

ГТУ ОРЛ
НИВЕРСИТЕТ
50 лет

2 (10)
2004

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИКА, ПРАВО
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
СИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ
ГУМАНИТАРНЫЕ
НАУКИ
ПРОБЛЕМЫ
ОБРАЗОВАНИЯ
МАШИНОСТРОЕНИЕ
ПРИБОРОСТРОЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО
ТРАНСПОРТ
ЕСТЕСТВОЗНАНИЕ

ИЗВЕСТИЯ

ОРЛОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Материалы
международной
научной конференции

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ
НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

Орел 2004

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИКА
ПРАВО

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ
АДМИНИСТРАЦИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УНИВЕРСИТЕТ г. РЕЙМС (Франция)
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ПРАВА ОрелГТУ**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ
НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ**

**«Problèmes et perspectives de perfectionnement des
systèmes nationaux».**

Материалы международной научной конференции:
23 апреля 2004 г. ОрелГТУ

УДК 351.713+343.359](063)

ББК 67.402+67.408

П 78

П 78 Проблемы и перспективы совершенствования национальных налоговых систем («Problèmes et perspectives de perfectionnement des systèmes nationaux»). Материалы международной научной конференции: 23 апреля 2004 г. - Орел: ОрелГТУ, 2004. - 207 с.

В современной социально-экономической обстановке одним из основных направлений корректировки развития общества признана реформа национальных налоговых систем. В свою очередь изменения, происходящие в национальных налоговых системах, обнаруживают очевидную тенденцию к сближению, что облегчает формирование единого рынка товаров и услуг в свете объективных процессов глобализации. Вместе с тем, налоговая система остается одним из средств защиты национального производителя, способом сохранения национальной самоидентификации.

Материалы настоящего сборника, изданного по итогам конференции, посвящены обсуждению международной научной общественностью, представителями органов власти, налоговых органов проблем развития теории и практики построения и функционирования налоговых систем России и развитых стран Западной Европы в XXI веке для выработки системной модели развития налоговой системы будущего, конкретизации институциональных основ и механизмов модернизации налоговых систем регионов и страны в целом.

Материалы сборника носят междисциплинарный характер и ориентированы на укрепление международных и межрегиональных связей, развитие теории управления социально-экономическими процессами, совершенствование методики определения основных параметров эффективности, выработку конкретных рекомендаций по корректировке налогового законодательства, повышение эффективности сотрудничества университетов Западной Европы и России в подготовке специалистов для налоговых органов.

Материалы конференции публикуются в авторской редакции.

УДК 351.713+343.359](063)

© ОрелГТУ, 2004

СОДЕРЖАНИЕ

В.Т. Смирнов, Е.А. Смирнова Теория общественного выбора и новый взгляд на налоговую систему	6
Руз Жиль Налоговая система Франции и налоговые системы античности	10
Леруа Марк Типология государственных налоговых систем	18
А.В. Греченюк, П.Н. Машегов, В.В. Наговицин, В.Г. Садков Региональная инвестиционная политика и налоговые механизмы ее совершенствования	26
Д.В. Аронов Социология налогообложения – проблемы и перспективы применения к истории налогообложения России	29
Л.В. Попова, И.А. Маслова Практика рассмотрения в арбитражных судах требований о недействительности международных договоров купли-продажи товаров и возмещении НДС по экспортным сделкам	34
Е.С. Суворцева Проблемы и перспективы развития экологического налогообложения в Российской Федерации	44
И.В. Сугак Сравнительная эффективность налоговых систем зарубежных развитых стран	49
Т.Н. Егорова О некоторых направлениях и итогах налоговой реформы современной России	52
Т.Н. Карпухина Налогообложение природных ресурсов: зарубежный опыт и российская действительность	54
А.Ю. Рыманов Имплитное налогообложение и бюджетная поддержка в сельском хозяйстве	57
Д.Ю. Матвеев Взаимная социальная ответственность бизнеса и государства в период налоговой реформы в России	60
С.А. Аронова Модернизация налоговой системы России как фактор, влияющий на доходы населения ..	63
Л.А. Будовская Необходимость и предварительные итоги совершенствования современной налоговой системы России	67
И.Ю. Бочарова Социальная функция налогов	72
О.И. Базилевич О налогообложении платных услуг в образовании РФ	75
О.В. Барсукова Налоговые механизмы стимулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков	79
С.В. Бердников Механизм использования социо-экологической экспертизы в налогообложении	82
В.А. Верижников Разграничение доходов и расходов бюджетов как фактор повышения их самостоятельности	85
Л.И. Ковалева, О.И. Базилевич. Упрошенная методика налогообложения имущества организаций Орловской области в 2004 г.	88

О.И. Кожанчиков Теоретико-методологические основы налогообложения добавленной стоимости и налогообложение добавленной стоимости в современной России	91
Г.В. Крысин Проблемы развития деловой активности и налогового регулирования в России	94
С.В. Кулькова, Н.А. Шибалева Оптимизация налогообложения банковских активов как источник инвестиционной активности денежного капитала	100
А.И. Огурцов Роль налогового стимулирования предпринимательства	103
Н.В. Плотицкова Проблема разграничения доходов по уровням бюджетной системы	105
А.Я. Уварова Стратегии развития тарифного регулирования во внешнеэкономической деятельности	108
А.Я. Уварова, В.Г. Синегубкин Налоговое стимулирование инновационной деятельности (анализ зарубежного опыта) ..	111
Н.И. Федякова Оптимизация налогообложения и псевдострахование	114
О.Г. Фокина Реформирование налоговой системы в условиях экономического роста и инвестиционного развития России	117
О.А. Чаплыгин Налоги и налогообложение в истории экономической мысли	121
З.А. Багари, И.Г. Паришутина Земельная рента как основа земельного налога	123
В.Ф. Бондарев, П.И. Коськин Стимулирующая функция налога на прибыль и рост инвестиционной активности предприятий	127
Б.А. Бочкарев Преодоление институциональных ограничений конкуренции в сфере медицинских услуг ..	130
В.А. Бочков Оптимизация налоговой нагрузки промышленных предприятий	133
Л.В. Васильев, Т.Н. Васильева Общественная полезность налоговой системы	136
О.А. Вигурская Рынок ценных бумаг как источник инвестиций в человеческий капитал	139
И.И. Головкин Производственная активность и бюджетная эффективность предприятий промышленности	143
А.А. Долотова, Н.А. Потапова О совершенствовании налоговой системы	145
С.В. Жеребенков Бюджетные инвестиции, как гарантии инновационных проектов	148
И.Н. Забелина Бюджетная эффективность интеллектуального капитала	150
А.Г. Кисляков, Е.М. Внукова Земельный налог за строительные участки	155
Л.Н. Козлова, Н.Н. Семкина Налоговое стимулирование развития рынка информационных продуктов и услуг	157
А.П. Логвинов Оценка производственного потенциала предприятия	159

Н.В. Машкаринa, Е.В. Панова О налоговом регулировании деятельности естественных монополий	162
А.В. Нехорошев Бизнес на рынке недвижимости и его налогообложение. (состояние и перспективы)	163
А.В. Нехорошев Налогообложение сделок с недвижимостью в жилищной сфере	168
Т.В. Никозосова Совершенствование налогообложения строительных организаций	174
Д.Л. Оболенцев Принцип взаимной выгоды и его применение в налоговой системе	177
И.В. Овсянникова, Е.Е. Глушко О налоговой нагрузке организаций информационной сферы	180
О.В. Рудакова Противоречия единого социального налога и социальная политика государства	182
Л.П. Ситник Налоги как цена услуг государства	184
И.В. Скоблякова Деловые циклы и роль стабилизационных бюджетных фондов	188
С.М. Суменков Некоторые проблемы улучшения качества функционирования предприятия в рыночных условиях	191
Г.В. Тихомиров Управление финансами на базе нейронных сетей	194
И.О. Трубина Оптимизация налоговой нагрузки на предприятия производственного сектора	196
А.В. Шмачко Налоговое стимулирование инвестиционной активности банков в реальном секторе экономики	199
Ю.Ф. Щекотихин Единый сельскохозяйственный налог и его роль в стимулировании развития крестьянских (фермерских) хозяйств	202

В.Т. Смирнов, Е.А. Смирнова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА И НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ

Обособление экономической науки от философии в самостоятельную и самодостаточную теорию создало как ряд преимуществ, так и ряд трудноразрешимых проблем. Преимущества состоят в дифференциации экономических наук, в углублении исследований и конкретизации экономических разработок. Современная система экономических наук включает десятки общих, функциональных и отраслевых наук. Отрицательные следствия состоят в разрыве естественных связей общественного процесса, в противопоставлении экономического и социального, материального и духовного, частного и государственного (общественного). Все насущное становится вопросы синтеза экономических и других общественных наук в решении узловых экономических проблем, в т.ч. проблемы справедливого налогообложения. Оригинальный подход к решению междисциплинарных социально-экономических проблем предлагает теория общественного выбора.

Истоки новых взглядов зародились в рамках социально-институциональной школы. Уже в книге «Дорога к рабству» Ф. Фон Хайек отстаивал высшую ценность «естественной свободы» человека, критикуя государственное регулирование и социализм как формы ограничения свободы и низкой эффективности.¹ Анархо-либеральные позиции проявились и в мировоззрении российских младореформаторов, ускоренными методами разрушавшими государство в пользу рынка свободной конкуренции.

Отрезвление от фетишей абстрактной сверхсвободы наступило к 1998 г. через осознание огромного экономического, политического и личного ущерба навязанной анархолиберальной доктрины. С 1999 г. начата тяжелейшая работа по восстановлению государственного порядка и организованности экономики, преодолению правового нигилизма и беспредела, в частности в налоговых отношениях.

Центральными категориями теории общественного выбора являются:

- соотношение частных и общественных благ;
- сочетание свободы предпринимательства и правопорядка;
- выбор эффективных форм государственного участия в экономике;
- институциональное оформление социального контроля на государством, его органами и чиновниками;
- социальное регулирование доходов и расходов государства.

Важно применить эти категории для совершенствования налоговой системы России.

Сектор общественных благ существенно отличается от сектора частных благ индивидуального пользования. Вряд ли оправдано применение микроэкономической теории выбора потребителя распространять на предпочтения общественных благ.² Перечень и интенсивность совместных потребностей, средства и способы их удовлетворения, номенклатура об-

ественных благ требуют особого анализа. Фундаментальная наука, национальная безопасность, общественный порядок и личная безопасность, национальная и региональная производственная инфраструктура (мосты, дороги, системы водоснабжения и экологической защиты, общественный транспорт, благоустройство городов и поселков) – каждое из этих общественных благ необходимо изучить в отдельности и во взаимосвязи.

Производство общественных благ как правило, не приносит выгоды частным производителям из-за высокой капиталоемкости, длительных сроков окупаемости, значительных эксплуатационных расходов. Потому в большинстве развитых стран общественные блага производятся и эксплуатируются государственными и муниципальными предприятиями. Инвестиции в сектор общественных благ осуществляются из бюджета. Значит, все пользователи общественными благами должны нести солидарную нагрузку налоговых платежей на воспроизводство общественных благ.

Часто государство противопоставляется свободе частного предпринимательства, особенно в либерально-радикальных теориях. Вопрос в том - какое государство организовано и какую политику оно проводит для поддержки частного предпринимательства? Тоталитарное государство с бюрократическими заформализованными процедурами действительно противоречит частной инициативе и с таким государством надо вести борьбу за его коренное реформирование. Демократическое правовое государство, выражающее коренные интересы основных социальных групп общества, может способствовать развитию частного бизнеса. Потому налоги в бюджет правового государства целесообразны и оправданы.

