками подоходных налогов, связанными с излишними потерями благосостояния и проблемами массового ухода от выполнения налоговых обязательств), социальной справедливости (по причине наличия многочисленных льгот и преференций, регрессивным характером обязательных отчислений на социальное страхование) и простоты (сложный порядок расчета налоговых обязательств и высокие издержки администрирования) [60, 4]. Поэтому общей тенденцией стало движение в направлении обеспечения большей нейтральности фискальных систем. Оно выразилось в одновременном расширении налоговой базы (например, в США – за счет отмены инвестиционных налоговых кредитов, сокращения возможностей вычитания из налогооблагаемой прибыли затрат на НИОКР, отмены льгот по налогообложению прироста капитала и т.д.), снижении предельных размеров и количества ставок налогов (табл. 7.4).

**Таблица 7.4.**

**Динамика ставок подоходных налогов в отдельных развитых странах**

Страны	Индивидуальный подоходный налог			Налог на прибыль корпораций		
	Наибольшая ставка (количество ставок)			Наибольшая ставка		
	1970-е	1989	2001	1970-е	1980-е	2002
США	70 (14)	28 (2)	38,6 (5)	46	34	40
Германия	56 (4)	54,5 (4)	48,5 (4)	56	50	38,36
Великобритания	83 (11)	40 (3)	40 (3)	52	35	30
Франция	64,7 (13)	56,8 (13)	53,3 (6)	50	34	34,33
Италия	72 (32)	50 (6)	45,0 (5)	25	36	40,25
Нидерланды	72 (9)	72 (3)	52,0 (3)	46	35	34,5
<b>В среднем</b>	<b>69,6 (16)</b>	<b>50,2 (5)</b>	<b>42,3 (4)</b>	<b>46</b>	<b>37</b>	<b>36,2</b>

*Составлено по: [60, 4].*

В настоящее время в странах-членах ОЭСР механизм налогообложения прибыли корпораций продолжает совершенствоваться в нескольких направлениях. Это достижение большей налоговой нейтральности в отношении различных способов финансирования инвестиций, а также дальнейшее расширение налоговой базы и унификация налогов.

*Проблема обеспечения большей нейтральности в отношении различных способов финансирования инвестиций имеет место в связи*

с признанным фактом наличия налогового клина между банковским и фондовым методами финансового обеспечения расширенного воспроизводства. При этом существует точка зрения, что в условиях свободного межгосударственного движения капиталов решение этой проблемы с помощью налоговых зачетов (импутационных кредитов – см. 1.2) может оказаться недостаточно эффективным. В условиях, когда доналоговая норма прибыли определяется на мировом рынке и капиталы имеют возможность беспрепятственно перемещаться между странами, односторонние изменения в национальном подоходном налогообложении оказывают слабое влияние на спрос и предложение собственного капитала (получаемого посредством эмиссии акций) [61, 44; 62, 22-23].

Поэтому в последние годы в развитых странах наблюдается тенденция к более широкому использованию так называемого классического подхода (такого налогообложения дивидендов, когда налог, удерживаемый у источника их выплаты – *withholding tax*, – является окончательным) или его разновидностей (как, например, в Германии, где только половина дивидендов, полученных от германских корпораций, облагается индивидуальным подоходным налогом).

*Расширение налоговой базы и унификация налогов.* Реалиями современных налоговых систем многих развитых стран является использование специальных стимулирующих режимов налогообложения, построенных по критериям вида деятельности и/или резидентства. В условиях интернационализации экономики это приводит к нарушениям конкуренции как на внутреннем, так и на международных рынках [62, 23]. Поэтому страны-члены ОЭСР пришли к договоренности пересмотреть вопросы о целесообразности применения таких режимов, в первую очередь для финансовых и других услуг. В мае 1998 г. в ОЭСР был опубликован "Отчет о недобросовестной налоговой конкуренции" ("*Report on Harmful Tax Competition*"), а позднее – принят ряд рекомендаций по борьбе с нездоровой налоговой практикой. По состоянию на 26 июня 2000 г. сформирован список из 47 преференциальных налоговых режимов, считающихся потенциально вредными (*harmful*) для экономической сферы ОЭСР [62, 25].

Изменения в подоходном налогообложении затронули также подходы, применяемые в отношении процентных доходов на капитал (*capital income*), в том числе получаемых финансовыми посредниками.

В настоящее время известны три основных подхода к налогообложению таких доходов: (1) включение доходов на капитал в базу

индивидуального подоходного налога (комплексная система подоходного налогообложения – *comprehensive income tax system*); (2) отдельное налогообложение доходов на капитал (так называемая система двойственного налогообложения доходов – *dual income tax* или *DIT*); (3) налоговые скидки для корпоративного акционерного капитала (*allowance for corporate equity* или *ACE*).

(1) Включение налогов на капитал в базу подоходного налога считается классическим подходом, реализующим известную концепцию дохода *Haig-Simons*, когда под ним понимают сумму текущих поступлений плюс изменение (прирост или убыток) чистой стоимости имущества. При таком подходе к налогообложению процентные доходы на капитал подпадают под прогрессивное обложение в соответствии с общими правилами и действующей шкалой индивидуального подоходного налога. Очевидно, что это может оказывать отрицательное воздействие на сбережения и инвестиции. Однако, в данной связи важно учитывать, во-первых, отмеченную выше тенденцию к снижению предельных ставок подоходных налогов, в чем наиболее далеко продвинулись такие страны, как Бельгия и Великобритания. И, во-вторых, что налогооблагаемая база может быть существенно сокращена за счет предоставленных действующим законодательством возможностей вычитания процентных расходов (табл. 7.5).

(2) Двойственная налоговая система является фискальным ответом на продолжающиеся процессы глобализации и предусматривает налогообложение доходов на капитал по сниженным ставкам. В конце 80-х – начале 90-х годов XX века скандинавские страны (Норвегия, Швеция, Финляндия и Дания) внедрили такую двойственную систему. Согласно *DIT* все доходы подразделяются на две группы:

доходы на капитал, которые включают прибыль, дивиденды, прирост капитала, проценты и ренту, облагаемые по единой ставке;

личные доходы, такие как зарплата, оклад, различные дополнительные доплаты и льготы (*fringe benefits*), выплаты из пенсионных фондов и фондов социального страхования, которые подпадают под прогрессивное налогообложение.

Причиной принятия этой системы считается стремление к снижению искажающих эффектов прогрессивного налогообложения (традиционно высокого в названных странах), усиление стимулов к сбережениям и уменьшение возможностей ухода от уплаты налогов, обусловленных многочисленными льготами и исключениями в прогрессивном налогообложении доходов на капитал.

Таблица 7.5.

**Особенности налогообложения процентных расходов в зависимости от цели займа в отдельных промышленно развитых странах**

Страны	Виды займов				
	на цели бизнеса	не деловые инвестиции	на основную резиденцию	на дополнительную резиденцию	прочее
Бельгия	✓	✓	✓		
Дания	✓	P	P	P	P
Германия	✓	✓			
Испания	✓	P	P		
Франция	✓	N	P		
Италия	P				
Нидерланды	✓	✓	✓	✓	
Великобритания	✓		P		
США	✓	✓	P	P	
Япония	✓	N	N	N	N

- ✓ – предоставлено полное освобождение;  
 P – предоставлено частичное освобождение;  
 N – проценты не вычитаются.

*Составлено по: [60, 10].*

Привлекательность описанного подхода заключается в его прагматизме и простоте. "A low and flat rate on capital income – отмечают M. Levin and P. Ritter, – has been heralded as a pragmatic way of dealing with the greater elasticity of supply of capital, the difficulties of verifying capital income and maintaining international competitiveness"<sup>1</sup> [60, 7].

Недостатками DIT считаются потенциальное нарушение требований налоговых принципов горизонтального равенства (по причине дополнительных возможностей переложения налогового бремени) и вертикального равенства (вследствие того, что получатели доходов на капитал, как правило, более обеспеченные, чем остальные граждане).

(3) Система ACE построена таким образом, что налоговая база в

<sup>1</sup> "Низкая и плоская ставка налога на доходы от капитала представляет собой прагматический способ решения проблем высокой эластичности предложения капитала, сложностей определения капитального дохода и поддержания международной конкурентоспособности".

отчетном периоде равна бухгалтерской прибыли (с учетом амортизационных расходов и уплаченных процентов) минус скидка для корпоративного акционерного капитала (в размере рыночной нормы процента) на начало периода. Такое авансовое вычитание рыночной нормы процента на капитал из налоговой базы позволяет обеспечить налоговую нейтральность в отношении различных способов финансирования инвестиций (за счет собственных средств, кредитов или эмиссии акций). Недостатком этой системы с позиций концепции Haig-Simons можно считать то обстоятельство, что под налог не подпадает прирост капитала.

Данный подход, несмотря на положительные оценки некоторых финансовых экспертов [63; 64], еще не получил широкого распространения. Он был реализован в Хорватии в конце 90-х годов (отменен по политическим причинам в 2001 г.) [60, 8]. При этом на уровне индивидов налогообложению подлежали доходы в виде оплаты труда, а также от реализации недвижимости и других титулов собственности. Налоги на прирост капитала и сбережения не взимались, и налогообложение распределенной прибыли и процентов (в размере, превышающем их рыночную норму) на уровне предприятия было окончательным.

В целом налогообложение процентных доходов в развитых странах характеризуют данные табл. 7.6.

Как следует из таблицы, в развитых странах сохраняются существенные различия в механизме и ставках налогообложения процентных доходов, составляющих главный источник развития финансовых посредников. Например, в Германии и Швейцарии ставка налога на проценты у источника их выплаты составляет, соответственно, 31,65 и 30%, в Бельгии и Франции – в 2 раза меньше (15%), а такие страны, как Дания, Нидерланды и США вообще не взимают этого налога.

Помимо обычного подоходного налогообложения коммерческие банки подпадают также под действие такого имплицитного налога, как резервные требования (по привлеченным депозитам, срочным средствам и др.), поскольку их выполнение или вообще не приносит доходов, или обеспечивает прибыль по норме ниже рыночной.

Первоначально резервные требования к депозитным учреждениям использовались как инструмент, позволяющий обеспечить необходимый уровень ликвидности в качестве ответа на потенциальную угрозу массового изъятия вкладов. В настоящее время их основная задача иного рода – это макроэкономическое регулирование про-

центных ставок и предложения денег.

**Таблица 7.6.**

**Налогообложение процентных доходов в развитых странах**

Страны	Проценты полученные		Налог на проценты у источника выплаты		Максимальные ставки на процентные доходы от правительственных облигаций	
	валовые	чистые	резиденты	нерезиденты	резиденты	нерезиденты
Бельгия		✓	15	0-15	15	0
Дания	✓		0	0	60,5	0
Германия	✓		31,65	0	53,8	0
Испания	✓		18	0	48	0
Франция		✓	15	0-15	15	0
Италия		✓	27	0-15	12,5	0
Нидерланды	✓		0	0	60	0
Португалия		✓	20	10-20	20	20
Финляндия		✓	29	0	29	0
Швеция		✓	30	0	30	0
Великобритания	✓		20	0	20	0
США	✓		0	0	n.a.	n.a.
Япония		✓	20	20	n.a.	n.a.

*Составлено по: [60, 12-13].*

Несмотря на такую их важную роль в современной экономике, установление резервных требований связано с рядом проблем [60, 28]:

они уменьшают количество капитала, доступного для рефинансирования, в результате чего сокращается способность банков размещать депозиты и возникают препятствия в процессе создания денег;

поскольку резервные требования различаются в отдельных странах, постольку они формируют стимулы для арбитражных операций; именно это обстоятельство послужило одной из причин снижения норм резервирования в ЕС и введения практики вознаграждений за резервирование (табл. 7.7);

во многих странах резервные требования распространяются

только на определенные виды кредитных институтов, что обуславливает возникновение дополнительных искажений, чреватых неэффективным размещением ресурсов и потерями благосостояния.

**Таблица 7.7.**

**Резервные требования в отдельных промышленно развитых странах**

Показатели	США	ЕС	Велико-британия	Япония
Резервные требования (% от обязательств)	3-10	2	0	0,05-1,3
Усреднение нормы резерва для определенного периода времени	да	да	–	да
Длительность периода	2 недели	1 месяц	–	1 месяц
Штрафы	учетная ставка +2%	–	–	учетная ставка +3,75%
Вознаграждение	нет	ставка рефинансирования	–	–

Составлено по: [65; 66].

Учитывая указанные недостатки механизма обязательного резервирования, большинство развитых стран в последние 15 лет понизили нормы резервных требований. Например, США это сделали в 1992 году, Франция – в 1990-1992 гг., Германия – 1994-1995 гг. Тем не менее в ЕС резервные требования продолжают играть важную роль, поскольку, по заявлению European Central Bank "... without the use of a minimum reserve system, the ESCB would be faced with a relatively high volatility of money market interest rates, which would require the frequent use of open market operations for fine-tuning purposes" <sup>1</sup> [65].

Особенностями современной политики ЕСВ в данной сфере являются, во-первых, предоставленное кредитным институтам право на

<sup>1</sup> "... без использования системы минимального резервирования *ESCB* (Европейская система центральных банков) будет сталкиваться с относительно высокой неустойчивостью процентных ставок денежного рынка, что будет требовать частого использования операций на открытом рынке для целей точной регуляции".

паушальную скидку в размере €100000 (в результате чего небольшие коммерческие банки вообще не имеют резервных обязательств), и, во-вторых, вознаграждение (компенсация) резервов по ставке рефинансирования.

В США все депозитные институты (коммерческие банки, сберегающие банки, сберегающие и кредитные ассоциации, кредитные союзы) также обязаны создавать резервы под основные виды депозитов. Это требование не распространяется на срочные вклады физических лиц и обязательства в евровалюте. Нормы резервных требований исчисляются по прогрессивной шкале: для первых \$ 7,1 млн. норма составляет 0%, для следующих \$ 41,3 млн. – 3%, и для всех сумм свыше – 10% [60, 29].

Основным видом косвенных налогов в развитых странах является универсальный налог на потребление – НДС. Однако, как уже отмечалось, финансовые посредники, как правило, освобождены от этого налога. В частности в п. В статьи 13 Шестой директивы ЕС указано, что от НДС освобождены: предоставление и переуступка кредита; переуступка или любые сделки с кредитными гарантиями или любыми другими ценными бумагами за деньги; сделки, включая переуступку, касающиеся депозитных и текущих счетов, выплат, переводов, долговых обязательств, чеков и других средств платежа; сделки, включая переуступку, касающиеся валюты, банковских билетов и монет, используемых в качестве законных платежных средств.

И если обычное основание освобождения от НДС заключается в решении социальных проблем и поощрении деятельности в общественных интересах, то в данном случае его причина чисто техническая, обусловленная сложностями косвенного налогообложения финансовых транзакций. Как отмечает S. Poddar: "... there was not always conceptual clarity and consensus about the appropriateness of some transactions being subject to VAT, and about the definition of the base, if they were to be taxable" <sup>1</sup> [67, 6]. В частности, это связано с тем, что "... the consideration for financial services may be of an implicit form that is hidden in the margin left after a series of monetary flows. In such cases, there is no readily available measure of consideration on a transaction-by-

---

<sup>1</sup> "... не всегда имелась концептуальная ясность и согласие о пригодности некоторых транзакций для обложения НДС, а также об определении налоговой базы, если они подлежали налогообложению".



transaction basis that can serve as a basis for the application of VAT" <sup>1</sup> [67, 7]. Например, плата за услуги по ведению депозитных счетов может принимать скрытую форму низких процентов по депозитам, но может также выступать в виде эксплицитной платы за каждую транзакцию или за месяц обслуживания.

При этом важно принимать во внимание, что освобождение ряда финансовых услуг от НДС вовсе не означает, что этот налог не оказывает влияния на функционирование финансовых посредников. Это объясняется тем, что они платят этот налог в составе цены товаров, работ и услуг, используемых в своей деятельности. В результате, в отличие от общей ситуации и обычных предприятий, НДС в данном случае нельзя признать нейтральным и, следовательно, он вносит определенные искажения в хозяйственную систему, которые усиливаются в связи с продолжающимися процессами глобализации и дерегулирования. Кроме того, по причине освобождения отдельных хозяйственных операций от НДС возникают дополнительные проблемы администрирования, тем более что в отдельных странах составы льгот финансовым посредникам отличаются. Поэтому закономерной можно считать тенденцию к некоторому сокращению перечня льготуемых финансовых услуг. Это наблюдается, например, в Канаде, Сингапуре, Новой Зеландии и Австралии, которые ввели НДС относительно недавно [67, 7].

В развитых странах исследовали различные подходы к налогообложению добавленной стоимости при оказании финансовых услуг (табл. 7.8).

Как отмечает А. Tait, [68, 92-93] основной вывод заключается в том, что если страхование может быть интегрировано в общую систему НДС, то процентные доходы коммерческих банков являются более сложным предметом, который связывает воедино реальную стоимость капитала, уровень инфляции и издержки посредников. Более того, разнообразие способов, с помощью которых финансовые посредники могут оказывать услуги и получать за них вознаграждение, предостерегает от их налогообложения.

Наконец, следует отметить, что в связи с предоставленными льготами в части обложения НДС финансовых услуг, некоторые страны используют специальные компенсирующие налоги, например,

---

<sup>1</sup> "... вознаграждение за финансовые услуги может выступать в имплицитной форме, то есть быть скрытым в марже, которая остается после серии монетарных потоков. В таких случаях не существует легкодоступного способа измерения вознаграждения по принципу "сделка за сделкой", которое может служить базой для применения НДС".

компенсирующие налоги на заработную плату сотрудников финансовых институтов во Франции и провинции Квебек в Канаде [67, 7].

**Таблица 7.8.**

**Экономические последствия применения различных форм налогообложения добавленной стоимости при оказании финансовых услуг [68, 94]**

Возможные формы НДС	Финансовые посредники	Торговля финансовыми активами	Комиссионная деятельность	Страхование (жизни и другое)
Полное возмещение кредита по накладной	технические сложности; дорогое администрирование; перемещение займов	технические сложности; стимулирует оффшорную торговлю	практично	налог не должен накладываться на полную премию; оффшорная конкуренция
Специальные ставки налога	технически более просто; большие искажения	налог слабо связан со стоимостью предоставленных услуг	вероятность арбитражных операций	возможно
Нулевая ставка	должна быть ограничена экспортом услуг	должна быть ограничена экспортом	нет причин для применения нулевой ставки	нет причин для применения нулевой ставки
Освобождение от НДС	кумулятивный эффект; стимулы к самостоятельному выполнению финансовых функций	кумулятивный эффект; проблемы с оффшорами	кумулятивный эффект; проблемы с оффшорами	кумулятивный эффект; возможны проблемы с оффшорами
Расчет добавленной стоимости прямым методом сложения	кумулятивный эффект; низкие издержки; проблемы с оффшорами и ответственными товаропроизводителями	кумулятивный эффект; проблемы с оффшорами	кумулятивный эффект	практично

В качестве специфического компенсирующего инструмента можно рассматривать также налог на дебетовые банковские трансакции – списание средств с банковских счетов, в том числе снятие наличных, погашение чеков и выплаты по кредитам. В течение последних десятилетий (после 1988 г.) он применяется в ряде стран Латинской Америки (Аргентине, Бразилии, Колумбии, Эквадоре, Перу и Венесуэле – табл. 7.9), хотя в данном случае этот налог имеет не столько регулирующее, сколько фискальное предназначение. За исключением Бразилии он вводился в периоды экономического кризиса с целью быстрого наращивания доходов бюджета. Такая фискальная мера была поддержана многими политиками и не встретила сопротивления со стороны широких слоев населения. Важное значение имеет также то обстоятельство, что издержки взимания данного налога являются минимальными.

Ставки налога на банковские трансакции невысоки – от 0,2 до 2,0%. Соответственно, относительно скромными являются и суммы полученных с их помощью доходов – как правило, около 1% ВВП. Что касается налоговой базы, то она имеет специфику в отдельных странах. Например, в Колумбии налог взимается также с зачисленных на счета клиентов процентов по вкладам. В Эквадоре налогообложению подлежат не только списанные суммы, но также и денежные средства, поступившие на банковские счета. Налогообложение как дебетовых, так и кредитовых трансакций было введено в Аргентине в 2001 году.

Специальное исследование эффективности применения налога на банковские трансакции, проведенное А. Kirilenko and V. Summers [69], показало, что при условии низких ставок и ограниченного периода использования этот налог может представлять собой быстрый и эффективный путь получения бюджетных доходов. Однако, при повышении ставок и расширении периода действия он приводит к нежелательным экономическим последствиям. Во-первых, это обусловленное налоговыми причинами изменение способов проведения расчетов между контрагентами (например, наличными, посредством бартера или через необлагаемые счета), уменьшающее базу налогообложения, и, во-вторых, нерациональное использование (искаженное размещение) финансовых ресурсов.

Как свидетельствуют результаты проведенных специальных расчетов, применение налога на банковские трансакции приводит к потерям благосостояния (омертвелым убыткам – deadweight losses). Выраженные в отношении к полученным правительством доходам

они составили в Венесуэле 30%, Колумбии – 35 и Эквадоре – 45%. Кроме того, имеют место потери финансовых посредников – 28 центов в Венесуэле, 41 цент в Колумбии и 47 центов в Эквадоре в расчете на каждый доллар уплаченных банками налогов. В то же время в Бразилии столь существенных отрицательных последствий введения налога не наблюдалось [69].

**Таблица 7.9.**

**Налоги на дебетовые транзакции банков (стоимость чеков и векселей, оплаченных банками за счет вкладчиков)**

Годы	Налоговая ставка, %	Налоговые поступления в % к ВВП	Фискальная эффективность (гр. 3: гр. 2)
Аргентина			
1989	0,70	0,66	0,94
1990	0,30	0,30	0,99
1991	1,05 <sup>1</sup>	0,91	0,86
1992	0,60 <sup>1</sup>	0,29	0,97
2001	0,60	1,46	2,43
Бразилия			
1994	0,25	1,06	4,24
1997	0,20	0,80	4,00
1998	0,20	0,90	4,50
1999	0,22 <sup>1</sup>	0,83	3,79
2000	0,34 <sup>1</sup>	1,33	3,96
2001	0,36 <sup>1</sup>	1,45 <sup>3</sup>	3,97
Колумбия			
1999	0,20	0,73	3,66
2000	0,20	0,60	3,00
2001	0,30	0,76	2,53
Эквадор			
1999	1,00	3,50 <sup>2</sup>	3,50
2000	0,80	2,33 <sup>2</sup>	2,91
Перу			
1990	1,41 <sup>1</sup>	0,59	0,42
1991	0,81 <sup>1</sup>	0,46	0,57
Венесуэла			
1994	0,75	1,30	2,60
1999-2000	0,50	1,12	2,24
2002	0,75	1,07 <sup>3</sup>	1,43

<sup>1</sup> Средняя ставка в периоде.

<sup>2</sup> Налог взимался на дебетовые и кредитовые транзакции.

<sup>3</sup> Расчет, основанный на предварительной оценке ВВП.

Составлено по: [69, б].

В целом же, исходя из зарубежного опыта, целесообразность применения указанного способа формирования доходов бюджета остается сомнительной. Налог на банковские транзакции можно рассматривать, преимущественно, как временный инструмент решения проблем общественного сектора хозяйства на период экономического кризиса, когда требуется повысить фискальную эффективность более крупных налогов. Поскольку в Украине такого кризиса уже не наблюдается и дополнительные доходы бюджета в размере 1% ВВП не имеют решающего значения для решения главных проблем развития национальной экономики, постольку вводить налог на банковские транзакции, чреватый нежелательными искажениями и потерями эффективности, нет достаточных оснований.

Несомненно более важное значение имеет совершенствование механизма действия НДС. Однако, в отношении налогообложения коммерческих банков в Украине он в целом построен по европейским правилам и в контексте стратегического курса на европейскую интеграцию в ближайшее время (по крайней мере пока в Европе не будут отработаны новые механизмы налогообложения добавленной стоимости финансовых посредников) в радикальных изменениях не нуждается.

Поэтому основные проблемы и возможности улучшения механизма налогообложения коммерческих банков заключаются в налоге на прибыль предприятий и подоходном налогообложении процентных доходов граждан. В этой связи возникают два основных вопроса.

Первый вопрос о том, какую систему налогообложения доходов на капитал – комплексную, АСЕ или DIT целесообразно использовать.

Учитывая относительно небольшие масштабы украинской экономики и ожидаемую дальнейшую либерализацию режима хозяйствования, углубление процессов глобализации обычная для развитых стран комплексная система – это не то, что нужно стране на данном этапе. Потенциально привлекательной выглядит система налоговых скидок для акционерного капитала, но она еще не отработана на практике даже за рубежом. Поэтому более взвешенным представляется апробированная в Скандинавских странах система двойственного налогообложения доходов. В условиях Украины ее плюсы – административная простота и привлекательность для инвестиций – выглядят еще более убедительно (так как главные проблемы украинской налоговой системы связаны с ее "непрозрачностью", чрезмерной сложностью для администрирования, а также неблагоприятным

режимом для инвестиций), а минусы – в частности, потенциальная угроза нарушения принципа горизонтального равенства – не столь большими по той причине, что в подоходном налогообложении доходов граждан, начиная с 2004 г., применяется плоская шкала.

Второй вопрос – каким должно быть направление политики подоходного налогообложения коммерческих банков в части изменения эффективных ставок налогов: (а) на процентные доходы юридических лиц (в составе налога на прибыль предприятий); (б) на процентные доходы физических лиц (налог у источника выплаты процентов предусмотрен законодательством, но на практике не введен, то есть применяется нулевая ставка, и дискуссии продолжаются).

Исходя из того, что анализ зарубежного опыта в отношении ставок налогов не дает однозначных ответов, принятие соответствующих решений требует дальнейшего обоснования.

### **7.3. Экономико-математическое моделирование влияния системы налогообложения коммерческих банков на хозяйственные процессы**

**7.3.1. Экономическая постановка задачи.** Выполненный анализ показал, что налогообложение финансовых посредников, к числу которых относятся коммерческие банки, оказывает комплексное и многоаспектное влияние на различные стороны функционирования хозяйственного механизма и поведения рыночных агентов. Поэтому предвидеть последствия изменения налогов в данном случае еще сложнее, чем для обычных предприятий, действующих в реальном секторе экономики, или физических лиц. Этим обстоятельством, в частности, можно объяснить тот факт, что в отличие от общей теории налогов, среди финансовых специалистов отсутствует консенсус в части общих принципов налогообложения коммерческих банков.

Перспективным путем решения данной проблемы является применение экономико-математических методов, которые позволяют моделировать различные сценарии развития события в зависимости от выбранных исходных предпосылок. В этом отношении, несмотря на существенные технические сложности обоснования таких предпосылок и построения моделей, адекватных исследуемым объектам, а также корректной интерпретации результатов математических экспериментов, такие методы имеют явные преимущества перед исследованиями, построенными на использовании традиционного логического инструментария и/или статистического анализа отчетной информации.

В настоящее время известно несколько различных подходов к экономико-математическому моделированию банковской деятельности, которые можно условно подразделить на три группы [70]:

модели финансовых посредников, акцентирующие внимание на роли коммерческих банков в продвижении финансовых ресурсов от домохозяйств, обладающих свободными денежными средствами, к предпринимателям, способным обеспечить их производительное использование;

производственно-организационные модели, рассматривающие банки преимущественно как предприятия по предоставлению особого вида финансовых услуг, деятельность которых описывается специально адаптированными производственными функциями;

стохастические модели, исследующие функционирование банков посредством анализа закономерностей поведения финансовых потоков с использованием инструментария математической статистики, теории вероятностей и массового обслуживания.

Однако, несмотря на большое количество различных экономико-математических моделей банковской деятельности, число исследований, посвященных налогообложению коммерческих банков, невелико. С определенной степенью условности к их числу можно отнести, например, известную модель P. Diamond, J. Mirrlees [71], а также разработки С. Chamley [72], которые, рассматривая общие проблемы оптимального налогообложения, делают выводы в том числе и в отношении налогов на промежуточные товары и услуги (intermediate goods and services).

Специальное обоснование оптимальной системы налогообложения финансовых посредников представлено в работе R. Saminal [73]. Предложенный им подход, который можно отнести к группе стохастических моделей, основан на исследовании особой разновидности ситуации общего равновесия с применением методов теории вероятностей. Он предполагает, что "... all agents are ex ante identical",<sup>1</sup> [73, 353] и что "... agents take labor allocation decisions: either they become entrepreneur's (and borrow in the credit market), or workers (and net lenders). Production required two inputs in fixed proportions: the entrepreneur's labor and external finance (capital). Entrepreneurs can choose to finance their investment projects either directly from savers (issuing

---

<sup>1</sup> "... все агенты считаются идентичными".

bonds) or through financial intermediaries (applying for the bank loan)" <sup>1</sup> [73, 353].

Основные результаты, полученные R. Saminal, представлены в табл. 7.10.

**Таблица 7.10.**

**Эффект применения различных методов налогообложения финансовых посредников согласно R. Saminal [73, 374]**

Налоги:	Потери благосостояния обусловленные: <sup>1</sup>			
	искажениями в размещении труда	увеличением частоты банкротств	искажениями финансовых решений	издержками взимания налогов
на выпуск ( <i>output</i> )	–	–	–	да (∞)
на капитал	да (0)	да (+)	–	–
на депозиты (совершенная конкуренция)	да (0)	да (+)	да (0)	–
на депозиты (монополия)	–	–	да (0)	–

<sup>1</sup> "0" означает, что искажение нулевое, "+" – позитивное, но ограниченное; "∞" – позитивное безграничное.

Теоретическое и прикладное значение обоснованных выводов о том, что в условиях совершенной конкуренции с позиций оптимального налогообложения (по критерию минимизации потерь благосостояния) финансовые посредники не должны облагаться налогами и что наличие монопольной власти банков дает основания для применения специальных налогов на депозиты, не вызывает сомнений.

Однако существенным недостатком указанной модели является то, что она анализирует некоторую статическую ситуацию общего равновесия. Как отмечает сам автор: "The model is static, in the sense that no real time elapses but decisions take place sequentially" <sup>2</sup> [73, 355].

<sup>1</sup> "... агенты принимают решения о размещении труда: или они становятся предпринимателями (и занимают деньги на кредитном рынке), или рабочими (и чистыми заемщиками). Для производства требуются два фактора в фиксированной пропорции: труд предпринимателей и внешние финансы (капитал). Предприниматели могут выбирать между финансированием их инвестиционных проектов или непосредственно за счет сбережений населения (посредством выпуска облигаций), или посредством использования услуг финансовых посредников (привлекая банковские ссуды)".

<sup>2</sup> "Модель является статичной в том смысле, что никакое реальное время не проходит, а решения принимаются последовательно".



В последние годы экономика Украины динамично развивается. Поэтому в настоящее время бóльшее значение имеет не столько исследование проблем тех или иных искажений, вносимых налогами в равновесную систему, сколько решение вопроса о том, какой тип налоговой политики государства может способствовать поддержанию высоких темпов экономического роста. В этой связи целесообразно использовать такие экономико-математические модели налогообложения хозяйствующих субъектов, которые позволяют рассматривать возможные сценарии развития событий с учетом фактора времени.

Из экономической литературы известно несколько различных типов динамических моделей налогообложения.

Один из них был предложен в [74], где авторы исследовали влияние различных видов налогов, а также их совокупности на экономические процессы, путем имитации хозяйственной деятельности некоторого промышленного предприятия, которое приобретает материально-технические ресурсы, использует их для выпуска продукции, реализует ее по экзогенно заданным ценам спроса, получает выручку от реализации, платит налоги, использует остающиеся после налогообложения средства для закупки новой порции факторов производства и т.д. [74, 21-24]. Несмотря на то, что разработанная ими модель позволяет получать наглядное представление о долгосрочных последствиях реализации того или иного профиля налоговой политики для предприятий реального сектора экономики, однако с позиций предмета исследования настоящей работы ее нельзя признать достаточно удобной, поскольку она игнорирует факт наличия иных секторов экономики (в том числе финансового), рассматривая их как некоторый не имеющий внутренней структуры "черный ящик".

Более удачной в этом отношении является известная динамическая модель, предложенная [75; 76]. Она сконструирована так, что исследует возможные сценарии развития событий, обусловленные изменениями в налогообложении, в разрезе трех взаимосвязанных секторов: домохозяйств (являющихся поставщиками ресурсов в экономику в форме труда и сбережений), производственного и государственного (общественного). Эта модель была использована авторами для исследования экономических последствий налоговой реформы, предусматривающей переход от налогообложения доходов к налогообложению потребления. Указанный подход получил дальнейшее развитие в работе [77], где рассматривается вопрос оптимизации налоговой структуры в более реалистичной ситуации одновременного

применения правительством различных видов налогов.

Несмотря на то, что в отличие от подхода R. Saminal, динамические модели [75; 76; 77] изначально не предназначены для исследования проблем налогообложения коммерческих банков, однако они могут быть адаптированы для решения задач настоящей работы. Для этого требуется, во-первых, отказаться от исходной предпосылки, согласно которой сбережения населения автоматически превращаются в инвестиции предприятий реального сектора; и, во-вторых, математически описать работу коммерческих банков как таких финансовых посредников, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные средства населения, предлагая за это вкладчикам определенное вознаграждение, а, с другой стороны, взимают плату за предоставление имеющихся у них финансовых ресурсов в пользование предприятиям реального сектора экономики.

С учетом указанного и развивая идеи [75; 76; 77], экономическую постановку задачи можно сформулировать следующим образом.