Но и в демократическом государстве велика опасность появления коалиций особых интересов с эксплуатацией возможностей государства в коллективно-эгоистических целях. В России пореформенных лет актуально понимание олигархических групп давления на президента и правительство с обеспечением преимуществ в присвоении природных ресурсов (нефти, леса), в получении льгот и привилегий по налогам и получению бюджетных средств. Лозунги свободы и демократии в данных ситуациях становятся идеологическим прикрытием масштабных афер и расташиловки.

Осознание справедливости налогов усиливается при использовании бюджетных средств на финансирование эффективных проектов участия в экономике. Расчет мультипликатора бюджетных расходов по всем проектам и программам позволит отсеять популистские или лоббистские программы, повысить отдачу налогов.

В этой связи принципиально важным является вопрос о бюджетном финансировании социальных расходов. В сознании многих чиновников и депутатов социальные расходы отождествляются с безвозвратными потерями и потому приветствуются программы экономии (секвестирования) расходов на образование, здравоохранение, культуру. В экономической науке давно (с 60-х гг. XX века) доказан производительный характер социальных расходов как инвестиций в человеческий капитал страны. В работах Т. Шульца, Г. Беккера, Р. Лукаса

и других ученых доказана более высокая эффективность вложений в человека по сравнению с инвестициями в физический капитал. За 100 лет истории США инвестиции в человека росли более быстрыми темпами и в 90-е гг. в 3,5 раза превышали инвестиции в физический капитал.³ До 60-70% прироста ВВП развитых стран обеспечивается за счет инвестиций в человеческий капитал.⁴

Бюджетное финансирование инвестиций в человеческий капитал выгодно предприятиям, получающим практически бесплатно рабочих и специалистов. Бюджетные инвестиции в образование и здоровье абсолютно необходимы домохозяйствам, особенно с низкими и средними доходами. Конечно, формы бюджетного финансирования инвестиций в человеческий капитал могут меняться с переходом от прямого централизованного перечисления средств к полурыночным конкурсным формам финансирования услуг лучшего качества и по доступным ценам (например, через образовательные сертификаты).

Стало аксиомой утверждение о необходимости непрерывного и действенного социального контроля за деятельностью государства, его органов и конкретных ответственных чиновников. Речь прежде всего должна вестись именно о формировании и расходовании бюджетных средств, а потом уж и о борьбе с налоговыми и бюджетными преступлениями и коррупцией.

Основной институт социального контроля за бюджетно-налоговой политикой государства представлен в виде органов представительной власти – выборного депутатского корпуса всех уровней. Депутаты утверждают законы о налогах, бюджеты по доходам и расходам. Пока явно ослаблена контрольная функция представительной власти за фактическим расходованием бюджетных средств. Проверки аудиторов счетных палат всех уровней не решают проблемы. Целесообразно более детально изучить и перенять опыт контроля со стороны законодателей в США, других развитых странах.

Налоговые платежи в бюджет, расходы чаще всего определяются от достигнутого уровня в предыдущие годы с незначительными корректировками. Однако, наэжженная колея структуры финансов требует периодических уточнений. Назрела необходимость более широкого использования института независимой экспертизы налогов и бюджетов со стороны оппозиционных политических партий и научной общественности с обсуждением результатов в СМИ.

Налоги и бюджет во всех странах выполняют функцию распределения и перераспределения доходов по группам населения, по отраслям бизнеса. Между тем новое руководство страны решило «отменить» эту функцию налогов и ввело единую ставку налога на все доходы физических лиц в 13%. Теперь и супербогачи и бедняки платят государству одинаково. Такая суперкоммунистическая уравниловка призвана, по замыслу либералов, увеличить поступления в бюджет за счет выведения теневых доходов предпринимателей и уплаты налога со всех доходов. В первое время эти ожидания оправдались. Но основная часть теневых и

особенно криминальных доходов в принципе не может высвечиваться на общественное обозрение по своей природе. Вор, взяточник, неплательщик налога по закону должен сидеть в тюрьме, а не получать амнистию изначально. Необходимо вернуть налогообложение доходов населения по источникам образования доходов.

Трудовые доходы облагаются налогом в 13% при получении заработной платы сверх двух прожиточных минимумов, а не двух минимальных ставок оплаты труда. По доходам от собственности (банковских вкладов, от недвижимости, от сделок на рынке ценных бумаг, выигрышей и др.) необходимо платить налог в 30%, учитывая их посреднический характер.

Предпринимательские доходы представляют собой часть прибыли на капитал и должны облагаться по ставкам налога на прибыль в 24%. Если предприниматели (менеджеры) публично представляют свои доходы как «заработную плату», то государство не может заблуждаться по поводу ее источников и должно стимулировать перераспределение доходов от экономически активных граждан в пользу социально уязвимых групп населения. Справедливость и совесть в XXI веке выше прибыли и не могут культивироваться по условиям варварского, (бандитского) капитализма периода первоначального накопления капитала.

Дифференциация ставок налога на доходы граждан существует во всех цивилизованных странах с рыночной экономикой. Богатые в Швеции платят 72%, во Франции – 53%, в Германии – 51%, в США – 31% годового дохода.⁵ Олигарх Р. Абрамович со своего дохода в миллиард долларов в 2003 году должен был бы заплатить 720 млн. долларов в Швеции, более половины дохода во Франции и Германии, треть дохода в США. И это справедливо, т.к. эти доходы получены им и остальными богачами от эксплуатации общенародных природных богатств.

Правительство утверждает, что недоплаченные налоги по сниженной ставке предприниматели направят в инвестиции. Благостное пожелание не подтверждается. В основном эти доходы вывозятся за границу или идут на паразитическое потребление «новых русских». Символическим является приобретение Р. Абрамовичем английского футбольного клуба «Челси». Доходы и рента от российской нефти спокойно переключались в Англию, как оседают за границей, наверно, уже во всех банках мира выручка от продажи природных ресурсов России.

О паразитическом характере потребления управленческой элиты России, включая предпринимателей, чиновников, директоров предприятий свидетельствуют и факты массового строительства дорогих коттеджей, особенно вокруг Москвы и других городов, приобретение недвижимости за рубежом, загулы в ночных клубах и ресторанах. Только в 2003 г. на российском рынке продано около 100 тысяч новеньких иномарок почти на 2 млрд. долларов. Сумма соизмеряемая с потребностью в доплатах бедным, получающим доходы ниже БПМ.

Фактически Г. Греф, А. Кудрин с одобрения их покровителя являются «поджигателями» народного недовольства, раздувания социальной непримиримости и конфликтов, подго-

тавливая субъективные предпосылки новой революции. Рекламируемые программы «борьбы с бедностью» при минимальной ставке оплаты труда 600 рублей в месяц обмануть могут уж совсем глухих людей. «Пиры во время чумы бедности и преступности» - своеобразный бикфордов шнур социальных беспорядков и социальных движений.

Рассчитаем потери бюджета от применения единой низкой ставки подоходного налога с физических лиц только за 2002 г. Официально доходы населения в этом году составили 6790,7 млрд. рублей, [5; С.30] из них 45,8% получили 20% богатых семей, [5; С.185] заплатив 404,3 млрд. рублей налога при ставке 13%. По средневропейской ставке в 50% они должны были бы заплатить 1550 млрд. рублей, т.е. недобор бюджета составил 1146 млрд. рублей. С учетом теневых доходов богатых эта сумма возрастает почти в 2 раза. Дефицит денежного дохода для бедных оценен всего в 253,4 млрд. рублей. [5; С.189]

Собрать нормальный, справедливый налог на доходы богатых надо поручить местным органам власти с обеспечением индивидуального контроля за денежными потоками крупных корпораций и посреднических структур. Дополнительные расходы налоговых инспекций и КРУ в данном отношении вполне оправданы и быстро окупятся.

-
1. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. С. 514-532.
 2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / пер. с англ. Т. 2. М., 1996. С. 200-217.
 3. Нурсев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М., 2001. С. 138.
 4. Там же. С. 140
 5. Российский статистический ежегодник 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.

Руэ Жиль

Университете г. Реймс, Франция

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ФРАНЦИИ И НАЛОГОВЫЕ СИСТЕМЫ АНТИЧНОСТИ

Введение

Во французском языке «налоговая система» и «налоговые органы» (*fiscalité, fisc*) этимологически происходят от латинского слова «*fiscus*» и обозначают все финансовые процессы связанные с государством или государственными органами. Это относится и к англосаксонским странам. Что касается Франции, помимо фискальной и финансовой логики политическая история показывает эволюцию в сторону увеличения расходов и роли государственного казначейства. Таким образом, именно логика руководства государственными финансами, включающая юридические и бухгалтерские механизмы, позволяет перейти от доходов к расходам.

Таким образом, налоговая система во Франции – это система правил, которые устанавливают общую сумму доходов или капитала, речь идет о налоге, который переводится в авторитарном и даже принудительном порядке от физических или юридических лиц в пользу

государства и/или административно-территориальных образований: регионов, департаментов или коммун.

Фискальная система регламентирована в двух основных документах: Общем Кодексе по Налогам (составленном в 1950 из различных кодексов) и с 1981 Процессуально налоговым кодексом.

История налогообложения с античного мира или того, что можно определить как налогообложение или связать с ним выявляет три варианта подсчета или учета налогооблагаемой базы: доход, капитал и сделки.

Исторически выделяют так же четыре варианта:

- по подсчету процентов, пропорциональная налоговая система или прогрессивная.
- по учету источников, легальная или обычная налоговая система.
- по применяемым методам, налоговая система, основанная на определенных индексах или реальная налоговая система.
- по способам подсчета, долевая налоговая система или налоговая система распределения.

Все данные варианты представляют собой предмет выбора политического, прагматического или экономического порядка, а не социального. Таким образом, экономический подход к истории налогообложения очевиден и обязателен.

Возникновение налоговых систем в античности

1) Сходство систем в античности

Сходство налоговых систем античности может быть объяснено следующими причинами:

Первая причина: Большинство античных цивилизаций применяли частный метод налогообложения, обусловленный несомненно ростом торгового обмена, политическими структурами и нуждами в военной сфере и инфраструктуре.

Во-первых, следует отметить, что налог появляется тогда, когда завоеватели осознали преимущества замены беспорядочных сборов на организованное получение выплат с наиболее продуктивных племён. Речь идет также и о «либерализации человека», так как постоянные реквизиции такие, как грабеж приносили огромный урон деятельности крестьян и ремесленников. Таким образом, принятие минимума правил становится крайне необходимым для организации эффективного труда каждого индивида и для более эффективного взимания налогов.

Данный вывод можно также применить и к другим реквизициям (требованиям) людей. Например, в Египте каждый индивид получал обязательные наряды на строительство пирамид или оросительных каналов, которые мешали его основной деятельности. Принимая во внимание только экономические аспекты рабства, важно отметить, что оно было мало производительным. Возможное решение данной проблемы лежало в освобождении рабов, которые, таким образом, получали возможность зарабатывать себе на жизнь (выполняя ту же

самую работу) и платить при этом налог. Такое провокационное умозаключение не является необходимым для того, чтобы доказать, что создание налоговой системы позволяет решить так же проблемы с армией и администрацией. Например, в Риме был введен налог, за счет которого покрывались расходы на завоевательные кампании. К тому же для того, чтобы снизить дезертирство из армии, связанное с обязательной военной службой, Римом была создана профессиональная армия за счет уплаты жалования, финансируемого за счет налога.

2) Земельные налоги и подушная подать: основные методы налогообложения в древности. В античности земельные налоги и подушная подать действовали во всех цивилизациях.

Пример первой Китайской Империи.

При первой империи применялась налоговая система, созданная в предшествующих веках. Основные перемены приходятся на VIII и IX века до н.э. Вот вкратце китайская налоговая система III века:

- Налог на землю, выплачиваемый в натуральной форме и основанный на площади земли.
- Подушная подать. Все индивиды в возрасте от 14 до 55 лет были обязаны платить подать деньгами и по единой для всех ставке.
- Двойная подать была предусмотрена для торговцев и владельцев рабов.
- Другие пошлины для торговцев (на их лавочки, инвентарь и др.)
- Пошлины на повозки и лодки, пошлины на провоз товаров, которые взимались непосредственно при перевозке.

Итак можно отметить, что китайская налоговая система была достаточно четко организована.

Пример арабского мира.

На Востоке могущественным государствам была присуща централизованная администрация, чьи доходы пополнялись в основном за счет налогов. На

пример, в Иране действовали следующие налоги:

- Налог на землю, который взимался с урожая и зависел от плодородности земли.
- Личный налог: определенная сумма, поделенная между налогоплательщиками.
- Таможенные пошлины.

Такой высокий уровень развития налоговой системы обусловлен развитой торговой деятельностью и продуктивной системой взимания налога.

Пример Византийской Империи (330 – 1453).

- Налог на землю основывался на площади и на плодородности земли в зависимости от ее категории и числа животных используемых для пахоты.
- Подушная подать: жители осуществляли достаточно высокие выплаты либо своим имуществом, либо трудом.

- Налог на обмен товарами: таможенные и другие пошлины на перевозку товара.
Однако, после завоевания Египта арабами и России турками организация инкассирования была затруднена, и Империя была вынуждена прибегнуть снова к принудительным работам и реквизициям, так как она не могла пополнять свою казну лишь за счет налогов.
Пример исламских государств.
- Налог на землю без привилегий.
- Подушная подать, мусульмане пользовались льготам.

Этот факт можно объяснить тем, что арабские народы завоевали страны, среди которых и страны с очень плодородной землей и те, которые имели степи и выход к морю, что позволяло развиваться международной торговле. Таким образом, логика экономического детерминизма пронизывает все налоговые структуры.

3) Древняя Греция.

Что касается древней Греции, сохранилось очень мало источников, позволяющих изучить налоговую структуру государства. И тем не менее, сохранившиеся документы свидетельствуют о нестабильной организации налогообложения, существовавшего от случая к случаю.

В VII веке до н.э. можно встретить упоминание о налоге: десятина тирана Сипрелоса из Коринты, который в течение 10 лет взимал налог с жителей (десятую часть от их доходов) в дар Зевсу.

В следующем веке в Афинах под тиранией Писистрата была так же установлена десятина. В то время налог на доход с земли противоречил свободам гражданина и, следовательно, воспринимался как признак порабощения. В культурном отношении «правильными» налогами считались пошлины с торговых сделок, которые взимались при въезде и выходе из портов. Сбор этих налогов был доверен отдельным людям, так как в городах, собственно говоря, не было налоговых органов (встречается принцип косвенных налогов, НДС и его различные методы взимания).

Необходимо так же отметить и другой способ финансирования государственных расходов: расходы на литургии покрывались наиболее богатыми гражданами, для которых это считалось знаком чести и славы. Речь шла о финансировании организации клироса, жертвоприношения и пиршества. Данная система литургии свойственна очевидно аристократической концепции города в Древней Греции, согласно которой богатые гражданин должны были брать на себя некоторые городские службы и платить определенные нужды коммуны в замен на их авторитет, признаваемый всеми жителями. Это основной принцип греческой демократической политики.

И тем не менее, пошлины и литургии стали недостаточны для Афин, когда они вступили в войну с Пелопоннесом (Спартой). Были введены другие налоги, о которых практически ничего неизвестно.

4) пример развитой налоговой организации: Египет.

Историками были найдены десятки тысяч документов (папирусов), которые свидетельствуют о египетской налоговой системе, очень развитой, действующей повсеместно и многообразной.

Во времена Лагида (305-300 до н.э.) доходы государства пополнялись за счет многих источников, так как действовал и традиционный аппарат управления фараона, и новые методы взимания налога. Таким образом, египетское налогообложение представляет собой ряд методов применяемых исходя из практических нужд и адаптируемых к египетским особенностям.

Примечательна система «ферм»: налоги выплачивались «фермерами» по контракту заключенному с государством. Они были обязаны платить налог за себя и отдавать определенную сумму в государственную казну. Фермеры могли сохранять излишки после налогового контроля, но если уплаченная сумма была меньше, чем сумма установленная по контракту (сумма устанавливалась одной стороной, т.е. государством), то фермер был обязан платить своим имуществом. Односторонность данной процедуры объясняет во многом трудности по вербовке фермеров. И тем не менее до создания таких «ферм» в Египте действовали лишь налоги натурпродуктами. Фермы, однако, позволили персвод продуктов в денежную валюту во время введения денежной экономики, так как Фараону потребовался доход в деньгах.

Другие формы налогообложения:

- **Земельный режим и налог на землю:** Налог варьировался от качества и плодородности земли. Налоги земледельцев были очень обременительными.
- **Прогнозирование и контроль сельскохозяйственного производства:** контроль за налоговой системой был в ведении очень развитой к тому времени буржуазии; ведомость земель, кадастровые документы и землемерные работы составляли необходимую основу для установления облагаемого дохода и сумму земельного налога.

Важно упомянуть и о своеобразии египетской почвы: плодородие почвы во многом зависело от реки Нил. И так как высота подъема реки варьировалась каждый год, приходилось постоянно обновлять и корректировать документы, т.к. площадь на которую река приносила плодородный ил, служивший основой урожая, каждый год была разной.

- **Подушная подать:** Эта форма налогообложения отсутствовала. Но в I веке перепись населения по семьям проводилась с целью создания других налогов, как например, налог на соль. Необходимо так же добавить принудительные работы. В первую очередь крестьяне были обязаны поддерживать в порядке каналы и плотины. Была найдена интересная форма подсчета размеров обязательных работ; обязанности исчислялись в пересчете на пройденную дистанцию. Другой вид обязательных работ состоял в обязанности охранять земли в период сбора урожая и орошения земель.

Предоставления жилья для солдат и государственных чиновников при служебных поездках практиковалось достаточно часто, но без точных на этот счет правил. Оказание «гостеприимства» для солдат или для фараона является древней египетской традицией и с начала I века до н.э. для этого назначения был установлен налог, который взимался деньгами. Ко всему этому необходимо добавить большие затраты на подарки для фараона.

Среди других налогов можно назвать следующие: налог на пастбище, пошлина на некоторые ремесла, пошлина на шестнадцатую часть с доходов от виноградников и фруктовых садов, вычеты на содержание плотин и общественных бань, налог за передачу права собственности другому лицу, пошлины на содержания полиции или на жалование докторам, налог натуральными продуктами (воск, мед, холстина, и т.д.) и таможенные пошлины на государственных и региональных границах Египта.

Такая налоговая система могла хорошо функционировать только при сильной государственной власти и при достаточном количестве налоговых служащих, принимая во внимание принудительных характер налогов и важность постоянного контроля. Однако, египетская власть была значительно ослаблена многочисленными войнами, соперничеством между династиями и внутренними восстаниями. Когда доход от налогов понижался из-за плохого урожая, например, фараоны прибегали к амнистиям и снижению налогов. И наконец, вся система была пронизана коррупцией чиновников, которые часто злоупотребляли своей властью в конкретных ситуациях.

После римского завоевания налоговые и административные структуры Египта были реорганизованы в двух основных направлениях: общее увеличение уплаты налога деньгами и развитие литургий.

Земельные налоги продолжались уплачиваться натурой для злаковых культур, а уплата зерновым хлебом передавалась на зерновые склады. К налоговой повинности частных владельцев добавлялась еще обязательную обработку государственных земель, которые не сдавались в аренду. Ко всему этому надо добавить несколько налогов, уплачиваемых в денежной форме: налог на все категории частных земель, предназначавшийся для содержания плотин и каналов, а так же налог на виноградники, фруктовые сады и огороды.

Подошная подать уплачивалась по полной ставки коренными жителями в возрасте от 14 до 60 лет. Ставка налога варьировалась в зависимости от регионов и некоторые категории граждан освобождались от уплаты подати. Таким образом, подошная подать была признаком низкого статуса и зависела от социального статуса египтян.

Для контроля за сбором подошной подати каждые 14 лет проводилась перепись населения: каждый глава семьи должен был записать имя и возраст всех членов семьи, проживающих в его доме (декларация на дом). Контроль за численностью населения велся так же с помощью актов о рождении и смерти.

Среди других личных налогов можно так же выделить налог на поддержание плотин и систем орошения земель, пошлина на свиней для жертвоприношения животных в египетских и римских храмах, пошлина для содержания общественного имущества, различные пошлины для уплаты жалования полиции и налоги на деятельность ремесленников. И наконец, некоторые налоги взимались по принципу коллективной ответственности для покрытия лакун в казне из-за не уплаты налога разорившимися гражданами.

Римляне так же ввели систему литургий: взимание прямых налогов было доверено специалистам по литургии ответственных за сбор налогов деньгами и натурой и за его перевоз в Александрию. Данная система функционировала очень хорошо, так как если поступления были меньше, чем это было установлено, ответственный за сбор налога должен был выплачивать разницу своими собственными средствами (сходство с системой ферм).

Помимо обязанностей по литургии существовали, так называемые «телесные» обязанности, которые состояли в выполнении физического труда, например, отработать пять дней на системах для орошения земель.

Другие налоги: налог на овец, на верблюдов и ослов, налог на пастбища, налог на домашнюю птицу, на соль, пиво и масло, обязательное, натуральное и денежное довольствие, предназначенное для армии, пошлины «ad valorem» (по стоимости – прим. перев.) при передаче имущества, таможенные пошлины и пошлины на перевоз товара, а так же дорожные пошлины для людей и животных.

5) Римская цивилизация и её «налог-привилегия»

Римская Империя должна была содержать постоянную армию из трехсот тысяч человек, обеспечить нужды ветеранов, платить жалование чиновникам, строить и ремонтировать дороги и водопроводы, оплачивать почтовую связь и заботиться об образовании и культуре. Для покрытия всех этих расходов и пополнения доходов государство в разные времена прибегало к 5 основным способам налогообложения.

Земельный прямой налог: граждане платили налог на землю и имущество «tributum ex sensu» соответственно их состоянию. Налог шел только для покрытия военных расходов в случае войны. После завоевания Македонии государственная казна была достаточно богата, чтобы отменить окончательно tributum на итальянские земли в 167 до н.э. Однако другие провинции, за некоторым исключением, продолжали выплачивать налог. Можно отнести к прямым налогам различные выплаты и арендную плату, которые взимались государством. Только лишь со времени правления Диоклетиана (284-305) вся Империя без исключения платила земельный налог «capitatio terrena».

Косвенные налоги: таможенные пошлины, акцизы и дорожные пошлины «portorium или quadragesima», т.к. ставка пошлины соответствовала сороковой части стоимости товара; пошлина на пользование пастбищем «scriptura», подсчитываемая в соответствии с количеством скота стада, который пасется на общественных лугах. Начиная с правления Августа бы-

ли введены налог с продаж и на передачу имущества другому лицу. Отметим так же, что холостые граждане должны были платить специальный налог (устрашающая политика или политика прироста населения).

Налоги провинций: десятина «decuma», налог натурой, который действовал в Сицилии и Азии до правления Цезаря и который был заменен на «stipendium» или «tributum ex censu» земельный налог, установленный повсеместно для каждой провинции в зависимости от нужд государства на тот период. Этот налог распространялся как на физические лица, так и на недвижимое имущество в соответствии с кадастром «forma censualis». Подушная подать считалась унижительным налогом. Именно по этому многие провинции не выплачивали этот налог. Специальные налоговые кассы были созданы в некоторых провинциях. Города так же взимали муниципальные налоги на нужды местной казны.