Национальное хозяйство представлено четырьмя взаимосвязанными секторами:

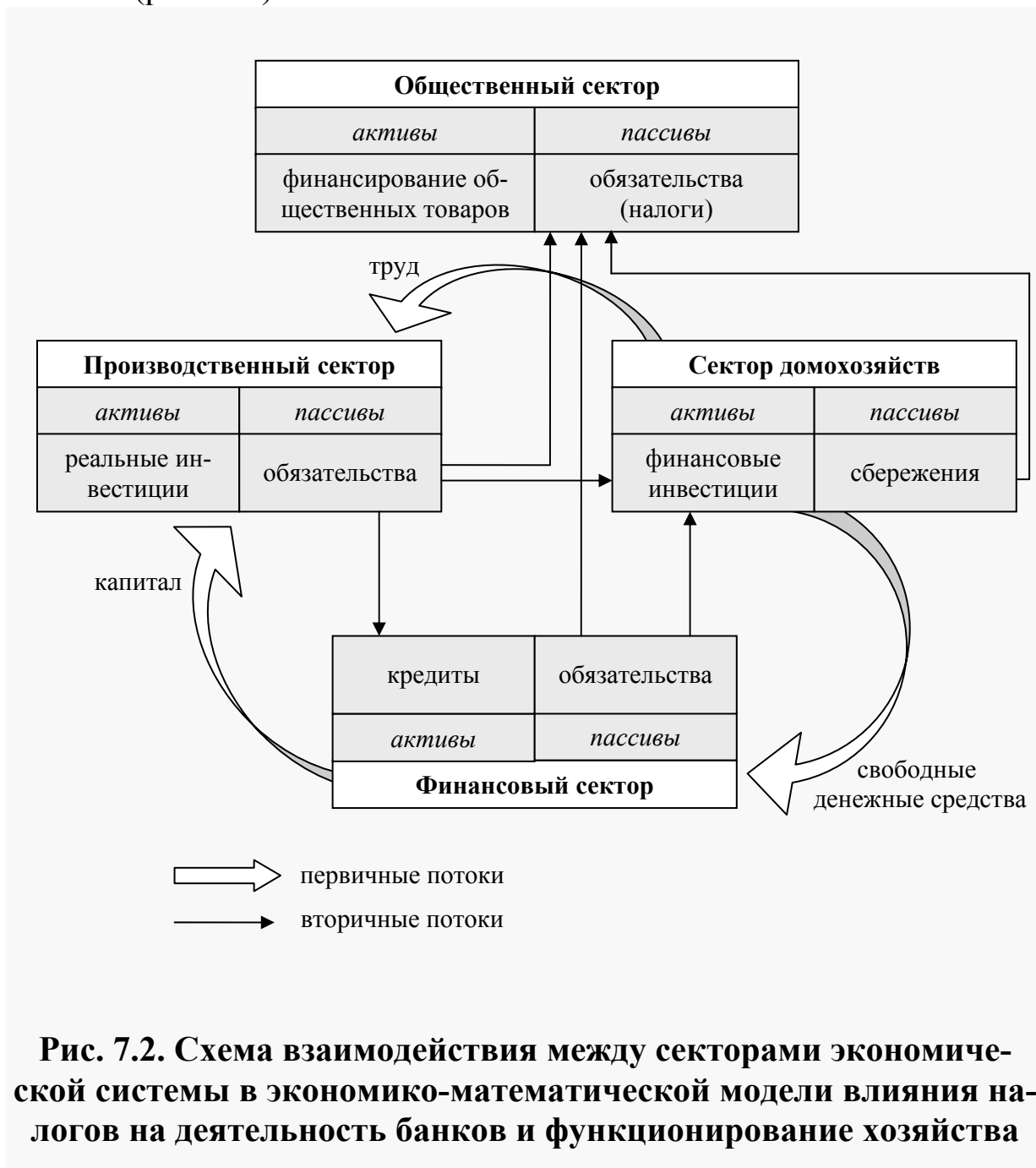
(1) сектором домохозяйств, которые, действуя рационально в собственных интересах, принимают оптимальные решения о соотношении рабочего и свободного времени, потребления и сбережений;

(2) финансовым сектором в лице коммерческих банков, которые на платной основе привлекают свободные денежные средства населения и затем ссужают их под проценты предприятиям реального сектора экономики;

(3) реальным (производственным сектором), который используя труд из сектора домохозяйств, кредиты финансового сектора и собственные накопления, выпускает и реализует продукцию; выручка от реализации которой составляет источник доходов всех факторов производства;

(4) общественным (государственным) сектором, который, пользуясь предоставленными ему полномочиями, взимает налоги с домохозяйств, предприятий финансового и реального секторов экономики, предоставляя в обмен общественные товары (законы, правопорядок, защиту прав собственности и контрактов), необходимые для нормального функционирования и взаимодействия всех рыночных

агентов (рис. 7.2).<sup>1</sup>



**Рис. 7.2. Схема взаимодействия между секторами экономической системы в экономико-математической модели влияния налогов на деятельность банков и функционирование хозяйства**

<sup>1</sup> Следует отметить, что в разработанной модели не рассматриваются прямые и портфельные инвестиции населения в предприятия реального сектора экономики через фондовый рынок. Это обусловлено, во-первых, спецификой объекта и предмета исследования. Во-вторых, в настоящее время в сложившейся институциональной среде физические лица фактически лишены возможности приобретать акции предприятий на первичном или вторичном рынках. Это обусловлено тем, что фондовый рынок используется преимущественно как инструмент перераспределения собственности (а не перелива капиталов), а также заинтересованностью многих предприятий в сокрытии реальных финансовых результатов, их нежеланием выплачивать дивиденды, слабой защитой прав миноритарных акционеров, наличием существенного налогового клина между заемными и фондовыми методами финансирования инвестиций (не в пользу фондового рынка).

Рассматриваются пять видов налогов:

в секторе домохозяйств – (1) налог на потребление (НДС), (2) налог на заработную плату и (3) налог на процентные доходы индивидов;

в финансовом секторе – (4) налог на прибыль предприятий (прибыль в виде разницы между процентами полученными и уплаченными);

в реальном секторе – (5) налог на прибыль предприятий (сумму чистых доходов, равную по величине приросту капитала в отчетном периоде).

Цель моделирования состоит в том, чтобы определить, какая политика государства в сфере налогообложения процентных доходов населения и коммерческих банков наилучшим образом соответствует задачам поддержания высоких темпов экономического роста.

Главное ограничение модели, по аналогии с [77] – не уменьшение налоговых доходов государства в каждом году расчетного периода. Иными словами анализ исходит из предпосылки, что развитие национального производства не должно противоречить интересам устойчивого финансирования общественного сектора хозяйства.

Теперь рассмотрим особенности моделирования деятельности каждого из указанных секторов.

1. Сектор домохозяйств представлен 55 когортами граждан (начиная с 15 лет и до 69 лет включительно), которые в статистике учитываются в составе экономически активного населения, обеспечивающего предложение рабочей силы для производства товаров и оказания услуг [55, 404]. Каждая из этих когорт максимизирует полезность ( $u$ ) на протяжении 55 лет своей жизнедеятельности посредством выбора оптимального профиля потребления и свободного времени

$$u(c, d) = \frac{1}{\rho} \sum_{t=1}^{55} (1 + \delta)^{-(t-1)} \ln(c_t^\rho + \alpha d_t^\rho), \quad (7.1)$$

где  $c_t$  – потребление поколения в  $t$ -м году;

$d_t$  – свободное время поколения в  $t$ -м году;

$\delta$  – параметр изменения интенсивности потребления ресурсов с возрастом;

$\alpha$  – параметр интенсивности досуга (то есть сколько времени в течение года представитель поколения предпочитает посвящать досугу, и сколько работать);

$\rho$  – параметр эластичность замещения между потреблением и досугом.

Считается, что вступая в период экономически активного возраста, индивиды не получают наследства, а по его завершении не оставляют долгов. Поэтому для того, чтобы иметь возможность потреблять и отдыхать, они вынуждены также работать и сберегать, в том числе накапливая средства для обеспечения старости. В этой связи в модели предусмотрены следующие два ограничения.

1. Предложение рабочей силы не может быть отрицательным, то есть в случае, если предполагаемая потребность в свободном времени превышает 1, индивид должен предлагать нулевое количество труда:

$$(1 - d_t) \geq 0 \text{ для всех } 1 \leq t \leq 55. \quad (7.2)$$

2. Каждый индивид может потратить на потребление не больше, чем заработал за весь период активной жизнедеятельности. На языке математических формул это означает следующее.

После первого года работы в распоряжении индивида останется сумма

$$y_1 = (1 - \tau_1^w)W_1 - (1 + \tau_1^c)c_1, \quad (7.3)$$

где  $y_1$  – не потребленный остаток текущих доходов (сбережения);

$W_1$  – заработная плата в первом году;

$c_1$  – потребление в первом году;

$\tau_1^w$  – ставка налога на заработную плату в первом году;

$\tau_1^c$  – ставка налога на потребление в первом году.

Имеющиеся по итогам первого года работы свободные денежные средства могут быть или положены на депозит в коммерческий банк под проценты, или, в связи с несогласием с предлагаемым уровнем процентных ставок и ожидаемым коммерческим риском, полностью или частично отложены на будущее в ликвидной денежной форме (например, путем приобретения свободно конвертируемой валюты).

Тогда сумма денег, положенная на депозит под проценты, со-

ставит величину

$$y_1^d = y_1 k_1^y, \quad (7.4)$$

где  $k_1^y$  – коэффициент, определяющий, какую часть сбережений индивид предпочитает разместить на депозит под проценты.

Предполагается, что депозиты размещаются населением сроком на 1 год. Тогда после второго года работы в распоряжении индивида останется

$$\begin{aligned} y_2 &= (1 - \tau_2^w)W_2 - (1 + \tau_2^c)c_2 + y_1 k_1^y + y_1 k_1^y r_2^d (1 - \tau_2^y) + y_1 (1 - k_1^y) = \\ &= (1 - \tau_2^w)W_2 - (1 + \tau_2^c)c_2 + y_1 [1 + k_1^y r_2^d (1 - \tau_2^y)], \end{aligned} \quad (7.5)$$

где  $\tau_2^y$  – ставка налог на процентный доход во втором году.

$r_2^d$  – банковская ставка процента по депозитам.

После  $i$ -го года работы размеры этой суммы составят

$$y_i = (1 - \tau_i^w)W_i - (1 + \tau_i^c)c_i + y_{i-1} [1 + k_i^y r_i^d (1 - \tau_i^y)]. \quad (7.6)$$

Учитывая вышеизложенное требование, имеем ограничение:

$$y_{55} \geq 0. \quad (7.7)$$

Используя формулы (7.3-7.7), после преобразований получаем

$$\sum_{t=1}^{55} \left[ \prod_{s=1}^t (1 + k_s^y r_s^d (1 - \tau_s^y)) \right]^{-1} [(1 - \tau_t^w)W_t - (1 + \tau_t^c)c_t] \geq 0. \quad (7.8)$$

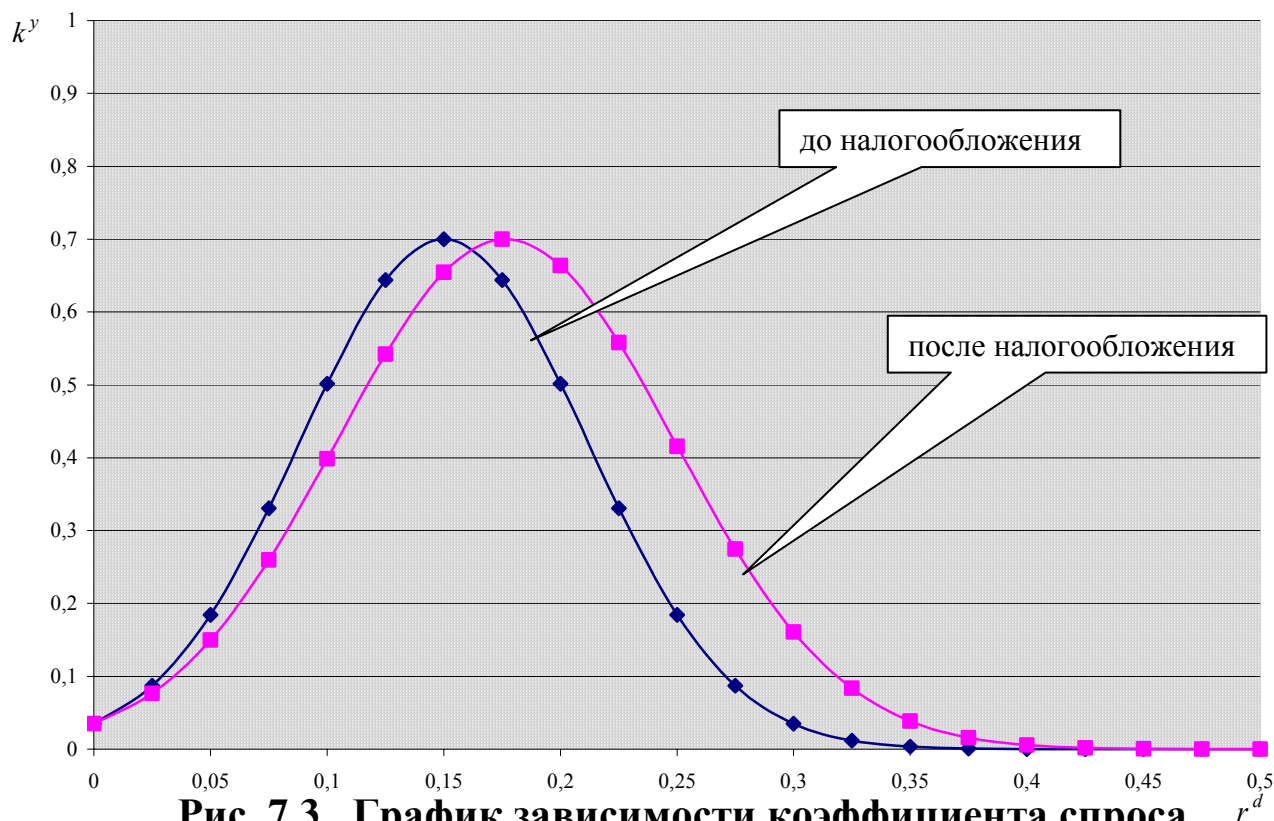
Коэффициент  $k_t^y$ , определяющий спрос на услуги банков по сбережению средств населения, зависит от размера процентов, которые банки обещают по вкладам, и субъективной оценки риска:

$$k_t^y = A \cdot e^{-\mu \frac{[r^d (1 - C \tau_t^y) - B]^2}{B^2}}. \quad (7.9)$$

где  $\mu$ ,  $A$ ,  $B$ ,  $C$  – коэффициенты.

В упрощенных моделях банковской деятельности предполагается, что объемы привлеченных средств находятся в линейной зависимости от норм затрат на привлечение [70, 134]. При этом более высоким процентам (за вычетом налога на сбережения) соответствует

большее значение коэффициента  $k_t^y$ . В нашем случае кривая такой зависимости (до точки максимума) имеет S-образную форму (рис. 7.3).



**Рис. 7.3. График зависимости коэффициента спроса на депозиты от годовой ставки процента (в дол. ед.)**

Когда предлагаемые банком проценты начинают существенно превышать учетную ставку НБУ, уровень риска возрастает и коэффициент  $k_t^y$  начинает уменьшаться. Данное обстоятельство отражает тот известный факт, что при нереальных низких нормах затрат на привлечение депозитов, ведущих к заведомому банкротству, банки теряют клиентов [70, 135].

Если налог на процентные доходы возрастает по сравнению с исходным уровнем, это приводит к смещению кривой вправо. Теперь при тех же самых затратах на привлечение (например 10%) коэффициент доверия и, соответственно, объемы привлеченных депозитов населения будут ниже. При этом критическая точка, в которой доверие населения к предложениям банков является максимальным, сдвигается вправо, поскольку повышенные затраты граждан на уплату налогов изначально учитываются в предложении финансовых посредников.

По аналогии с [77] заработная плата индивида в  $t$ -ом году опре-

деляется по формуле

$$W_t = w_t e_t (1 - d_t), \quad (7.10)$$

где  $w_t$  – ставка заработной платы (в единицах продукции) в  $t$ -ом году;

$e_t$  – коэффициент, характеризующий накопление человеческого капитала (опыт, мастерство, возраст и т.п.), то есть эффективность использования рабочего времени в  $t$ -ом году.

Изменение параметра  $e_t$  во времени описывается параболической функцией

$$e_t = 0,75483 + 0,03897t + -0,0009334t^2. \quad (7.11)$$

Она отражает эмпирически выведенную закономерность, согласно которой пик работоспособности и оплаты труда приходится на средние годы рабочей жизни.

Используя технику оптимизации функции полезности индивида (7.1) с учетом ограничений (7.2) и (7.8), посредством построения и последующей максимизации Лагранжиана по  $c_t$  и  $d_t$ , получаем:

$$d_t = \left[ \frac{(1 + \tau_t^c)\alpha}{w_t e_t (1 - \tau_t^w) + \mu_t} \right]^{\frac{1}{1-\rho}} \quad c_t = \left[ \frac{(1 + \tau_t^c)\alpha}{w_t^*} \right]^{\frac{1}{1-\rho}} c_t; \quad (7.12)$$

$$c_t = \frac{\prod_{s=1}^t [1 + k_s^y r_s^d (1 - \tau_s^y)]}{\lambda(1 + \delta)^{t-1} (1 + \tau_t^c) (1 + \alpha G_t)}, \quad (7.13)$$

где

$$G_t = \left[ \frac{(1 + \tau_t^c)\alpha}{w_t^*} \right]^{\frac{\rho}{1-\rho}}.$$

Соответственно:

$$d_t = \min \left\{ 1, \frac{G_t^{1/\rho} \prod_{s=1}^t [1 + k_s^y r_s^d (1 - \tau_s^y)]}{\lambda(1 + \delta)^{t-1} (1 + \tau_t^c) (1 + \alpha G_t)} \right\}. \quad (7.14)$$

Рекуррентные формулы, используемые в модели для расчета потребления и свободного времени представителя каждого поколе-



ния, имеют вид:

$$c_t = \frac{[1 + k_s^y r_s^d (1 - \tau_t^y)]}{1 + \delta} \cdot \frac{1 + \tau_{t-1}^c}{1 + \tau_t^c} \cdot \frac{1 + \alpha G_{t-1}}{1 + \alpha G_t} \cdot c_{t-1}; \quad (7.15)$$

$$d_t = \frac{[1 + k_s^y r_s^d (1 - \tau_t^y)]}{(1 + \delta)} \cdot \frac{1 + \tau_{t-1}^c}{1 + \tau_t^c} \cdot \frac{1 + \alpha G_{t-1}}{1 + \alpha G_t} \cdot \left( \frac{G_t}{G_{t-1}} \right)^{1/\rho} d_{t-1}. \quad (7.16)$$

Нетрудно заметить, что их отличие от формул, выведенных [26], состоит в применении коэффициента спроса на услуги банков по сбережению средств населения  $k_t^y$ .

Экономические агрегаты, используемые в моделировании с учетом того обстоятельства, что в экономике одновременно действуют все 55 поколений граждан, можно представить следующим образом:

$$\bar{W}_t = P_t^n \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n W_t^n = P_t^n \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n w_t e_n (1 - d_t^n), \quad (7.17)$$

$$\bar{C}_t = P_t^n \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n c_t^n; \quad (7.18)$$

$$\bar{L}_t = P_t^n \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n e_n (1 - d_t^n); \quad (7.19)$$

$$\bar{Y}_t = P_t^n \sum_{n=1}^{55} \sigma_t^n y_t^n, \quad (7.20)$$

где  $\bar{W}_t$  – суммарная заработная плата всех поколений в t-ом году;

$\bar{C}_t$  – суммарное потребление всех поколений в t-ом году;

$\bar{L}_t$  – суммарное рабочее время всех поколений в t-ом году с учетом фактора накопления человеческого капитала;

$\bar{Y}_t$  – суммарные сбережения всех поколений в t-ом году (с учетом сбережений прошлых лет);

$P_t^n$  – общее количество трудоспособного населения возрастной группы n в t-ом году;

$\sigma_t^n$  – весовой коэффициент (доля поколения n в t-ом году).

2. *Финансовый сектор (коммерческие банки).* Продукцией финансового сектора являются услуги, оказываемые домохозяйствам и предприятиям (размещение сбережений и кассовое обслуживание физических и юридических лиц, предоставление краткосрочных и

долгосрочных кредитов предприятиям<sup>1</sup>), а доходы от его функционирования

$$R_t^{net} = R_t^{in} - R_t^{out}, \quad (7.21)$$

$R_t^{in}$  – проценты, полученные от кредитов, выданных предприятиям;

$R_t^{out}$  – проценты, уплаченные населению и предприятиям за привлеченные банком средства.

Источником кредитов коммерческих банков, которые выдаются предприятиям реального сектора экономики под проценты, являются привлеченные ими финансовые ресурсы: депозиты физических и юридических лиц, текущие средства предприятий и населения на счетах в банках, а также возвращенные заемщиками ранее им выданные долгосрочные кредиты:

$$B_t = D_t^y + D_t^p + O_t^y + O_t^p + (1 + z^n)Z_{t-q}^l, \quad (7.22)$$

где  $B_t$  – база кредитования в  $t$ -ом году;

$D_t^y$  – привлеченные в  $t$ -ом году депозиты граждан;

$D_t^p$  – привлеченные в  $t$ -ом году депозиты предприятий;

$O_t^p$  – текущие средства клиентов банков – юридических лиц в  $t$ -ом году;

$O_t^y$  – текущие средства клиентов банков – физических лиц в  $t$ -ом году;

$B_{t-1}^f$  – неиспользованные кредитные ресурсы года  $(t-1)$ ;

$D_t^y$  – долгосрочные кредиты, выданные в году  $(t-q)$ ;

$q$  – длительность периода, на который выдаются долгосрочные кредиты, лет ( $q > 1$ );

$z^n$  – средняя норма резерва по кредитам предприятиям реального сектора.

Размер привлеченных в  $t$ -ом году депозитов граждан пропорционален размерам имеющихся у них сбережений:

---

<sup>1</sup> В настоящей модели одной из задач исследования является рассмотрение вопроса о том, как временно свободные средства физических и юридических лиц с помощью банковской системы трансформируются в капитал реального сектора экономики. В связи с этим кредиты, выдаваемые физическим лицам, как не имеющие прямой связи с капиталом предприятий, специально не рассматриваются, тем более что несмотря на положительную динамику, на практике ссуды физическим лицам, предоставленные банками Украины, составляют в последнее время (2003-2004 гг.) менее 15% их общей суммы.

$$D_t^y = \bar{Y}_t k_t^y \quad (7.23)$$

Депозиты предприятий – это временно свободные денежные средства, которые остаются у части хозяйствующих в реальном секторе экономики субъектов после выполнения коммерческих обязательств и уплаты установленных налогов:

$$D_t^p = [(\bar{K}_{t-1} r_t^e (1 - \tau_t^k) + D_{t-1}^p r_t^{out-d})] h^p, \quad (7.24)$$

где  $\bar{K}_t$  – капитал предприятий реального сектора в году  $(t-1)$ ;

$r_t^e$  – норма прибыли предприятий реального сектора в  $t$ -ом году;

$\tau_t^k$  – налог на прибыль предприятий ( $0 < \tau_t^k < 1$ );

$r_t^{out-d}$  – годовая ставка процента по депозитам;

$h^p$  – депозитный коэффициент ( $0 < h^p < 1$ ).

Размеры текущих средств предприятий на счетах в коммерческих банках зависят от стоимости произведенной в  $t$ -ом году продукции ( $\bar{V}_t$ ), а текущих средства населения – от суммы начисленной заработной платы ( $\bar{W}_t$ ):

$$O_t^p = \bar{V}_t u^K; \quad (7.25)$$

$$O_t^l = \bar{W}_t u^L, \quad (7.26)$$

где  $u^K$  и  $u^L$  – коэффициенты текущих средств, соответственно, предприятий и населения ( $0 < u^K < 1; 0 < u^L < 1$ ).

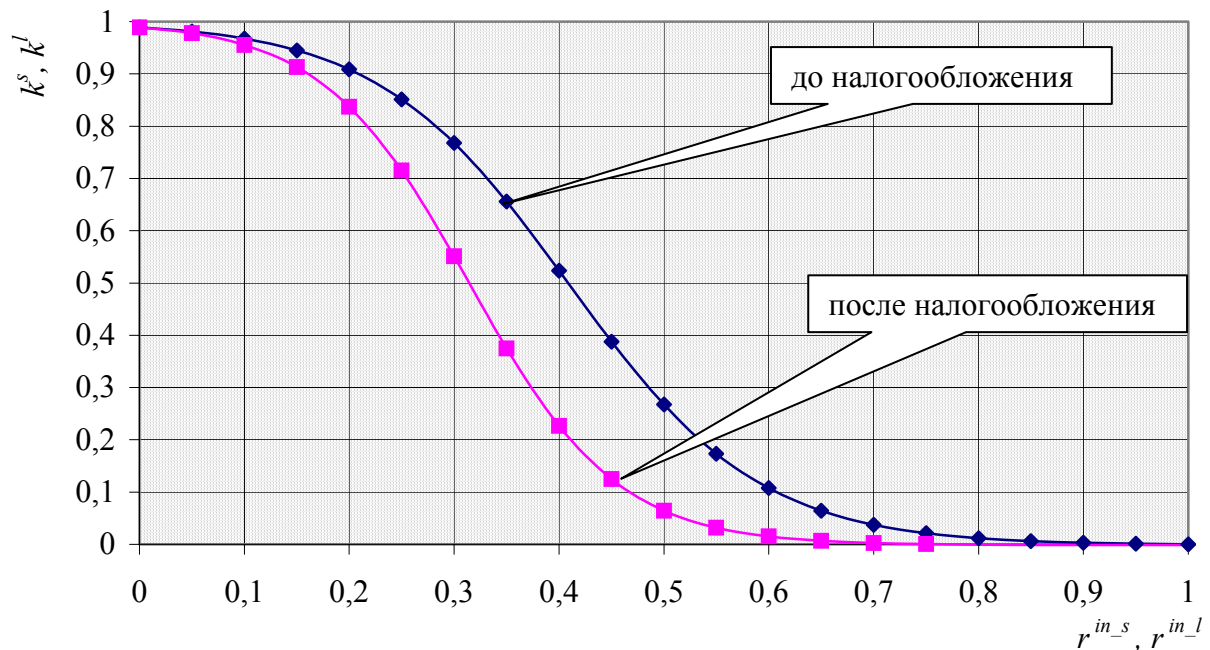
Кредитная база коммерческих банков подразделяется на две части: для выдачи краткосрочных ( $B_t^s$ ) и долгосрочных ( $B_t^l$ ) займов предприятиям реального сектора экономики, так что

$$B_t = B_t^s + B_t^l = B_t \lambda + B_t (1 - \lambda), \quad (7.27)$$

где  $\lambda$  – коэффициент распределения кредитных ресурсов между краткосрочными и долгосрочными ссудами,  $\lambda = (\overline{0,1})$ .

Степень использование кредитной базы зависит от реакции предприятий реального сектора экономики на предлагаемые банком проценты. При низких ставках процента (и низкой норме прибыли коммерческих банков) спрос на кредитные ресурсы максимальный, но по мере их повышения он начинает снижаться в дальнейшем

асимптотически, приближаясь к нулю. Это обстоятельство характеризует график функций (7.28) и (7.29) (рис. 7.4):



**Рис. 7.4. Зависимость коэффициента спроса на кредиты от годовой ставки процента**

$$k_t^s = 1 - \frac{1 + M}{1 + M \cdot e^{N[1 - (r_t^{in-s} - X_0)(1 + \tau_t^k)]}}; \quad (7.28)$$

$$k_t^l = 1 - \frac{1 + M}{1 + M \cdot e^{N[1 - (r_t^{in-l} - X_0)(1 + \tau_t^k)]}}. \quad (7.29)$$

где  $k_t^s$  и  $k_t^l$  – коэффициенты спроса предприятий реального сектора на услуги банков по предоставлению, соответственно, краткосрочных и долгосрочных кредитов;

$r_t^{in-s}$  и  $r_t^{in-l}$  – ставки процента по краткосрочным и долгосрочным кредитам;

$M$ ,  $N$ ,  $X_0$  – коэффициенты.

Как следует из (7.28) и (7.29), в данном случае считается, что налог на прибыль предприятий не может быть переложен (по крайней мере полностью) на финансовый сектор. При прочих равных условиях увеличение ставки налога ведет к смещению кривой спроса на услуги банков влево. Это означает, что для каждой данной ставки процента возрастание налога повышает фактическую цену кредита для предприятий реального сектора экономики (которым кроме уп-

латы процентов приходится вносить также дополнительные суммы в бюджет) и, следовательно, приводит к снижению коэффициентов  $k_t^l$  и  $k_t^s$ .

Размер краткосрочных ( $Z_t^s$ )<sup>1</sup> и долгосрочных ( $Z_t^l$ ) кредитов, выданных предприятиям реального сектора в  $t$ -ом году, определяется по формуле

$$\begin{aligned} Z_t &= Z_t^s + Z_t^l = B_t^s k_t^s + B_t^l k_t^l; \\ k_t^s &\leq 1/(1 + z^n + z^p); \\ k_t^l &\leq 1/(1 + z^n + z^p). \end{aligned} \quad (7.30)$$

где  $z^p$  – средняя норма обязательного резерва по пассивам (привлеченным средствам) коммерческого банка.

С учетом вышеуказанного можно рассчитать сумму чистых (после налогообложения) доходов финансового сектора:

$$\begin{aligned} (1 - \tau_t^z)(R_t^{in} - R_t^{out}) &= (1 - \tau_t^z)[(Z_t^s r_t^s + \sum_{j=t-q}^{t-1} Z_j^l r_j^l) - \\ &- [(D_t^y + D_t^p)r_t^d + O_t^y r_t^o]], \end{aligned} \quad (7.31)$$

где  $\tau_t^z$  – ставка налога на прибыль коммерческих банков;

$r_t^s$  – годовая ставка процента по краткосрочным кредитам;

$r_j^l$  – годовая ставка процента по долгосрочным кредитам;

$r_t^d$  – годовая ставка процента по депозитам;

$r_t^o$  – годовая ставка процента по текущим счетам населения.

3. Сектор предприятий (производственный) описывается известной функцией Кобба-Дугласа:

$$V_{t+1} = A_v \bar{K}_t^{\varepsilon_t} \bar{L}_t^{(1-\varepsilon_t)}, \quad (7.32)$$

где  $V_{t+1}$  – годовой объем производства в году (t+1);

$\bar{K}_t$  – эффективный (фактически используемый) капитал в  $t$ -ом году;

$\bar{L}_t$  – эффективный (фактически используемый) труд в  $t$ -ом году;

$A_v$  – константа масштаба;

<sup>1</sup> В данном случае имеются в виду среднегодовые остатки задолженности по краткосрочным кредитам, а не их общая сумма, выданная в текущем году (которая зависит от срока, на который выделяется кредит).

$\varepsilon_t$  – параметр производительности капитала.

Каждый год объемы производства продукции изменяются (увеличиваются или уменьшаются) в связи с изменением входящих в нее агрегатов  $\bar{K}_t$  и  $\bar{L}_t$ .

Величина агрегата  $\bar{L}_t$  зависит от общего предложения труда домохозяйствами [ $\bar{L}_t = f(\bar{L}_t)$ ], а  $\bar{K}_t$  – от общего количества наличного капитала [ $\bar{K}_t = f(\bar{K}_t)$ ]. Последний, в свою очередь, определяется инвестициями, источниками которых являются банковские кредиты (краткосрочные и долгосрочные), а также собственные накопления предприятий. При этом предполагается, что краткосрочные кредиты выдаются для временного пополнения оборотных средств и не увеличивают основные фонды производственного сектора. Напротив, использование долгосрочных кредитов и собственного финансирования приводит к возрастанию основного капитала по мере освоения капитальных вложений

$$\bar{K}_{t+1} = \bar{K}_t + \Delta\bar{K}_{t+1}^s + \Delta\bar{K}_{t+1}^l + \Delta\bar{K}_{t+1}^p; \quad (7.33)$$

$$\Delta\bar{K}_{t+1}^s = Z_{t+1}^s - Z_t^s; \quad (7.34)$$

$$\Delta\bar{K}_{t+1}^l = \sum_{s=1}^{\phi} Z_{t-s+1}^l \theta_s; \quad (7.35)$$

$$\Delta\bar{K}_{t+1}^p = \sum_{s=1}^{\phi} E_{t-s+1} \theta_s; \quad (7.36)$$

$$E_{t+1} = [\bar{K}_t(1 - \tau_t^k)r_t^e - \sum_{j=t-q}^{t-1} Z_j^l r_j^l - Z_t^s r_t^s](1 - h^p)\chi, \quad (7.37)$$

где  $\theta_s$  – коэффициент освоения капитальных вложений за счет долгосрочных кредитов соответствующего года в данном году расчетного периода ( $\sum_{s=1}^{\phi} \theta_s = 1$ );

$\phi$  – число лет освоения капитальных вложений;

$E_{t+1}$  – чистая прибыль в  $t+1$  году, направляемая на финансирование капитальных вложений;

$\chi$  – коэффициент распределения чистой прибыли предприятий на цели финансирования капитальных вложений.

Помимо агрегатов  $\bar{K}_t$  и  $\bar{L}_t$  объемы производства текущего года зависят также от изменения параметра производительности капитала

$\varepsilon_t$ , величина которого повышается по мере внедрения достижений научно-технического прогресса.<sup>1</sup> В данном случае принято, что  $\varepsilon_t$  возрастает пропорционально увеличению доли новых основных фондов, созданных за счет долгосрочных банковских кредитов, в их общей величине:

$$\varepsilon_{t+1} = \varepsilon_t e^{\zeta(\Psi_t - \Psi_{t-1})}; \quad (7.38)$$

$$\Psi_t = \frac{\bar{K}_t}{(\bar{K}_t - \Delta \bar{K}_t^l)} \cdot \frac{\bar{K}_{t-1}}{(\bar{K}_{t-1} - \Delta \bar{K}_{t-1}^l)}, \quad (7.39)$$

где  $\zeta$  – коэффициент ( $0 < \zeta < 1$ ).

Необходимость введения понятий эффективного труда и капитала обусловлена тем, что агрегаты  $\bar{K}_t$  и  $\bar{L}_t$  не могут изменяться полностью автономно, а в каждом году расчетного периода должны соответствовать определенной сложившейся пропорции  $\Omega_t = \bar{K}_t / \bar{L}_t$  (с учетом фактора научно-технического прогресса), так что:

$$\text{если } \frac{\bar{K}_{t+1}}{\bar{L}_{t+1}} > \frac{\bar{K}_t \Psi_t}{\bar{L}_t}, \text{ то } \bar{K}_{t+1} = \Omega_t \bar{L}_{t+1} \Psi_t, \text{ а } \bar{L}_{t+1} = \bar{L}_{t+1}; \quad (7.40)$$

$$\text{если } \frac{\bar{K}_{t+1}}{\bar{L}_{t+1}} < \frac{\bar{K}_t \Psi_t}{\bar{L}_t}, \text{ то } \bar{L}_{t+1} = \Omega_t \bar{K}_{t+1} \Psi_t, \text{ а } \bar{K}_{t+1} = \bar{K}_{t+1}.. \quad (7.41)$$

По определению стоимость вновь произведенной продукции равна сумме доходов факторов производства

$$V_{t+1} = r_{t+1}^e \bar{K}_t + w_{t+1} \bar{L}_t. \quad (7.42)$$

Соответственно

$$\frac{dV_{t+1}}{d\bar{K}_t} = r_{t+1}^e; \quad (7.43)$$

<sup>1</sup> Коэффициент  $\varepsilon$  определяет степень развития производительных сил и повышается с течением времени. Если в начале XX века его значение обычно принималось на уровне 0,25, то в конце века, например, в Российской Федерации он уже оценивался величиной 0,5 [78]. Поэтому в данной модели он также изменяется во времени.

$$\frac{dV_{t+1}}{dL_t} = w_{t+1} \quad (7.44)$$

В свою очередь, исходя из (32) можно записать

$$\frac{dV_{t+1}}{dK_t} = A\varepsilon_t \bar{K}_t^{(\varepsilon_t-1)} \bar{L}_t^{(1-\varepsilon_t)}; \quad (7.45)$$

$$\frac{dV_{t+1}}{dL_t} = A(1-\varepsilon_t) \bar{K}_t^{\varepsilon_t} \bar{L}_t^{-\varepsilon_t}. \quad (7.46)$$

Отсюда

$$w_{t+1} = \frac{(1-\varepsilon_t) \bar{K}_t^{\varepsilon_t} \bar{L}_t^{-\varepsilon_t}}{\varepsilon_t \bar{K}_t^{(\varepsilon_t-1)} \bar{L}_t^{(1-\varepsilon_t)}} r_{t+1}^e = \frac{(1-\varepsilon_t) \bar{K}_t}{\varepsilon_t \bar{L}_t} r_{t+1}^e. \quad (7.47)$$

Зависимость (7.47) используется для того, чтобы рассчитать размеры заработной платы в каждом году расчетного периода, а затем, исходя из рекуррентных соотношений (7.15) и (7.16), показатели свободного времени и потребления каждой из когорт населения.

4. *Общественный сектор (государственный)* формирует свои доходы за счет налогов:

$$\bar{T}_{t+1} = r_{t+1}^e \tau_{t+1}^k \bar{K}_t + \tau_{t+1}^y \bar{Y}_{t+1}^y + \tau_{t+1}^c \bar{C}_{t+1} + \tau_{t+1}^w \bar{L}_t w_{t+1} + \tau_{t+1}^z R_{t+1}^{net}; \quad (7.48)$$

$$Y_{t+1}^y = D_{t+1}^y r_{t+1}^d + O_{t+1}^y r_{t+1}^o. \quad (7.49)$$

Проблемы расходования поступающих средств, в том числе проблемы дефицитного (заемного) финансирования в данном случае не рассматриваются.

Главным ограничением на функционирование общественного сектора хозяйства является то, что суммарные поступления от всех обязательных платежей в каждом году расчетного периода должны быть не меньше тех сумм, которые поступают в распоряжение государства при базовых ставках налогов, то есть для любого  $t$

$$\bar{T}_{t+1}^* \geq \bar{T}_{t+1}, \quad (7.50)$$

$$\begin{aligned} \bar{T}_{t+1}^* = & r_{t+1}^e (\tau_{t+1}^k + \Delta^k) \bar{K}_t + r_{t+1}^y (\tau_{t+1}^y + \Delta^y) \bar{Y}_{t+1}^y + (\tau_{t+1}^c + \Delta^c) \bar{C}_{t+1} + \\ & + (\tau_{t+1}^w + \Delta^w) \bar{L}_t w_{t+1} + (\tau_{t+1}^z + \Delta^z) R_{t+1}^{net}, \end{aligned} \quad (7.51)$$

где  $\Delta^k, \Delta^y, \Delta^c, \Delta^w, \Delta^z$  – величины, на которые изменяются базовые (исходные) ставки налогов, соответственно, на прибыль пред-



приятий, на процентные доходы граждан, на потребление, на заработную плату и на прибыль коммерческих банков.

5. *Целевая функция* – обеспечение максимальных суммарных за всю длительность расчетного периода объемов производства:

$$\bar{V}(\tau^k, \tau^y, \tau^w, \tau^c, \tau^z) = \sum_{t=1}^n V_t(\tau^k, \tau^y, \tau^w, \tau^c, \tau^z) \rightarrow \max \quad (7.52)$$

Такая постановка цели обусловлена особой актуальностью проблемы устойчивого экономического роста для Украины, который обеспечивает повышение доходов всех факторов производства, принимающих участие в создании конечной продукции.

### 7.3.2. *Алгоритм расчетов и параметризация модели.*

*Алгоритм расчетов.* Обоснование путей совершенствования налогового регулирования деятельности коммерческих банков требует применения специальных экономико-математических методов расчета и анализа последствий реализации возможных сценариев развития событий. Разработанная динамическая модель функционирования хозяйственного комплекса позволяет исследовать влияние отдельных видов налогов и всей их совокупности на ряд ключевых параметров, характеризующих деятельность финансовых посредников, а также пользующихся их услугами физических (домохозяйств) и юридических лиц (предприятий). В данном случае поставлена задача на основе ее применения и проведения вычислительных экспериментов найти ответ на вопросы о том:

какие особенности влияния отдельных налогов на динамику экономических процессов в системе "домохозяйства – предприятия – коммерческие банки – правительство";

как может повлиять одновременное изменение ставок рассматриваемых налогов на сбережения физических и юридических лиц, объемы привлеченных коммерческими банками ресурсов, кредитование производства, капитал предприятий, объемы выпущенной продукции и доходы правительства;

какую политику в части налогообложения прибыли коммерческих банков следует проводить в целях поддержания устойчивого развития реального сектора экономики.

Расчеты экономических показателей в рамках разработанной экономико-математической модели, характеризующих результаты функционирования хозяйственной системы, выполняются в последо-

вательности, представленной на рис. 7.5.

Как следует из приведенного алгоритма, в каждом году расчетного периода предприятия финансового сектора (коммерческие банки) выбирают такие нормы процентов по депозитам и кредитам, которые в сложившихся условиях обеспечивают максимальную прибыль операционной деятельности (с учетом будущих поступлений процентных доходов от пользователей долгосрочными кредитами, выданными в текущем году):

$$\bar{R}_t^{net}(r_t^d, r_t^l, r_t^s) = [Z_t^s r_t^s + Z_t^l r_t^l q](1 - \tau_t^z) - [(D_t^y + D_t^p)r_t^d + O_t^y r_t^o] \rightarrow \max. \quad (7.53)$$

Отбор вариантов расчетов, удовлетворяющих ограничению (7.50) (не уменьшению доходов бюджета по сравнению с их базовым уровнем в каждом году расчетного периода), и выбор оптимальных ставок налогов осуществляется в порядке, представленном на рис. 7.6. Теперь о параметризации модели.

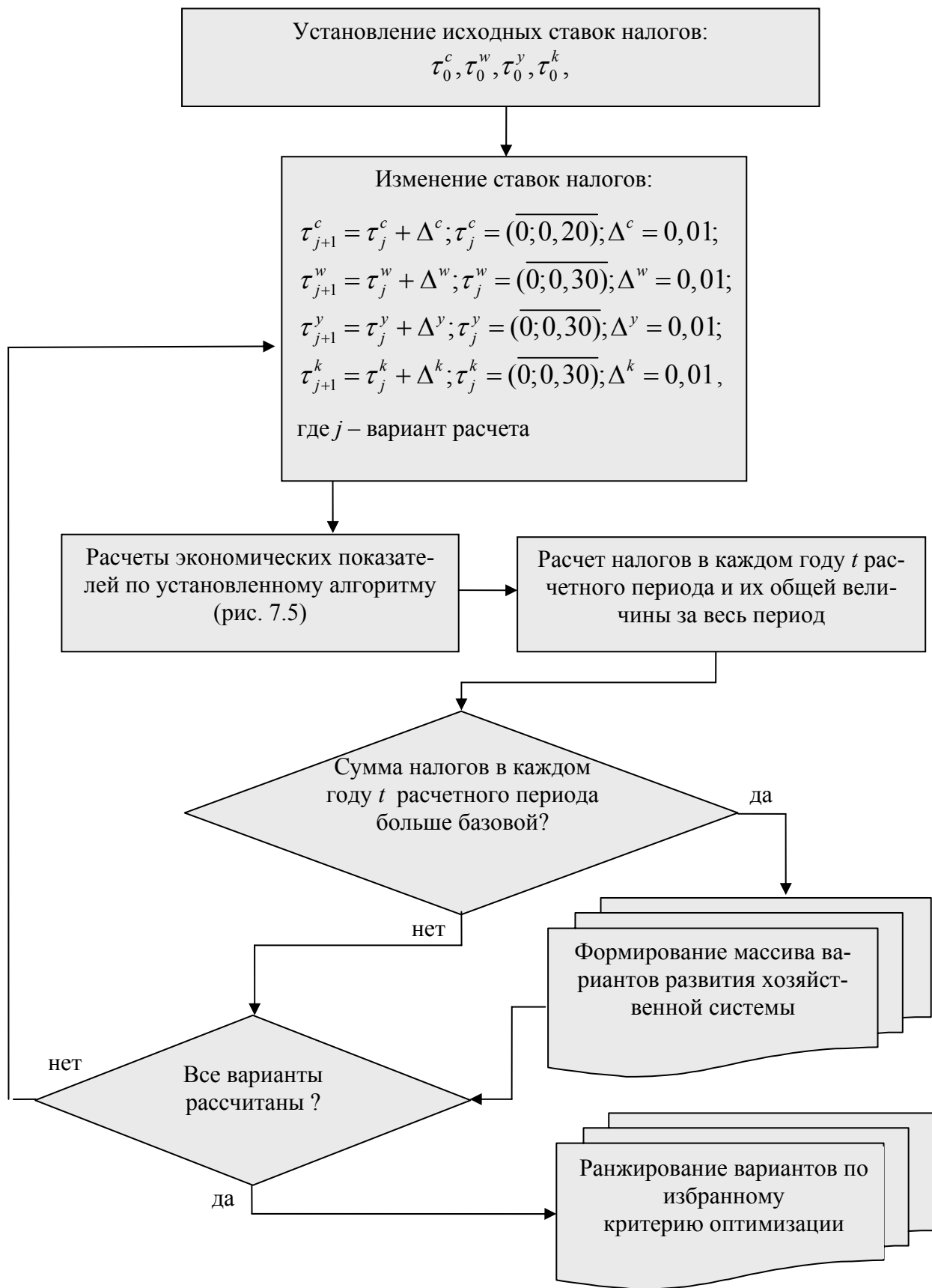
*А. Сектор домохозяйств* представлен работоспособным населением в возрасте от 15 до 69 лет включительно (55 поколений) – всего 35,4 млн. чел. В их числе экономически активных, то есть тех, которые обеспечивают предложение рабочей силы для производства товаров и оказания услуг (без учета безработных) – 19,9 млн. чел. [55, 373 и 415]. Общий фонд фактически отработанного рабочего времени в расчете на одного работника принят в размере 1623 час/чел. или 0,185 год/чел.

По аналогии с [77], коэффициент эластичности замещения между потреблением и досугом домохозяйств составляет  $\rho = -0,20$ , а коэффициент  $\delta$ , который характеризует изменение в потреблении ресурсов с возрастом –  $\delta = 0,06$ . При таком его значении расчетный возраст выхода на пенсию составляет около 65 лет.

Значение коэффициента  $\alpha$ , который определяет интенсивность досуга (то есть сколько времени в течение года представитель поколения отдает досугу, и сколько работает) составляет  $\alpha = 29,5$ . При этом соотношение заработной платы и потребления экономически активного населения таково, что его сбережения, размещенные на депозитах в коммерческих банках (при исходном значении коэффициента доверия  $k_1^y = 0,4$ ), составляет реалистичную величину 23 млрд. грн. (согласно фактическим данным о срочных денежных средствах физических лиц в банках Украины по состоянию на 01.01.2004 г.).



**Рис. 7.5. Алгоритм расчетов показателей, характеризующих функционирование хозяйственной системы, представленной взаимосвязанными секторами: домохозяйств, финансовым, производственным и государственным**



**Рис. 7.6. Алгоритм обоснования оптимальных ставок налогов**

*Б. Финансовый сектор* представлен совокупностью коммерческих банков Украины, которые привлекая временно свободные денежные средства физических и юридических лиц выдают кредиты предприятиям реального сектора экономики: долгосрочные и краткосрочные. При этом удельный вес долгосрочных кредитов в их общей величине принят в размере 50%. Такой коэффициент выбран по фактически сложившейся ситуации с учетом ожидаемого в перспективе роста относительного значения долгосрочных кредитов (по состоянию на 01.01.2004 г. он составил около 40%).

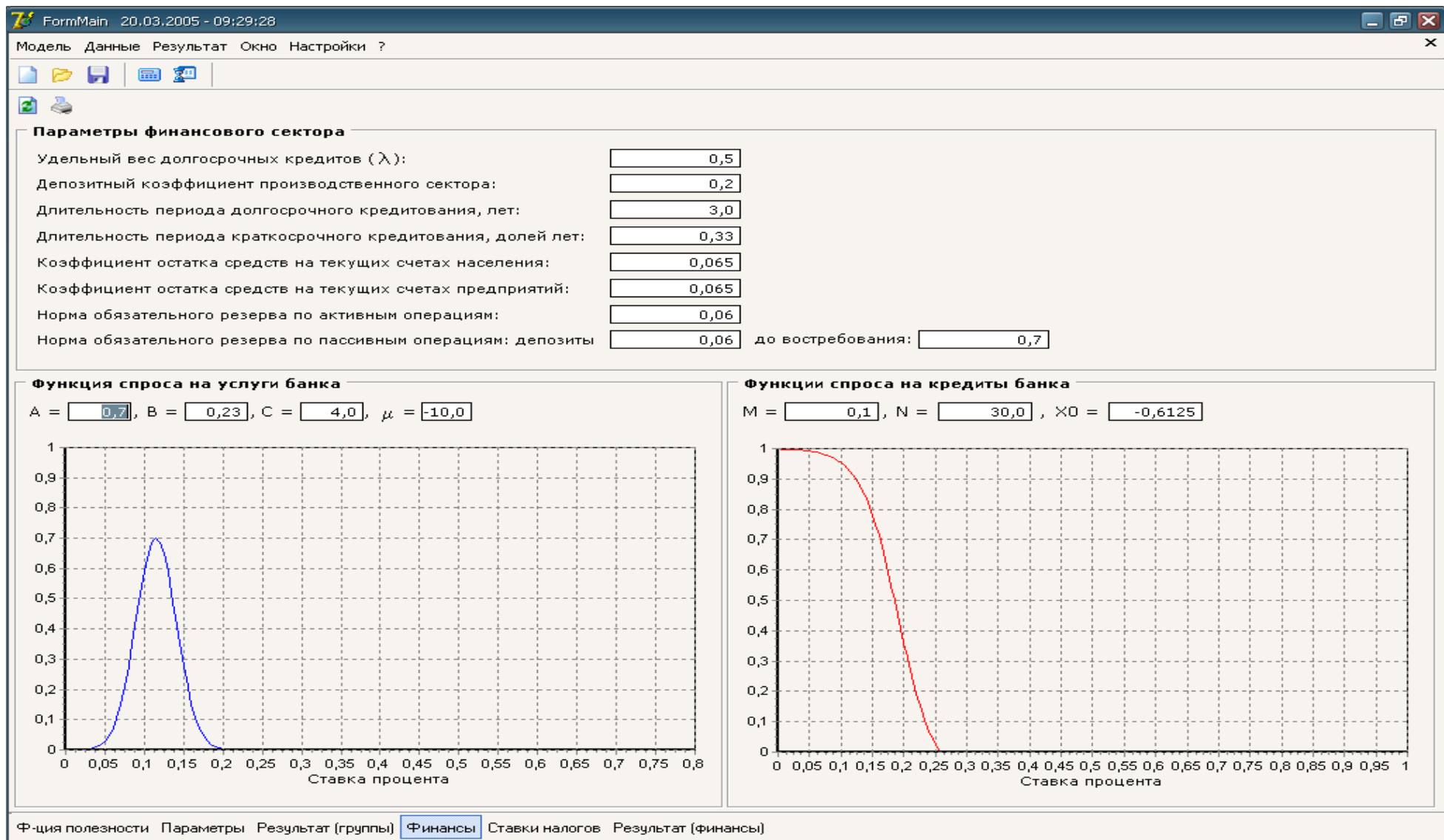
Расчетная длительность периода долгосрочного кредитования составляет 3 года, а краткосрочных кредитов – 1/3 года.

Учетная ставка НБУ – 8% [79, 66].

Коммерческие банки формируют обязательные резервы по привлеченным средствам (пассивам), а также по активным операциям (для возмещения возможных потерь по выданным кредитам, дебиторской задолженности и от снижения рыночной стоимости ценных бумаг). В модели принято, что средняя норма резерва по привлеченным средствам составляет для депозитов 6,25% и для текущих средств населения – 7,25% (обязательное резервирование с учетом отчислений в Фонд гарантирования вкладов физических лиц), а средняя норма резерва по активным операциям – 6%.

Параметры функции (7.9), определяющей спрос на услуги банков по сбережению средств населения, установлены следующие:  $\mu = -10$ ,  $A = 0,7$ ,  $B = 0,23$ ,  $C = 4,0$ . При таких их значениях и исходной ставке процентов по депозитам в размере 8%, коэффициент доверия составляет около 0,4 (рис. 7.7), что в целом соответствует реалиям поведения домохозяйств в фактически сложившейся в Украине ситуации.

Параметры функции спроса на кредиты банков со стороны предприятий реального сектора экономики установлены следующие:  $M = 0,1$ ;  $N = 30,0$ ;  $X_0 = -0,6125$ . При таких значениях коэффициентов кривая, характеризующая изменение коэффициента спроса на кредиты от банковской ставки процента, расположена почти вертикально. Это означает, что даже при незначительном увеличении ставок процентов спрос на кредиты резко падает (рис. 7.7), поскольку исходные ставки и так достаточно высоки (по краткосрочным кредитам – 18% и по долгосрочным – 16%, что намного превышает среднюю рентабельность в реальном секторе экономики).



**Рис. 7.7. Экранная форма исходных данных экономико-математической модели: параметры финансового сектора**

Установлены также следующие значения коэффициентов:  
депозитного производственного сектора  $h^p = 0,23$ ;  
остатков средств на текущих счетах предприятий  $u^K = 0,065$ ;  
остатков средств на текущих счетах населения  $u^L = 0,065$ .

Эти значения выбраны таким образом, что в начальном году расчетного периода абсолютные суммы денежных средств, формирующих кредитную базу финансового сектора, соответствуют статистическим данным по состоянию на 31.12.2003 г. (депозиты предприятий – 11 млрд. грн., текущие средства предприятий на счетах в учреждениях банков – 17 млрд. грн., текущие счета населения – 7 млрд. грн.).

*В. Производственный сектор представлен совокупностью предприятий, функционирование которых описывает функция Кобба-Дугласа. Используются следующие исходные значения параметров этой функции:*

капитал –  $\bar{K}_0 = 953899$  млн. грн. (сумма оборотных и необоротных активов предприятий [55, 72]);

труд –  $\bar{L}_0 = 4242472$  чел.-лет (общее количество времени, отработанных в базовом году экономически активным населением, см. сектор домохозяйств);

коэффициент производительности капитала –  $\varepsilon_0 = 0,4$ ;

масштабный коэффициент –  $A_v = 0,12$ .

При таких значениях объем национального производства в начальном (нулевом) году расчетного периода составляет 264165 млн. грн. (валовой внутренний продукт Украины в 2004 году [79, 35]). Среднемесячная заработная плата работающих – 462 грн. [79, 465].

Для развития производства предприятия могут использовать собственные и заемные средства. Уровень рентабельности, определяющей эффективность использования основного и оборотного средств, составляет 7,6%. Такая норма прибыли установлена расчетным путем – это финансовый результат прибыльных предприятий в 2003 г. (45,7 млрд. грн.) по отношению к их капиталу), то есть с учетом того, что доля убыточных предприятий в их общем количестве составляет 37,2% [79, 62-63]. Доля прибыли, направляемая на развитие производства, – 25 % [80, 74].

Капитальные вложения трансформируются в основной капитал производственного сектора не одновременно, а по мере их освоения. Принятая длительность периода освоения – 5 лет, с дифференцированными по годам нормативами (рис. 7.8).

FormMain 30.03.2005 - 14:20:13

Модель Данные Результат Окно Настройки ?

Функция Кобба-Дугласа

Константа масштаба (A):  Параметр производительности капитала ( $\varepsilon$ ):  Константа НТП:

Объемные показатели базового года

Капитал (K), млн.грн.:  Объем производства (V), млн.грн.:

Сумма кредитов, млн.грн.: - долгосрочных  - краткосрочных

Сумма депозитов предприятий, млн.грн.:

Среднемесячная заработная плата (W), грн/чел:

Сбережения нарастающим итогом (Y), млн.грн.:

- базовый год  - предыдущий год

Нормативные показатели базового года

Норма прибыли, %:  Учетная ставка НБУ, %:  Норматив отчислений на развитие пр-ва, %:

Нормативы освоения долгосрочных кредитов, %

1 год:  2 год:  3 год:  4 год:  5 год:

Производство Результат (общий) Результат (финансы) Ф-ция полезности Параметры Результат (группы) Ставки налогов **Оптимизация** Функция эфф-сти Вариант

**Рис. 7.8. Экранная форма исходных данных экономико-математической модели: параметры производственного сектора**



*Ставки налогов и процентов.* Исходные ставки налогов характеризуют их эффективные (действительные), а не номинальные значения (то есть с учетом предоставленных льгот, переплат и недоплат, которые в настоящей работе не моделируются). В частности, в работе принято, что эффективные ставки налогов составляют:

НДС – 7% (отношение фактически уплаченного в бюджет НДС – 12,6 млрд. грн. [79, 53], к агрегированному потреблению – 182,6 млрд. грн. [79, 421]);

подходного налога с граждан – 10% (отношение суммы подходного налога с граждан – 13,5 млрд. грн. [79, 53], к доходам населения, попадающие под налогообложение – 132,0 [79, 421];

налога на прибыль предприятий – 18% (отношение суммы уплаченного налога – 13,2 млрд. грн. [79, 53] к прибыли субъектов хозяйствования, определенной расчетным путем с учетом того обстоятельства, что в модели убыточные предприятия отдельно не представлены, а допускается, что весь имеющийся капитал работает с рентабельностью 7,6%).

Исходные ставки процентов составляют [79, 66]:

по депозитам – 8%;

текущим счетам населения и предприятий – 5%;

долгосрочным кредитам – 16%;

краткосрочным кредитам – 18%.

Длительность расчетного периода – 15 лет, что достаточно для исследования долговременных последствий изменения ставок налогов.

Характеризуя параметры экономико-математической модели, следует сделать одну важную оговорку. Разработанная модель не предназначена для прогнозирования реальных значений экономических показателей, характеризующих развитие национального хозяйства. Ее предназначение иное – выявить закономерности влияния отдельных налогов, а также их комбинаций на экономические процессы сквозь призму функционирования финансовых посредников. Поэтому в данном контексте значение имеют не столько приведенные выше абсолютные значения показателей (капитала, труда, ВВП, сумм привлеченных депозитов и выданных кредитов и т.п.), сколько тенденции изменения их соотношений и динамики индикаторов экономического развития, обусловленные налоговыми причинами.

**7.3.3. Программа вычислительных экспериментов и интерпретация результатов экономико-математического моделирования.** С целью выявления экономических последствий изменения ста-

вок рассматриваемых налогов для финансового и реального секторов экономики составлена специальная исследовательская программа, согласно которой вычислительные эксперименты выполняются в последовательности от простого к сложному (табл. 7.11). Их задача – выявить особенности влияния на хозяйственные процессы сначала отдельных налогов, затем их комбинаций, и, наконец, интерпретировать результаты расчетов в ситуации, когда все налоги действуют одновременно, и уже на этой основе обосновать рекомендации по совершенствованию налогового регулирования деятельности коммерческих банков.

**Таблица 7.11.**

**Программа вычислительных экспериментов по исследованию влияния ставок налогов на хозяйственные процессы**

Варианты		Ставки налогов на:			
№	Обозначение	потребление (НДС)	прибыль предприятий	заработную плату	процентные доходы
0	$X_0$	$\tau_{X_0}^c = 0,07$	$\tau_{X_0}^k = 0,18$	$\tau_{X_0}^w = 0,10$	$\tau_{X_0}^y = 0$
1	$A_1$	$\tau_{A_1}^c = \overline{(0;0,20)}$	$\tau_{A_1}^k = 0,18$	$\tau_{A_1}^w = 0,10$	$\tau_{A_1}^y = 0$
2	$A_2$	$\tau_{A_2}^c = 0,07$	$\tau_{A_2}^k = \overline{0;0,30}$	$\tau_{A_2}^w = 0,10$	$\tau_{A_2}^y = 0$
3	$A_3$	$\tau_{A_3}^c = 0,07$	$\tau_{A_3}^k = 0,18$	$\tau_{A_3}^w = \overline{0;0,30}$	$\tau_{A_3}^y = 0$
4	$A_4$	$\tau_{A_4}^c = 0,07$	$\tau_{A_4}^k = 0,18$	$\tau_{A_4}^w = 0,10$	$\tau_{A_4}^y = \overline{0;0,30}$
5	$B_1$	$\tau_{B_1}^c = \overline{(0;0,20)}$	$\tau_{B_1}^k = \overline{0;0,30}$	$\tau_{B_1}^w = 0,10$	$\tau_{B_1}^y = 0$
6	$B_2$	$\tau_{B_2}^c = \overline{(0;0,20)}$	$\tau_{B_2}^k = 0,18$	$\tau_{B_2}^w = \overline{0;0,30}$	$\tau_{B_2}^y = 0$
7	$B_3$	$\tau_{B_3}^c = \overline{(0;0,20)}$	$\tau_{B_3}^k = 0,18$	$\tau_{B_3}^w = 0,10$	$\tau_{B_3}^y = \overline{0;0,30}$
8	$C_1$	$\tau_{C_1}^c = 0,07$	$\tau_{C_1}^k = \overline{0;0,30}$	$\tau_{C_1}^w = \overline{0;0,30}$	$\tau_{C_1}^y = 0$
9	$C_2$	$\tau_{C_2}^c = 0,07$	$\tau_{C_2}^k = \overline{0;0,30}$	$\tau_{C_2}^w = 0,10$	$\tau_{C_2}^y = \overline{0;0,30}$
10	$D_1$	$\tau_{D_1}^c = 0,07$	$\tau_{D_1}^k = 0,18$	$\tau_{D_1}^w = \overline{0;0,30}$	$\tau_{D_1}^y = \overline{0;0,30}$
11	$E_1$	$\tau_{E_1}^c = \overline{(0;0,20)}$	$\tau_{E_1}^k = \overline{0;0,30}$	$\tau_{E_1}^w = \overline{0;0,30}$	$\tau_{E_1}^y = \overline{0;0,30}$

*Вариант  $X_0$ . Ставки всех налогов исходные:  $\tau_{X_0}^c = 0,07$ ;  $\tau_{X_0}^k = 0,18$ ;  $\tau_{X_0}^w = 0,10$ ;  $\tau_{X_0}^y = 0$ . Этот вариант имеет особое значение для корректной интерпретации результатов экономико-математического моделирования, поскольку, во-первых, все расчетные показатели последующих экспериментов, предусматривающих изменение исход-*

ных ставок налогов ( $A_1-E_1$ ), сравниваются с показателями этот базового варианта, и, во-вторых, главное ограничение модели заключается в том, что для любого из анализируемых вариантов налоговые поступления в бюджет в каждом году расчетного периода (а не просто за всю рассматриваемую совокупность лет) должны быть не меньше, чем при варианте  $X_0$ .

Результаты расчетов по базовому варианту отдельно для сектора предприятий реального сектора и сектора домохозяйств, и отдельно – для финансовых посредников, представлены на рис. 7.9.

Как следует из приведенных в них данных, при условии стабильной налоговой политики и продолжая наметившиеся в последние годы тенденции, которые нашли отражение в установленных параметрах модели, экономическая система будет устойчиво развиваться: объемы национального производства за 15 лет расчетного периода возрастут примерно в 2 раза, эффективный (фактически используемый) капитал предприятий – 2,3 раза, а заработная плата трудящихся – 1,8 раза. Главные источники такого роста – возрастающие сбережения домохозяйств и собственные средства предприятий, пропускаемые через финансовую систему. При этом наиболее динамичным элементом кредитной базы коммерческих банков выступают срочные средства (депозиты) населения. Выполняя роль финансовых посредников между первичными инвесторами и товаропроизводителями, банки смогут существенно повысить свои доходы, максимизация которых предусматривает некоторое повышение процентов по депозитам (в результате чего повышается коэффициент доверия  $k_t^y$ , определяющий спрос населения на услуги банков по сбережению временно свободных средств) и снижение – ставок долгосрочных и краткосрочных кредитов (что означает повышение коэффициентов  $k_t^s$  и  $k_t^l$ , характеризующих спрос предприятий реального сектора на услуги банков по предоставлению краткосрочных и долгосрочных кредитов).

*Вариант  $A_1$ . Налог на потребление (НДС) изменяется в интервале  $\tau_j^c = (0; 0,20)$ , ставки остальных налогов – исходные.* Налог на потребление сам по себе не оказывает существенного влияния на хозяйственные процессы с позиций выбранного критерия оптимизации – суммарных объемов производства продукции за всю длительность расчетного периода.