Специальные налоги: «aurum coronarium» добровольная контрибуция городов и провинций. В случае необходимости государство могло ее затребовать. «Aurum titanicum» - это сумма, отводимая на набор в армию. Восный анонс или индикт – это налог натурой на снабжения армии.

Принудительные работы: жители провинций должны были участвовать на общественных работах, таких как строительство дорог и мостов и платить расходы на «гостеприимство» и т.д.

Важный принцип налогообложения – налог должен восприниматься как привилегия, а пошлины как компенсация за неучастие в военных действиях против врага империи.

Важно отметить связь структуры античной экономики и возможностей налогового устройства. Действительно, движение по рекам, морям, пустыням и степям позволило установить систему дорожных пошлин (деньгами и натурой) в стратегически важных местах.

Во времена правления Августа (27 г. до н.э. – 14 г. н.э.) Римская Империя берет за образец египетскую налоговую систему и, таким образом, обязанности налогоплательщиков становятся легче, т.к. провинциальная администрация намного лучше контролируется, чем во времена Республики. Август пытается улучшить распределение прямого налога за счет переписи населения, он ввел географический учет для создания новых пунктов для уплаты дорожных пошлин. К тому же создание кадастра позволило лучше узнать состояние и богатства различных администраций и распределить наилучшим образом выплаты провинций и налогоплательщиков каждой провинции. Тем не менее, доходы государство в основном пополнялись за счет пошлин при перевозке товаров по территории Империи (portorium).

Распад Римской империи повлек за собой упадок всей налоговой системы. Ослабление международной торговли привело к возвращению к сельскохозяйственной деятельности. Городское население уменьшилось для того, чтобы снова объединиться там, где различные виды деятельности, необходимые для жизни были созданы. Так население переживало период перехода в эпоху Средневековья.

Леруа Марк

Университет г. Реймс, Франция

ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

Согласно Гольдшиду, немецкому основателю налоговой социологии, отношение, устанавливаемое между доходами и общественными расходами, зависит от социологического подхода. Типология налоговых систем, разрабатываемая с позиции вмешательства государства, с точки зрения уровня обложения налогом и исследованная аналитическим образом, позволяет определить основные положения теории налоговых систем в целом. Речь идет также о том, чтобы создать, идеально-типичную, общую концепцию государственной политики налогов, государства, способного при этом создать собственную налоговую политику. Необходимо уточнить, что в частном социо-историческом контексте некоторые концепции налогообложения могут сосуществовать рядом с господствующей тенденцией в научном объяснении происходящих в данной сфере явлений.

Исторически налоговая функция государства рассматривается, согласно специфическим национальным особенностям, во всех западных развитых странах начиная с первой мировой войны. Она предполагает уровень обложения налогом, направленного на финансирование государственного вмешательства, преимущественно в вопросах обеспечения социальной защищенности населения. Этот тип организации налоговой функции государства сегодня поставлен под сомнение, не столько из финансовых соображений, сколько для поиска оснований законности модели социальной защищенности государства, хотя всегда выбор большинства людей, лишен уважения к политическим результатам, достигнутым в данной сфере различными нео-либеральными концепциями.

Однако, кризис налогового государства, диагностированный нео-марксистами, кажется маловероятным в развитых странах. Вопрос состоит в том, чтобы скорее узаконить общий подход к налоговой системе, в особенности к уровню обложения налогом, в зависимости от расходов государства. Именно политический выбор является причиной труднообъяснимых изменений в налогообложении. Налоговая политика редко существует как единое целое, обычно распадаясь на большое количество частных, отраслевых, категориальных целей. Налоговая система служит инструментом для различных общественных сил, не создавая комплексной налоговой политики.

Этот вклад состоит из двух частей, первая посвящена определению четырех типов налогового государства, к которым стремится дифференциация современной налоговой политики.

1) Налоговое вмешательство в политике государства

Данная типология строится, исходя из уровня обложения налогом (высокий или низкий) и уровня вмешательства (слабый или сильный) государства что позволяет определить

четыре типа государства в зависимости от избираемого им типа налогообложения, определяемых в зависимости от отношении между налоговыми сборами и расходами.

Уровень налогообложения	Уровень между налогами и расходами	Слабость	Высокий
Низкий		ЛИБЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО	КРИЗИС НАЛОГОВОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВА
Высокий		ГОСУДАРСТВО-РАСТОЧИТЕЛЬ	СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВА-ВМЕШАТЕЛЬСТВА

Низкий уровень обложения налогом, свойственный слабому уровню государственного вмешательства в общественные отношения, соответствует либеральной концепции государства. Эта концепция в общих чертах соответствует реалиям либерального государства XIX века во Франции, где классическая финансовая система, будучи столь же либеральной, реализует желание ограничить роль государства, исходя из положений политических учений и экономических теорий. Это - апология государства, ограниченного его властными функциями (дипломатия, безопасность), это - господство невидимой руки Рынка обеспечивающего общее благополучие экономики. Не акцентируя наше внимание на этих известных идеях, надо подчеркнуть, что, в либеральной концепции, налоговая политика государства ограничена одновременно запретом экономических и социальных вмешательств, а также нейтральна по отношению к субъектам экономики, то есть налог не должен изменять условия конкурентной борьбы, у него сохраняется строго финансовая роль, состоящая в том, чтобы покрывать государственные расходы. Рене Стурм, французский специалист в области государственных финансов, в 1913 г. таким образом подводил итог реализации этой концепции: "налог не должен быть ни стимулирующим ни нравоучительным, ни защищающим, он должен быть исключительно поставщиком Сокровища".

Высокий уровень налогообложения, в сочетании со слабым уровнем вмешательства в изменения структуры расходов, может объясняться коррупцией, неэффективностью, угнетением податных сословий... Эта форма государства-расточителя не является теоретической конструкцией: во Франции, годовые отчеты Контрольной палаты изобилуют примерами плохого управления общественными финансовыми ресурсами, выражающимися в перерасходе общественных ресурсов, связанных с плохо определенными расходами. Вариант государственной коррупции серьезнее, так как в этом случае речь идет о систематической массовой организации правящими классами изменения направлений использования общественных денег. Можно привести случаи из практики некоторых африканских нефтяных стран, таких как Конго, Ангола, Гвинея. Это положение как нормальное немислимо в демократических странах, где финансовый контроль осуществляется правильно, даже если практика регулярно показывает периодическую нечистоплотность отдельных политических деятелей.

В то же время два варианта - либерального государства и государства-расточителя не соответствуют современному положению в развитых странах, которые одновременно практикуют высокие уровни обязательных налогов и общественных расходов.

Уровень обложения налогом слабо привлеченный к высокому уровню вмешательства поднимает вопрос о кризисе налогового государства. Эта идея находится прежде всего в центре нео-марксистской теории О'Соллог (1973): в управлении государство-"капиталист" вмешиваясь все более и более в управление общественными расходами, чтобы поддерживать экономику, встречается с бюджетным дефицитом, не сумев узаконить повышение налогов (которые в этом смысле недостаточны). Интерес этого тезиса состоит в том, чтобы главным образом настаивать на значимости легитимизации налогового государства, а не на его структурной неустойчивости, которая кажется сомнительной, в развитых странах, как это подчеркивал уже Шумпетер (1984, С. 261), другой основатель налоговой социологии: Система налогового государства смогла до сих пор противостоять всем положениям и всем проблемам, которые появились, когда оно потерпело неудачу, в некоторых случаях они очень специфичны и не всегда могут объяснить свой провал точными, внешними причинами в рамках чистой логики».

Рост обязательных взиманий, априори непопулярных финансовых решений впрочем показывает, что кризис налогового государства, часто декларируется, но не доказывается. Даже в период экономического кризиса, представляются возможности выбора: например, King и Gupta (1988) показывают, что политические руководители (с 1972 по 1982) сохранили значительный уровень субсидий для местных органов власти чтобы обеспечивать коммунальные функции. Таким образом существуют некоторые способы в период кризиса осуществлять финансовые вмешательства (изменения налоговой системы, займы, бюджетные разрезы, приватизация), это показывает, что отношения между обложением налогом и расходами государства не механические и зависят от политического выбора участников налоговых отношений.

Взаимосвязь между войной и развитием налогового государства, - вынужденного увеличивать налоги, чтобы финансировать военные расходы, также не универсальна, как это показывает пример Латинской Америки XIX века (как для организационных так и для «идеологических» оснований (Centeno, 1997; С. 1589). Обобщенная когнитивная теория налога (Leroy, 1996; С. 41 и 2002; С. 16) показывает, что кризис служит когнитивным аргументом чтобы оправдывать изменения в налоговой или бюджетной политике.

Образ действий государства-вмешательства, определенный здесь как соотношение между уровнем обложения налогом и уровнем повышения вмешательства в дела общества, соответствует, до определенного масштаба настоящему положению стран ЕЭС. Надо напомнить, не детализируя анализа общественных расходов, чтобы государство-провидение представило форму политики вмешательства в дела других государств во имя концепции соци-

альной справедливости, которая появляется в XIX веке как критика недостатков промышленного общества. Золотой возраст такого государства приходится на период постоянного роста согласно войне, которая отмечает также обобщение кейнсианской политики как системы определяемой государственными расходами. Экономический кризис 1970 г. стал также экономическим кризисом государства-провидение и кейнсианского государства возможность финансирования деятельности которого было поставлено под сомнение. Однако, как его увидели в ситуации налогового кризиса, существуют иные решения чтобы финансировать расходы государства политически выбравшего роль государства-провидения. Таким образом это вопрос демократического выбора, даже если этот политический выбор влечет затем проблему качественного государственного управления.

Уровень социальной защищенности, предпочитаемый каждой страной определяет форму государства, которая может быть классифицирована в одной из трех категорий Esping-Andersen (1990). Этот социолог отличает:

- Либеральное государство, финансируемое налогами, но вмешательство которого направлено в пользу наиболее лишенных, обеспечивая им минимальный доход и услуги, что соответствует американской модели, где большинство лиц, использует частное социальное страхование. Провал Билла Клинтона, который реформировал американскую модель социальной защищенности, увесочил это положение, при котором около 15 % населения проживают без медицинской страховки (примерно 40 миллионов человек).

- Государство-провидение, (модель Бисмарка) финансируется страховками наемных рабочих, которые пользуются этим механизмом взамен социальной защищенности. К этой системе тяготеют Германия и Италия.

- Государство универсалистского-провидения (модель Beveridge) где все лица пользуются высоким уровнем социальной защищенности. Эта модель, которая свойственна скандинавским странам, основывается на финансировании социальной функции за счет налогов. Известно, что у некоторых стран, например Франции, есть в наши дни смешанные модели (финансирование стандартным налогом общественной социальной помощи, плюс взносы из зарплаты, на общую и медицинскую страховку).

С этой точки зрения, мнения европейцев указывают, что, несмотря на разногласия между концепциями, избранными странами, европейцы тяготеют к государству-провидению (Bréchon, 2002, С. 110). Надо так же подчеркнуть, что высокий уровень социальной защищенности не обязательно противоречит эффективности экономики (Headey, Goodin, Muffels, Dirven, 1999), как показывает пример северной модели государства-провидения, которое успешно сопротивляется «экономической глобализации», несмотря на высокие ставки обязательных налогов.

Начиная с 1914 г., формируются современные финансы государства-провидения а позднее кейнсианского государства-вмешательства. Налог здесь более не является как в ли-

беральную эпоху, поставщиком Сокровищ. Наряду с традиционной финансовой функцией, появляются функции вмешательства и перераспределения (Musgrave, 1959). Согласно Манну (1943, С. 225), обложение налогом передается постепенно из сферы государственных финансов в сферу общественного управления. Если финансовая функция остается очень важной для развивающихся стран и стран Востока, решающие функции налога не столь явны сегодня для богатых стран.