Год	Накопление		Капитал		Показат. прироста капитала	Козфф. НТП	Параметр произв. капитала	Рабочее время, млн.чел.-лет		Объем пр-ва	Зарплата	Потребление	Налоги, млн.грн.
	суммарное	годовое	всего	эффект.				всего	эффект.				
0	37 687	16 803	953 899	953 899	1	1,00000	0,40000	4 242 472	4 242 472	264 165	110 377	77 136	0
1	54 101	15 010	973 462	980 898	1,03687	1,02804	0,41122	4 243 558	4 243 558	278 827	108 772	77 462	31 499
2	69 010	12 529	1 010 707	1 003 557	1,07299	1,02746	0,42251	4 225 572	4 225 572	276 234	106 287	77 690	31 440
3	82 728	10 169	1 048 831	998 663	1,07093	1,00000	0,42251	4 204 965	4 204 965	274 887	103 740	77 754	31 060
4	111 019	23 239	1 090 936	1 090 936	1,07189	1,00072	0,42281	4 777 422	4 590 168	300 029	117 863	77 419	33 629
5	154 666	35 963	1 141 853	1 141 853	1,07646	1,00343	0,42426	5 326 790	4 787 979	312 761	131 347	76 868	35 699
6	213 484	47 221	1 202 123	1 202 123	1,08518	1,00656	0,42705	5 810 590	5 007 837	326 731	142 916	76 078	37 756
7	286 522	56 649	1 274 896	1 274 896	1,09615	1,00826	0,43058	6 218 246	5 267 471	343 158	152 203	75 078	39 889
8	372 981	64 888	1 363 649	1 363 649	1,10901	1,00969	0,43475	6 577 025	5 580 109	362 898	159 994	73 931	42 263
9	471 600	71 985	1 470 185	1 470 185	1,1232	1,01070	0,43940	6 892 870	5 952 355	386 381	166 449	72 727	44 898
10	580 545	77 993	1 597 219	1 597 219	1,13751	1,01079	0,44414	7 171 739	6 397 658	414 513	171 757	71 578	47 893
11	697 975	83 359	1 747 389	1 747 389	1,15116	1,01029	0,44871	7 433 697	6 927 845	448 080	176 525	70 574	51 358
12	823 962	88 622	1 922 834	1 922 834	1,16356	1,00934	0,45290	7 698 900	7 552 866	487 743	181 319	69 687	55 344
13	959 662	93 907	2 126 257	2 044 430	1,17426	1,00805	0,45655	7 966 333	7 966 333	513 760	186 191	68 846	58 765
14	1 107 337	99 415	2 359 510	2 127 964	1,1829	1,00650	0,45952	8 238 305	8 238 305	530 738	191 264	67 965	61 830
15	1 270 169	105 389	2 624 870	2 211 089	1,18929	1,00481	0,46173	8 519 133	8 519 133	548 404	196 704	66 957	65 042
		903 143	23 908 620	23 131 584				99 547 619	93 704 628	6 069 309	2 403 708	1 177 752	668 363

Результат (общий)

Год	Накопление		Ставка депозита, %	Козфф. доверия	Кредитная база, млн.грн.				Ставка кредита, %		Кредит		Доходы финансового сектора	
	суммарное	годовое			Всего	Депозиты населения	Депозиты предприятий	Остатки текущих средств населения	Остатки текущих средств предприятий	кратко-срочного	долго-срочного	кратко-срочный		долго-срочный
0	37 687	16 803	8.0	0.2772	0	0	11 300	0	0	0.18	0.16	33 000	22 000	0
1	54 101	15 010	9.0	0.4364	61 111	23 608	11 668	7 070	17 171	0.16	0.14	16 669	21 900	6 132
2	69 010	12 529	9.0	0.4364	68 600	30 114	12 870	6 909	18 124	0.16	0.14	18 712	24 584	6 723
3	82 728	10 169	9.0	0.4364	74 231	36 100	13 146	6 743	17 955	0.16	0.14	20 248	26 602	7 171
4	111 019	23 239	9.0	0.4364	85 568	48 445	13 008	7 661	17 868	0.16	0.14	23 340	30 664	8 041
5	154 666	35 963	9.0	0.4364	107 750	67 492	14 120	8 538	19 502	0.16	0.14	29 390	38 614	9 982
6	213 484	47 221	9.0	0.4364	134 122	93 158	14 496	9 290	20 329	0.16	0.14	36 583	48 065	12 194
7	286 522	56 649	9.0	0.4364	168 149	125 029	14 871	9 893	21 238	0.16	0.14	45 865	60 259	15 170
8	372 981	64 888	9.0	0.4364	211 581	162 758	15 261	10 400	22 305	0.16	0.14	57 711	75 823	19 207
9	471 600	71 985	9.0	0.4364	261 313	205 792	15 705	10 819	23 588	0.16	0.14	71 276	93 664	23 846
10	580 545	77 993	9.0	0.4364	317 998	253 332	16 251	11 164	25 115	0.16	0.14	86 738	113 960	29 245
11	697 975	83 359	9.0	0.4364	381 662	304 575	16 936	11 474	26 943	0.16	0.14	104 103	136 775	35 461
12	823 962	88 622	9.0	0.4364	451 211	359 552	17 807	11 786	29 125	0.16	0.14	123 073	161 698	42 310
13	959 662	93 907	9.0	0.4364	527 445	418 768	18 908	12 102	31 703	0.16	0.14	143 867	189 018	49 877
14	1 107 337	99 415	9.0	0.4364	609 854	483 209	19 098	12 432	33 394	0.16	0.14	166 345	218 551	58 144
15	1 270 169	105 389	9.0	0.4364	699 618	554 264	18 594	12 786	34 498	0.16	0.14	190 829	250 719	67 169
		903 143	143		4 160 214	3 166 196	244 037	149 067	358 859			1 167 747	1 512 878	390 671

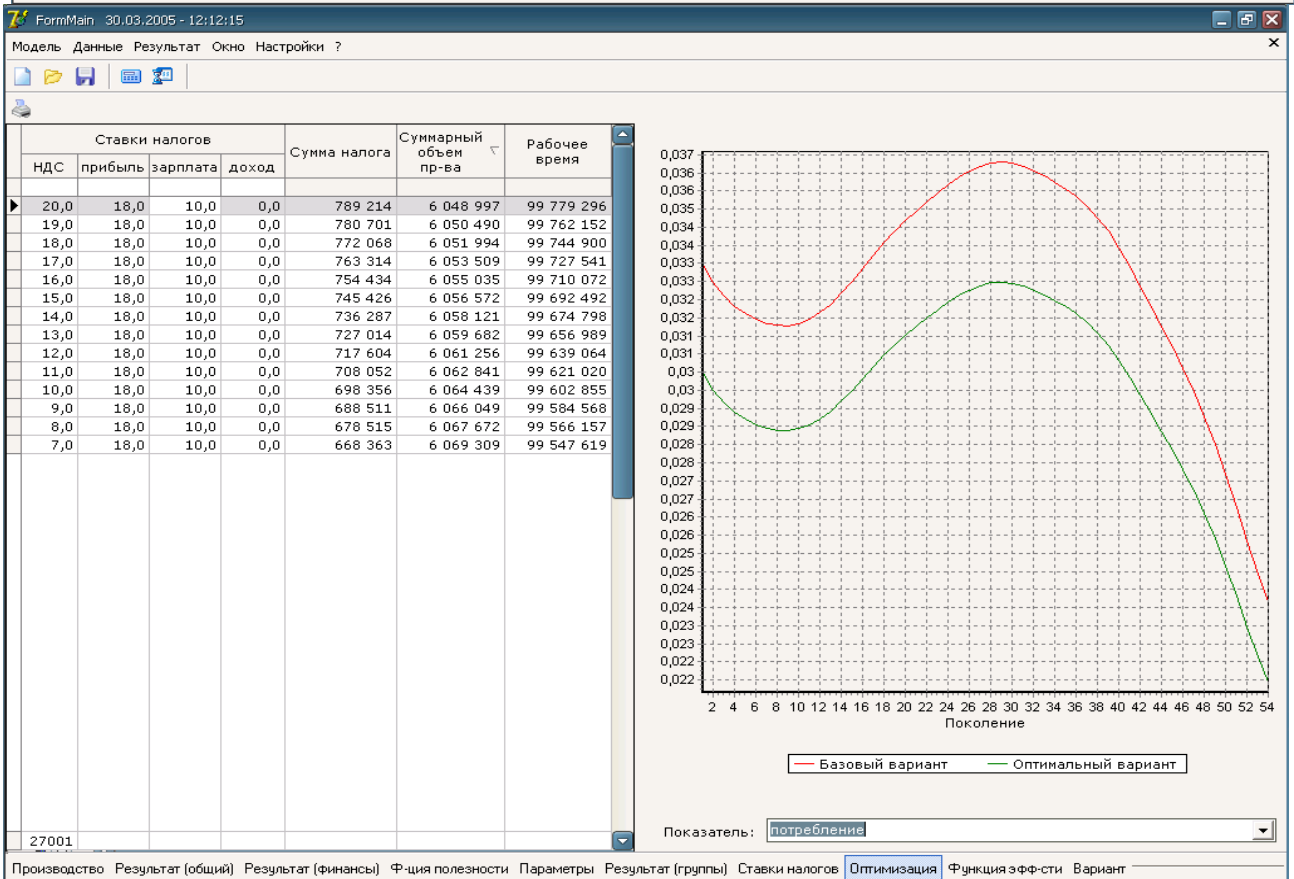
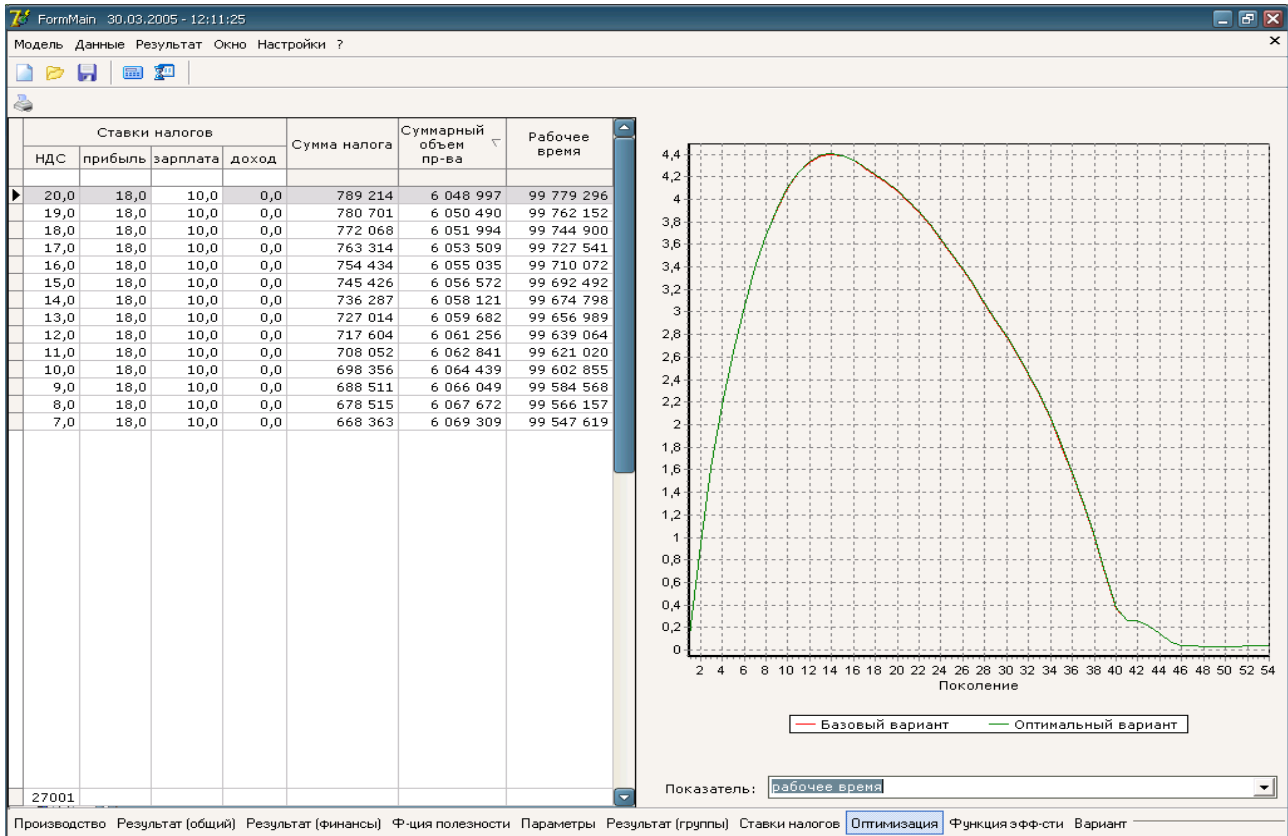
Ставки налогов    Результат (финансы)

**Рис. 7.9. Результаты расчетов развития экономической системы при базовых ставках налогов (реальный сектор – верхняя часть рисунка) и финансовый сектор (нижняя часть).**

Повышение ставок налога по сравнению с исходной не приводит к значительному изменению целевой функции. Например, при ставке 20% агрегированный объем национального производства за 15 лет (6048997 млн. грн.) отличается от начального (6069309) незначительно – на 0,3 %. Это подтверждает вывод финансовой теории о том, что НДС можно считать относительно нейтральным – рабочее время при ставке  $\tau_j^c = 0,20$  почти не отличается от базового варианта. Что касается уменьшения личного потребления домохозяйств, то оно касается в большей степени наиболее продуктивных когорт населения, которые зарабатывают больше других, и почти не сказывается на агрегированных сбережениях (рис. 7.10).

Оптимальная ставка налога совпадает с первоначальной (7%). Только при этой ставке обеспечиваются поступления в бюджет в каждом году расчетного периода, не меньшие чем в базовом варианте, и одновременно сохраняются наибольшие объемы национального производства за 15 лет. Повышение ставки приводит к некоторому снижению объемов производства, а снижение – к сокращению доходов бюджета.

*Вариант  $A_2$ . Налог на прибыль предприятий изменяется в интервале  $\tau_j^k = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* В отличие от налога на потребление налог на прибыль предприятий, уменьшая отдачу на вложенный капитал, оказывает существенное искажающее влияние на равновесные решения юридических и физических лиц о сбережениях и инвестициях, и, следовательно, может быть связан с потерями благосостояния. В этой связи, исходя из положений теории оптимального налогообложения, наиболее правильным решением может быть признан выбор нулевой ставки налога (имея в виду, что возникающий дефицит бюджетных доходов будет компенсирован за счет роста сумм налогов на заработную плату и потребление). Однако, в динамической модели, где критерием оптимизации выступает рост экономики, ситуация выглядит намного сложнее.



**Рис. 7.10. Вариант  $A_1$ . Результаты оптимизационных расчетов – графики оптимального рабочего времени (верхняя часть рисунка) и потребления (нижняя часть рисунка)**

При низких ставках налога предприятия реального и финансового секторов экономики получают в свое распоряжение больше денежных средств, которые могут быть направлены на финансирование капитальных вложений. При этом также увеличиваются значения коэффициентов спроса предприятий реального сектора на услуги банков по предоставлению краткосрочных и долгосрочных кредитов, используемых для наращивания их активов. В результате этого расширяется налоговая база и в принципе, могли бы увеличиться (или хотя бы не уменьшиться) доходы бюджета. Однако, прирост капитала – это не единственный фактор, который определяет интегральные производственные возможности хозяйства. Требуется также привлечь дополнительный труд, относительное значение которого уменьшается в связи с внедрением достижений научно-технического прогресса. Но предложение труда домохозяйствами определяется отдельными факторами и не зависит прямо от ставки налога на прибыль (см. формулу 7.14). И кроме того, с увеличением количества рабочего времени может уменьшаться реальная заработная плата (см. формулу 7.47) и, соответственно, сбережения населения, формирующие кредитную базу финансового сектора. Поэтому установленная по результатам расчетов оптимальная ставка налога на прибыль предприятий, как и в случае с НДС, совпадает с первоначальной ( $\tau^k = 0,18$ ).

*Вариант А<sub>3</sub>. Налог на заработную плату изменяется в интервале  $\tau_j^w = 0;0,30$ , ставки остальных налогов – исходные.* Налогообложение заработной платы приводит к уменьшению реальных доходов, получаемых домохозяйствами и, при прочих равных условиях, уменьшению сбережений и привлеченных финансовым сектором ресурсов, которые выступают источниками инвестиций в реальный сектор экономики. Однако, проблема заключается в том, что рационально действующие домохозяйства, которые максимизируют функцию полезности на протяжении жизненного периода, не являются сторонними наблюдателями происходящих в экономике процессов, но стараются рационально на них реагировать. В данном случае такая реакция предполагает не уменьшение оптимального рабочего времени, а сокращение текущего потребления с целью поддержания определенного уровня сбережений, приносящих относительно высокие и не облагаемые налогом проценты (как и в случае с НДС, что подтверждает вывод финансовой теории об эквивалентности единого налога на потребление и плоского налога на заработную плату).

Кроме того, следует учитывать, что налог на заработную плату не затрагивает прямо интересы предприятий, которые имеют возможность постепенно наращивать собственные активы и денежные средства, используемые в обороте коммерческих банков – депозиты (функцию прибыли) и остатки на счетах в учреждениях банков (функцию объемов производства), а поэтому способны компенсировать, по крайней мере частично, возможное сокращение сбережений, обусловленное относительно высокими ставками налога. Оптимальная ставка налога, как и в случае с вышерассмотренными налогами, совпадает с исходной ( $\tau^w = 0,10$ ).

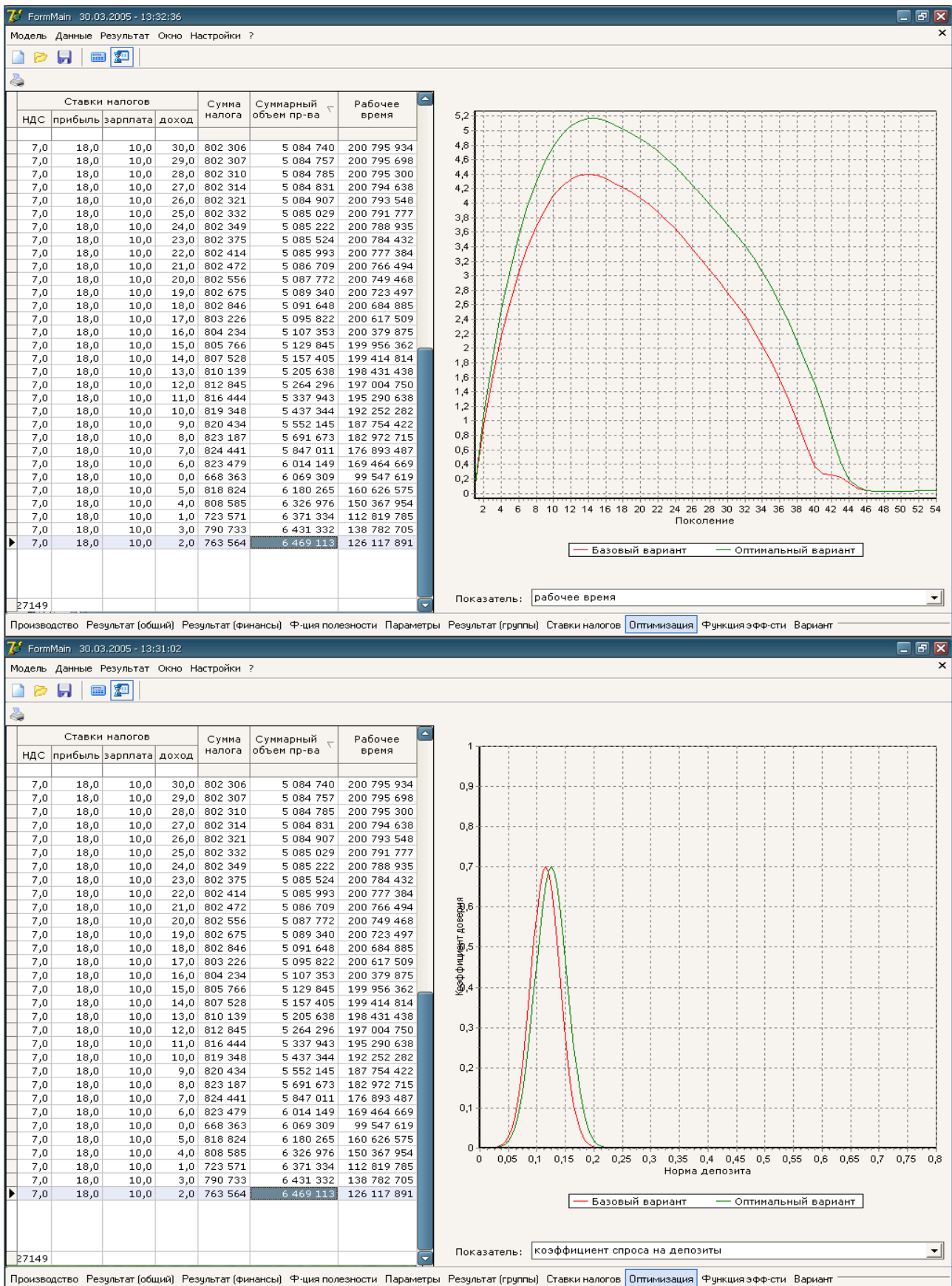
*Вариант А<sub>4</sub>. Налог на процентные доходы изменяется в интервале  $\tau_j^y = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* В отличие от остальных обязательных платежей, первоначальная ставка налога на процентные доходы равна нулю, а оптимальная превышает первоначальную и при заданных параметрах модели составляет 2%.

Такой результат объясняется тем, что, с одной стороны, рациональная реакция домохозяйств на повышение ставки этого налога заключается в увеличении рабочего времени с целью компенсации потерь благосостояния. Причем наибольший прирост рабочего времени ожидается от наиболее продуктивных когорт населения – начиная примерно с 28 лет и заканчивая примерно 56 годами (верхняя часть рис. 7.11). В результате увеличиваются, при прочих равных условиях, сбережения населения, используемые в качестве ресурса для кредитования предприятий реального сектора экономики, и, соответственно, объемы национального производства.

Однако, с другой стороны, повышение ставки налога на процентные доходы сказывается на желании домохозяйств использовать сбережения для их размещения на депозитах финансовых посредников (см. формулу 7.9). При этом кривая спроса на депозиты сдвигается вправо (нижняя часть рис. 7.11) и уменьшается равновесное значение коэффициента  $k_i^y$ , в результате чего ресурсы коммерческих банков сокращаются и уменьшаются возможности кредитования предприятий реального сектора.

Конечный результат зависит от того, насколько быстро эффект возрастания сбережений населения будет компенсирован эффектом снижения банковских депозитов. В нашем случае при заданных параметрах модели равновесие достигается при ставке  $\tau_j^y = 0,02$ , а значение целевой функции составляет 6469113 млн. грн, то есть на 6,6 % больше, чем при базовом варианте ставок налогов.





**Рис. 7.11. Вариант А<sub>4</sub>. Результаты оптимизационных расчетов – графики оптимального рабочего времени (верхняя часть рисунка) и коэффициента спроса на депозиты (нижняя часть рисунка)**

*Вариант  $B_1$ . Налог на потребление изменяется в интервале  $\tau_j^c = \overline{0;0,20}$ , налог на прибыль предприятий –  $\tau_j^k = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* Варианты серий  $B$ ,  $C$  и  $D$  представляют больший познавательный интерес, чем варианты серии  $A$ , поскольку теперь увеличение/уменьшение одного (или одних) налогов может быть компенсировано уменьшением/увеличением другого (других), что дает больший простор для поиска наилучших вариантов налогообложения в рамках заданных ограничений – не уменьшения доходов бюджета по сравнению с базовым вариантом расчетов в каждом году расчетного периода.

В частности, что касается одновременного изменения ставок НДС и налога на прибыль, то теперь имеется возможность улучшения исходной ситуации за счет проведения рациональной налоговой политики: повышение ставки НДС (с 7 до 19%) при одновременном снижении ставки налога на прибыль предприятий (с 18 до 13%) обеспечивает не только рост государственных доходов, но также и объемов национального производства – до 6162585 млн. грн. В этом отношении результаты расчетов совпадают с выводами теории оптимального налогообложения, согласно которой возрастание относительного значения нейтрального налога при одновременном снижении удельного веса искажающего налога может способствовать Парето-эффективному распределению ограниченных ресурсов.

Как следует из результатов расчетов, повышение ставки экономически нейтрального НДС обеспечивает возрастание доходов бюджета, что дает возможность одновременного снижения ставки налога на прибыль предприятий. В результате чего:

увеличиваются доходы предприятий и суммы средств, направляемые на самофинансирование обновления производства;

расширяются элементы кредитной базы финансовых посредников, формируемые за счет депозитов юридических лиц и остатков их текущих средств на банковских счетах;

смещается вправо кривая спроса предприятий реального сектора на краткосрочные и долгосрочные кредиты и, соответственно, для каждого данного размера кредитной базы, увеличиваются объемы привлеченных для развития производства кредитов.

В целом такая налоговая политика способствует росту эффективного (фактически используемого) капитала предприятий, что обеспечивает получение желаемого результата – увеличения значения целевой функции.

*Вариант B<sub>2</sub>. Налог на потребление изменяется в интервале  $\tau_j^c = \overline{0;0,20}$ , налог на заработную плату –  $\tau_j^w = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* При анализе вариантов  $A_1$  и  $A_3$  было установлено, что единый налог на потребление и плоский налог на заработную плату имеют во многом схожий механизм влияния на хозяйственные процессы. Этот же вывод подтверждается результатами расчетов, когда оба указанных налога действуют одновременно. Оптимальными являются первоначальные ставки –  $\tau_j^c = 0,07$  и  $\tau_j^w = 0,10$ . Иными словами, в отличие от варианта  $B_1$ , когда уменьшение относительного значения искажающего налога при одновременном повышении доли более нейтрального приводит к положительным конечным результатам, в данном случае ни один из рассматриваемых налогов не имеет явного преимущества, а поэтому при заданном ограничении – не уменьшении налоговых доходов государства в каждом году расчетного периода – наибольшее значение целевой функции достигается при условии сохранения первоначального варианта ставок уплачиваемых налогов.

*Вариант B<sub>3</sub>. Налог на потребление изменяется в интервале  $\tau_j^c = \overline{0;0,20}$ , налог на процентные доходы –  $\tau_j^y = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* Результат оптимизации в данном случае также предсказуем. Если, с одной стороны, учесть нейтральность НДС и то обстоятельство, что он не препятствует накоплению капитала и развитию предприятий реального сектора, а, с другой стороны, что в исходной ситуации налог на процентные доходы не взимается, а его ведение по низким ставкам способно стимулировать увеличение предложения рабочего времени домохозяйствами, то наилучшее сочетание налогов в данном случае заключается в сочетании низкой ставки налога на процентные доходы, обеспечивающей некоторое возрастание налоговых поступлений в бюджет, и исходной (или почти исходной) ставки налога на потребление.

*Вариант C<sub>1</sub>. Налог на прибыль предприятий изменяется в интервале  $\tau_j^k = \overline{0;0,30}$ , налог на заработную плату –  $\tau_j^w = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* Исходя из отмеченной выше особенности налога на заработную плату (его подобия НДС по критерию конечных результатов воздействия на хозяйственные процессы) можно предположить, что итоги оптимизации должны быть похожи на те, которые получены в рассмотренном выше варианте  $B_1$ . Как свидетельствуют результаты выполненных расчетов в данном случае наблюдается та же закономерность – повышение значения целевой

функции обеспечивается при возрастании ставок налога на заработную плату (с  $\tau_j^w = 0,10$  до  $\tau_j^w = 0,30$ ) при одновременном уменьшении ставок налога на прибыль предприятий).

*Вариант С<sub>2</sub>. Налог на прибыль предприятий изменяется в интервале  $\tau_j^k = \overline{0;0,30}$ , налог на процентные доходы –  $\tau_j^y = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* Согласно результатам вычислительных экспериментов по варианту А<sub>2</sub> снижение ставки налога на прибыль предприятий не обеспечивает максимизации целевой функции при установленном ограничении – не уменьшении доходов бюджета в каждом году расчетного периода. В то же время введение налога на процентные доходы по низкой ставке способно решить эту задачу. Поэтому предсказуемый вариант оптимизации при одновременном применении этих налогов заключается в том, что оптимальная ставка налога на прибыль предприятий близка или равна первоначальной, а ставка налога на процентные доходы больше исходной и составляет в данном случае  $\tau_j^y = 0,03$ .

*Вариант D<sub>1</sub>. Налог на заработную плату изменяется в интервале  $\tau_j^w = \overline{0;0,30}$ , налог на процентные доходы –  $\tau_j^y = \overline{0;0,30}$ , ставки остальных налогов – исходные.* Этот вариант аналогичен рассмотренному ранее варианту ВЗ: ставки налогов на потребление, прибыль предприятий и заработную плату остаются исходными, а налога на процентные доходы – превышает первоначальную и составляет  $\tau_j^y = 0,02$ .

*Вариант E<sub>1</sub>. Ставки всех налогов изменяются в установленных интервалах: налог на потребление –  $\tau_j^c = \overline{(0;0,20)}$ , налог на прибыль предприятий –  $\tau_j^k = \overline{0;0,30}$ , налог на заработную плату –  $\tau_j^w = \overline{0;0,30}$ , налог на процентные доходы –  $\tau_j^y = \overline{0;0,10}$ .* Это заключительный вариант расчетов, который представляет наибольший интерес с точки зрения формирования выводов о путях совершенствования системы налогообложения.

Теперь, имея определенное представление о закономерностях влияния отдельных налогов, а также их парных комбинаций, на развитие хозяйства, включающего в том числе институт финансовых посредников между физическим и юридическими лицами, с одной стороны, и предприятиями реального сектора экономики, с другой, можно интерпретировать результаты расчетов и сделать некоторые выводы.

Вычислительный эксперимент с одновременным изменением ставок всех налогов показал, что оптимальные ставки налогов составляют:

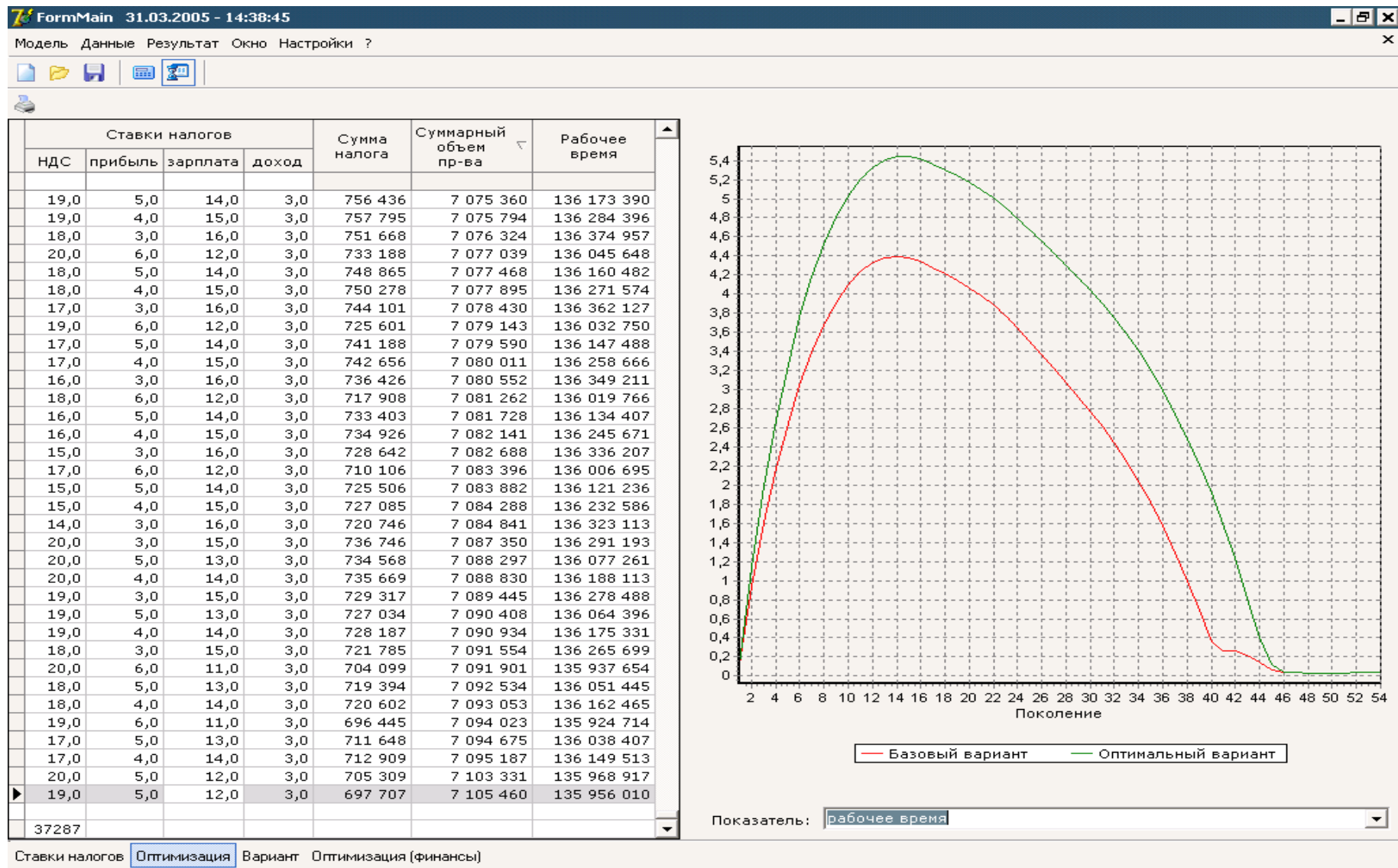
- налога на потребление (НДС) – 19%;
- налога на прибыль предприятий – 5%;
- налога на заработную плату – 12%;
- налога на процентные доходы – 3%.

По сравнению с исходным вариантом значение целевой функции увеличилось на 17% и составляет 7105 млрд. грн. Это означает, что налоговая политика может оказывать существенное положительное влияние на экономический рост в стране даже при том условии, что налоговые платежи правительству устойчиво возрастают и в каждом году составляют суммы, не меньшие, чем при действующих ставках налогов. Источник такого влияния – комплексный подход к формированию налоговой политики, когда снижение эффективных ставок одних налогов компенсируется для доходов бюджета повышением других, одновременно улучшая использование ограниченных ресурсов – труда и капитала. В данном случае рост объемов национального производства обусловлен такими факторами, как:

увеличением эффективного рабочего времени, главным образом, за счет наиболее продуктивных когорт населения (в интервале от 26 до 56 лет – рис. 7.12), а также их сбережений в результате обусловленного налоговой политикой изменения рационального типа поведения домохозяйств;

расширением кредитной базы коммерческих банков (по сравнению с базовым вариантом на 10,8%) как за счет средств населения, так и предприятий, а также увеличения объемов краткосрочных и долгосрочных кредитов, выданных предприятиям реального сектора для пополнения оборотных средств и обновления основных фондов;

увеличением эффективного (фактически используемого) капитала предприятий за счет привлечения заемных средств и использования внутренних источников (самофинансирования) как следствие проявления кумулятивного эффекта, когда ускоренное развитие производства становится источником доходов, используемых для дальнейшего наращивания активов реального сектора экономики).



**Рис. 7.12. Вариант  $E_1$ . Результаты оптимизационных расчетов при одновременном изменении ставок всех налогов – график оптимального рабочего времени (верхняя часть рисунка)**

Приведенные оптимальные ставки налогов нельзя интерпретировать как единственно верные или абсолютно точные. Разработанная экономико-математическая модель, впрочем, как и любая другая – это не более чем несовершенный инструмент исследования реальных процессов, основанный на ряде условных допущений. В данном случае важно иное – что вся совокупность вычислительных экспериментов (при условии корректности исходных предпосылок<sup>1</sup>) позволяет выявить закономерности влияния налогов на экономику, в которой сбережения физических и юридических лиц трансформируются в капитал предприятий через посредство коммерческих банков.

В этой связи основные результаты вычислительных экспериментов можно представить следующим образом. Рассмотрим экономические показатели последних 25 расчетов (рис. 7.12), которые соответствуют наибольшим значениям целевой функции с относительно небольшой дисперсией, представив их в следующей форме (табл. 7.12)

Как следует из представленных в таблице данных, общие тенденции таковы, что ставки налогов на доходы от капитала (на прибыль предприятий и на процентные доходы граждан) целесообразно использовать низкие, а налоги, на заработную плату и потребление (эквивалентные согласно финансовой теории и оказывающих меньшие искажения, чем налоги на доходы от капитала) – увеличивать. В

---

<sup>1</sup> Следует отметить, что, если, например, исходить с позиций институциональной экономической теории, то сама постановка вопроса о том, что домохозяйства в реальных условиях Украины хотят или вообще в состоянии планировать свою жизнедеятельность на десятилетия вперед, может быть легко оспорена. Разумеется, исходные положения неоклассических экономических концепций о рациональном поведении индивидов, максимизирующих полезность, далеко не безупречны, тем более в специфических условиях транзитивной экономики. Однако, это не значит, что такие абстракции, как и многие другие отвлеченные понятия, вообще не имеют познавательной силы. По мере улучшения социально-экономической ситуации в Украине и совершенствования институциональной среды горизонты планирования экономической деятельности домохозяйств, скорее всего, будут расширяться.

Аналогичную оговорку следует сделать, например, в отношении использованной предпосылки о тождестве налога на потребление, который рассматривается в экономико-математической модели, с НДС. Очевидно, что в условиях Украины реальный НДС существенно отличается от теоретического налога, который взимается с расходов домохозяйств на потребление, поскольку НДС замораживается в оборотных средствах предприятий в случае их убыточной деятельности и несвоевременного возмещения дебетового сальдо из бюджета, существуют проблемы с налоговыми льготами для предприятий, нерешенные проблемы с экспортно-импортными операциями, особенностями налогообложения тех же финансовых посредников и многое другое. Тем не менее, это в принципе не мешает исследовать закономерности влияния некоторого идеального НДС на хозяйственные процессы (который справедливо рассматривается финансовой теорией как налог на потребление), имея в виду, что в дальнейшем механизм действия НДС в Украине будет постепенно совершенствоваться.

этом отношении результаты экономико-математического моделирования подтверждают положения теории оптимального налогообложения.

**Таблица 7.12.**

**Обобщенные результаты вычислительных экспериментов по оценке влияния эффективных ставок налогов на динамику экономической системы "домохозяйства – предприятия – коммерческие банки – правительство"**

Показатели	Ставки налогов (%) на:				Значение целевой функции, млрд. грн.
	потребление	прибыль	заработную плату	процентные доходы	
<b>Исходные значения</b>	<b>7</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>6 069</b>
Исходный налоговый коэффициент (отношение налогов к ВВП)	11				
Диапазон ставок оптимальных вариантов*	14-20	3-6	11-16	3	x
<b>Средние значения оптимальных вариантов*</b>	<b>17,7</b>	<b>4,4</b>	<b>13,8</b>	<b>3</b>	<b>7 088</b>
Тенденции	↑	↓	↑	↑	X
Отношение средних оптимальных значений к исходным	2,53	0,24	1,38	–	1,17
Оптимальный налоговый коэффициент <sup>1</sup>	10,2				X
Отношение оптимального налогового коэффициента к исходному	0,93				X

\* По 25 наилучшим вариантам по критерию объемов национального производства.