2) Дифференциация налоговой политики

Справедливость налоговой системы не оценивается больше в своей общей логике гражданином-налогоплательщиком и политическими руководителями. Налог - инструмент в измененных общественных отношениях, в ущерб поиску общей взаимосвязи. Проблема налогового перераспределения остается делом специалистов, периодически обсуждаемое в докладах экспертов. Обязательные налоги, одинаковые для разных стран, формируют дифференциацию, которая проявляется только в виде избирательных споров или в виде общественных протестов. Налоговые неравенства между индивидами, социальными группами, регионами не оцениваются ни глобально, ни регионально. Настоящий распад концепции общей налоговой справедливости следует таким образом за многократными случаями политики вмешательства государства в дела других участников налоговой политики.

Ведя речь об обязательных налогах, оценка их структуры (природа и соответствующий вес) не выходит за рамки круга специалистов. Только ставка обязательных налогов является иногда предметом опосредованного обсуждения. Ставка обязательных налогов выше именно во Франции и в северных странах, но с этой точки зрения, международные разногласия объясняются частично общественным или частным способом финансирования социальных расходов.

Не возвращаясь к подходам деликатного определения ставки экономически приемлемых и/или социально переносимых налогов, которые освещались в других работах автора (Leroy, 2002, С. 54, 2003), важно отметить, что общая логика справедливого общественного налогообложения должна была бы оцениваться в связи с качеством и уровнем общественных расходов. Итак, таким образом, проблема не изучена властями, ответственными за налоговую политику, которые предпочитают постатейно разделить финансирование общественных расходов. Случай реформы налогов во Франции также укладывается в эту схему, так как установив новые налоги чтобы финансировать социальную защищенность, сегодня предлагают сократить качество пособий, не ставя под сомнение налоговые преимущества, предоставляемые некоторым отраслям или социальным группам. Налог продолжает служить инструментом вмешательства и удовлетворения требований некоторых избирательных или экономических групп (Jacobs, 1987).

Случай французского парадокса обязательных налогов иллюстрирует частный способ публичной власти обсуждать налоговую справедливость: в конце 1990 г, несмотря на осуще-

ствленное понижение налогов, ставка обязательных взиманий продолжила возрастать ввиду ошибок прогноза правительства по отношению к развитию экономики и доходов бюджета. Вместо того, чтобы опускать общую ставку обязательных взиманий, политико-финансовое обсуждение было ограничено выбором налогов которые надо сокращать и суммой на которую надо было осуществлять их понижение. В то время как согласие было основано на общей логике реформы, а именно, на сокращении “действительного” взимания в ситуации экономического роста, компромиссное решение создало промежуточный вариант, который разделил общественное мнение, экспертов и политических деятелей. В настоящее время перспектива понижения подоходного налога реально не стоит в общей схеме понижения уровня обложения в налоговой системе, не соответствует требованиям и желаниям социальных групп, облагаемых налогом на доход.

По отношению к функции налогового перераспределения, если оставить в стороне более широкий вопрос социального перераспределения, она ограничена показателями подоходного налога. Франция отличается системой меньшего перераспределения чем другие страны. В налоговом плане именно прогрессивность подоходного налога обеспечивает совокупность перераспределения. Так как подоходный налог представляет только небольшую долю всех обязательных взиманий, функция перераспределения французской налоговой системы плохо обеспечена. Потенциальный подъем Обобщественной Социальной Помощи и CRDS в итоге ничего не изменяет. В общественном плане, постепенный рост страховок практически не играет никакой роли. Главным образом именно программы социальной поддержки выполняют во Франции функцию перераспределения, когда государство-провидение минимизирует для наиболее лишенных последствия отсутствия налогового государства третьего типа. Общий результат общественного налогообложения и реализуемых программ социальной поддержки позволяет сократить неравенства между доходами различных групп населения, но главным образом в первой их половине, приближая доходы наиболее лишенных социальных групп к среднему уровню доходов. Французская модель перераспределения опирается таким образом на программы социальной поддержки и ведет, в ближайшей перспективе, к определенной неэффективности налоговой системы которая подтверждает свою функцию сокращения неравенства в обществе.

Если рассматривать общую логику Обобщественной Социальной Помощи, проявляются и ее недостатки. У Обобщественной Социальной Помощи практически нет реального результата. Она реализуется различными сложными техническими способами, в зависимости от подлежащей вычету части подоходного налога и способа ее определения, когда зарплата отличается от других доходов. Она ухудшает прозрачность налоговой системы накладываясь на традиционный подоходный налог, на CRDS и на различные социальные взимания. Обобщественная Социальная Помощь - инструмент финансирования социальной защищенности так и не была использована до сих пор для перспективного реформирования налогообложе-

ния доходов. Она ищет свою применимость в узкой, технической и плохо понимаемой мотивации налогоплательщика, который считает новое налоговое взимание целесообразным.

Территориальная, социальная, экономическая, культурная специфика реализации налоговой политики является инструментом осуществления данных целей.

Территориальное неравенство, следующие из общего обложения налогом в пользу государства, местных органов власти и социального обеспечения не является существенной общественной проблемой. В настоящее время вопрос стоит об определенном территориальном неравенстве в вопросе о промысловом налоге, выплачиваемом предприятиями. До ее реформы, промысловый налог составлял в основном до 50 % налоговых неравенств между местными органами власти и служил поводом для требования освобождений от уплаты для слабых территорий во имя справедливости, определенной как в необходимости предоставления преференций для «превращенных в пустыню» сельских зон, «чувствительным» городским кварталам (Легоу, 1994).

Преимущества использования французской системы налоговых льгот, создает другую интересную общественную специфику. Эта система имеет целью установить социальный компромисс, т.к. в нее входит нео-либеральная идея борьбы против дыр в использовании финансов (подходный налог создает экономические выгоды для тех, кто пользуется социальными льготами).

Факторы экономической специфики налога столь же многочисленны. Представляется полезным поощрять создание предприятий, осуществлять капиталовложения в стратегических секторах или для поддержки деятельности в секторах пришедших в упадок, обеспечивающих профессиональную подготовку, работников, модернизацию промышленного оборудования, прикладные исследования и т.д.

Семья традиционно поощряется налогом (во французском случае - применением семейного коэффициента). Тоталитарные режимы нацистской Германии или фашистской Италии применяли даже чрезмерное обложение холостяков (незамужних женщин) (Март, 1943, С. 226).

Филантропические меры выступают в виде уменьшения налогов на подарки, при создании классических произведений. В противоположном направлении, находится та налоговая политика, которая направлена на обложение налогом "человеческих пороков" (табак, спирт, азартные игры), в бюджетных или воспитательных целях.

Налоговая система, содержащая оговорку о льготах для ассоциаций, иногда создаваемых как ширмы для сокрытия доходов, оправдывается необходимостью поддержки некоммерческих объединений, реализующих важные общественные функции. Многочисленные отрасли производства требуют специфического налогового подхода. Это отрасль культуры, где налоговая система колеблется между стимулированием в создании и сохранении куль-

турного достоинства, и в обложении налогом того, что является роскошью и признаком богатства (Leroy, 1997).

Заключение

Общая противоречивость общественных выборов в вопросе о политике - современная реальность, которая объясняется инструментализацией налога государством на службе по реализации целей гражданского общества. Радикальное изменение действующей налоговой системы (главный недостаток которой сложность непосредственного участия в ней гражданина-налогоплательщика), редко стоит в повестке дня. Оригинальная теория налоговой системы должна быть построена как социология налога, учитывающая три основных параметра:

- эмпирическая база, составленная из данных исследований и материалов практики налоговых органов;
- данных истории, изучения специфических случаев, опросов общественного мнения, данных государственных органов, и т.д.;
- теоретическая база, составленная из анализа особенностей государственного устройства, общественной политики и судебной практики, с учетом психо-социологических моделей; нормативное мышление для формулирования концепции налогового государства, которое опирается на политический выбор реализации концепции социальной справедливости.

1. BRECHON (P.), « Des valeurs politiques entre pérennité et changement », *Futuribles*, juillet-août 2002, p.95-128.
2. CENTENO (M.A.), « Blood and Debt : War and Taxation in Nineteenth-Century Latin America », *American Journal of Sociology*, vol.102, n°6, 1997, p.1565-1605.
3. ESPING-ANDERSEN (G.), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 2000.
4. GOLD (S.T.), *The Fiscal Crisis of the States : Lessons for the Future*, Washington, Georgetown University Press, 1995.
5. GOLDSCHIED (R.), « A Sociological Approach to Problems of Public Finance », in Musgrave, Peacock, 1967, p.202-213.
6. HABERMAS (J.), *Raison et légitimité. problèmes de légitimation dans le capitalisme avancé*, Paris, Payot, 1978.
7. HAYS (S.P.), « The State and Policy Innovation Research », *Policy Studies Journal*, vol.24, n°2, 1996, p.321-326.
8. HEADEY (B.), GOODIN (R.E.), MUFFELS (R.), DIRVEN (H.J.), « Is There a Trade-off Between Economic Efficiency and a Generous Welfare State ? A Comparison of Best Cases of The Three Worlds of Welfare Capitalism », *Social Indicators Research*, vol.50, 2000, p.115-157.
9. JACOBS (D.), « Business Resources and Taxation : A Cross-sectional Examination of the Relationship between Economic Organization and Public Policy », *The Sociological Quarterly*, vol.28, n°4, 1987, p.437-454.
10. JOHNSON (C.M.), MEIER (K.J.), « The Wages of Sin : Taxing America's Legal Vices », *The Western Political Quarterly*, vol.43, september 1990, p.577-595.
11. KING (D.S.), GURR (T.R.), « The State and Fiscal Crisis in Advanced democracies », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.12, n°1, 1988, p.87-106.
12. LEROY (M.) ; « Le territoire comme référentiel de la justice fiscale ? » in Némery (J.C.) (dir.) *Le renouveau de l'aménagement du territoire*, Paris, Economica, 1994, p.463-487 ; « L'impôt sur le revenu entre idéologie et justice fiscale : perspective de sociologie fiscale », *Politiques et Management Public*, 1996, vol.14, n°4, p.41-71 ; « Fiscalité et patrimoine culturel : des incitations contrôlées », *Droit fiscal*, n°31-36, juillet-septembre 1997, p.1016-1022 ; *La sociologie de l'impôt*, Paris, P.U.F., Coll. « Que sais-je ? », 2002 ; *Fiscalité et évitement de l'impôt. Une comparaison franco-russe*, (dir.), *L'Harmattan*, Coll. « Finances Publiques », 2003 ;
13. MANN (F.K.), « The Sociology of Taxation », *The Review of Politics*, vol.5, 1943, p.225-235.
14. MUSGRAVE (R.A.), *The Theory of Public Finance*, New York, Mc Graw-Hill, 1959.
15. MUSGRAVE (R.A.), PEACOCK (A.T.), *Classics in The Theory of Public Finance*, London, Macmillan, New York, St Martin's Press, 1967.
16. O'CONNOR (J.), *The Fiscal Crisis of the State*, New York, St Martin's Press, 1973.
17. SCHUMPETER (J.), « La crise de l'Etat fiscal », in *Impérialisme et classes sociales*, Paris, Flammarion, 1984, p.229-282.

А.В. Греченюк, П.Н. Машегов, В.В. Наговицкии, В.Г. Садков

Орловский государственный технический университет, Курский государственный технический университет, Администрация Томской области, Россия

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

К настоящему времени 69 регионов из 89 имеют собственное законодательство по поддержке инвестиций на территории региона. Четыре региона (Республика Саха Якутия, Коми-Пермяцкий автономный округ, Пермская область и Республика Мордовия) имеют только законодательство по иностранным инвестициям. Шестнадцать регионов России не имеют собственного законодательства по инвестициям среди них такие развитые регионы как город Москва, Свердловская, Саратовская и Новгородская области и др.

В работе предпринята попытка выявления влияния наличия региональных налоговых льгот для хозяйствующих субъектов при осуществлении инвестиционной деятельности на инвестиционную привлекательность региона

Основными источниками данных для анализа являются справочник Госкомстата России «Регионы России» и правовая база «Консультант плюс: региональное законодательство». Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск оценивались согласно методике консалтингового агентства «ЭкспертРА».

Самым популярным налогом, по которому предоставляется льгота региональными органами власти, является налог на прибыль – 40 субъектов РФ предоставляют льготу по данному налогу. Как правило, размер льготы составляет 4 % (региональная ставка по налогу на прибыль – 16%, допускается ее снижение до 12%).

На втором месте – налог на имущество предприятий. Чаще всего льгота предоставляется в размере средств, подлежащих зачислению в региональный бюджет. В некоторых случаях допускается снижение ставки по налогу на имущество на 50% (Орловская область).

В 22 регионах предоставляются различные налоговые льготы для кредитных учреждений, лизинговых и страховых компаний, участвующих в финансировании инвестиционных проектов, включенных в областную инвестиционную программу. Чаще всего предоставляются льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество предприятий.

В 17 законах «Об инвестиционной деятельности» предоставляются льготы для субъектов инвестиционной деятельности по земельному налогу в размере средств, подлежащих зачислению в региональный бюджет.

На рисунке 1 представлена четырехмерная матрица распределения регионов по кластерам.

		Количество регионов										
		61				28						
		есть				нет						
Количество регионов	2	Пм				1				1	Рм	
											Ру	
											Рв	
											Рэ	
											Рм	
											Ру	
3	Пв				2				1	Рв		
										Ру		
										Рв		
										Рэ		
18	Пс		1	4	6				1	1	Рм	Рм: 4
				1	3				1		Ру	Ру: 61
											Рв	Рв: 23
											Рэ	Рэ: 1
6	Пн			1					1		Рм	
									3		Ру	
										1	Рв	
		1									Рэ	
30	Пп	3	10	3		2	2	4			Рм	
		2	1	1	1		1				Ру	
											Рв	
											Рэ	
30	Пе	10	2	1		4	1				Рм	
		7				5					Ру	
											Рв	
											Рэ	
		Инс	Ис	Ивс	Исс	Инс	Ис	Ивс	Исс			
		37	20	16	16							

Количество регионов

Риск – Р:

Рм – минимальный;
 Ру – умеренный;
 Рв – высокий;
 Рэ – экстремальный.

Потенциал – П:

Пм – максимальный;
 Пв – высокий;
 Пс – средний;
 Пн – низкий;
 Пп – пониженный;
 Пе – незначительный.

Инвестиционное законодательство – З:

Зе – есть;
 Зн – нет.

Объем инвестиций – И:

Инс - Объем инвестиций составляет 50% от среднего уровня;
 Ис - Объем инвестиций от 50% до среднего значения;
 Ивс - Объем инвестиций от среднего значения до двукратного превышения среднего уровня;
 Исс - Объем инвестиций более чем в два раза превышает средний уровень

Рис. 1 – Количество регионов в различных кластерах

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

1. Наличие регионального инвестиционного законодательства оказывает влияние на объем инвестиций в основной капитал в регионах, имеющих объем инвестиций в пределах близкий к среднему по стране.

2. Наличие налоговых льгот и гарантий не отмены данных льгот для субъектов инвестиционной деятельности также оказывает существенное влияние на привлечение инвестиционных ресурсов в регион.

3. Размер налоговых льгот, предоставляемых региональными органами власти, не является определяющим фактором, влияющим на решение об инвестировании в конкретный регион. Для инвесторов более важным является не размер льгот, а сам факт принятия закона «Об инвестициях», который демонстрирует готовность региональной администрации оказывать поддержку инвесторам и возможность получения гарантий.

4. В регионах, имеющих крайние значения потенциала и риска, роль законодательного поля инвестиционного процесса минимальна. Так, например, Москва может позволить себе не иметь инвестиционного законодательства, так как она суперпривлекательна для инвесторов. Наоборот - никакие льготы не перекроют экстремальный риск частных инвестиций на территории Чечни.

5. Некий «жизненный цикл» регионального инвестиционного законодательства можно охарактеризовать следующим образом:

А) до некоторого уровня риска и потенциала региональное законодательство не способно позитивно влиять на региональные инвестиционные процессы;

Б) среди крупной группы регионов имеющих сходные характеристики инвестиционной привлекательности региональное инвестиционное законодательство служит для потенциального инвестора сигнальным фактором административного содействия, сигналом снижения риска. В таких регионах решение об объемах предоставлении льгот должно приниматься исходя из следующих соображений:

— группа ниже среднего уровня привлекательности – льготы невелики, они носят задачу создания имиджа региона;

— группа среднего уровня привлекательности – льготы увязываются с ожидаемыми результатами от их предоставления, как баланс поступлений и расходов бюджета;

— группа выше среднего уровня привлекательности – льготы невелики, они носят имиджевый характер, при этом сальдо баланса может быть безболезненно смещено в пользу регионального бюджета;

В) регионы обладающие высокой инвестиционной привлекательностью – влияние регионального законодательства нивелируется высокими инвестиционными ожиданиями.

6. Вместе с тем, полученные результаты никоим образом не отрицают значимости регионального инвестиционного законодательства в формировании благоприятного инвестиционного климата для «экстремальных» регионов, т.е. обладающих относительно высокой (или низкой) привлекательностью для инвесторов. Ведь высокие (низкие) объемы инвестирования в них, прежде всего, относительно и очень сложно сказать как изменились бы объемы инвестирования в той же Москве, имея она развитое инвестиционное законодательство.

7. По мере усиления конкуренции на инвестиционных рынках и, как следствие, снижение нормы доходности в регионах имеющих в настоящее время высокий уровень инвестиционной активности, согласно законам предельной полезности инвестиционного портфеля, следует ожидать перемещения капиталов в менее доходные (имеющее более низкий инвестиционный потенциал) регионы. В данной ситуации фактор влияния законодательства, как метода снижения рискованности вложений, может получить новый импульс и привести к смещению акцентов в формировании региональных инвестиционных законодательств.

Д.В. Аронов

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

СОЦИОЛОГИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ– ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ К ИСТОРИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИИ

Введение

Налоги уже несколько тысяч лет составляют неотъемлемую черту жизни любого, государственно-организованного общества. Достаточно давно они стали и предметом пристального внимания со стороны исследователей самых различных специальностей. Среди них важное место занимают те ученые, которые пытаются объяснить возникновение как отдельных налогов, так и налоговых систем, основные факторы, оказывающие влияние на их трансформацию из всей совокупности отношений, действующих в конкретном обществе. К числу подобных направлений в западноевропейской науке можно с полным правом отнести возникшую сравнительно недавно научную дисциплину – налоговую социологию. В числе исследователей, в чьих работах нашли отражение концептуальные положения данной науки мы можем назвать Марка Леруа,¹ Гольдшида, Ганса-Германа Хоппе,² Ричарда Сведберга.³

¹ Марк Леруа – доктор экономики, профессор факультета права и социологии университета г.Реймс (Франция), автор многочисленных работ по налоговому праву, налоговой социологии, проблемам деятельности налоговых органов Франции. Ряд из работ Леруа изданы на русском языке. См. например: Леруа М. Отношение налогоплательщика к налогу // «Налогообложение и уклонение от налогов». Материалы международного научно-практического семинара. 17-21. 09.2002. Орел: ОрелГТУ, 2003. С. 9-20; Он же. Типология государственных налоговых систем (См. в наст. сборнике).

² Хоппе Г.Г. Экономическая и социологическая теория налогообложения // Отечественные записки. 2002. № 4-5.

³ Ричард Сведберг, 18 сентября 2001 г. // Экономическая социология. 2002. № 1. Т. 3.

Социология налогообложения: предмет исследования и методология

В работах Марка Леруа были сформулированы основные базовые понятия нового научного направления, методологии, применяемой в ходе исследования всего многообразия явлений, относящихся к сфере налогообложения. В самом общем виде мы можем говорить о следующих базовых положениях налоговой социологии как науки. Прежде всего это признание в качестве базового тезиса о том, что «Появившись только на этапе происхождения государства, налоговая политика с тех пор неизменно стоит как в центре образования государства так и его трансформации».⁴ Налоговая социология рассматривает весь комплекс экономических, юридических и технических факторов, определяющих налоговую политику государства, социальные функции конкретного вида налогов, его влияние не только на экономическую но и на иные стороны жизни общества.

Однако эти факторы, необходимые для анализа, считаются недостаточными для того чтобы понять, как налоговая проблема ставится в конкретном обществе в социальном контексте. Налоговая социология использует здесь разнообразные исследовательские инструменты, применяемые к таким объектам исследования как управленческие структуры, общественные политические движения, к истории и к теории государственных финансов, а также к таким специфическим факторам, связанным, например, с особенностями освоения государственной территории или становления его управленческих структур. Еще одним элементом, необходимым для понимания налоговой политики государства в контексте методологических подходов налоговой социологии, считается анализ таких, постоянно борющихся явлений, как реформаторство и консерватизм различных социальных групп и политических образований.⁵

По мнению французского исследователя: «Изучая налоговые реформы исследователь прежде всего должен задаться вопросом о причинах возникновения в обществе новой налоговой политики в связи с «теорией социальных изменений».⁶ Исходя из данной базовой посылки происходит и рассмотрение классических факторов определяющих налоговые изменения на конкретных примерах подоходного налога, реформы системы местных налогов и основных принципов налогового федерализма в различных типах налоговых государств.⁷

Страны, реформирующие свою налоговую систему, с точки зрения налоговой социологии

Случай России, по мнению наших западных коллег и отечественных ученых, в т.ч. и работающих за рубежом,⁸ заслуживает особого внимания, чтобы изучать переменные величины определяющие изменения в ее налоговой системе. Трудности в проведении налоговых

⁴ Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je ?», 2002. P. 11.

⁵ Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je ?», 2002. P. 11.

⁶ Mény Y., Thoenig J.C. Politiques publiques. Paris: PUF, coll. «Thémis», 1989.

⁷ Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je ?», 2002. P. 11-12. О типах налоговых государств см. также статью Леруа в настоящем сборнике.

реформ в Российской Федерации отмечаются в системе сбора и определения размера налогов, раздела ресурсов и все это связано с тем наследием, которое досталось России в наследство от предыдущей эпохи.⁹

Еще одну проблему, которую западноевропейские коллеги видят в России в качестве предмета приложения инструментария налоговой социологии это исключительно сложный характер и история становления ее федерального устройства в контексте ратификации Россией в 1998 г. европейского Устава местного самоуправления, кризис 1991 г., финансовое банкротство августа 1998 г.

Исторический взгляд на создание налогового законодательства в России, по их мнению, необходим с точки зрения советского периода, когда действовавшая система взиманий не соответствовала западной концепции налогообложения. Налогам была присуща по преимуществу идеологическая функция, имевшая собственную внутреннюю юридическую и техническую логику. Проблема сбора налога не стояла, так как финансирование государственных функций осуществлялось по большей части произвольными взиманиями непосредственно с предприятий.¹⁰

Большой проблемой для трансформации российской системы налогообложения является отягощенность предприятий, особенно градообразующих, большим количеством учреждений социального характера (объектов коммунального хозяйства, детских садов, жилого фонда и т.д.).