*Условные обозначения:*

↑ – тенденция к возрастанию;

↓ – тенденция к убыванию.

<sup>1</sup> Приведенный здесь налоговый коэффициент (*tax ratio*) меньше реального, который, например, в 2003 г. составлял около 35%. Следует, однако, учитывать, что в расчет реального коэффициента принимаются многие налоги, которые в модели вообще не рассматривались (прежде всего обязательные отчисления в социальные фонды). Поэтому результаты экономико-математического моделирования нельзя интерпретировать как призыв к радикальному снижению среднего уровня обязательных платежей в Украине. Они показывают, главным образом, пути совершенствования структуры налогов.



Данный вывод действительно заслуживает внимания, поскольку теперь экономическая эффективность нейтрального налогообложения обоснована не просто некоторыми логическими рассуждениями, а результатами сложных и многочисленных вычислительных экспериментов в рамках экономико-математической модели, которую можно характеризовать как имитационную, то есть учитывающую комплекс разнообразных факторов, оказывающих влияние на протекание реальных хозяйственных процессов.

Отличие полученных результатов от положений финансовой теории заключается в том, что с позиций решения проблем экономического роста и при закономерном ограничении в части недопустимости снижения доходов бюджета в каждом году расчетного периода, налоги на доходы на капитал имеют право на существование (хотя и по относительно низким ставкам).

Приведенные аргументы не следует понимать так, что ставку налога на прибыль предприятий следует снижать немедленно, или что требуется уже завтра ставить вопрос о введении налога на процентные доходы, или, тем более, что целесообразно поднимать ставки украинского НДС. Основной урок заключается в ином.

Если характеризовать возможные направления реформирования налоговой системы Украины с позиций обеспечения устойчивого экономического роста на основе лучшего использования ограниченных ресурсов, целесообразно в перспективе повышать относительное значение более нейтральных налогов на потребление и заработную плату по сравнению с менее нейтральными налогами на доходы от капитала. В этой связи следует отметить, что на практике такой подход уже реализован, по крайней мере частично, в скандинавских странах, в рамках системы так называемого двойственного налогообложения (*dual income taxation* – см. разд. 7.2).

Что касается непосредственно коммерческих банков, то главные выводы состоят в том, что, во-первых, ставку налога на их прибыль, как, впрочем, и прибыль иных коммерческих предприятий, целесообразно снижать.

Во-вторых, что налог на процентные доходы граждан, введение которого в Украине по разным причинам откладывается, в принципе не противоречит интересам устойчивого развития национальной экономики, и вводить его со временем, по-видимому, придется (надлежащим образом проработав вопросы защиты банковской тайны).

И, в-третьих, что касается НДС – то перспектива видится в переходе со временем на общую систему налогообложения добавлен-

ной стоимости, но ни в коем случае не раньше, чем универсальный механизм налогообложения финансовых посредников будет апробирован в развитых европейских странах, где опыт эффективного применения и администрирования НДС несомненно больше, чем в Украине.

#### **7.4. Пути совершенствования системы налогообложения коммерческих банков**

Коммерческие банки – это один из видов предприятий, созданных для осуществления предпринимательства, то есть такой хозяйственной деятельности, которая выполняется для достижения экономических и социальных результатов с целью получения прибыли (ст. 3 и 62 Хозяйственного Кодекса Украины [81]). В этом отношении они не отличаются от других коммерческих предприятий и подпадают под действие общей системы налогообложения юридических лиц, которая в Украине включает такие основные налоги, как налог на прибыль предприятий, НДС и подоходный налог с физических лиц (с учетом того, что бремя этого налога может быть переложено на предприятия, где заняты такие физические лица). Исходя из фундаментального налогового принципа горизонтального равенства, согласно которому лица с равной платежеспособностью должны нести также равные налоговые обязательства, а прочие обстоятельства, в том числе и такие, как вид деятельности, не признаются в данном случае существенными (что предотвращает возможность, по выражению Р. Масгрейва, "капризной дискриминации" [128]), коммерческие банки обязаны платить те же самые налоги, что и другие хозяйствующие субъекты.

Этот вывод, который подтверждается опытом многих развитых стран, в том числе европейских, имеет концептуально важное значение, поскольку означает, что для коммерческих банков, несмотря на их специфическую роль в современной экономике, не нужно формировать какие-то особые системы налогообложения, а можно ограничиться действиями в рамках общих подходов, используемых для налогообложения предпринимательства.

Указанное не означает, что специфика функционирования коммерческих банков вообще не может или не должна быть учтена. Напротив, как уже отмечалось ранее, они выполняют особые функции в регулировании хозяйственных процессов и обладают существенными особенностями в отношении способов получения доходов, что важно принимать во внимание при конструировании эффективной

системы и механизма налогообложения. Однако, подчеркнем еще раз – из этого не следует, что по отношению к ним не действуют общие принципы формирования системы налогов, которые выработаны финансовой наукой.

В этой связи комплекс предложений о путях совершенствования системы налогообложения коммерческих банков можно подразделить на две части. Первая – предложения общего плана, которые касаются налоговой системы в целом, затрагивая, соответственно, в том числе и коммерческие банки. И вторая – специальные предложения, которые конкретизируют и адаптируют генеральные налоговые требования, исходя из специфики деятельности банков и обусловленных этим особенностей их эксплицитного и имплицитного налогообложения.

*Предложения общего плана* касаются прежде всего путей совершенствования концептуальных подходов к построению системы подоходного налогообложения юридических лиц. Создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста, как свидетельствуют результаты выполненного теоретического анализа и экономико-математического моделирования, требует корректировки налоговой политики и изменения структуры налогов в Украине в направлении снижения относительного значения налогов на доходы от капитала.

Такой подход, с одной стороны, в целом соответствует требованиям теории оптимального налогообложения, которая отдает предпочтение менее искажающим налогам (на потребление и на заработную плату) перед более искажающими (на прибыль предприятий и на процентные доходы граждан). С другой стороны, он используется на практике в промышленно развитых странах. Имеется ввиду система двойственного подоходного налогообложения (DIT), введенная в конце 80-х – начале 90-х годов XX века скандинавскими странами (Данией, Финляндией, Норвегией и Швецией), согласно которой в целях налогообложения все доходы подразделяются на два класса – доходы от капитала и персональные доходы. При этом доходы от капитала в форме процентных доходов домохозяйств облагаются по ставке, близкой или равной ставке налога на прибыль корпораций, тогда как трудовые доходы подпадают под действие более высоких

прогрессивных налогов.<sup>1</sup> Одновременно принимаются меры по устранению или уменьшению налоговых льгот, а также двойного налогообложения прибыли, распределяемой на дивиденды (импутационные кредиты или другие способы) с целью обеспечения нейтральности в отношении различных источников финансирования инвестиций. И хотя большинство стран-членов ЕС не приняли "истинную" двойственную систему, однако, в последние годы они также реализовали меры в духе DIT по снижению налогообложения доходов на капитал (например, Австрия, Франция, Германия, Греция, Италия, Испания [61, 26]).

Учитывая особенности проблем, которые стоят перед национальной экономикой на современном этапе, постепенный переход на двойственную систему подоходного налогообложения, можно считать перспективным направлением развития налоговой системы Украины.

Преимуществами DIT, которая предусматривает применение относительно низких и плоских ставок налогов на капитал при одновременном устранении искажающих скидок и льгот, являются:

содействие целям эффективности и устойчивого развития экономики, поскольку предложение капитала более эластично, чем труда, а реальная отдача на капитал более чувствительна к инфляции;

уменьшение искажений и обеспечение большей нейтральности как налоговой системы в целом, так и в отношении между различными источниками финансирования инвестиций (сокращение налогового клина между эмиссионным и заемным финансированием);

снижение полезности уклонения от уплаты налога на прибыль предприятий), масштабы которого в Украине очень велики (см., например, [1, 97-124], как следствие уменьшения его стандартной ставки;

лучшее соответствие условиям глобализации и интернационализации экономики – создание налоговых условий для привлечения иностранных инвестиций и предотвращения оттока отечественных капиталов за границу, что имеет для Украины в свете курса на ее интеграцию в международные хозяйственные структуры особо важное значение.

Основным недостатком DIT обычно считается неполное соот-

---

<sup>1</sup> В Нидерландах, которые приняли подобную систему в 2001 г., используются три налоговые корзины: доходы от труда (в т.ч. от домовладения); доходы от бизнеса; вмененный доход от богатства. Доходы первой корзины облагаются по ставкам прогрессивной шкалы, а доходы двух других – по плоским, хотя и различным ставкам [61, 26].

ветствие требованиям горизонтального равенства (вследствие перераспределения налогового бремени между плательщиками с равными по величине, но разными по структуре доходами) и вертикального равенства (вследствие того, что получатели доходов на капитал относятся, как правило, к более состоятельным слоям населения). Последнее обстоятельство, однако, компенсируется расширением налоговой базы, устранением обычных для традиционной системы многочисленных вычитаний из дохода на капитал, сокращением возможностей для арбитражных операций и снижением стимулов для уклонения от уплаты налогов. И как известно из недавней экономической истории Украины, введение плоской шкалы подоходного налога с физических лиц, мотивированное ожидаемым снижением масштабов теневой экономики, не встретило серьезного сопротивления в парламенте.

Для практического продвижения в направлении DIT в Украине требуется решение, как минимум, трех взаимосвязанных проблем.

1. *Поэтапное снижение эффективной ставки налога на прибыль предприятий: сначала приближение ее к уровню эффективной ставки подоходного налога, а затем в перспективе – снижение ее ниже этого уровня.* Подчеркнем, что в данном случае имеется ввиду именно эффективная (то есть фактическая, с учетом предоставленных льгот), а не номинальная (установленная законодательством) ставка. Такая эффективная ставка может быть понижена как за счет снижения номинальной ставки, так и путем разрешенных законом вычитаний из базы налогообложения. При этом отраслевые льготы по налогу на прибыль, как наиболее подверженные влиянию групп со специальными интересами, должны быть исключены. Поэтому снижение эффективной ставки может быть обеспечено частично за счет уменьшения номинальной (например, до уровня 15%, то есть основной ставки налога на доходы физических лиц), а также за счет применения общих (полных) льгот, предназначенных для стимулирования научно-технического прогресса и перехода на инновационный путь развития предприятий.

2. *Обеспечение большей нейтральности между различными способами финансового обеспечения развития корпораций и уменьшение налогового клина между банковским кредитованием и эмиссионным финансированием инвестиций за счет изменения порядка налогообложения прибыли, распределяемой на дивиденды.* В настоящее время ситуация такова, что в случае эмиссионного финансирования конечный инвестор получает доходы, уменьшенные на сумму

налога на прибыль предприятий по ставке 25%<sup>1</sup>, и кроме того, он должен еще уплатить подоходный налог с физических лиц по ставке 15% (до 31 декабря 2006 г. – 13%). Если же он вносит деньги в коммерческий банк, который затем выдает финансовые кредиты предприятиям, то ни суммы самих кредитов (что вполне закономерно),<sup>2</sup> ни проценты по ним на уровне юридических лиц под налоги не попадают (предприятие, получившее кредит, относит проценты к валовым расходам, а коммерческие банки платят налог с разницы между процентами полученными и уплаченными). На уровне физических лиц подоходное налогообложение процентов по текущим или депозитным банковским счетам в настоящее время также отсутствует.<sup>3</sup>

В этой связи, в соответствии с общей логикой DIT, а также руководствуясь интересами привлечения инвестиций и нормального развития рыночных институтов, следует принять меры по сокращению такого налогового клина. Для этого могут быть использованы несколько способов: вычитания дивидендов на уровне корпораций, расщепления ставок (применения пониженных ставок для распределяемой предприятием прибыли и/или дивидендов в составе личного дохода), импутационная (зачетная система) [83, 4].

До последнего времени широкое распространение в развитых странах (Австралия, Великобритания, Дания, Италия, Испания, Канада, Корея, Португалия Финляндия, Франция и др. [62, 23]) имела импутационная система, согласно которой акционер вправе уменьшать обязательства по личному подоходному налогу на определенную часть или всю сумму налога, уплаченного из прибыли корпорации. Однако в условиях либерализации международного движения капиталов она оказалась не самой удачной. Причина заключается в том, что если доналоговая норма прибыли для акционеров определяется на мировых рынках капиталов, то применение импутационных

---

<sup>1</sup> Согласно п. 7.8 ст. 7 Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" эмитент корпоративных прав, который принимает решение о выплате дивидендов своим акционерам, начисляет и вносит в бюджет авансовый взнос по налогу на прибыль с применением стандартной ставки, который вносится в бюджет одновременно с выплатой дивидендов [82].

<sup>2</sup> Пп. 7.9.1. п. 7.9 ст 7 Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" установлено, что "... не включаются в валовый доход и не подлежат налогообложению средства или имущество, привлеченные плательщиком налога в связи с получением им финансовых кредитов от иных лиц-кредиторов, а также с возвращением основной суммы финансовых кредитов, предоставленных плательщиком налога другим лицам-дебиторам" [82].

<sup>3</sup> Законом Украины "О государственном бюджете Украины на 2005 г.", приостановлено действие пп. 4.2.12. п. 4.2 статьи 4 Закона Украины "О налоге с доходов физических лиц", предусматривающего включение в состав месячного налогооблагаемого дохода доходов в виде процентов на текущий или депозитный банковский счет.

кредитов оказывает малое нивелирующее влияние на традиционные сравнительные выгоды заемного способа финансирования инвестиций. И, кроме того, при отсутствии специальных двусторонних международных налоговых соглашений, импутационные кредиты дают преимущество только отечественным инвесторам и дискриминируют иностранных акционеров.

С учетом этих обстоятельств рекомендуется с целью уменьшения налогового клина в Украине применить метод расщепления ставок на уровне предприятий и облагать прибыль, распределяемую на дивиденды, по пониженной ставке (например, 5% – как это предусмотрено для налогообложения процентных доходов физических лиц). Аналогичный подход реализован в ряде развитых стран (Австрии, Бельгии, Венгрии, Германии (с 2001 г.), Италии, Польше, Японии [62, 24]), а также рекомендуется к внедрению некоторыми отечественными специалистами [84; 85].

3. *Введение налога на доходы физических лиц в виде процентов на текущие или депозитные банковские счета (в том числе карточные).* Несмотря на то, что введение этого налога уже два раза откладывалось, для его применения в составе налоговой системы Украины имеются веские причины.

Во-первых, исходя из курса на интеграцию в европейские хозяйственные структуры, следует учитывать, что налог на валовые или чистые процентные доходы применяется в большинстве развитых странах (см. 7.2), причем ставки этого налога в ряде случаев очень высоки (например, в Финляндии – 29%, Италии – 27%, Великобритании – 20%). С 1 июля 2005 г. в странах ЕС введен 15% налог на банковские вклады. Это предусмотрено специальной директивой ЕС, одобренной в окончательной редакции в Люксембурге. Ее действие распространяется также на 5 ассоциированных стран (Андорру, Монако, Лихтенштейн, Швейцарию и Сан-Марино) и 10 зависимых территорий (остров Мэн, Нормандские острова и др.), а также иностранных граждан, хранящих свои сбережения в европейских банках., в том числе украинцев. Более того, согласно директиве, ставка налога на банковские вклады будет повышена, начиная с 2008 г. до 20%, а после 2011 – до 35%.

Во-вторых, использование этого налога отвечает общей логике DIT, согласно которой различные виды источники доходов на капитал (прибыль, дивиденды, прирост капитала, проценты, рента) следует стремиться облагать по единым или хотя бы плоским ставкам.

В-третьих, как показали результаты экономико-математи-

ческого моделирования, налог на процентные доходы не противоречит целям налоговой политики обеспечения устойчивого экономического роста (при условии умеренных ставок и низкой эластичности вкладов населения в ссудо-сберегательные учреждения по ставке налога).

Указанное не означает, что проблемы введение налога на процентные доходы в Украине отсутствуют или их можно проигнорировать. В частности определенные опасения у специалистов в этой связи вызывает вопрос сохранения тайны банковских вкладов. Однако, как уже отмечалось, это скорее техническое (или политическое) препятствие, которое, как свидетельствует опыт многих развитых стран, может быть успешно преодолено.

Специальные предложения по совершенствованию эксплицитного и имплицитного налогообложения коммерческих банков. Исходя из результатов экономико-математического моделирования налоговая политика, способствующая экономическому росту, подразумевает повышение относительного значения НДС как технически наиболее совершенной формы налогообложения потребления. В этой связи закономерно возникает вопрос о распространении НДС на сферу финансовых услуг. Как отмечают западные специалисты: "Why should the output of banks (and other financial companies) – namely, financial services – be exempt from VAT? ... It is difficult to find any convincing reasons in tax theory for this exemption" <sup>1</sup> [68, 92]. И далее "... the financial sector in most countries is considered able to bear a tax, and where most services are taxed, to exclude financial services seems both unfair and distortionary" <sup>2</sup> [68, 93].

Тем не менее, несмотря на такие очевидные аргументы, как правило, финансовые услуги коммерческих банков освобождены от НДС. Главная причина заключается в том, что обычный метод расчета обязательств по накладным в данном случае применять нецелесообразно. Как уже отмечалось (см. 7.2) это связано с практическими сложностями определения размера сумм, которые предприятия, пользующиеся финансовыми услугами, должны включать в требования к возмещению НДС.

---

<sup>1</sup> "Почему продукция банков (и других финансовых компаний), а именно: финансовые услуги – должны быть освобождены от НДС? ... Трудно найти какие-либо убедительные причины в налоговой теории для такого освобождения".

<sup>2</sup> "Считается, что финансовый сектор в большинстве стран способен нести бремя налога, и когда большинство услуг облагаются налогом, исключать финансовые услуги представляется несправедливым и искажающим".



Причина заключается в том, что плата за финансовые услуги является скрытой (неявной) и связана с величиной спреда ставок по целому ряду трансакций (депозитных и кредитных). Поэтому каждая отдельно взятая сделка не является показательной в отношении фактически добавленной банком стоимости. Отсюда трудно установить, какую сумму предприятию, пользующемуся финансовой услугой, было бы правильно выставить в кредит по уже уплаченному входящему НДС.

В западных странах использовали несколько путей решения проблемы интеграции финансовых услуг в общую систему НДС.

В Израиле в 1976 г. был введен специальный налог на добавленную стоимость, рассчитанную прямым аддитивным методом, то есть путем суммирования заработной платы, прибыли и других ее элементов. Однако вскоре (через три года) от такого налога отказались. Основные причины – разрывы в цепочке налоговых накладных, в результате чего потребители финансовых услуг не имеют дебетового налога по этим услугам и возникает эффект накопления НДС в стоимости продукции; нельзя применить нулевую ставку для экспорта услуг; большая трудоемкость расчета добавленной стоимости (требуется специальный расчет прибыли, отличный от обычного бухгалтерского); сложности специального администрирования.

Более перспективный подход – так называемая система счетов вычисления налога (Tax Calculation Account (TCA) System). Согласно TCA обязательства определяются методом вычитания по принципу cash-flow – налогов на приток и налогов на отток денег – но с отсрочкой. При этом отсроченная сумма налогового обязательства или налогового кредита ожидает завершения трансакции, то есть возвращения ссуды или снятия депозита. Сальдо налога к уплате на конец трансакции – это налог на проценты полученные минус дисконтированный отсроченный налог на проценты уплаченные.

Система TCA была исследована известной фирмой Ernst & Young по заказу Комиссии ЕС. В 1995-1996 гг. TCA была апробирована на примере десяти крупных финансовых институтов в шести странах Европы. Во время этого эксперимента, который финансировался ЕС, было найдено решение ряда важных технических вопросов (о норме дисконта, о выводе из-под налогообложения премии за риск и др.). И хотя у финансовых институтов, которые принимали участие в эксперименте, возникли ряд поводов для беспокойства, в целом "... the test confirmed that the TCA system was conceptually robust and re-

sulted in proper application of VAT to all financial product and services"<sup>1</sup> [67]. С учетом указанного можно ожидать, что в конечном счете услуги финансовых посредников удастся интегрировать в общую схему действия кредитной формы НДС. Этот вывод, по-видимому, можно распространить и на Украину, но только при той обязательной оговорке, что в Украине эксперименты с НДС для финансовых посредников лучше оставить на будущее.

В сфере имплицитного налогообложения коммерческих банков центральный вопрос заключается в установленных требованиях по обязательному резервированию для пассивных операций (привлеченных средств).<sup>2</sup> Если следовать европейским образцам и вводить налог на процентные доходы, то логично предположить, что европейские подходы должны быть реализованы и в части имплицитного налогообложения в виде требований по формированию обязательных резервов коммерческих банков. Поэтому в контексте рассматриваемых проблем, с учетом реализации предложенного курса на применение DIT, продолжение уже наметившейся тенденции к дальнейшей унификации и снижению требований по обязательному резервированию срочных средств и вкладов (депозитов) юридических и физических лиц в национальной и иностранной валюте, средств вкладов (депозитов) до востребования и текущих счетов, следует считать одним из перспективных направлений реформирования системы налогообложения коммерческих банков в Украине.

---

<sup>1</sup> "... апробирование подтвердило, что система ТСА была концептуально здоровой и имела результатом надлежащее применение НДС ко всем финансовым продуктам и услугам".

<sup>2</sup> С резервами по активным операциям ситуация несколько иная, поскольку они, во-первых, по крайней мере, частично, относятся на себестоимость банковских услуг, и таким образом выводятся из-под налогообложения. И, во-вторых, относительно высокие резервы по активным операциям в значительной степени обусловлены спецификой украинской институциональной среды функционирования банковского бизнеса (высокими рисками проведения активных операций).

## **ГЛАВА 8. НАЛОГИ И МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛОВ**

### **8.1. Движение капиталов и его влияние на развитие национальной экономики**

Движение капиталов является важным фактором, который определяет состояние экономики страны. Если приток капитала (то есть приобретение активов иностранными покупателями, а также займы отечественных СПД в иностранных банках) превышает его отток (приобретение иностранных активов либо теневой вывоз капитала за границу предприятиями и гражданами данной страны, а также ссуды, предоставляемые кредитными учреждениями иностранным СПД) – это может способствовать росту капитальных вложений в национальную экономику, обновлению и повышению объемов производства, росту занятости, диверсификации рисков за счет их частичного переложения на иностранных инвесторов и др. В этой связи вопрос оптимизации движения капиталов очень актуален для экономики Украины, которая остро нуждается в инвестициях в связи со сложными процессами рыночной трансформации хозяйства, требующими модернизации производственного аппарата.

Для того, чтобы обеспечить приток и предотвратить отток капиталов требуется создать благоприятные условия за счет либерализации хозяйственного и налогового законодательства, формирования соответствующей институциональной среды. Однако важно принимать во внимание, что такие действия могут иметь также и отрицательные последствия. Как отмечает Дж. Стиглиц [86], либерализация движения капиталов перестает быть оптимальной (с точки зрения максимизации общественного благосостояния), когда рыночные институты не достигли зрелости.

В условиях слабости рыночных институтов, нездоровой макроэкономической среды и отсутствия адекватной регулятивной структуры либерализация движения капиталов может лишь усугубить существующие деформации. Российский экономист Л. Абалкин пришел к выводу, что либерализация движения капиталов может повлечь за собой не столько привлечение иностранных инвестиций и оживление тем самым национальной экономической динамики, сколько массовое бегство национального капитала за границу, что наряду с другими факторами может привести (как это произошло в Российской Федерации) к разрушению производственного, интел-

лектуального и социального потенциала страны [87, 4-14].

В период рыночной трансформации хозяйства неуправляемые потоки капиталов действуют деструктивно на инвестиционный процесс. Поэтому, по мнению Ж. Сапира, перед тем как перейти к нерегулируемым операциям со счетами движения капиталов, крайне необходимо обеспечить финансовый сектор адекватным пруденциальным (с совещательным правом) регулированием ("prudential regulation") [88, 106-108]. К аналогичным выводам приходят отечественные специалисты, которые подчеркивают необходимость усиления контроля за репатриацией украинских капиталов за счет корректировки политики либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) "... в сторону более четкой и рациональной организации государственного контроля ВЭД, который, с одной стороны, должен обеспечить защиту государственных интересов, а с другой стороны, не нарушать действия субъектов хозяйственной деятельности как с экономической, так и с правовой точек зрения" [89, 60].

Указанные обстоятельства присущи и Украине, что подтверждается официальными статистическими данными, характеризующими фактические процессы международного движения капиталов. Как отмечают специалисты Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), которые анализировали поступление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на территорию Украины в 90-х годах: "Given an estimated need over the coming years of USD 40 billion in foreign investment for industrial restructuring, the level and per capita indicators for foreign investment are still far from adequate. According to Ukrainian Government sources, as of end of June 1997, cumulative foreign direct investment into Ukraine since 1991 reached approximately USD 1.7 billion, the majority of which was invested in joint ventures... Cumulative FDI per capita at the beginning of the second half of 1997 remained under USD 30"<sup>1</sup> [90].

За прошедшие с того времени годы ситуация принципиально не изменилась. Так, на конец 2004 г. суммарные ПИИ в экономику Украины составили всего 8,4 млрд. долл. США, или около 180 долл. на

---

<sup>1</sup> "Учитывая оценочную потребность на предстоящие годы в иностранных инвестициях для реструктуризации промышленности в размере 40 млрд. долларов США, показатели общего уровня иностранных инвестиций и на душу населения все еще далеки от адекватного. Согласно данным украинского правительства по состоянию на конец июня 1997 года кумулятивные прямые иностранные инвестиции в Украину, начиная с 1991 года, составили приблизительно 1,7 млрд. долл. США, большинство из которых были внесены в совместные предприятия... Кумулятивные прямые иностранные инвестиции на душу населения в начале второй половины 1997 года остаются на уровне менее 30 дол. США".

душу населения [84], в то время как оценочная потребность в них составляет порядка 800-1000 долл. США на одного жителя, то есть в 8-10 раз больше [91]. И хотя согласно официальным статистическим данным имеет место положительная динамика ПИИ, которые возросли с  $\approx 160$  млн. долл. в 1994 г. до почти 1 млрд. долл. в 2003 г., а отток капиталов практически отсутствует (табл. 8.1), однако это еще не свидетельствует о том, что неблагоприятные тенденции удалось переломить. Так, по оценкам отдельных авторов фактические суммы "беглого" украинского капитала, не отраженные в официальных документах, достигают от 20 до 40 млрд. долл. США [92, 23]. То есть, в конечном счете, имеет место не приток, а масштабный отток инвестиций из Украины, а счет движения капиталов имеет отрицательное сальдо.

Относительно скромные масштабы привлечения иностранного капитала в украинскую экономику становятся особенно наглядными при сравнении с другими государствами-реципиентами. Как известно, в последние десятилетия наблюдается бум иностранных инвестиций в экономику развитых и развивающихся стран (рис. 8.1), хотя в 2001 г. в связи с мировым хозяйственным и политическим кризисом (события 11 сентября в США) их объемы существенно сократились.

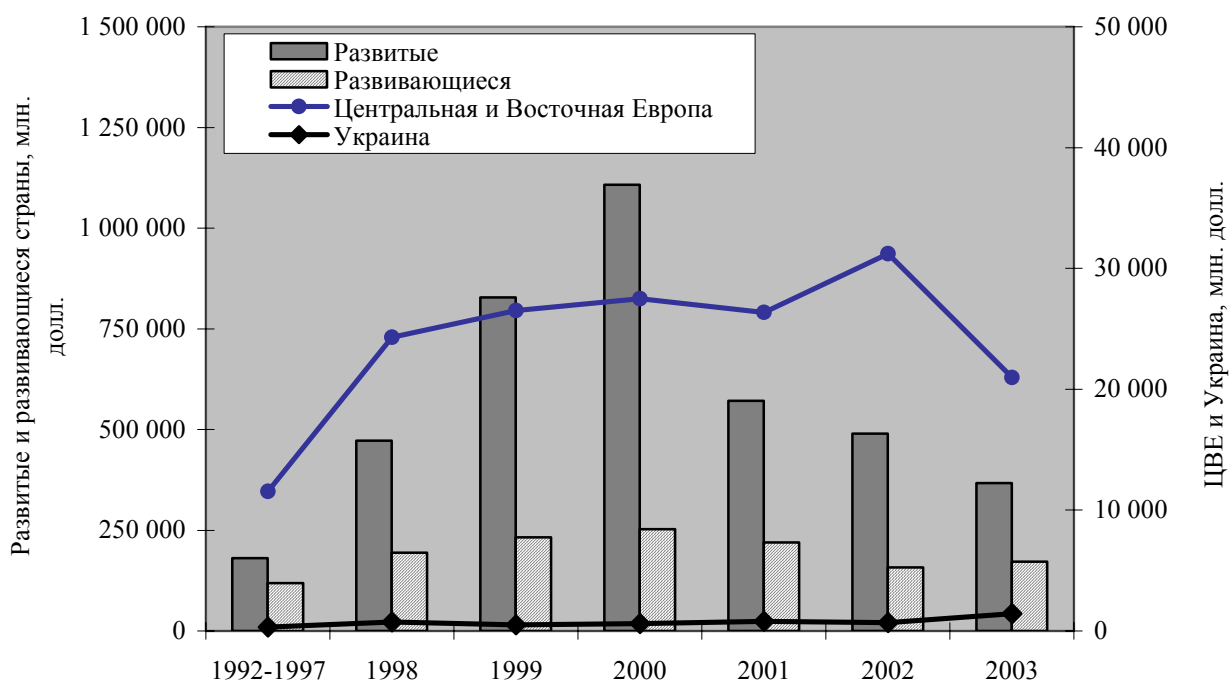
**Таблица 8.1.**

**Движение капиталов в платежном балансе Украины**

Годы	Прямые инвестиции					Портфельные инвестиции		
	Всего		в Украину		с Украины	Всего	в иностранных ценные бумаги	в отечественные ценные бумаги
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.		млн. долл.	Млн. долл.
1994	151	100,0	159	100,0	-8	0	0	0
1995	257	170,2	267	167,9	-10	4	-12	16
1996	526	348,3	521	327,7	5	198	-1	199
1997	581	384,8	623	391,8	-42	1603	-2	1605
1998	747	494,7	743	467,3	4	47	-2	49
1999	489	323,8	496	311,9	-7	-86	-11	-75
2000	594	393,4	595	374,2	-1	-201	-4	-197
2001	769	509,3	792	498,1	-23	-866	1	-867
2002	698	462,3	693	435,8	5	-1716	2	-1718
2003 <sup>1</sup>	923	611,3	935	588,1	-12	-529	5	-534

<sup>1</sup> По данным за 9 месяцев.  
Составлено по: [93].

Что же касается стран Центральной и Восточной Европы, к числу которых относится и Украина, то здесь падения ПИИ не произошло по причине их меньшей вовлеченности в мировую экономическую систему. При этом, однако, как это показано на рисунке 8.1, ПИИ в Украину не отличаются ни большими объемами, ни существенной положительной динамикой. Достаточно показателен тот факт, что в 2000 г. ПИИ в Бельгию и Люксембург в расчете на душу населения составили 23 тыс. долл. США, а в Украину – порядка 12 долл., то есть почти в 2000 раз меньше.



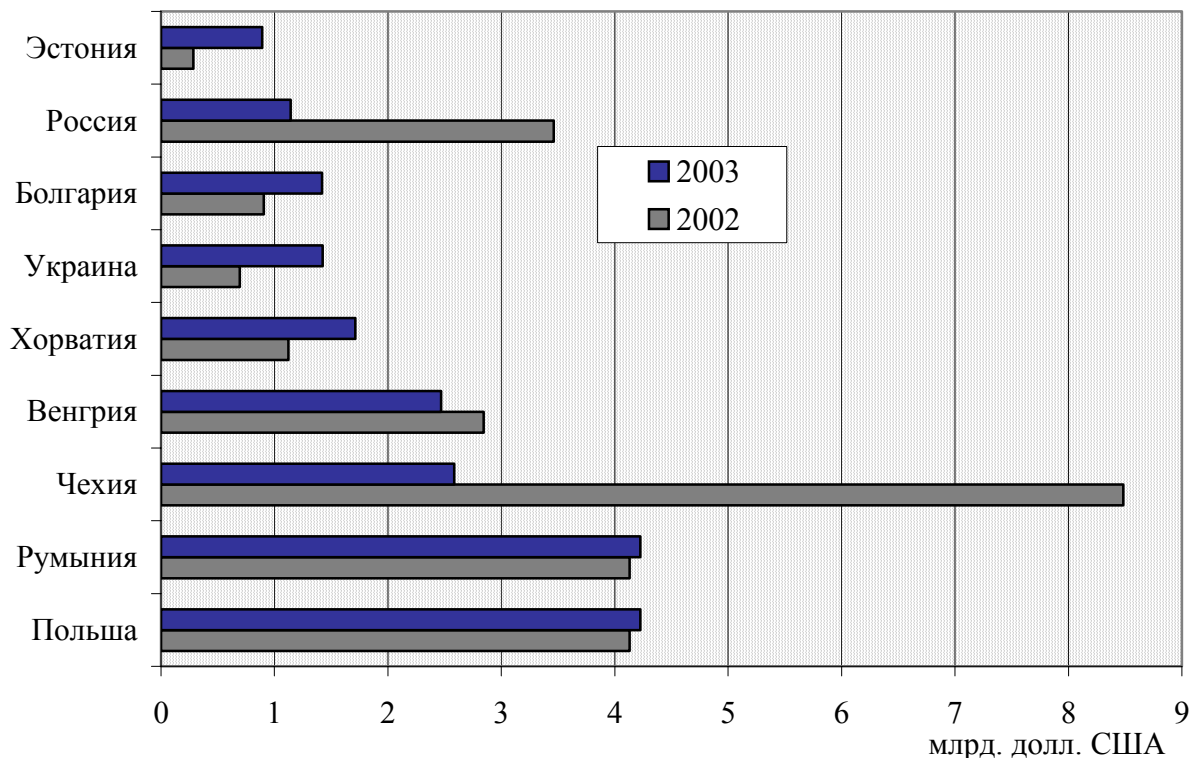
**Рис. 8.1. ПИИ в разрезе типов экономик и регионов**

Составлено по: [95].