Более глубокие корни подобной ситуации объясняются теми традиционными отношениями, которые сложились в России между властью и населением. Последнее, традиционно не доверяет первой, не видя в ней партнера для установления договорных отношений, выполняющего определенные общественным договором функции для обеспечения которых и происходит осознанная уплата налогов.¹¹

Отсутствует восприятие права как демократического института, доверие к власти подрывает массовая коррупция, нечестность политиков и партий, низкая роль в обществе демократических СМИ, отсутствие развитой судебной системы и традиции защиты прав личности в суде.

В качестве отдельного фактора, который следует учитывать при исследовании посредством методологии, используемой в налоговой социологии, является культурная среда. Однако она, как справедливо отмечает Леруа: «должна быть рассмотренной с особой предосторожностью, избегая этноцентризма и нахождения простых объяснений существующей на-

⁸ Nougayrede D. Construire l'impôt en Russie. Réformes fiscales en URSS et dans la Fédération de Russie de 1987 à 2000. Paris: L'Harmattan, coll. «Finances publiques», 2001.

⁹ Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je?», 2002. P. 27.

¹⁰ Nougayrede D. Construire l'impôt en Russie. Réformes fiscales en URSS et dans la Fédération de Russie de 1987 à 2000. Paris: L'Harmattan, coll. «Finances publiques», 2001.

¹¹ Mareou G. Les relations budgétaires entre les collectivités locales et les sujets de la Fédération de Russie dans une perspective européenne // Revue française de finances publiques. N° 75. Septembre 2001. P. 135-176.

логовой политики».¹² Действительно, нет ничего проще, как это делают зарубежные, а впрочем и отечественные авторы, собрать в одну кучу массу побасенок, забавных случаев из истории налогообложения, выстроить это в более менее хронологической последовательности, украсить несколькими таблицами, заимствованными из статистических отчетов начала XX века и представить на суд научной общественности и широкой публики в качестве «нового слова» в истории налогообложения конкретной страны. В действительности понятие культурная среда крайне сложно для определения и уж тем более проблематично определение степени ее влияния на такое феномен, каким представляется налоговой социологии национальная налоговая система.

В качестве примера, можно привести иллюстрацию из работ Марка Леруа, в которых он рассматривает влияние отдельных факторов культурной среды, используя в данном случае в качестве примера не Россию, а Мавританию, где ему довелось определенное время работать по приглашению местного правительства над реформой налоговой системы. По мнению Леруа уход от налогов и подделка документов, коррупция облегчены наличием мощного неофициального сектора экономики, где обычным явлением стали сделки с использованием наличных денег, устные соглашения, подвижность агентов на рынке и т.д. Бедность страны, и в особенности мизерность зарплаты, по мнению населения некоторым образом оправдывает подлог, коррупцию и «реальные» отношения в экономике и политике, находящиеся вне правового регулирования.

Еще одним интересным наблюдением Леруа является выявление влияние на налоговые отношения традиционного сектора местной экономики. Он отмечает, что «с финансированием государства с помощью налогов конкурирует законность религиозных подарков в пользу бедных или в пользу общественных учреждений, налоговые механизмы неприспособлены иногда к общественной практике (многобрачию). Разобщенность налоговых служб является примером имущественную и феодальную концепции управления. Клановая система социального устройства общества стимулирует поблажки и неоправданные льготы».¹³

Таким образом мы можем отметить определенные попытки западных исследователей применить основные положения налоговой социологии к истории и современному состоянию отечественной налоговой системы. Однако, можно предположить, что сам факт учета налоговой социологией широкого круга факторов, определяющих общий ход развития налоговой системы, а в их числе столь сложных для иностранных исследователей факторов, определяемых ментальностью населения конкретной страны, предполагает, что в полной мере потенциал нового научного инструментария должен быть использован отечественными исследователями.

¹² Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je ?», 2002. P. 46.

Перспективы налоговой социологии в России

Применительно к России представляется наиболее перспективным применение методов налоговой социологии прежде всего к выяснению причин действия в нашем обществе той группы факторов, которые не позволяют создать экономически эффективную налоговую систему. Здесь речь идет как о факторах, действующих в сфере государственного управления, законотворческого процесса, так и в части складывающегося менталитета российского гражданина как налогоплательщика, без чего вряд ли возможно строительство продекларированного в России правового государства и гражданского общества. К числу этих факторов относятся. На наш взгляд следующие:

- отсутствие в менталитете россиян восприятия налогов как необходимого элемента стабильной экономики;
- отсутствие в стране налогового законодательства адекватного социально-экономической ситуации;
- российские граждане рассматривают налоговые выплаты государству как своеобразную социальную игру «кто кого обманет»;
- в обществе сформировалась уверенность в том, что уплачиваемые налоги будут использованы государством заведомо неэффективно;
- отсутствие в российской истории цивилизованной практики применения налогового законодательства;
- восприятие налогов как разновидности социальной повинности полуфеодалного характера;
- превращение налогового законодательства в поле борьбы групп лоббирования узкокорпоративных интересов отдельных отраслей российской промышленности;
- неравномерность распределения налоговых поступлений и социальных функций в системе центр – регионы – местное самоуправление.

Еще одним, весьма на наш взгляд перспективным направлением развития социологии налогообложения в России может стать попытка написать историю ее налоговой системы с точки зрения именно этой науки. Думается, что этот путь весьма перспективен и в отношении анализа отдельных групп факторов определявших систему налогообложения в России в отдельные исторические периоды.

Заключение

Применение социологии налогообложения должно сыграть важную роль для создания научной картины факторов, определяющих налоговую ситуацию в России, в формировании восприятия россиянами налогов как необходимого элемента политической и экономической жизни страны. Его методы должны способствовать строго научному и объективному подходу к оценке явлений в истории отечественного налогообложения. Это станет важным условием

¹³ Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je?», 2002. P. 46-47.

для понимания стоящих перед Россией сегодня проблем, а значит и успешному поиску оптимальных путей их решения.

1. Хоппе Г.-Г. Экономическая и социологическая теория налогообложения // Отечественные записки. 2002. № 4-5.
2. Ричард Сведберг, 18 сентября 2001 г. // Экономическая социология. 2002. № 1. Т. 3
3. Aronov D. L'histoire de la fiscalité en la Russie: le role des liberaux Russes // Fiscalité et évitement de l'impôt: une comparaison franko-russe. Paris: L'Harmattan, 2003. P. 39-48.
4. Aronov D., Aronova S. Preface: Problèmes de la science sur les impôts en Russie (histoire et état actuel) // Fiscalité et évitement de l'impôt: une comparaison franko-russe. Paris: L'Harmattan, 2003. P. 7-12.
5. Leroy M. La sociologie du contribuable face a la taxation // Fiscalité et évitement de l'impôt: une comparaison franko-russe. Paris: L'Harmattan, 2003. P. 21-38.
6. Leroy M. La sociologie de l'impôt. Paris: P.U.F., Coll. «Que sais-je ?», 2002.
7. Mareou G. Les relations budgétaires entre les collectivités locales et les sujets de la Fédération de Russie dans une perspective européenne // Revue française de finances publiques. N° 75. Septembre 2001. P. 135-176.
8. Mény Y., Thoënis J.C. Politiques publiques. Paris: PUF, coll. «Thémis», 1989.
9. Nougayrede D. Construire l'impôt en Russie. Réformes fiscales en URSS et dans la Fédération de Russie de 1987 à 2000. Paris: L'Harmattan, coll. «Finances publiques», 2001.

Л.В. Попова, И.А. Маслова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия
ПРАКТИКА РАССМОТРЕНИЯ В АРБИТРАЖНЫХ СУДАХ ТРЕБОВАНИЙ О
НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ КУПИЛИ-ПРОДАЖИ
ТОВАРОВ И ВОЗМЕЩЕНИИ НДС ПО ЭКСПОРТНЫМ СДЕЛКАМ

В Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством ходатайства и требования о недействительности договоров международной купли-продажи товаров являются предметом рассмотрения арбитражных судов и Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (далее - МКАС).

За 70 лет деятельности МКАС при разрешении споров из международных контрактов накопил значительный опыт применения как международных соглашений, так и национального права. Подавляющее большинство коммерческих споров между российскими предприятиями и фирмами с их контрагентами из ближнего и дальнего зарубежья продолжает разрешаться именно в МКАС.

В соответствии со ст. 1.2 Закона Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже» от 07.07.1993 г. № 5338-1 и п.2 «Положения о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации» к гражданско-правовым отношениям, споры из которых могут быть переданы на разрешение МКАС, относятся, в частности, отношения по купле-продаже (поставке) товаров.

Анализ опубликованных данных за 1996-2003 гг. свидетельствует, что наибольший объем дел в практике МКАС занимают именно споры, связанные со сделками международной купли-продажи товаров.

При рассмотрении споров нередко по различным основаниям возникает вопрос о действительности договоров международной купли-продажи товаров. Анализ опубликованных

данных за период 1996-2003 г. о спорах, связанных с договорами международной купли-продажи товаров и их действительностью, позволяет сделать вывод о том, что заинтересованные лица не обращались с исками во МКАС о признании конкретных договоров недействительными или о применении по ним последствий. Вопрос действительности договора при рассмотрении конкретного дела, как правило, обсуждался арбитрами МКАС в связи с тем, что ответчики, не признавая предъявленные требования о взыскании соответствующей суммы задолженности за поставленный по контракту товар, выдвигали аргументы о недействительности договора.

Это касается договоров международной купли-продажи товаров, заключенных российскими организациями с иностранными фирмами как стран СНГ, так и стран из дальнего зарубежья. Как свидетельствует анализ опубликованной практики, ходатайства о недействительности договоров заявляли как российские организации, так и иностранные фирмы.

Анализ практики государственных российских арбитражных судов свидетельствует, что основаниями для обсуждения действительности экспортных сделок арбитражными судами являлись чаще всего предъявление исков налоговыми органами о признании договоров недействительным и применении последствий либо требования налогоплательщиков о признании недействительными решений налоговых органов об отказе возмещения НДС из бюджета по экспортной сделке.

Доктрина исходит из того, что действительность сделки зависит от действительности образующих ее элементов. Для того, чтобы сделку можно было считать законно заключенной и чтоб она породила правовые последствия, ради достижений которых стороны вступили в правоотношение, сделка должна отвечать ряду условий, установленных в законодательстве.

Условия действительности сделок (договоров) в законодательстве и судебной практике стран с развитой рыночной экономикой определены различно, однако существуют общие для всех стран положения, которые сводятся к определенным правилам: лица, участвующие в договоре, должны быть дееспособны и правоспособны; волеизъявление, направленное на совершение сделки, должно соответствовать истинной воле сторон; по содержанию сделка (договор) не должна противоречить нормам объективного права; сделка должна быть совершена в требуемой законом форме, регистрация сделки (договора) в случаях и порядке, предусмотренном законодательством.

Каждое из перечисленных условий рассматривается доктриной и судебной арбитражной практикой как *conditio sine qua non*, то есть отсутствие одного из них влечет за собой недействительность сделки (договора) в целом, а в отдельных случаях только в части.

Споры, связанные с недействительностью гражданско-правовых сделок, весьма распространены в судебно-арбитражной практике. Немалую их часть составляют споры по искам о признании сделок ничтожными и применении последствий их недействительности.

При рассмотрении таких дел у судов часто возникает вопрос о круге надлежащих истцов по соответствующим искам.

В частности, в практике арбитражных судов возник вопрос о том, вправе ли налоговые органы обращаться в арбитражный суд с исками о признании экспортных сделок недействительными. В доктрине этот вопрос является дискуссионным и арбитражная практика по данному вопросу складывается различная.