Если характеризовать кумулятивные ПИИ в бывшие социалистические страны, то за период с 1992 по 1999 годы они составили в расчете на душу населения в Польшу – 511, Чехию – 1493, Венгрию – 1581 долл. США [94, 3], то есть в десятки раз больше, чем в Украину. Аналогичная ситуация наблюдается при характеристике инвестиционных процессов в абсолютных величинах (рис. 8.2): общая сумма полученных Украиной в 2002-2003 гг. инвестиций в 4 раза меньше, чем, например, поступления в Польшу.

В то же время следует отметить, что, оценивая социально-экономические и политические последствия притока иностранных инвестиций в национальную экономику, нельзя однозначно характе-

ризовать это явление как безусловно положительное.



**Рис. 8.2. ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы**

*Составлено по: [95].*

Полемика относительно целесообразности и необходимости привлечения иностранных инвестиций для решения внутренних проблем стран-реципиентов ведется достаточно давно, в том числе и в Украине. Так, некоторые отечественные экономисты, исходя из ограниченных потенциальных возможностей украинского капитала, утверждают, что применение иностранных капиталов в пределах полей инвестиционных возможностей способствует повышению конкурентоспособности национального производства [96].

Другие же украинские специалисты, небезосновательно придерживаются противоположной позиции и считают, что: "...к любой иностранной помощи необходимо относиться очень осторожно. Лучше всего действовать по принципу: хочешь быть независимым и богатым – работай в своей стране, реформируй свою экономику, создавай богатства для себя и экспортируй их за границу. Хочешь быть нищим и зависимым – получай иностранную помощь" [97, 4]. Отрицает тезис о решающей роли прямых и портфельных иностранных инвестиций Н. Чумаченко, подчеркивая, что нужно всесторонне развивать и использовать, прежде всего, внутренние источники финансирования национального хозяйства. По его мнению "... необходимо

покончить с теневой экономикой, в которой оборачивается большой капитал в объеме 40% от ВВП и привлечь в хозяйственный оборот вывезенные "грязные" деньги в размере 20-40 млрд.долл. Такая мера дала бы возможность довольно быстро, за 3-5 лет преодолеть системный кризис и обеспечить Украине, ее населению достойное настоящее, а детям и внукам счастливое будущее" [98, 30].

Основания для осторожности в части привлечения иностранных инвестиций действительно имеют место. Это вытекает из опыта развивающихся и бывших социалистических стран, который выявил ряд отрицательных тенденций [99, 119; 100, 94-95]:

(1) после завершения периода освоения инвестиций транснациональные корпорации (ТНК), руководствуясь собственными интересами, начинают вывозить капитал и репатриировать прибыль (в том числе методами трансфертного ценообразования), что может отрицательно сказаться на финансовой безопасности страны-реципиента;

(2) законодательство принимающей страны обычно создает для иностранного капитала льготные условия функционирования, в результате чего он получает приоритет в привлечении внутренних ресурсов страны (материальных и интеллектуальных) для своих потребностей, что может означать дискриминацию национальных товаропроизводителей;

(3) селективная защита и субсидирование международных корпораций может приводить к неэффективности производства; кроме того, ТНК стремятся обеспечивать безусловную реализацию своей продукции и препятствуют конкурентному импорту;

(4) в результате разницы в оплате труда многие специалисты и ученые (в особенности бывших социалистических государств) выезжают в высокоразвитые страны, то есть происходит утечка интеллектуального потенциала;

(5) отечественные предприятия зачастую используют прямые иностранные инвестиции как средство уклонения и избежания налогов, особенно если налоговое законодательство страны – получателя инвестиций не противодействует этому, а ТНК могут использовать для решения собственных проблем методы коррупции;

(6) предоставляемые ТНК технологии производства продукции и оказания услуг, как правило, не являются самыми передовыми и современными и др.

Следует также учитывать, что экономическое развитие конкретной страны не определяется прямой пропорциональной зависи-



мостью от объема иностранных инвестиций (хотя по данным UNCTAD в целом в мире наблюдается соответствие объемов роста ПИИ и ВВП). Ведь зачастую такой приток капитальных вложений приносит пользу главным образом акционерам ТНК и узкой прослойке политической и экономической элиты принимающего государства, выступая для остальной части населения символом зарубежной эксплуатации. Поэтому очевидно, что критерием, в соответствии с которым следует оценивать полезность и благоприятность иностранных инвестиций, должны быть не абсолютные цифры капиталовложений, взятые сами по себе, а комплексная оценка характера и степени влияния привлеченных средств на экономику принимающего государства. В этой связи, как отмечают М. Agosin and R. Mayer, важно учитывать эффект так называемого "давления" (crowding) со стороны иностранных инвестиций [101]. Эффект положительного давления (crowding in) имеет место, если присутствие иностранного капитала стимулирует инвестиционные потоки и создает новые рабочие места, то есть способствует реальному экономическому росту. И, напротив, об отрицательном давлении (вытеснении – crowding out) идет речь, когда иностранные компании разоряют и вытесняют местных производителей, уменьшают их инвестиционные возможности, что может иметь результатом негативные социально-экономические последствия для страны. Если иностранные инвестиции имеют целью только получение "быстрой" прибыли и затем немедленный ее вывоз, такие капиталовложения вряд ли можно считать благом. Это означает, что ПИИ могут быть полезными для стран с трансформационной экономикой (таких, как Украина), если они выполняют определенные функции:

- приносят технологии, товары и/или услуги, новые для данного рынка и передовые по своему содержанию;

- способствуют накоплению "человеческого капитала" и передовых знаний;

- формируют новые производственные мощности, для обслуживания которых привлекается местная рабочая сила;

- не размещают на территории страны-реципиента вредные для экологии производства.

Вместе с тем официальная статистика иностранных капиталовложений в Украину сигнализирует, что украинский рынок зачастую используется именно с целью быстрого извлечения прибыли. Иностранные инвестиции в Украину очень часто вносятся на непродолжительное время, а затем безвозвратно исчезают. Так, в 2002 г. в

экономику страны было внесено 1074,8 млн. дол. (на 32,1% больше, чем в 2001 г.), а вывезено ПИИ только по данным официальной статистики на сумму 368,8 млн. долл. (на 37,9% больше, чем в 2001 г.). Очевидно, что это является следствием высокого риска работы на украинском рынке. Больше всего иностранных инвесторов в Украине привлекают отрасли, дающие быструю отдачу с минимальными рисками: пищевая промышленность и переработка сельхозпродуктов (17,8% общего объема иностранных инвестиций), оптовая торговля и посредничество (14,9%) [102, 147-148].

Из экономической истории известны случаи, когда иностранные инвестиции действительно сыграли большую положительную роль в развитии национальной экономики, особенно в сложные периоды преодоления последствий кризисов, военных конфликтов, рыночной трансформации хозяйства и т.п. В качестве примера можно привести послевоенную Германию (план Маршалла) или более свежие случаи с "азиатскими тиграми" (Гонконг, Малайзия, Тайвань, Сингапур, Южная Корея), и, разумеется, Китай, где за последние 20 лет благодаря ПИИ только экспорт продукции увеличился более чем в 10 раз [103, 45].

Что касается Украины и Российской Федерации, то они представляют образцы противоположного характера. Поспешная либерализация внешнеэкономических отношений в наших странах создала ряд сложных проблем общенационального масштаба. В результате, по свидетельству Дж. Стиглица: "Трудно себе представить большой разрыв в объемах производства – Россия скатилась на уровень десятилетней давности, в то время как в Китае на протяжении почти двух десятилетий поддерживаются двузначные темпы экономического роста" [104, 24]. Поэтому, как справедливо подчеркивает А. Лазебник: "Использование иностранного капитала – неоднозначный по своим последствиям процесс для страны-получателя, который проявляется через сложное взаимодействие комплекса положительных и отрицательных тенденций. Ему, как и любому комплексному общественно-экономическому явлению, присущ внутренний динамизм, который, в свою очередь, связан с возникновением и реализацией совокупности противоречивых интересов субъектов различных уровней, принимающих участие в инвестиционном сотрудничестве" [105, 39].

Можно выделить, по крайней мере, три уровня таких противоречий: макро-, мезо- и микро. На макроуровне они проявляются между интересами иностранных инвесторов и стратегическими приори-

татами страны-реципиента, диктуемыми соображениями национальной экономической, социальной и даже политической безопасности. На мезоуровне – это противоречия между интересами регионов и хозяйствующих здесь субъектов, привлекающих ресурсы иностранных компаний, с одной стороны, и всеми остальными территориями, выступающими в роли аутсайдеров, с другой стороны. И, наконец, на микроуровне – это противоречия между частными интересами отечественных предприятий и тем бизнесом, который предлагает, как правило, более обеспеченные и изолированные иностранные компании (общеизвестный пример – торговая сеть "McDonald's") [105, 39].

Несмотря на возникающие противоречия с использованием ПИИ правительства развивающихся стран и государств с переходной экономикой, как правило, стараются им благоприятствовать, не ограничиваясь при этом одной либерализацией инвестиционных режимов. Ими практикуется также широкий арсенал специальных мер стимулирования (налоговые, таможенные, финансовые и другие льготы для инвесторов) [106, 94]. Об этом ярко свидетельствует мировая статистика в отношении количества внесенных изменений в национальное законодательство, регулирующих инвестиционный режим для ПИИ. Количество благоприятных изменений неуклонно растет: если в 1991 году их было 80, то в 2001 уже 194, при этом неблагоприятных изменений несопоставимо меньше – около 10 в год (табл. 8.2).

**Таблица 8.2.**

**Динамика изменений в хозяйственном законодательстве, регулирующем ПИИ в странах мира**

Показатели	Годы										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
КС	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
РИ, в т.ч.:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
БПИ	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
НБП	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

*Условные обозначения:*

КС – количество стран, которые внесли изменения режим инвестирования;

РИ – общее количество регуляторных изменений;

БПИ – изменения, благоприятствующие ПИИ

НБП – изменения, не благоприятствующие ПИИ.

*Составлено по:* [107, 7].

Теперь остановимся на второй части счета движения капиталов – его оттоке, в том числе нелегальном, который не находит своего отражения в официальной статистике, однако фактически имеет место в Украине.

Следует сразу отметить, что корректно определить понятие оттока капиталов очень непросто и по этому поводу существуют разные точки зрения. В частности, отток капиталов находится на пересечении следующих понятий:

*вывоза капиталов*, то есть государственного и частного его движения, портфельных и прямых инвестиций, кредитов другим странам, прочих легальных и нелегальных форм экспорта капиталов [108, 37];

*утечки капиталов* – любых форм переброски капитальных ресурсов в другие страны [108, 38];

*бегства капиталов* – оттока краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера либо процесса помещения ресурсов в инвалютные финансовые активы [109, 136].

Как подчеркивают специалисты Мирового банка, статистически отток тяжело отличить от нормальных потоков капитала, вызванных обычными торговыми отношениями, в частности, когда он принимает форму заниженной стоимости экспорта и завышенной стоимости импорта. Отток капиталов может быть количественно описан, например, как часть иностранных фондов, которая не приносит инвестиционного дохода, зафиксированного в статистике в балансе расчетов. Еще один способ его измерения состоит в оценке размера внешних фондов, приобретенный резидентами, или чистого краткосрочного оттока "горячих денег" [100, 124]. Что же касается бывших социалистических стран, то здесь "... процесс оттока капиталов едва ли можно квалифицировать как феномен массового и скоротечного их бегства. Скорее, имеет место широкомасштабная практика скрытого вывоза резидентами своих доходов" [109, 137]. Поэтому в дальнейшем под термином "отток капиталов" (в отношении Украины) будем понимать скрытый от налогообложения и официальной статистики вывоз резидентами доходов за пределы страны.

Зарубежные ученые-экономисты по-разному описывают причины, порождающие отток капиталов [99, 84]. Некоторые утверждают, что отток происходит в случае, если резиденты разных стран могут с небольшими затратами получать прибыль за счет разницы в налогообложении. Капиталы могут перемещаться даже из развитых стран с относительно невысоким уровнем налогообложения в те юрисдикции

и на территории, где, во-первых, налоги еще ниже либо вообще отсутствуют и, во-вторых, если есть возможность вывести доходы из-под налогообложения и укрыть (например, в оффшорных либо льготных юрисдикциях). Другие полагают, что утечка капиталов происходит по причине неблагоприятного инвестиционного климата внутри страны. Например, только за 1994 год из Франции было вывезено капиталов в размере 50 млрд. долл. США [110, 27]. Отток капиталов является симптомом плохого макроэкономического управления, в большинстве случаев усугубленного политической нестабильностью. Поэтому наиболее прогнозируема утечка капиталов из стран с нестабильной экономикой, социальным и политическим климатом, большой инфляцией, а также высоким уровнем теневой экономики. Капиталы в этом случае мигрируют не только и не столько с целью получения за границей более значительной прибыли, сколько по причине избегания налогообложения и поиска места укрытия.

Как отмечается в "Отчете о мировом развитии" Мирового банка реконструкции и развития [100, 124]: "Отток капитала обычно происходит во время ограниченного поступления иностранного капитала и потому он возлагает тяжелый груз на экономику. Как симптом плохого макроэкономического управления он также увеличивает внутреннюю нестабильность как финансово (поскольку отток «горячих денег» подрывает достижения внутренних экономических целей), так и политически (поскольку он снижает политическую ценность усилий по обслуживанию внешнего долга). Отток капитала также причиняет вред национальному росту, содействуя вывозу из страны внутренних сбережений. Он сужает налоговую базу, что снижает доход правительства и перекладывает большую часть груза на граждан с низкими доходами".

Ярко выраженным подтверждением указанных исследований экономистов являются масштабы утечки капиталов из развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Например, в 1998 году отток капиталов из этой группы стран достиг 183 млрд. долл. США, за 20 лет кумулятивный отток капиталов из развивающихся стран оценивается в 30% их ВВП, а для некоторых регионов, соответственно, 80-90% его объема [111]. Если сопоставить, например, нужды Российской Федерации в инвестициях и ее потенциал капитальных ресурсов, то можно отметить, что при потребностях экономики в общей сумме прямых зарубежных инвестиций порядка 140 млрд. долл. США [110, 27-28] сумма "беглого" российского капитала за рубежом оценивается в 150-300 млрд. долл. США, и ежегодная его

утечка составляет 9-14 млрд. долл. США [112, 16]. Данные по Украине во многом аналогичны российским – общая оценочная потребность в инвестициях и размеры вывезенных из страны капиталов находятся приблизительно на одном уровне (порядка 40 млрд. долл. США), а ежегодный их отток составляет 5-7 млрд. долл. США [92, 23; 90]. Причем, что характерно, это происходит в условиях острой нужды промышленности в обновлении основных фондов, которые все еще находятся в неудовлетворительном состоянии. В результате получается так, что чрезмерная открытость хозяйства для международного движения капиталов подрывает основы экономической безопасности государства. Кроме того, в таких условиях крупные коммерческие структуры, которые контролируют основные товарно-денежные потоки, имеют возможность уходить от налогообложения и, соответственно, не участвовать в финансировании расходов общественного сектора хозяйства. В результате консервируется устаревшая структура национального хозяйства и затрудняются возможности реализации инновационного пути развития, основанного на общественном финансировании капитальных вложений в человеческий капитал.

Очевидно, что в ситуации Украины, – страны с эмерджентной экономикой, очень важна роль государства как такого регулирующего звена, которое формирует соответствующую институциональную среду. "При отсутствии надежной финансовой системы, в создании и поддержании которой велика роль государства, – отмечает Дж. Стиглиц, – очень сложно мобилизовать сбережения населения или эффективно распределять финансовые ресурсы. Если экономика не конкурентоспособна, весь выигрыш от свободной торговли и приватизации будет растрочен из-за рентоориентированного поведения, а не направлен на создание общественного богатства" [104, 34].

Рассматривая проблему оптимизации счета движения капиталов, необходимо также учитывать, что современная мировая экономика развивается в направлении формирования единого экономического пространства, где основными субъектами хозяйственных отношений становятся уже не страны, а многонациональные компании. ТНК – важный фактор международного разделения труда. Они играют ведущую роль в развитии мировой экономики и мирохозяйственных связей. ТНК способны оказывать воздействие на социальные и политические события в странах своего происхождения и далеко за рубежом – там, где представлены их интересы.

До сих пор среди западных экономистов нет единства мнений

относительно критериев понятия "транснациональной корпорации". Для этого обычно используют четыре критерия:

- (1) уровень многонациональности, определяемый порогом собственности;
- (2) особенности организационной структуры;
- (3) критерий, основанный на абсолютных и относительных показателях многонациональности;
- (4) особенности стратегии корпораций.

Наибольшее признание и применение находит первый критерий, на основе которого ТНК определяются как фирмы, владеющие или контролируемые производственные активы в двух и более странах [113, 8].

По данным UNCTAD объемы продаж 200 крупнейших ТНК составляют порядка 30% мирового ВВП. При этом бизнес ТНК развивался и продолжает развиваться опережающими темпами: "The sales of the 500 largest firm in the world nearly tripled between 1990 and 2001, while a world GDP in current prices increased 1.5 times between this two years"<sup>1</sup> [107, 90]. В настоящее время масштабы отдельных ТНК настолько велики, что они по своим экономическим параметрам превосходят экономику многих стран. Например, добавленная стоимость Exxon Mobil составила в 2000 г. 63 млрд. долл. США [107, 90], в то время как ВВП Украины не превысил и 40 млрд. долл. США. На долю ТНК, как отмечает Ф. Губайдуллина: "... приходится, по разным оценкам, от 2/3 до 3/4 мирового экспорта. Учитывая, что торговля между подразделениями ТНК происходит не по рыночным, а по трансфертным ценам, определяемым внутренней политикой корпорации, свыше 1/3 мировой торговли функционирует не по законам свободного рынка, находясь под полным контролем ТНК" [103, 44]. Приведенные данные подтверждаются также официальной мировой статистикой – не менее 1/3 мирового экспорта приходится на внутрикорпорационные поставки ТНК [114].

В результате часть масштабных экономических процессов в рамках ТНК уже выходит за пределы контроля отдельных государств, в том числе – налогообложение внутрифирменных операций. Например, озабоченность правительства США низкими налоговыми платежами американских фирм по их зарубежным доходам проявилась еще в 1962 году, когда конгресс США резко ограничил имев-

---

<sup>1</sup> "Продажи 500 крупнейших фирм в мире примерно утроились между 1990 и 2001 гг., в то время как мировой ВВП в текущих ценах возрос в 1,5 раза между этими двумя годами".

шиеся возможности использования иностранных "налоговых гаваней". За этой первоначальной мерой последовало введение более жесткого контроля и над трансфертными ценами<sup>1</sup> [115, 150].

Указанная проблема не исчерпала себя и в настоящее время. Более того, она стала еще актуальней. В настоящее время объемы внутрикорпорационной торговли достигают внушительных, но количественно трудно оцениваемых размеров. По некоторым оценкам через компании в оффшорных зонах перераспределяется от 15 до 25% объема мирового валового продукта [110]. Если учитывать также тот факт, что указанные капиталы не подвергаются существенному налогообложению, можно говорить о глобальности возникающей проблемы неучастия ТНК в финансировании расходов общественного сектора хозяйства. Причем это касается как стран, на территории которых возникают доходы, так и стран, в которые эти доходы впоследствии попадают.

Особо остро эта проблема стоит сейчас перед Украиной – ведь многие финансово-промышленные группы нашей страны имеют в своем составе не одну компанию, зарегистрированную за рубежом (в том числе и в оффшорных юрисдикциях). Такие скрытые филиалы не занимаются производственной деятельностью, однако используют методы ценообразования, инвестирования, которые присущи "настоящим" ТНК. И в этом нет ничего удивительного, поскольку это является одной из негласных целей их создания. Массовое бегство ушедшего от налогообложения капитала, как отмечает Л. Абалкин, связано с подключением к этому процессу оффшорных зон, которые игнорируют общепризнанные правила честной конкуренции, что стало одной из общих и весьма актуальных задач регулирования проблем бегства капитала [87, 7]. Именно поэтому так важно разработать действенный механизм предотвращения оттока капиталов. Предложенные FATF<sup>2</sup> 40 рекомендаций по борьбе с отмыванием денег только косвенно затрагивают рассматриваемую проблему, так как направлены, прежде всего, на поиск, арест и конфискацию дохо-

---

<sup>1</sup> Трансфертные цены (transfer prices) – цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации и используемые для перевода прибыли и сокращения налогов. Кроме того, трансфертные цены могут использоваться по взаимной договоренности сторон между юридически не связанными лицами, расположенными в одной или разных странах [116, 18].

<sup>2</sup> FATF (The Financial Action Task Force on Money Laundering) является межправительственной организацией, предназначенной для борьбы с отмыванием денег на национальном и международном уровне. Созданная в 1989 г. на саммите стран "большой семерки" в Париже, в настоящее время она насчитывает 28 стран-членов [117].



дов, полученных преступным путем. Что касается применяемых ТНК методов налогового планирования, то они, как правило, не выходят за рамки действующего законодательства, но в то же время приносят не меньший ущерб как для отечественной, так и мировой экономики.

В этой связи вызывает особый интерес географическая структура притока прямых иностранных инвестиций в Украину, из которой следует, что в пятерку крупнейших инвесторов по состоянию на 01.01.2003 г. входили две оффшорные зоны: Кипр и Британские Виргинские острова, на которые приходится почти пятая часть всех иностранных инвестиций [102, 150]. По оценкам экспертов суммарная доля иностранных инвестиций, поступающих в Украину из оффшорных зон, колеблется от 30 до 55%. [118]. Такого характера капитальные вложения вполне логично квалифицируются экономистами как "реэспорт" или отмывание ранее нелегально вывезенного отечественного капитала [92, 27]. Если учитывать, что оффшорные юрисдикции зачастую используются только как "перевалочный пункт" для вывоза капитала в другие страны, остается только догадываться, какая доля иностранного капитала в действительности имеет отечественное происхождение. С учетом указанного реальная инвестиционная привлекательность Украины для серьезных иностранных инвесторов вызывает сомнения, в то время как масштабы нелегального оттока капитала, ушедшего от налогообложения в стране своего возникновения, настолько велики, что представляют угрозу национальной безопасности.

Подводя краткие итоги, следует отметить, что относительно свободное движение капиталов, являющееся характерной чертой современной экономики, нельзя оценивать однозначно. Хотя в ряде случаев иностранные инвестиции расширяют возможности решения национальных проблем, однако они могут также выступать источником ряда серьезных угроз. Многое в данном случае зависит от страны-реципиента, ее способности направить действия иностранного капитала в русло национальных интересов. Что касается Украины, то в настоящее время страна не имеет возможности игнорировать потенциал иностранных инвестиций, способных, как показывает мировая практика, в случае надлежащего регулирования оживить экономику страны.

Такое понимание рассматриваемой проблемы уже нашло отражение в действующем украинском законодательстве, где уже многое сделано для того, чтобы привлечь иностранных инвесторов. Однако, это только одна сторона медали. С другой ее стороны, более важно

теперь не допустить оттока отечественных капиталов за границу. Такая же задача стоит и перед Российской Федерацией, на что указывает Ж. Сапир: "Проблема России на данный момент заключается, скорее, не в привлечении иностранного капитала, а в предотвращении утечки российского капитала из страны", а большие размеры оттока капиталов являются несомненным основанием для введения жесткого контроля за его движением [88, 107].

Учитывая, что одним из главных методов регулирования движения капиталов является налоговая политика, задача дальнейшего исследования состоит в том, чтобы проанализировать ее влияние на инвестиции и разработать на этой основе комплекс действенных мер по предотвращению оттока капиталов из Украины и привлечению ПИИ.

## **8.2. Экономико-математическое моделирование**

### **международного налогового равновесия капиталов**

На протяжении последних десятилетий формирование налоговых стимулов для привлечения капиталов стало глобальным явлением. При этом различные по социально-политическому и экономическому состоянию государства практикуют разные методы. Например, сравнительно бедные африканские страны больше используют налоговые каникулы и освобождение от импортных таможенных пошлин, а развитые Европейские страны предпочитают налоговые льготы на инвестирование капиталов и ускоренную амортизацию [119]. Что же касается стран с переходной экономикой, то здесь практикуют самые разные подходы. Тем не менее, особых успехов в достижении взвешенного баланса между ввозом и вывозом капиталов добиться еще не удалось [87]. При этом, как показывают эмпирические исследования на примере России, особое значение здесь пока еще имеют не столько чисто фискальные факторы, сколько общий политический климат, размеры рынка, развитие инфраструктуры и др. [120].

Вне прямой зависимости от особенностей той или иной страны, влияние налоговых факторов можно выявить путем построения и дальнейшего исследования моделей международного налогообложения. Один из возможных подходов использован в работе [121]. Ее автор отмечает, что "Investors will equate net of tax rates of return on the two alternative investments, and the equilibrium condition in capital markets in this case is that

$$r^D(1-t^D)=r^F(1-t^F)",^1$$

где  $r^D$  и  $r^F$  – норма прибыли, соответственно, на внутренние и иностранные инвестиции;

$t^D$  и  $t^F$  – ставки налогов (на проценты, дивиденды и роялти), соответственно, внутренние и иностранные.

В более развернутом виде этот тип модели представлен в работе [110, 60-63]:

$$r^D(1-t^D)=r^F(1-t^{rN}-t^{rF}),$$

где  $t^{rF}$  – эффективная ставка налога, взимаемая с зарубежных доходов резидента;

$t^{rN}$  – ставка налога на процентный доход нерезидента.

Однако, и в том и другом случае представленные модели не могут считаться универсальными, поскольку учитывают налоги только на доходы, пересекающие границы (пассивные), но не принимают во внимание те налоги, которые уплачены резидентами и нерезидентами на территории данной страны от ведения активной хозяйственной деятельности. Если учесть роль последних факторов, то можно построить более общую модель международного налогового равновесия капитала, пригодную для исследования влияния налогового режима на общественные доходы и направления миграции капитала. Методика ее формирования заключается в следующем.

С целью выявления степени влияния налоговых режимов отдельных стран на миграцию капиталов и привлечения инвестиций для развития национальной экономики их следует сопоставить с некоторым образцом – такой моделью налогообложения, которая реализует принцип международной налоговой нейтральности с позиций эффективности. Последний означает такие условия хозяйствования, когда выбор страны размещения капитала определяется исключительно соображениями экономической эффективности, а не фискальными причинами.

Для построения такой модели допустим, что имеются две корпорации – резиденты, соответственно, государств  $A$  и  $B$ , которые обладают капиталами, способными перемещаться между странами в зависимости от условий подоходного налогообложения. При этом так-

---

<sup>1</sup> "Инвесторы будут выравнивать посленалоговые нормы прибыли на две альтернативные инвестиции, и условие равновесия на капиталных рынках в этот случае можно определить как  $r^D(1-t^D)=r^F(1-t^F)"$ .

же допускается, что:

(а) между государствами  $A$  и  $B$  не существует неналоговых препятствий для свободного движения капиталов;

(б) каждая из стран в подоходном налогообложении корпораций применяет одновременно как принцип резидентства (то есть облагает доходы предприятий-резидентов независимо от того, где они получены), так и принцип территориальности (то есть облагает доходы, полученные на территории данной страны, независимо от того, кому они принадлежат);

(в) корпорации осуществляют хозяйственную деятельность на иностранной территории путем внесения прямых инвестиций с последующим вывозом дивидендов, которые облагаются налогом на репатриацию доходов у источника выплаты.

С учетом указанного налога на доходы корпораций, связанные с решением о размещении их капитала в той или иной стране, будут такими, как это представлено на рис. 8.3.

Определим теперь общий случай возможных налоговых последствий для резидентов  $A$  и резидентов  $B$ , получающих прибыль из собственных либо иностранных источников.

(1). Налоги на доходы юридических лиц, взимаемые налоговой юрисдикцией  $A$ :

ставка налога на прибыль резидента  $A$ , полученную на территории  $A$  и облагаемую юрисдикцией  $A$  согласно принципу резидентства, составляет величину  $t_{AA}^{rA}$ ;

ставка налога на прибыль резидента  $A$ , полученную на территории  $B$  и облагаемую юрисдикцией  $A$  согласно принципу резидентства, составляет величину  $t_{BA}^{rA}$ ;

ставка налога на прибыль резидента  $B$ , полученную на территории  $A$  и облагаемую юрисдикцией  $A$ , согласно принципу территориальности, составляет величину  $t_{AA}^{rB}$ ;

эффективная ставка налога на репатриацию дохода резидента  $B$ , взимаемая юрисдикцией  $A$  на валовой основе от чистой прибыли, оставшейся после обложения ставкой  $t_{AA}^{rB}$ , составляет величину  $(1-t_{AA}^{rB})R_A$ , где  $R_A$  – ставка налога на репатриацию.

(2). Аналогично получаем, что ставки налогов, взимаемых налоговой юрисдикцией  $B$ , составят соответственно величины:  $t_{BB}^{rB}$ ,  $t_{AB}^{rB}$ ,  $t_{BB}^{rA}$ ,  $(1-t_{BB}^{rA})R_B$ .



**Рис. 8.3. Схема полного (двойного) международного налогообложения доходов корпораций**

Используя указанные обозначения, построим экономико-математические модели налогового равновесия капитала с позиций отдельно взятого предприятия, а затем – с позиций налоговой юрисдикции.

**8.2.1. Модель налогового равновесия капиталов для отдельно взятой корпорации.** Пусть величина прибыли, полученной резидентом *A* от деятельности на территории *A*, равна  $D_A^{rA}$ , тогда величина чистой прибыли, оставшейся после налогообложения, составит произведение:  $D_A^{rA}(1-t_{AA}^{rA})$ , а величина чистой прибыли от ведения деятельности резидентом *A* на территории *B* составит  $D_B^{rA}(1-t_{BA}^{rA}-t_{BB}^{rA}-R_B+t_{BB}^{rA}R_B)$ . Аналогично получаем величины чистой прибыли для резидентов государства *B*:  $D_B^{rB}(1-t_{BB}^{rB})$  и  $D_A^{rB}(1-t_{AB}^{rB}-t_{AA}^{rB}-R_A+t_{AA}^{rB}R_A)$ . В дальнейшем предполагаем, что данные произведения не могут быть равны нулю, исходя из самой цели осу-

ществления предпринимательской деятельности – получения прибыли. При соблюдении условия равновесия капитала государства  $A$  и  $B$  обеспечивают собственным резидентам равные условия получения чистой прибыли от осуществления деятельности как внутри страны, так и за ее пределами. Очевидно, что равная выгодность размещения капитала в разных государствах соблюдается если,

$$\left\{ \begin{array}{l} D_A^{rA} (1 - t_{AA}^{rA}) = D_B^{rA} [1 - t_{BA}^{rA} - t_{BB}^{rA} - R_B (1 - t_{BB}^{rA})], \\ D_B^{rB} (1 - t_{BB}^{rB}) = D_A^{rB} [1 - t_{AB}^{rB} - t_{AA}^{rB} - R_A (1 - t_{AA}^{rB})], \end{array} \right. \quad (8.1)$$

$$(8.2)$$

где  $D_A^{rA}$  – норма прибыли, полученной резидентом страны  $A$  от хозяйственной деятельности на территории  $A$ ;

$D_B^{rA}$  – норма прибыли, полученной резидентом страны  $A$  от хозяйственной деятельности на территории  $B$ ;

$D_B^{rB}$  – норма прибыли, полученной резидентом страны  $B$  от хозяйственной деятельности на территории  $B$ ;

$D_A^{rB}$  – норма прибыли, полученной резидентом страны  $B$  от хозяйственной деятельности на территории  $A$ .

Из уравнений (8.1) либо (8.2) следует, что необходимым и достаточным условием равновесия капитала для резидента отдельно взятого государства является выполнение уравнения (8.1) либо (8.2). Если обозначить левую часть уравнения

$$P_A^{rA} = D_A^{rA} (1 - t_{AA}^{rA}),$$

а правую часть

$$P_B^{rA} = D_B^{rA} (1 - t_{BA}^{rA} - t_{BB}^{rA} - R_B + t_{BB}^{rA} R_B),$$

то для отдельно взятой корпорации государства  $A$  необходимо и достаточно соблюдение равенства

$$\frac{P_A^{rA}}{P_B^{rA}} = 1. \quad (8.3)$$

Введем коэффициент

$$z = P_A^{rA} / P_B^{rA}$$

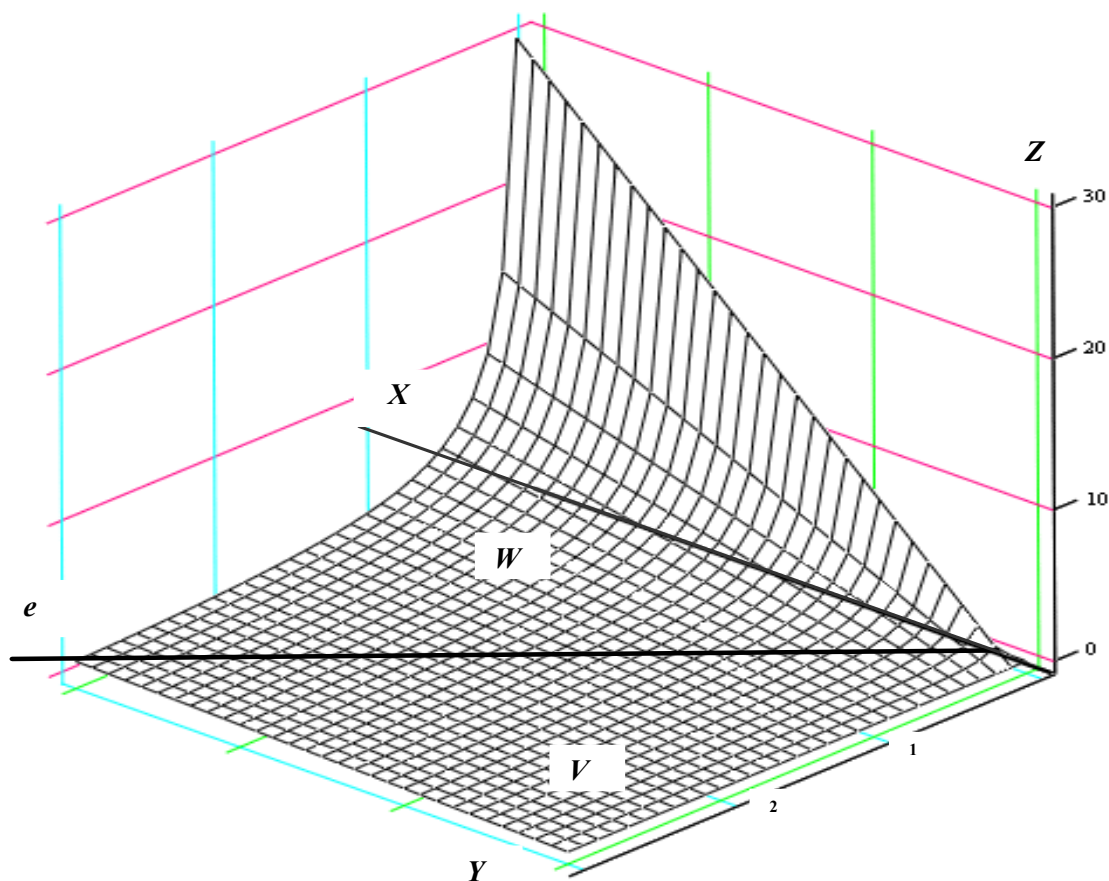
и проанализируем его значения, отличные от единицы. Очевидно, что при  $z > 1$  чистая прибыль, которая может быть получена на собственной территории, выше по величине, чем чистая прибыль, которая

может быть получена в государстве  $B$ , а, следовательно, корпорации не имеет смысла инвестировать капитал на территорию другого государства. При  $z < 1$  получаем противоположную ситуацию – создаются благоприятные условия для миграции капитала за пределы собственной страны. С учетом указанного можно построить график функции двух переменных (рис. 8.4), который определяет такую зависимость

$$z(x, y) = \frac{x}{y}, \quad (8.4)$$

где  $x = P_A^{rA}$ ,  $y = P_B^{rA}$ .

Вначале следует определить необходимое и достаточное условие налогового равновесия капитала на графике построенной функции. Оно соблюдается, когда  $z = 1$ , значит  $x = y$ . Этому условию соответствует прямая  $e$  на рис. 8.4.



**Рис. 8.4. График функции налогового равновесия капитала для отдельной корпорации**

Отсюда следует, что если значения  $z$  находятся в секторе  $W$  графика функции (8.4), то  $z > 1$ , а если в секторе  $V$ , то  $z < 1$ . Таким

образом, для принятия решения отдельно взятой корпорацией относительно целесообразного направления инвестирования капитала достаточно произвести вышеуказанные действия, то есть с учетом действующих ставок налогов в разных юрисдикциях определить параметры функции (8.4) и установить свое местонахождение на графике.

**8.2.2. Модель налогового равновесия капиталов для корпораций двух любых юрисдикций.** Для того чтобы определить влияние режимов налогообложения обеих юрисдикций на перемещение капитала между странами, необходимо продолжить решение системы уравнений (8.1), (8.2), для чего запишем ее в следующем виде:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{D_B^{rA}}{D_A^{rA}} = \frac{1 - t_{AA}^{rA}}{1 - t_{BA}^{rA} - t_{BB}^{rA} - R_B + t_{BB}^{rA} R_B} = \frac{a}{a'} = k^{rA}; \end{array} \right. \quad (8.5)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{D_A^{rB}}{D_B^{rB}} = \frac{1 - t_{BB}^{rB}}{1 - t_{AB}^{rB} - t_{AA}^{rB} - R_A + t_{AA}^{rB} R_A} = \frac{b}{b'} = k^{rB}. \end{array} \right. \quad (8.6)$$

где  $a$  – норма чистой прибыли резидента страны  $A$  от хозяйственной деятельности на территории  $A$ ;

$a'$  – норма чистой прибыли резидента страны  $A$  от хозяйственной деятельности на территории  $B$ ;

$b$  – норма чистой прибыли резидента страны  $B$  от хозяйственной деятельности на территории  $B$ ;

$b'$  – норма чистой прибыли резидента страны  $B$  от хозяйственной деятельности на территории  $A$ .

$k^{rA}$  – налоговый коэффициент международного равновесия капитала для резидента страны  $A$ ;

$k^{rB}$  – налоговый коэффициент международного равновесия капитала для резидента страны  $B$ .

Экономический смысл налоговых коэффициентов равновесия капитала ( $k^{rA}$  и  $k^{rB}$ ) состоит в том, что они показывают, насколько условия прямого подоходного налогообложения корпораций в данной стране отличаются от зарубежных (при  $k^{rA} = 1$  и  $k^{rB} = 1$  имеет место налоговая нейтральность).

Система уравнений (8.5) и (8.6) характеризует необходимое и достаточное условие общего (то есть для резидентов стран  $A$  и  $B$  одновременно) международного налогового равновесия капиталов. По-



следнее характеризует такое положение дел, когда осуществлять налоговые арбитражные операции – переводить активы из одной страны в другую по фискальным причинам – не имеет экономического смысла. Что же касается любого из предприятий-резидентов данной страны, то для каждого из них условие равновесия характеризуют взятые по отдельности уравнения, соответственно, (8.5) или (8.6).

Нетрудно, однако, заметить, что в приведенных выше формулах равновыгодность размещения капиталов в разных юрисдикциях зависит как от действующего налогового режима, так и от нормы получаемой в данной стране прибыли. Элиминировав влияние последнего фактора, и, соответственно, допуская, что  $D_A^{rA} = D_A^{rB} = D_A$ ;  $D_B^{rB} = D_B^{rA} = D_B$ , но  $D_A \neq D_B$ , можно записать

$$\frac{D_B^{rA} D_B^{rB}}{D_A^{rA} D_A^{rB}} = \frac{D_B^2}{D_A^2} = \frac{ab'}{a'b} = \frac{k^{rA}}{k^{rB}} \Rightarrow \frac{D_B}{D_A} = \sqrt{\frac{k^{rA}}{k^{rB}}}. \quad (8.7)$$

Далее, принимая во внимание, что  $\frac{D_B}{D_A} = \frac{a}{a'} = k^{rA}$  и одновременно

$\frac{D_B}{D_A} = \frac{b'}{b} = \frac{1}{k^{rB}}$ , получаем еще одно дополнительное условие международного налогового равновесия капиталов:

$$k^{rA} k^{rB} = 1. \quad (8.8)$$

Исходя из (8.7) можно вывести функцию международного налогового равновесия капиталов, которая устанавливает зависимость между тремя переменными:

$$f(k^{rA}, k^{rB}) = \sqrt{\frac{k^{rA}}{k^{rB}}} \text{ или } Z = \sqrt{\frac{X}{Y}}. \quad (8.9)$$

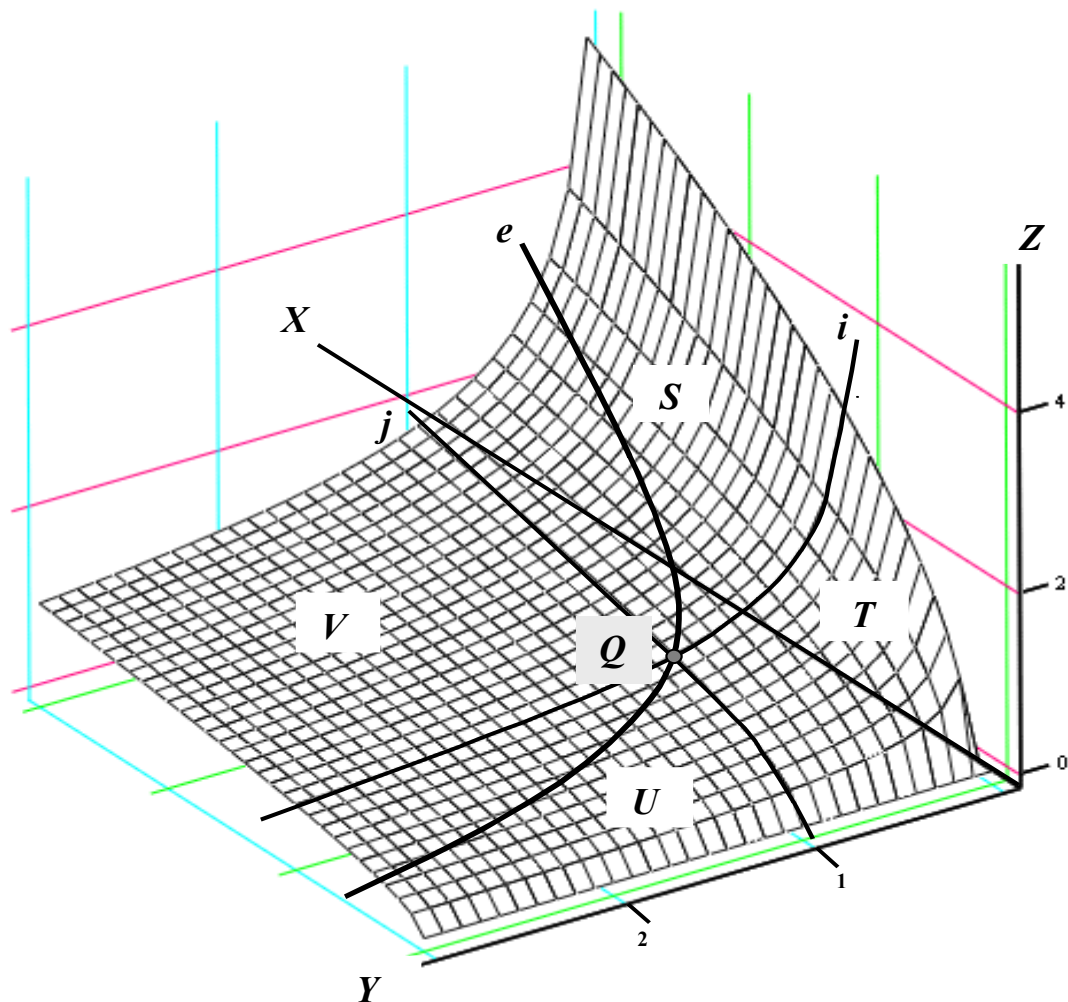
На представленном графике функции (рис. 8.5) гипербола  $e$  характеризует такую ситуацию, когда одновременно выполняются оба дополнительных условия налогового равновесия (8.7) и (8.8) (что является также его достаточным условием), то есть

$$f(k^{rA}, k^{rB}) = k^{rA} = \frac{1}{k^{rB}}.$$

Если же идентичны не только эффективные ставки налогов (то есть  $a = a'$ ,  $b = b'$ ), но также и нормы прибыли на капитал в государствах  $A$  и  $B$  перекрестно (то есть кроме того, что  $D_A^{rA} = D_A^{rB} = D_A$  и

$D_B^{r^B} = D_B^{r^A} = D_B$ , но еще также и  $D_A = D_B$ ), то

$$f(k^{r^A}, k^{r^B}) = k^{r^A} = \frac{1}{k^{r^B}} = 1$$



**Рис. 8.5. График функции международного налогового равновесия капиталов**

Последнее равенство означает, что в данном случае имеет место абсолютная налоговая беспристрастность (точка  $Q$  на рис. 8.5). Все точки кривой  $e$  выше  $Q$  характеризуют такое положение дел, когда государство  $A$  в налоговом отношении привлекательней для инвестиций, чем  $B$  (как для резидентов, так и для нерезидентов). Для точек кривой  $e$  ниже  $Q$  наблюдается обратная ситуация. В остальных точках графика функции (8.9) налоговое равновесие может быть достигнуто только при условии различных значений норм прибыли на капитал предприятий резидентов разных стран.

Необходимо, однако, отметить, что при построении функции

налогового равновесия был элиминирован фактор влияния размера нормы прибыли в разных государствах на направление движения капиталов по причине того, что основной задачей явилось исследование налоговых факторов. Если этого не делать, то любая отдельно взятая корпорация может брать нормы прибыли в расчет при решении (8.5) или (8.6), исходя из заданных их составляющих:

собственно экономической нормы прибыли от того либо иного вида деятельности;

различных элементов базы обложения налогом на прибыль (норм амортизации, видов затрат, которые разрешено включать в состав расходов, возможности перевода части доходов методами трансфертного ценообразования и др.).

Исследование особенностей функции международного налогового равновесия капиталов показывает следующее.

1. Геометрическое место точек, отвечающее условию

$$k^{rA} = 1 \Rightarrow \frac{a}{a'} = 1 \Rightarrow f(k^{rA}, k^{rB}) = \sqrt{\frac{1}{k^{rB}}} = \sqrt{\frac{b'}{b}},$$

характеризует гипербола *i*. При этом для резидентов страны *A* созданы равновыгодные налоговые условия для хозяйственной деятельности в любом из государств. Что же касается резидентов страны *B*, то если точки кривой *i* расположены левее *Q* – значит более выгодно размещать капитал на родине, а если они правее *Q* – за рубежом.

2. Геометрическое место точек, отвечающее условию

$$k^{rB} = 1 \Rightarrow \frac{b}{b'} = 1 \Rightarrow f(k^{rA}, k^{rB}) = \sqrt{k^{rA}} = \sqrt{\frac{a}{a'}},$$

характеризует парабола *j*. Она показывает, что для резидентов страны *B* созданы идентичные налоговые условия для работы в любом из государств. Что же касается резидентов страны *A*, то если точки кривой *j* расположены выше *Q* – значит имеют место более выгодные условия для деятельности на родине, а если ниже *Q* – за рубежом.

В результате пересечения гиперболы *i* и параболы *j* поверхность, представленная на рис. 8.5, разделена на четыре сектора *S*, *T*, *U*, *V*. Когда значения функции 8.9. попадают в один из них, то это означает, что созданы благоприятные налоговые условия хозяйственной деятельности, соответственно:

в секторе *S* – для резидентов и нерезидентов на территории страны *A*;

в секторе *U* – для резидентов и нерезидентов на территории

страны  $B$ ;

в секторе  $T$  – для резидентов каждой из юрисдикций за границей;

в секторе  $V$  – для резидентов каждой из юрисдикций на родине.

Используя описанную выше методику, которая позволяет обосновать значения параметров функции международного налогового равновесия капиталов, можно решать практические задачи по формированию государством рационального типа налогового режима.

### **8.3. Оценка влияния налогового режима на международное движение капиталов на основе использования функции налогового равновесия**

Следует отметить, что при построении функций международного налогового равновесия капиталов изначально рассматривалась наиболее общая (и одновременно самая неблагоприятная в налоговом отношении) ситуация полного (двойного) налогообложения доходов корпораций, которая чаще всего и встречается на практике. Целесообразность такого подхода объясняется тем, что все иные возможные варианты могут быть представлены как его особые (частные) случаи. Как известно, с целью устранения (или смягчения) двойного налогообложения доходов предприятий государствами могут использоваться следующие методы:

заключение международных соглашений об избежании двойного налогообложения с применением при расчете налоговых обязательств метода налогового кредита либо метода зачета;

отказ от использования в данной налоговой юрисдикции принципа резидентства или территориальности.

Каким образом применение (не применение) указанных методов влияет на размер налогообложения предприятий показано, в табл. 8.6.

Таблица построена в форме матрицы, в которой по вертикали представлены варианты применения методов смягчения двойного налогообложения (налогового кредита или зачета) юрисдикцией  $A$ , а по горизонтали – юрисдикцией  $B$ . Кроме того, матрица учитывает также возможные варианты использования этими юрисдикциями принципов международного налогообложения доходов (территориальности и/или резидентства).

Таблица 8.6.

**Методы регулирования международного налогообложения доходов предприятий-резидентов разных государств**

а)	Юрис-дикция	i) Р и Т		Р		Т		
		К	З	К	З	К	З	
Р и Т	Разд	а) А	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	отсутствует, ибо $t_{BB}^{rA} = 0$		$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$
		2) В	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = 0$	
	З	а) А	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	отсутствует, ибо $t_{BB}^{rA} = 0$		$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$
		3) В	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = 0$	
Р	К	а) А	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	отсутствует, ибо $t_{AA}^{rB} = 0$		$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA}$
		4) В	отсутствует, ибо $t_{AA}^{rB} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BB}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = t_{AA}^{rB} = 0$	
	З	а) А	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	отсутствует, ибо $t_{AA}^{rB} = 0$		$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$	$t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA}$
		5) В	отсутствует, ибо $t_{AA}^{rB} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BB}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = t_{AA}^{rB} = 0$	
Т	К	а) А	отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = t_{BB}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = 0$	
		6) В	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = 0$	
	З	а) А	отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = t_{BB}^{rA} = 0$		отсутствует, ибо $t_{BA}^{rA} = 0$	
		7) В	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}$	$t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}$	отсутствует, ибо $t_{AB}^{rB} = 0$	

(ii)

Условные обозначения:

Р – принцип резидентства;

К – метод налогового кредита;

Т – принцип территориальности;

З – метод налогового зачета.

Рассмотрим, например, первый (северо-западный затененный) квадрант матрицы. Как видно из представленной в нем информации, юрисдикции  $A$  и  $B$  применяют одновременно принципы резидентства и территориальности, а смягчение двойного налогообложения достигается методами либо налогового кредита, либо зачета.

Тот случай, когда юрисдикции  $A$  и  $B$  применяют метод налогового кредита, представлен в первых (по вертикали) угловых ячейках, то есть фактические ставки налога определяются по формулам:

$$\text{для юрисдикции } A \quad t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA};$$

$$\text{для юрисдикции } B \quad t_{AB}^{rB} = t_{BB}^{rB} - t_{AA}^{rB}.$$

Иными словами, доходы резидента  $A$ , полученные от деятельности на территории  $B$ , облагаются юрисдикцией  $A$  по внутренней ставке, уменьшенной на ставку налога, уплаченного на территории  $B$ . Аналогичное положение имеет место по отношению доходов резидента  $B$  при его налогообложении в юрисдикции  $B$ .

Если же применяется метод налогового зачета обеими юрисдикциями, то

$$\text{для юрисдикции } A \quad t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA};$$

$$\text{для юрисдикции } B \quad t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}.$$

То есть чистые доходы резидента  $A$ , полученные от деятельности на территории  $B$ , уменьшаются на сумму уплаченного в юрисдикции  $B$  налога, а затем скорректированная таким образом налоговая база облагается по внутренней ставке юрисдикции  $A$ . Аналогичное положение имеет место по отношению доходов резидента  $B$  при его налогообложении в юрисдикции  $B$ .

Возможны также смешанные варианты. Например, когда юрисдикция  $A$  применяет метод налогового кредита, а юрисдикция  $B$  – метод налогового зачета. В этом случае

$$\text{для юрисдикции } A \quad t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA};$$

$$\text{для юрисдикции } B \quad t_{AB}^{rB} = (1 - t_{AA}^{rB})t_{BB}^{rB}.$$

Нетрудно заметить, что если в первых двух случаях (при допущении одинаковых ставок налогов в обеих юрисдикциях) имеют место равные условия налогообложения резидентов и нерезидентов независимо от места осуществления их деятельности, то в последнем случае юрисдикция  $A$  создает более выгодные условия для деятельности своих резидентов за рубежом, чем юрисдикция  $B$  для своих резидентов.

Ситуация, однако, существенно изменяется, когда отдельные юрисдикции применяют разные принципы. Рассмотрим, например, случай, когда юрисдикция  $A$  применяет только принцип резидентства, а юрисдикция  $B$  – резидентства и территориальности одновременно (квадрант, расположенный ниже предыдущего).

Теперь, если рассмотреть возможности применения налогового кредита, то:

$$\text{для юрисдикции } A \quad t_{BA}^{rA} = t_{AA}^{rA} - t_{BB}^{rA};$$

$$\text{для юрисдикции } B \quad t_{AA}^{rB} = 0.$$

Иными словами, если для резидентов юрисдикции  $A$ , действующих за границей, ничего не поменялось по сравнению с ранее рассмотренной ситуацией, то для резидентов юрисдикции  $B$  все выглядит по-другому. Поскольку теперь юрисдикция  $A$  не облагает внутренним налогом доходы резидента  $B$  на своей территории, постольку юрисдикции  $B$  нет смысла применять метод налогового кредита, так как, собственно говоря, нечего вычитать ( $t_{AA}^{rB} = 0$ ). Поэтому, как это указано в таблице, он и не применяется.

По смыслу аналогичная ситуация получается и для налогового зачета, то есть

$$\text{для юрисдикции } A \quad t_{BA}^{rA} = (1 - t_{BB}^{rA})t_{AA}^{rA};$$

$$\text{для юрисдикции } B \quad t_{AA}^{rB} = 0.$$

Анализируя данную ситуацию, можно отметить, что теперь доходы резидента  $B$ , полученные как за границей, так и на родине, облагаются по внутренней ставке налога юрисдикции  $B$ . Это нейтральная в налоговом отношении ситуация, когда выбор места деятельности определяется территориальной рентабельностью бизнеса, но только в том случае, если все доходы, полученные за границей, не предусматривается репатриировать. Если же имеется необходимость их вывезти, то теперь резидент юрисдикции  $B$  попадает в относительно неблагоприятную ситуацию, поскольку он не может уменьшить свои налоговые обязательства в юрисдикции  $B$  на сумму налога на репатриацию доходов, уплаченную в юрисдикции  $A$ .

Поэтому, с этих позиций, территория  $A$  является для него своеобразной налоговой "ловушкой" – вложив единожды туда капитал, он не сможет вывезти полученные доходы без дополнительных потерь. Это обстоятельство хорошо осознают специалисты в международном налогообложении, и поэтому многие государства стремятся

элиминировать влияние данного фактора путем снижения ставок или вообще отказа от применения налогов на репатриацию доходов, что находит свое отражение в заключаемых межгосударственных соглашениях об избежании двойного налогообложения.<sup>1</sup>

Наконец, рассмотрим еще такой случай, когда юрисдикция *A* применяет только принцип резидентства, а юрисдикция *B* – только принцип территориальности. В данной ситуации для резидентов *B* налогообложение доходов, полученных за границей, вообще отсутствует: в юрисдикции *A* они освобождены от налогообложения ввиду неприменения ею принципа территориальности ( $t_{AA}^{rB} = 0$ ), а в юрисдикции *B* они не подпадают под налог на прибыль корпораций в связи с неприменением ею принципа резидентства ( $t_{AB}^{rB} = 0$ ). Что же касается резидентов *A*, то для них остаются в силе выводы, сформулированные по итогам анализа первого и второго квадрантов. На практике это означает, что наилучшие условия подоходного налогообложения предприятий-резидентов страны *B* на иностранной территории наблюдаются в том случае, если юрисдикция *B* не использует принцип резидентства, а зарубежная юрисдикция (*A*) – принцип территориальности.

Именно такая ситуация имела место, например, для оффшорных компаний<sup>2</sup>, действовавших в пределах ТПР Донецкой области (до 2005 г.)<sup>3</sup>.

Специальным украинским законодательством о ТПР было установлено, что предприятия, реализующие здесь инвестиционные проекты, не облагаются по принципу территориальности, поскольку для них предусматривалось полное освобождение от уплаты налога на прибыль в течение трех лет с момента регистрации квалификационной инвестиции (ее размер должен быть не менее 1 млн. долл. США), а ставка налога на дивиденды была установлена в размере 2/3 стан-

---

<sup>1</sup> В этой связи важно подчеркнуть, что эффект налоговой "ловушки" существует в любом случае и любом квадранте матрицы, так как если взимается налог на репатриацию доходов, то он, согласно общепринятым нормам, не принимается во внимание при расчете налогового кредита или зачета.

<sup>2</sup> Классификация основных типов налоговых юрисдикций, предоставляющих льготы для компаний, которым присвоен оффшорный либо подобный ему статус, предложена Д. Ушаковым [122, 22-32]. В данном случае под термином оффшорная компания (ОК) подразумевается юридическое лицо, которому юрисдикция регистрации предоставляет льготы по налогу на прибыль, получаемую из иностранных источников, то есть по отношению к нему не применяется (либо применяется не в полной мере) принцип резидентства.

<sup>3</sup> Как уже отмечалось, в 2005 г. в связи с внесением изменений в Закон о Государственном бюджете Украина отказалась от своих обязательств по налоговым льготам для СЭЗ и ТПР.



дартной. В последующие 3 года доходы предприятий подлежали обложению по ставке равной 1/2 стандартной.

Практическое использование предложенного механизма оценки влияния международного налогообложения на миграцию капитала целесообразно рассмотреть на основе парного анализа налоговых коэффициентов международного равновесия капитала. В данном случае это сделано на примере законодательства, которое действовало в отношении предприятий, реализующих инвестиционные проекты на ТПР Донецкой области, с одной стороны, и резидентов некоторых стран, а также предприятий других регионов Украины, которые находятся под ее общей налоговой юрисдикцией, с другой стороны (табл. 8.7).

**Таблица 8.7.**

**Налоговые коэффициенты международного равновесия капиталов на примере ТПР Донецкой области**

Страна	Ставки налогов на доходы, полученные на территории:								Значения коэффициентов						
	ТПР Донецкой области				соответствующей страны										
	$t_{AA}^{rA}$	$t_{AB}^{rB}$	$t_{AA}^{rB}$	$R_A$	$t_{BB}^{rB}$	$t_{BA}^{rA}$	$t_{BB}^{rA}$	$R_B$	$a$	$a'$	$b$	$b'$	$k^{rA}$	$k^{rB}$	$f$
США	0	0,34*	0	0,1	0,34	0*	0,34	0,15*	1	0,56	0,66	0,56	1,78	1,18	1,23
ФРГ	0	0,45*	0	0,1	0,45	0*	0,45	0,1*	1	0,50	0,55	0,45	2,02	1,22	1,29
Россия	0	0,24*	0	0,1	0,24	0,01*	0,24	0,15*	1	0,64	0,76	0,66	1,57	1,15	1,17
Австралия	0	0,39	0	0,1	0,39	0,25	0,39	0	1	0,36	0,61	0,51	2,78	1,20	1,52
Швейцария	0	0,10	0	0,1	0,30	0*	0,30	0,15*	1	0,60	0,70	0,80	1,68	0,88	1,38
Кипр	0	0,04	0	0*	0,25	0	0,25	0	1	0,75	0,75	0,96	1,33	0,78	1,31
БВО**	0	0	0	0,1	0,15	0,25	0,15	0	1	0,6	0,85	0,90	1,67	0,94	1,33
Украина	0	0	0	0,1	0,25	0	0,25	0	1	0,75	0,75	0,90	1,33	0,83	1,27

\* Ставки налогов с учетом заключенных Украиной (либо бывшим СССР) соглашений об избежании двойного налогообложения.

\*\* БВО – Британские Виргинские острова.

Составлено по: [111, 20-23; 122, 435-437, 452-456].

В левой части представленной таблицы приведены ставки налогов, которые применялись к доходам, полученным на территории соответствующей страны и на ТПР Донецкой области. Например, в США доходы как резидентов, так и нерезидентов облагались по

ставке 34% ( $t_{BB}^{rB} = 0,34$ ;  $t_{BB}^{rA} = 0,34$ ). Что же касается доходов резидентов Украины, полученных на территории США, то в соответствии с заключенным с этой страной соглашением, они засчитывались в качестве налогового кредита, а поэтому, учитывая, что в США ставка налога на прибыль выше, чем в Украине, то для них она равна нулю ( $t_{BA}^{rA} = 0$ ).

Несколько иная ситуация наблюдалась, например, по отношению к Российской Федерации, где ставка налога на прибыль была ниже, чем в Украине. В связи с тем, что на основании заключенного с ней соглашения об избежании двойного налогообложения по отношению к  $D_{BA}^{rA}$  применялся метод налогового кредита, эти доходы попадали под налог по ставке 1% ( $t_{BA}^{rA} = 0,01 = 0,25 - 0,24$ ).

На ТПР прибыль, полученная как резидентами, так и нерезидентами от реализации инвестиционных проектов, освобождалась от налогообложения сроком на три года ( $t_{AA}^{rA} = 0$ ;  $t_{AA}^{rB} = 0$ ). Поэтому доходы нерезидентов, извлеченные из ТПР, налогообложение которых могло уменьшаться по методу налогового кредита или зачета, на родине нерезидента попадали под внутреннюю ставку (например, для США  $t_{AB}^{rB} = 0,34 = 0,34 - 0$ , а для России  $t_{AB}^{rB} = 0,24 = 0,24 - 0$ ). При этом налог на репатриацию дивидендов, полученных на ТПР, облагался по ставке 10% (2/3 стандартной ставки налога на репатриацию).

В правой части таблицы приведены значения коэффициентов, рассчитанные с использованием ранее обоснованных формул (8.5, 8.6 и 8.9). Например, для США:

$$a = 1 - t_{AA}^{rA} = 1 - 0 = 1.$$

$$a' = 1 - t_{BA}^{rA} - t_{BB}^{rA} - R_B + t_{BB}^{rA} R_B = 1 - 0 - 0,34 - 0,15 + 0,34 \cdot 0,15 = 0,56.$$

$$b = 1 - t_{BB}^{rB} = 1 - 0,34 = 0,66.$$

$$b' = 1 - t_{AB}^{rB} - t_{AA}^{rB} - R_A + t_{AA}^{rB} R_A = 1 - 0,34 - 0 - 0,1 + 0 \cdot 0,1 = 0,56.$$

$$k^{rA} = a / a' = 1 / 0,56 = 1,78; \quad k^{rB} = b / b' = 0,66 / 0,56 = 1,18.$$

$$f(k^{rA}, k^{rB}) = \sqrt{\frac{k^{rA}}{k^{rB}}} = \sqrt{\frac{1,78}{1,18}} = 1,23.$$

Аналогичные коэффициенты для оффшорной юрисдикции БВО:

$$a = 1 - t_{AA}^{rA} = 1 - 0 = 1.$$

$$\begin{aligned}
a' &= 1 - t_{BA}^{rA} - t_{BB}^{rA} - R_B + t_{BB}^{rA} R_B = 1 - 0,25 - 0,15 - 0 + 0,15 \cdot 0 = 0,6, \\
b &= 1 - t_{BB}^{rB} = 1 - 0,15 = 0,85, \\
b' &= 1 - t_{AB}^{rB} - t_{AA}^{rB} - R_A + t_{AA}^{rB} R_A = 1 - 0 - 0 - 0,1 + 0 \cdot 0,1 = 0,9, \\
k^{rA} &= a / a' = 1 / 0,6 = 1,67, \quad k^{rB} = b / b' = 0,85 / 0,9 = 0,94, \\
f(k^{rA}, k^{rB}) &= \sqrt{\frac{k^{rA}}{k^{rB}}} = \sqrt{\frac{1,67}{0,94}} = 1,33
\end{aligned}$$

Как следует из данных, представленных в табл. 8.7, налоговая нейтральность (беспристрастность) может считаться редким явлением, поскольку ни в одном из рассмотренных случаев она не достигнута ( $k^{rA} \neq 1, k^{rB} \neq 1$ ). Исходя же из экономического смысла налоговых коэффициентов международного равновесия капиталов, можно утверждать следующее.

Поскольку:

для предприятий-резидентов ТПР Донецкой области  $k^{rA} > 1$ , постольку им было не выгодно инвестировать капиталы за пределы территории регистрации;

для предприятий-резидентов США, ФРГ, России и Австралии  $k^{rB} > 1$ , постольку им было не выгодно вкладывать средства в ТПР;<sup>1</sup>

для ОК Швейцарии, Кипра, БВО, а также предприятий, зарегистрированных в других регионах Украины  $k^{rB} < 1$ , постольку ТПР имела для них определенную инвестиционную привлекательность.

Полученные результаты можно представить наглядно, если нанести рассчитанные значения коэффициентов на график функции международного налогового равновесия капиталов: соответствующие точки для США, ФРГ, России и Австралии расположены в секторе  $V$ , а для остальных стран – в секторе  $S$ . (рис. 8.6).

Это свидетельствует о том, что на ТПР Донецкой области были созданы относительно благоприятные в налоговом отношении условия для привлечения отечественных капиталов из других регионов Украины, а также иностранных, но только капиталов ОК.

Следует еще раз подчеркнуть, что матрица показывает, какие налоговые методы позволяют снижать двойное налогообложение до-

<sup>1</sup> Это не значит, что предприятиям этих стран в любом случае не было выгодно работать на ТПР по налоговым причинам. Если соответствующее юридическое лицо имело структуру ТНК, в которую входили ОК, то благодаря этому они могли функционировать на ТПР с минимальным конечным налогообложением ( $t_{AB}^{rB} \rightarrow 0$ ).

ходов. В случае их не использования государствами (которые, как правило, применяют одновременно принципы резидентства и территориальности) капиталы подпадают под налоговый пресс как страны регистрации, так и страны-реципиента. В таких случаях проводить международные инвестиционные операции не имеет смысла уже только по налоговым причинам (например, резидентам Австралии при внесении инвестиций в объекты, находящиеся под общей налоговой юрисдикцией Украины по причине того, что между странами не было заключено соглашение об избежании двойного налогообложения).

Таким образом, методический подход к оценке влияния налогового режима на движение капиталов, основанный на практическом использовании функции международного налогового равновесия, позволяет выяснить, насколько благоприятен для инвестирования налоговый режим, применяемый той или иной юрисдикцией по отношению к доходам предприятий резидентов и нерезидентов, и, исходя из этого, разрабатывать мероприятия по его совершенствованию и приведению в соответствие с общей экономической политикой данного государства.

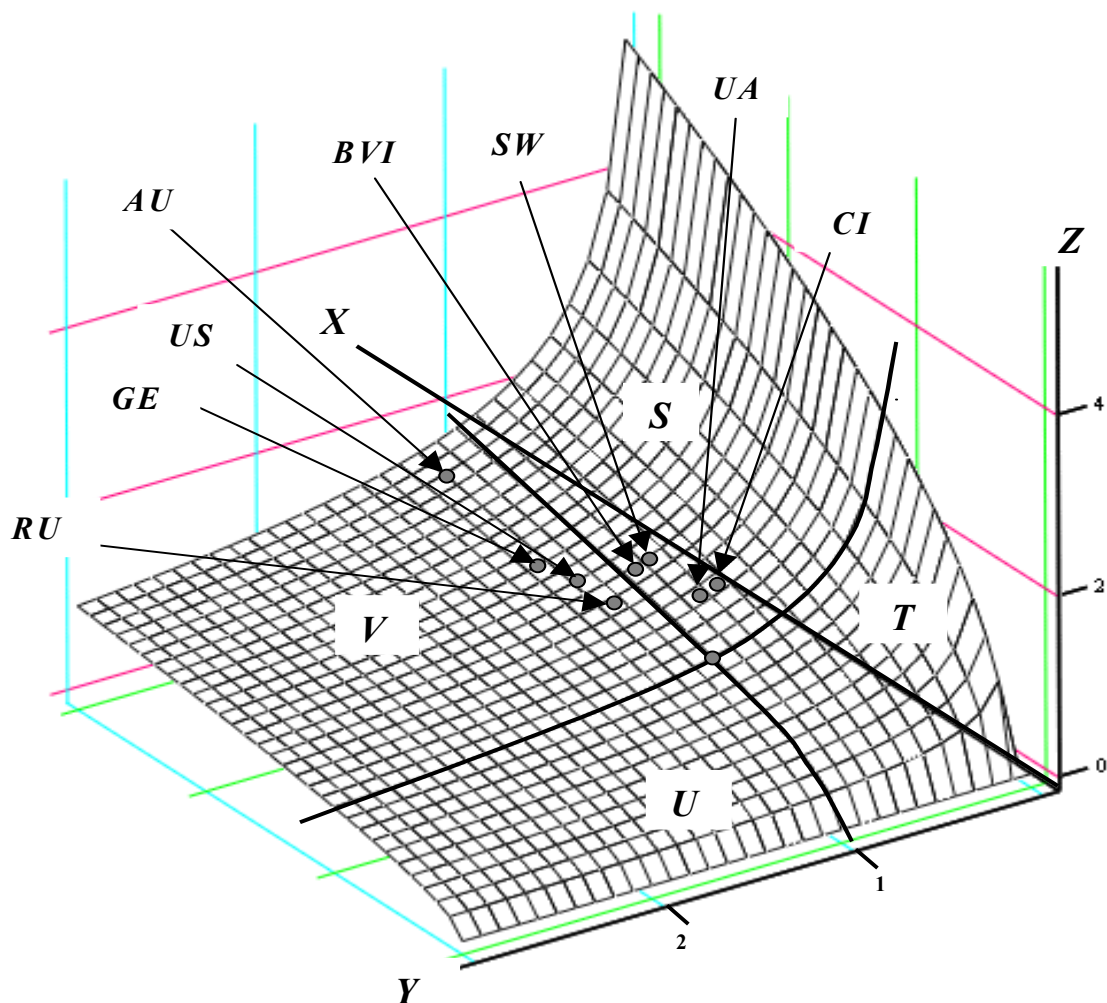
В этой связи, учитывая особую актуальность проблемы обновления производственного аппарата Украины, можно рекомендовать следующие меры, направленные на привлечение ПИИ:

активизировать работу по заключению международных соглашений об избежании двойного налогообложения, а также о взаимном благоприятствовании и гарантиях иностранным инвестициям с государствами – потенциальными экспортерами капитала, которые не используют оффшорных технологий;

освободить от налогообложения дивиденды иностранных инвесторов при условии их реинвестирования в инвестиционные проекты, что позволит, с одной стороны, обеспечить соблюдение принципа международной налоговой нейтральности (с позиций эффективности), а с другой – увеличить размеры ПИИ;

ввести налоговую амнистию для возврата отечественных капиталов, вывезенных ранее за рубеж с одновременным запретом инвестирования в Украину капиталов компаниями-нерезидентами, имеющих оффшорный статус.

Необходимо, однако, отметить, что проведенные выше расчеты не учитывают следующие обстоятельства.



**Рис. 8.6. Налоговые коэффициенты юрисдикций отдельных государств (рассчитанные по отношению к условиям ТПР) на графике функции международного налогового равновесия капиталов**

Условные обозначения:

<i>RU</i> – Российская Федерация;	<i>SW</i> – Швейцария;
<i>GE</i> – Германия;	<i>UA</i> – Украина;
<i>US</i> – США;	<i>CI</i> – Кипр;
<i>AU</i> – Австралия;	<i>BVI</i> – БВО.

Во-первых, важно иметь в виду, что ОК и предприятия-резиденты Украины могут быть не просто самостоятельными и независимо действующими рыночными агентами, а связанными лицами, которые вообще не ведут хозяйственную деятельность в пределах оффшора. И, во-вторых, на территории Украины обязательства по налогу на прибыль можно относительно легко свести к нулю за счет трансферта фактических доходов компании за таможенную границу методами внутрифирменного ценообразования. А в случае с ТПР

можно было легко обойтись и без этого, так как здесь прибыль предприятий, внесших квалификационную инвестицию, освобождалась от налогообложения в течение трех лет. В результате общее налогообложение их доходов (как в Украине, так и за ее пределами) либо отсутствовало полностью (чистый оффшор:  $t_{AB}^{rB} = 0$ ), либо было минимальным (льготные юрисдикции).

Такую ситуацию с подоходным налогообложением оффшорных компаний можно характеризовать как полную международную налоговую свободу капиталов, которая в особенности выгодна для легализации теневых доходов. Как известно, последние изначально образуются в результате безналоговой деятельности в стране и затем перетекают в оффшоры. Но, принимая во внимание, что полученный капитал "теневой", а его фактические собственники все-таки живут и работают в Украине, им крайне необходима его легализация, желательно здесь же, на родине. ТПП с их льготным режимом налогообложения – вот место, которое, как говорится, лучше и не придумаешь, ибо здесь можно было работать "в открытую" практически без налогообложения доходов. В свете указанного неудивительно, что за время функционирования ТПП почти третья часть всех инвестиций (32%) была внесена в экономику Донецкой области резидентами БВО. А если также учесть фактор оффшорного уклона экспортных операций резидентов ТПП (второе место после Российской Федерации занимают те же БВО – 10,6% от общего объема экспорта), можно с большой долей вероятности предположить, что значительная доля капитала ОК, вложенного в экономику региона, на самом деле имела отечественное происхождение. Таким образом, происходила легализация капитала, а главное – не прекращалось его дальнейшее безналоговое накопление в оффшорах.

Отмеченное не означает, что принятое решение об отказе от особого режима хозяйствования на ТПП было правильным. Во-первых, оно понизило и без того невысокий уровень доверия к институту власти в Украине (что имеет принципиальное значение) и отрицательно сказалось на инвестиционном климате. И, во-вторых, следует принимать во внимание, что в условиях нетранспарентной и чрезмерно централизованной бюджетно-налоговой системы, не способствующей проявлению инициативы на местах, именно благодаря особому режиму хозяйствования в регионе решались многие социально-экономические проблемы. Только за два года, которые прошли с момента введения в действие специальных условий инвестицион-

ной деятельности в Донецкой области (1999 г.), здесь начата реализация 125 проектов, общая сумма заявленных инвестиций по которым превысила 800 млн. долл. США. Уже начавшие функционировать производства выпустили продукции на 2,7 млрд. грн. (это почти 10% ее годового объема), дополнительно получили работу 4,7 тыс. чел. и сохранили рабочие места еще 11,2 тыс. чел. [123, б]. По состоянию на 01.01.2003 г. на ТПР Донецкой области была начата реализация уже 167 проектов, а общая сумма фактически привлеченных инвестиций превысила 550 млн. долл. США (в том числе иностранных – 214 млн. долл. США).

Это с одной стороны. А с другой стороны, полная открытость хозяйства для движения капиталов подрывала основы экономической безопасности государства. Благодаря ей крупные коммерческие структуры, которые контролируют основные товарно-денежные потоки, имели возможность вообще уходить от налогообложения и, соответственно, не участвовать в финансировании расходов общественного сектора хозяйства.

Указанная проблема может считаться типичной для стран с переходной экономикой, многие из которых либерализовали движение капиталов в условиях отсутствия достаточно зрелых рыночных институтов. В результате имел место не столько приток иностранных инвестиций, сколько массовое бегство национального капитала за границу [87]. В попытке привлечь иностранные инвестиции для решения острых региональных социально-экономических проблем, они создают льготные условия налогообложения доходов предприятий на тех или иных территориях. Однако следует подчеркнуть, что для серьезных зарубежных компаний развитых стран они не имеют решающего значения в процессе принятия решений об инвестициях. Им важнее наличие развитой инфраструктуры, общий политический климат в государстве, удобный механизм администрирования налогов и т.п. Тем более что для доходов своих резидентов, извлеченных за границей, такие государства, как правило, предусматривают налоговые зачеты или кредиты.

В частности, это показало исследование, выполненное специалистами Мирового банка на примере Российской Федерации [94], ПИИ распределены по территории страны крайне неравномерно – более 60% приходится на г. Москву, Московскую область, г. Санкт-Петербург и Ленинградскую область) – "... market size, infrastructure development, and policy environment factors appear to explain much of

the observed variation of FDI flows across Russia's regions".<sup>1</sup>

Поэтому на практике специальные льготные условия налогообложения прибыли предприятий привлекают, прежде всего, отечественные теневые капиталы, ранее вывезенные в безналоговые "гавани". И это тоже уже хорошо. Тем не менее, поскольку антиоффшорное законодательство и опыт борьбы с этим видом бизнеса в странах с переходной экономикой практически отсутствует, постольку не существует никакой гарантии от дальнейшего беспрепятственного оттока капиталов за границу и его последующего безналогового накопления. Одним улучшением общего налогового климата в стране эту проблему не решить.

Выход из создавшегося положения видится в создании специального антиоффшорного барьера – комплекса мер экономико-правового характера, которые уже давно практикуются странами-членами ОЭСР (см., например, [124]). С одной стороны, его основная идея – сотрудничество заинтересованных стран в поиске прагматического компромисса между созданием прозрачного налогового законодательства, благоприятного как для отечественных, так и зарубежных инвесторов. С другой стороны, необходимо сформировать механизм, препятствующий безналоговому оттоку капиталов за границу, в том числе путем налогообложения доходов, полученных на территории данной страны зарубежными корпорациями, которые фактически контролируются резидентами (controlled foreign corporation). Разумеется, добиться на практике такого компромисса будет очень не просто. Однако без выполнения этого предварительного условия трудно рассчитывать на формирование позитивных тенденций в использовании возможностей привлечения капиталов для развития отечественной экономики.

### Литература к части 3

1. Вишневский В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.
2. Основы налогового права./ Под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Инвест Фонд, 1995. – 496 с.
3. Jones S.M. Principles of taxation for business and investment planning. – Boston etc.: Irwin.; Mc Craw-Hill, 1998. – 477 p.

---

<sup>1</sup> "... факторы объема рынка, степени развития инфраструктуры и политического окружения объясняют большую часть вариации потока ПИИ между регионами России".



4. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
5. Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06.1991 р. № 1251-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 39. – Ст. 510.
6. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера.– К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
7. Евстигнеев Е.Н. Основы налогообложения и налогового права. – М.:ИНФРА-М, 1999. – 120 с.
8. Кашин В.А. "Рубль+Доллар" (как создать совместное предприятие). – М.: Молодая Гвардия, 1989. – 495 с.
9. Колосов А.Ф. Система налогообложения и возможность использования льгот для снижения налоговых платежей // Экономика строительства. –1995. – № 11. – С. 21–25.
10. Медведев А.Н. Как планировать налоговые платежи.– М.:ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
11. Пеппер Дж. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования.–М.:ИНФРА-М, 1998. – XII. – 228 с.
12. Сутырин С.Ф., Погорлецкий А.И. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике/ Под ред. С.Ф. Сутырина. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, Изд-во "Полиус", 1998. – 577 с.
13. Налоги и налогообложение / Под ред. И.Г. Русаковой, В.А. Кашина.– М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 495 с.
14. Федоров Б.Г. Новый англо-русский банковский и экономический словарь: 15000 терминов.–СПб.: ЛИМБУС ПРЕСС, 2000.– 848с.
15. Фомина О.А. Зарубежный опыт налогового планирования // Налоговый вестник. – 1997. – № 5. – С. 82–86.
16. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 293 с.
17. Марцулевич Л.М. Налоговое планирование в высших учебных заведениях: Препринт. – Спб: Изд-во СпбУЭФ, 2000. – 11 с.
18. Фокин В.М. Налоговое регулирование./ Под ред. С.Г.Пепеляева. – М.: "Статут", 2004. – 76 с.
19. Винокуров Д. Оптимизация налогов: практический аспект // Налоги и бухгалтерский учет. – 2002. – № 5. – С. 2-47.
20. Павленко Н. Налоговое планирование и роль юридической службы в этом процессе // [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru). 1999.
21. Налоговый менеджмент. / А.Г. Поршневу, Д.Г. Черник, Б.И.

Замятин, Е.А. Кирова, В.П. Морозов, Н.А. Нестерова, Ю.Д. Шмелев, И.Д. Черник; Под ред. докт. экон. наук, проф., чл.-кор. РАН А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 442 с.

22. Вылкова Е., Романовский М. Налоговое планирование.– Спб: Питер, 2004. – 634 с.

23. Єлисєєв А.В. Податкове планування на підприємстві: Автореф. дис. кандидата економічних наук: 08.06.01 / Національний університет "Львівська політехніка". – Львів, 2003. – 23 с.

24. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 429 с.

25. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/под ред. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

26. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора.– М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 718 с.

27. Комаха О. 8 принципів оптимізації оподаткування // Податкове планування. – 2001. – № 9. – С. 19-21.

28. Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.

29. Соловьев И.Н. Как избежать ошибок при налоговом планировании. –М.: Налоговый вестник, 2002. – 208 с.

30. Таранов П.С. Анатомия мудрости: 120 философов: В 2-х т. – Симферополь: Реноме, 1997. – 624 с.

31. Брігхем Євген. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.

32. Бьюкенен Джеймс М. Сочинения. Пер. с англ. Серия "Нобелевские лауреаты по экономике". Т.1. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – 560 с.

33. Allingham, M. and A. Sandmo. Income tax evasion: A theoretical analysis // Journal of Public Economics. – 1972. – № 1. – P. 323-338.

34. Cremer H., Gahvary F. Tax evasion, concealment and the optimal linear income tax // Scandinavian Journal of economics. – 1994. – № 96. – P. 219-239.

35. Boadway R., Marchand M., Pestieau P. Towards a theory of direct-indirect tax mix // Journal of Public Economics. – 1994. – № 55. – P. 71-88.

36. Slemrod J., Yitzhaki S. Tax avoidance, evasion and administration. – National Bureau of Economic Research, Working Paper. – 2000. – № 7473.

37. Соколовский Л.Е. Подоходный налог и экономическое поведение (Введение в литературу) // Экономика и математические мето-

ды. – 1989. – Т. 25, вып. 4. – С. 623-632.

38. Левин М.И., Цирик М.Л. Математические модели коррупции // Экономика и математические методы. – 1998. – Т. 34, вып. 4. – С. 34-55.

39. Соколовський Д.Б. Еволюційний аспект ухилення від обов'язкових платежів і "проблема сумісності" / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2002. – 84 с.

40. Pirttilä, J. Tax evasion and economies in transition: lessons from tax theory. – BOFIT discussion papers. – 1999. – № 2. – 43 p.

41. Tanzi V. Corruption around the world: Causes, consequences, scope and cures. – IMF, Fiscal Affairs Department Working Paper. – 1998. – № 98/63.

42. Неформальный сектор в российской экономике / Т. Долгопятова, Л. Карасева, С. Меньших и др. / Под ред. Т. Г. Долгопятовой. – М.: ИСАП, 1998. – 208 с.

43. Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 134-152.

44. Радаев В. Российский бизнес на пути к легализации // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 68-87.

45. Амоша А., Вишневыский В. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины. – 2002. – № 8. – С. 11-19.

46. Schneider F., Enste D. Shadow Economies Around the World: Size, Causes, and Consequences. – IMF Working Paper. – 2000. – WP/00/26. – 56 p.

47. OECD Revenue Statistics 1965-2000.– Paris: OECD, 2001.–308p.

48. Дудоров О. Тлумачення ознак фіктивного підприємництва у доктрині та правозастосовчій практиці // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №2. – с. 83-87.

49. Лысенко В. Криминалистическая характеристика преступной деятельности фиктивных субъектов предпринимательства посредством банковских учреждений // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №7. – с. 108-111.

50. Гутник А., Лысенко В. Использование фиктивных субъектов предпринимательства в преступном механизме уклонения от уплаты налогов // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №6. – с. 100-104.

51. Лысенко В. Обналичивание денежных средств: криминалистическая характеристика отдельных способов преступной деятельности // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №1. – с. 122-125.

52. Лисенко В. Організаційні і тактичні основи виявлення злочинів, які входять до підслідності податкової міліції // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №7. – с. 104-107.

53. Лысенко В. Противодействие регистрации фиктивных предприятий (опыт деятельности налоговых органов Российской Федерации) // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №12. – с.55-58.

54. Иванов Ю.Б. Налогообложение: терминология законодательных и нормативных актов: Словарь-справочник. – Х.: Издательский дом "ИНЖЭК", 2003. – 690 с.

55. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Консультант, 2003. – 662 с.

56. Адамик Б.П. Мінімальні резервні вимоги як інструмент грошово-кредитного регулювання // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 37-42.

57. Гребеник Н. Тенденції розвитку управління грошово-кредитним ринком в Україні за період 1991-1999 р. // Банківська справа. – 1999. – № 6. – С. 22-25.

58. Банковская система Украины потеряла 11,7 млрд. // Деловая неделя. – 2004. – 24 декабря.

59. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 року № 2121-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 5-6. – Ст. 30.

60. Levin M., Ritter P. Taxation of Financial Intermediation in Industrialized Countries. – World Bank. – 2003. – 34 p.

61. Joumard I. Tax Systems in European Union Countries. – OECD, Economics Department Working Papers. – 2001. – № 301. – 56 p.

62. Noord P., Heady C. Surveillance of Tax Policies: A Synthesis of Findings in Economic Surveys. – OECD, Economics Department Working Papers. – № 303. – 87 p.

63. Rose M., Wiswesser R. Tax Reform in Transition Economies: Experiences from the Croatian Tax Reform Process of the 1990s / Public Finance in a Changing World. Ed. by Peter Birch. – Cambridge UP, 1998. – Pp. 257-78.

64. Keen M., King J. The Croatian Profit Tax: An ACE in Practice // Fiscal Studies. – 2002. – Vol. 23 (3). – Pp. 401-418.

65. European Central Bank (ECB). The use of a minimum reserve system by the European System of Central Banks in Stage Three: Final Specification. – ECB: Frankfurt, 1998.

66. Davies H. Averaging in a Framework of Zero Reserve Requirements: Implications for the Operation of Monetary Policy. – Bank of Eng-

land: London, 1998.

67. Poddar S. Value-added Tax for Financial Services. – World bank, 2003. – 43 p.

68. Tait A. Value-added Tax: International Practice and Problems. – Washington, DC: IMF, 1998. – 450 p.

69. Kirilenko A., Summers V. Bank Debit Taxes: Yield vs. Disintermediation. – World bank, 2002. – 17 p.

70. Конюховский П.В. Микроэкономическое моделирование банковской деятельности. – СПб: Питер, 2001. – 224 с.

71. Diamond, P., Mirrlees J. Optimal Taxation and Public Production // *American Economic Review*. – 1971. – № 61. – Pp. 8-27; 261-278.

72. Chamley C. Optimal Taxation of Capital in a General Equilibrium with Infinite Lives // *Econometrica*. – 1986. – № 54. – Pp. 607-622.

73. Caminal R. Financial intermediation and the optimal tax system // *Journal of Public Economics*. – 1997. – № 63. – Pp. 351-382.

74. Вишневский В.П., Стешенко С.Г. Оценка влияния налогов на хозяйственную деятельность предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 108 с.

75. Auerbach A.J., Kotlikoff L.J. Skinner J. The Efficiency Gains From Dynamic Tax Reform / *Public Finance. Worth Series in Outstanding Contributions*. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publisher, 1999. – Pp. 374-395.

76. Auerbach A.J., Kotlikoff L.J. Skinner J. The Efficiency Gains From Dynamic Tax Reform.–NBER Working Papers № 181.–1981.– 63p.

77. Вишневский В.П., Зуев Л.А., Амоша Е.А., Попов С.М., Стешенко С.Г. Оценка влияния НДС на экономический рост с использованием методов экономико-математического моделирования // *Экономика промышленности*. – 2004. – № 4. – С. 43-57.

78. Бугаян И.Р., Сумбаян М.А. Модель влияния научно-технического прогресса на темпы накопления и экономического роста // *Экономика и математические методы*. – 2002. – Т. 38. – № 4. – С. 104-109.

79. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.

80. Богачев С.В., Стешенко С.Г. Обоснование дивидендной политики промышленных корпораций с использованием методов экономико-математического моделирования /НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Севастополь: Вебер, 2003. – 125 с.

81. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року. №

436-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.

82. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. № 283/97 - ВР// Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 27. – Ст. 181.

83. Dethier J.-J., Christoph J. The Taxation of Capital Income in Hungary from the Perspective of European Integration. – World Bank, 1998. – 37 p.

84. Бавін Є.В. Механізм оподаткування прибутку і ефективність функціонування промислових підприємств: Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Ін-т економіки пром-ті НАН України. – Донецьк, 2005. – 18 с.

85. Богачев С.В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 294 с.

86. Stiglitz J. The Role of State in Financial Markets. – Washington: World Bank, 1994.

87. Абалкин Л. Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России // Вопросы экономики. – 2000. – № 2. – С. 4-14.

88. Сапир Ж. Усиление валютного контроля и контроля за капиталом в России // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 6. – С. 105-119.

89. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование / Ю.В. Макогон, В.А. Кравченко, В.В. Кравцова, М.Ю. Марченко; Под общ. ред. проф. Ю.В. Макогона. – Донецк: ДонНУ, 2001. – 311 с.

90. Foreign Direct Investment in Ukraine.– Paris: OECD, 1997.– 37p.

91. Статистичний щорічник України за 2004 рік / За ред. О.Г. Осауленка.– К.: Держаний комітет статистики України, 2005. – 588 с.

92. Гаврилюк О.В. Методи криміналізації та впливу капіталів // Фінанси України. – 2000. – № 10. – С. 19-29.

93. Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році//Офіційне Інтернет-представництво Президента України.–www.president.gov.ua.

94. Broadman, H.G., Recanatini F. Where Has All The Foreign Investment Gone In Russia? – World Bank, 2001. – 29 p.

95. UNCTAD. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. – N.Y. - Geneva, 2004. – 436 p.

96. Лук'яненко Д.Г., Білошапка В.А. Концепція інвестиційних полів в аналізі впливу іноземного капіталу на розвиток виробничо-

експортного потенціалу. –К.: КНЕУ, 1995. – 157 с.

97. Лавров О. Хочешь быть нищим и зависимым – получай иностранную помощь. // Свое дело – 1994. – № 51. – С. 4.

98. Чумаченко М.Г., Аптекарь С.С., Білопольський М.Г. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – 292 с.

99. Кізіма Т.О. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку. // Фінанси України. – 2001. – №10. – С.118-125.

100. Світовий банк. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку: Пер. з англ. – К.: "Абрис", 1994. – 270 с.

101. Agosin M., Mayer R. Foreign Investments in Developing Countries: Does It Crowd In Domestic Investment. – [http://www.unctad.org/en/docs/dp\\_146.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/dp_146.en.pdf).

102. Україна у цифрах у 2002 році. Короткий статистичний довідник / Держкомстат України: за ред. О.Г.Осауленко – К.: Консультант, 2003. – 272 с.

103. Губайдуллина Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // Мировая экономика и международные отношения . – 2003. – № 2. – с. 42-47.

104. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики – 1998. – № 8. – С. 4-34.

105. Лазебник Л. Противоречия использования иностранного капитала в Украине// Экономика Украины. –1997. – № 1. – С. 37-42.

106. Яковлева Е. Политика привлечения иностранных инвестиций в Россию: пора перемен? // Мировая экономика и международные отношения – 1999. – № 11. – с. 90-100.

107. UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – N.Y. - Geneva, 2002.– 350 p.

108. Абалкин Л. Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // Вопросы экономики. – 1998. – № 7. – С.27-39.

109. Смородинская Н. Бегство капиталов как объект международных исследований.//Вопросы экономики.– 1997.–№ 9.– С.135-147.

110. Сутырин С.Ф., Погорлецкий А.И. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова, Изд-во "Полиус", 1998. – 577 с.

111. International Bank for Reconstruction and Development. Global Development Finance 1999. – Washington, World Bank, 1999.

112. Гвоздева Е., Каштуров А., Олейник А., Патрушев С. Меж-

дисциплинарный подход к анализу вывоза капитала из России // Вопросы экономики. – 2000. – № 2. – С. 15-45.

113. Грязнов Э.А. КТНК в России. Позиции крупнейших в мире транснациональных корпораций в российской экономике. – М.: ООО Фирма "Инфограф", 2000. – 168 с.

114. UNCTAD. World Investment Report 1999: Foreign Investment and the Challenge of Development. Overview.–N.Y.-Geneva, 1999.–541p.

115. Вернон Р. Буря над многонациональными. – М.: Изд-во "Прогресс", 1982. – 272 с.

116. Задорожный А. Трансфертные цены и налоговое законодательство Украины // Вестник налоговой службы Украины. – 2003. – № 21. – С. 18-22.

117. Сорок рекомендаций Группы по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF). – [http://www.fatf-gafi.org.members\\_en.htm](http://www.fatf-gafi.org.members_en.htm). – 28 с.

118. Как за каменной стеной. // Украинская инвестиционная газета. – 2002. – 24 сентября. – № 38 (365).

119. Morisset J., Pirnia N. How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment. A Review. – Foreign Investment Advisory Service, International Finance Corporation and the World Bank, 2001.

120. Broadman, H.G., Recanatini F. Where Has All The Foreign Investment Gone In Russia? – World Bank, 2001. – 29 p.

121. Whalley J. Puzzles Over International Taxation of Cross Border Flows of Capital Income. – National Bureau of Economic Research: NBER Working Paper. – 2001. – № 8662.

122. Ушаков Д.Л. Офшорные зоны в практике российских налогоплательщиков. – М.: Юристъ, 2001. – 496 с.

123. Янукович В., Письмак В. Специальный режим инвестиционной деятельности и его влияние на выход региона из кризиса // Экономика Украины. – 2001. – № 9. – С. 4-9.

124. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. – OECD, 2001. – 272 p.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Налоги, отражая реальные противоречия функционирования общественного сектора хозяйства в условиях демократии, обладают специфическим общественным свойством – двойственным характером: выступают одновременно и как эквивалентные платежи граждан в обмен на общественные услуги, и как форма принудительного изъятия части их доходов. Тем не менее, если характеризовать экономическую сущность налогов, то в демократическом государстве, реализующем условия общественного договора – они являются добровольными эквивалентными взносами в собственных интересах рационально действующих плательщиков, а по форме ее проявления через сферу публично-правового регулирования – не зависимыми от желания отдельных лиц (физических и/или юридических) обязательными безэквивалентными платежами.

Общественные товары имеют принципиальное значение для устойчивого развития современной экономики. Во-первых, потому что создают условия, без соблюдения которых рыночное хозяйство вообще не может нормально функционировать (защита прав, свободы и собственности граждан, контроль за соблюдением единых правил рыночного обмена, формирование, поддержание и развитие инфраструктуры и т.п.). А, во-вторых, расходы на многие общественные товары – и прежде всего вложения в человеческий капитал – являются производительными и обеспечивают высокую отдачу на вложенные средства.

В этой связи с позиций национального хозяйства вопрос об уровне налогов как обязательных платежей – это не столько вопрос о налоговом бремени (давлении, гнете, нагрузке, прессе и т.п.), что наводит на мысль, будто имеются "предприятия-кормильцы", у которых средства изымаются на непроизводительные нужды "бюрократов-нахлебников" (хотя таковые расходы, конечно, тоже имеют место), сколько вопрос о формировании наилучшей для условий данной страны структуры экономики, исходя из соизмерения степени предельной полезности продуктов частного и общественного секторов хозяйства, в том числе в территориальном разрезе. Это обстоятельство важно учитывать при исследовании проблемы уровня налогов в Украине.

Результаты выполненного анализа налоговых коэффициентов в Украине – интегрального и его отдельных составляющих – свидетельствуют, что их нельзя признать необычайно высокими – как по

сравнению с развитыми странами, так и теми, которые находятся на сложной стадии рыночной трансформации. Скорее наоборот, с учетом фактора теневой экономики, они свидетельствуют об имеющемся перекосе в ущерб общественному сектору хозяйства, обусловленном тем, что значительная часть фактических доходов юридических и физических лиц вообще выведена из-под налогообложения.

Указанное не означает, что ситуацию с налогами в стране можно характеризовать как удовлетворительную. Напротив, налоговое бремя распределено между плательщиками очень неравномерно, а издержки взимания налогов в Украине крайне высоки. Это отрицательно сказывается на деловой активности рыночных агентов, формирует атмосферу недоверия граждан к финансовым институтам. Поэтому очевидно, что сокращение общего налогового бремени за счет этой составляющей – задача первостепенной важности.

Определенные дополнительные возможности сокращения налогового бремени связаны с некоторым снижением предельных ставок налогов, способным сократить масштабы уклонения от налогов, хотя, очевидно, что в этом аспекте (в отличие от транзакционных издержек) потенциал реформ ограничен. Ибо в любом случае обязательным условием таких действий должно быть не уменьшение, а рост абсолютной суммы общественных расходов, и, по крайней мере, не снижение их удельного веса в национальной экономике. Сокращение общественного сектора хозяйства в Украине – это тупиковый путь. Общественные товары, которые финансируются за счет налогов, ничуть не менее важны для страны, чем частные, которые выпускаются независимыми товаропроизводителями. Это подтверждено всем ходом экономической истории XX века. Поэтому нужно искать подходящие пропорции между теми и другими, а не давить все время в одну сторону, закрывая тем самым возможности возрождения Украины не только через шахты, домны и станки, но и через образование, здравоохранение, науку, культуру.

Любимое предвыборное занятие политиков – требовать или отмены некоторых налогов (обычно НДС) и/или радикального снижения их ставок, в результате чего, якобы, налоги будут платить все. Однако, на самом деле ставки налогов могут иметь очень далекое отношение к решению рационально действующих лиц (физических или юридических) об уклонении от уплаты налогов. А для улучшения функционирования налоговой системы требуются не очередные манипуляции с ними, а формирование новой институциональной среды налогообложения, основанной, в отличие от нынешней ситуации, на

формировании личной заинтересованности физических и юридических лиц в добровольном финансировании общественных расходов.

Для этого, наряду с реализацией тех предложений, которые обоснованы в монографии в отношении отдельных налогов и техники расчета налоговых обязательств, требуется:

на общегосударственном уровне – введение конституционных ограничений (процедурных и/или содержательных) на принятие дискреционных налоговых решений и кодификация налогового законодательства; в законодательство (в том числе в Конституцию Украины) надо встраивать специальные механизмы, которые бы гарантировали соответствие фискальной системы интересам избирателей, ставили определенные ограничения и сдерживали попытки правительства бесконтрольно расширять диапазон своих полномочий;

на уровне взаимоотношений "центр-регионы" – обеспечение лучшей связи между налогами и обратным потоком общественных услуг на основе реализации принципов фискального федерализма: то есть расширение налогово-бюджетных полномочий региональных и местных органов власти (так, чтобы решения о введении и ставках налогов принимались на том же уровне власти, который ответственный за расходы), а также требования субсидиарности, согласно которому функции по предоставлению и, соответственно, финансированию общественных товаров должны выполняться самым нижним из уровней власти, который в состоянии это сделать и лучше осведомлен о предпочтениях граждан;

на уровне предприятий – установление максимально понятных и соответствующих субкультуре бухгалтеров и финансовых менеджеров правил расчета и уплаты налогов: переход на бухгалтерские правила признания доходов и расходов и способы расчета финансовых результатов, используемых в качестве базы налогообложения; установление действенных ограничений для оппортунистического поведения профессионалов в сфере расчета налоговых обязательств (например, введение спецсчетов по НДС, разработка действенных методов регулирования трансфертных цен, которые специально подбираются с целью минимизации общих налоговых обязательств финансово-промышленных групп и т.п.);

на уровне физических лиц – использование налогов, соответствующих требованиям сложившегося в обществе понимания социальной справедливости, дальнейшее развитие упрощенных систем налогообложения.

Конкретизация и реализация этих предложений требует прове-

дения дальнейших исследований влияния налоговой политики на хозяйственные процессы. Однако, как свидетельствует украинский опыт экономических реформ, обычная неоклассическая парадигма в данном случае недостаточна. Требуется новая исследовательская программа, но не за счет отказа от финансовой неоклассики (налоговой теории экономики благосостояния), а уточняющая ее особое понимание налоговой рациональности с учетом факторов времени, информации, трансакционных издержек и т.п. Стандартные инструменты анализа налогов, в том числе предлагаемые теорией оптимального налогообложения и предполагающие широкое использование математических методов, а не просто вербальное описание ситуации (обычное в украинской финансовой науке), могут и должны быть использованы для исследования проблем трансформационной экономики. Но при этом необходимо учитывать существенные ограничения, накладываемые социальными институтами. Такой подход в целом находится в русле общих принципов неоинституционализма, согласно которым такие институты во-первых, действительно имеют значение, и, во-вторых, поддаются анализу с помощью испытанного временем микроэкономического инструментария.

Здесь есть только два "но".

Первое. Помимо микроэкономики, параллельно существует и успешно развивается также макроэкономика, которая исследует свой круг проблем и использует особый научный инструментарий. Этот аспект налоговой проблематики необоснованно выпадает из поля зрения авторов известных современных западных курсов общественных финансов.

И второе. Преимущественно дедуктивный подход неоинституционализма – от общих принципов неклассической теории к исследованию частных экономических явлений – не является исчерпывающим и самодостаточным. Индуктивный метод "старого" институционализма, уделяющий внимание данным опыта, доказательству неслучайности наблюдаемой регулярности экономических явлений, также имеет право на существование в рамках полной исследовательской программы.

И, наконец, следует отметить, что ситуацию в налоговой политике Украины, по-видимому, нельзя изменить к лучшему за счет обособленных усилий одиночек. А что нужно – так это формирование научных школ, способных создать климат высокой налоговой культуры, оказывать влияние на сознание широких слоев населения, а через них – на представительные и исполнительные органы власти, от-

ответственные за эффективность налоговой политики, которая проводится в государстве.





*Наукове видання*

*Вишневський В.П.*

*Веткін А.С.*

*Вишневська О.М.*

*Бавін Є.В.*

*Амоша О.О.*

*Попов С.М.*

*Гречишкін О.В.*

*Зуєв Л.О.*

*Стешенко С.Г.*

*Забаренко Ю.О.*

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ:  
ТЕОРИИ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ**

*Монографія*

(Російською мовою)

Підписано до друку 18.01.2006. Формат 60x84/16.  
Папір Sveto Copy. Гарнітура Times New Roman. Друк Riso.  
Ум.друк.арк. 27,7. Обл.-вид. арк. 30,6.  
Тираж 350 прим. Замовлення №.

Видавництво Донецького національного технічного університету.  
83000, Донецьк, вул.Артема, 58. Тел. (062) 335-64-55

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру № 1631 від 24.12.2003 р.

Друк ТОВ «Друк –Інфо».  
83000, Донецьк, вул.Артема, 58.