Так, инспекция Министерства по налогам и сборам №3 Центрального административного округа г. Москвы обратилась в Арбитражный суд г. Москвы с иском к ООО «Альверс Трейд», ООО «Экология-Металл», ЗАО ГРК «Хрустальная» о признании сделки недействительной, совершенной противной основам правопорядка и нравственности (ст.169 ГК РФ). Цель предъявления иска – исключить возможность возмещения из федерального бюджета НДС по экспортной сделке.

Определением арбитражного суда г. Москвы от 09.11.2001 производство по делу было прекращено на основании п.1 статьи 85 АПК РФ, поскольку по мнению суда первой инстанции статьей 31 Налогового кодекса РФ не предусмотрено право налогового органа на обращение с иском в суд о признании сделок недействительными.

Постановлением апелляционной инстанции от 24.01.02 определение первой инстанции было отменено, дело передано для рассмотрения в суд первой инстанции.

Постановлением федерального арбитражного суда Московского округа от 20.03.2002 постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда г.Москвы от 24.01.2002 оставлено без изменения, а кассационная жалоба ООО «Альверс Трейд» без удовлетворения. В обоснование своего решения кассационная инстанция сформулировала следующие положения:

- в соответствии со ст.7 ФЗ «О налоговых органах в Российской Федерации» налоговый орган вправе предъявлять иски о признании сделок недействительными и взыскании в доход государства всего полученного по сделке;
- иск заявлен в целях обеспечения баланса государственных и частных интересов, что не противоречит статье 7 Закона РФ «О введении в действие части первой Налогового кодекса РФ».

На изменение арбитражной практики повлияла позиция Конституционного Суда РФ, изложенная в постановлении от 12.10.98 г. по делу о проверке конституционности п.3 ст.11 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» и определении от 25.07.01 №138-О, в котором по ходатайству Министерства Российской Федерации по налогам и сборам даны разъяснения постановления от 12.10.98 г.

Конституционный Суд разъяснил, что в соответствии с п.3 мотивировочной части постановления от 12.10.98 г. выводы, содержащиеся в резолютивной части данного постановления, касаются только добросовестных налогоплательщиков, что предполагает обязанность

налоговых органов и других органов государства осуществлять контроль за исполнением налоговых обязательств в установленном порядке, проводить проверку добросовестности налогоплательщиков и банков и в случаях их недобросовестности обеспечивать охрану интересов государства, в том числе с использованием механизмов судебной защиты.

При этом в описательной части определения отмечено, что в случаях не поступления в бюджет соответствующих денежных средств для установления недобросовестности налогоплательщиков налоговые органы вправе – в целях достижения баланса государственных и частных интересов – осуществлять необходимую проверку и предъявлять в арбитражных судах требования, обеспечивающие поступление налогов в бюджет, включая иски о признании сделок недействительными и о взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам, как это предусмотрено в п.11 ст.7 Закона РФ «О налоговых органах Российской Федерации». Подобная позиция Конституционного Суда РФ изложена и в Определении от 14.05.2002г. №108-О, в котором Суд указал, что для установления недобросовестности налогоплательщиков налоговые органы вправе, в целях обеспечения баланса государственных и частных интересов, предъявлять в арбитражных судах требования, включая иски о признании сделок недействительными и о взыскании в доход государства всего полученного по таким сделкам.

На Определеие Конституционного Суда РФ от 14. 05.2002г. №108-О сослался Арбитражный суд Удмуртской Республики при принятии решения 28.12.2002г. (дело №А71-185/02-А19) при удовлетворении иска ИМНС о признании недействительными на основании ст.169 ГК РФ контрактов на поставку товаров иностранной фирме, поскольку в ходе судебного разбирательства налоговым органом доказано, что экспортные сделки совершены с целью, заведомо противной основам правопорядка. При этом арбитражный суд указал, что правовая позиция Конституционного Суда РФ, изложенная в Определении Суда от 14.05.2002г. №108-О носит общий характер, касается всех норм, определяющих момент исполнения юридическим лицом налоговых обязательств. Недобросовестность налогоплательщика непосредственным образом связана с недействительностью соответствующей сделки ввиду совершения ее с целью заведомо противной основам правопорядка.

Как свидетельствует практика, арбитражные суды, удовлетворяя требования налогоплательщиков о возмещении НДС по экспортной сделке, нередко в качестве одного из оснований своего решения указывают на то, что налоговый орган не представил решения суда о признании договора международной купли - продажи и договора комиссии, когда поставка осуществлялась через комиссионера, недействительными.

В случае совершения сделки, которая подпадает под состав, предусмотренный ст.174 ГК РФ, у налогового органа, по нашему мнению, отсутствуют возможности предъявления подобного иска, поскольку статья 174 определяет, что сделка может быть признана судом (оспоримая сделка) недействительной по иску лица, в интересах которого установлены огра-

ничения полномочий на совершение сделки, и лишь в случаях, когда будет доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать об указанных ограничениях.

Представляется, что налоговые органы вправе обращаться в суды с исками о признании недействительными экспортных сделок как противных основам правопорядка на основании ст.169 ГК РФ, то есть заключенных с целью незаконного изъятия денежных средств из федерального бюджета. Законодательство этого не запрещает и такая практика имеет место в различных регионах России [1.1; 1.2; 1.3].

При этом необходимо иметь в виду, что не во всех случаях, когда сделка (договор), противоречит закону или иному правовому акту, налоговые органы вправе обращаться с исками о признании сделок недействительными. В этом вопросе необходимо учитывать характер последствий по недействительной сделке и требования, которое налоговый орган предполагает заявить в арбитражном суде.

По нашему мнению, когда состав недействительной сделки предусматривает взыскание в доход федерального бюджета или выплат из бюджета, то по такой сделке налоговый орган можно рассматривать в качестве надлежащего истца (заявителя). В частности, это касается случая, когда договор подпадает по признаки недействительной сделки, предусмотренной статьей 169 ГК РФ. В регионах России имеется арбитражная практика, когда налоговые органы обращаются с исками о признании международных договоров купли-продажи и договоров комиссии, если поставка осуществлялась через комиссионера, недействительными на основании ст. 169 ГК РФ. При этом налоговые органы доказывают, что сделки подписаны для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, с единственной целью изъятия средств федерального бюджета путем необоснованного возмещения налога на добавленную стоимость.

Квалифицируя такие сделки по ст. 169 (а иногда во взаимосвязи со ст.168) ГК РФ, арбитражные суды исходят из того, что основы правопорядка включают в себя конституционную обязанность уплачивать законно установленные налоги и не совершать действий, направленных на незаконное получение средств федерального бюджета (например, постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда г. Москвы от 23.01.2003 г.; решения Арбитражного суда Удмуртской Республики от 28.12.02г. и 24.12.2002г.)

Гражданский кодекс не дает прямых указаний о круге надлежащих истцов по иску о признании ничтожной сделки недействительной. Говориться лишь, кто вправе требовать применения последствий недействительности ничтожной сделки (в частности, реституции). Согласно ч.2 п.2 ст.166 ГК РФ такое требование может быть предъявлено любым заинтересованным лицом. Как разъяснили Пленум Верховного Суда РФ и Пленум Высшего Арбитражного Суда РФ в п.32 постановления от 1.07.96г. №6/8, споры о признании недействительными ничтожных сделок, поскольку ГК РФ не исключает возможности их предъявления, также должны разрешаться судом по заявлению любого заинтересованного лица [1.5].

Следует учитывать, что при квалификации недействительности сделки (договора) по ст. 169 ГК РФ, налоговый орган может заявить два требования: признать сделку недействительной и применить по ней последствия - взыскание в доход бюджета с одной или обеих сторон всего полученного или причитающегося по сделке.

Более сложными представляются ситуации, когда решается вопрос о недействительности сделки (договора) на основании статей 168 и 170 ГК РФ, поскольку в качестве общего гражданско-правового последствия по этим составам предусмотрена реституция.

При обсуждении этих составов недействительных сделок применительно к теме настоящей статьи необходимо иметь ввиду следующие обстоятельства.

Во-первых, необходимо учитывать, что по названным составам сделок может быть заявлено два иска:

- требование о признании ничтожной сделки недействительной, который является разновидностью установительного иска, направленного на установление судом факта недействительности сделки и отсутствие правоотношения, на которое эта сделка была направлена. Как известно, ничтожная сделка является недействительной и не порождает юридических последствий с самого начала своего совершения (*ab initio*), независимо от судебного решения о признании ее таковой. Следует согласиться с высказанным в литературе мнением, что неверно было бы думать, что признавая сделку ничтожной, суд тем самым прекращает и возникшее из нее правоотношение. Суд в данном случае только подтверждает, что такого правоотношения нет и никогда не было [1.4, с.12];

- требование о применении последствий недействительности ничтожной сделки, в частности реституции. Реституция производится на основании иска и судебного решения о присуждении, именуемых иногда исполнительными исками. Причем, по ничтожной сделке суд может применить последствия и по собственной инициативе (п.2 ст. 166 ГК РФ). Лицами, имеющими материально-правовой интерес в применении реституции, могут считаться только стороны ничтожной сделки и их правопреемники. Это связано с тем, что реституция восстанавливает первоначальное имущественное состояние именно этих субъектов, а не третьих лиц.

Рассматриваемые иски отличаются друг от друга по предмету и основанию, да и стороны их не всегда совпадают. Поэтому не исключается возможность раздельного предъявления и разрешения судом этих требований (с различным составом сторон), равно как и необходимость их четкого разграничения в рамках одного процесса, когда оба требования изложены в одном заявлении.

Для налогового органа в делах, касающихся возмещения НДС по экспортной сделке, самое главное - добиться вынесения положительного судебного решения, которым подтверждена ничтожность спорной сделки.

Во-вторых, следует учитывать, что недействительность сделки (договора) влечет за собой не только гражданско-правовые последствия, предусмотренные статьей 167 ГК РФ. Она влияет и на налоговые последствия, а в таких вопросах у налоговых органов имеется прямой интерес, поскольку налогоплательщик с требованием о возмещении НДС по экспортной сделке обращается в налоговый орган, на который возлагаются контрольные полномочия в этой области и он обязан принимать меры, допускаемые законом для проверки представляемых документов, в том числе с использованием судебных процедур.

Для возмещения НДС из федерального бюджета по экспортной сделке налогоплательщику необходимо в соответствии со ст. 165 Налогового кодекса РФ в пакете документов представить в ИМНС контракт международной купли-продажи товаров. В том случае, когда у ИМНС имеются основания, подтверждаемые соответствующими документами, отказать в возмещении НДС по мотивам недействительности договора, налоговый орган наряду с отказом вправе обратиться с иском в суд о признании договора недействительным по мотиву его ничтожности. Полномочия на предъявление подобного иска у налогового органа имеются. В случае признания договора недействительным в связи с его ничтожностью, он будет считаться недействительным с момента его заключения (п.1 ст.166 ГК РФ). В подобной ситуации отказ ИМНС в возмещении НДС из бюджета будет считаться правомерным. Анализ арбитражной практики свидетельствует о том, что ИМНС далеко не всегда используют предоставленную им такую возможность.

Чаще всего налоговые органы пытаются доказывать и недействительность договора международной купли-продажи и недобросовестность налогоплательщика в арбитражном процессе по делу, в котором рассматривается иной предмет требования - заявление о признании ненормативного акта налогового органа недействительным, при этом в отсутствие некоторых контрагентов по спорному контракту.

В подобных процессах налоговый орган приводит доказательства недобросовестности налогоплательщика, с учетом которых суд выносит решение по существу заявленного требования.

В связи с этим интересным представляется следующее дело, рассмотренное арбитражным судом по первой инстанции (после отмены кассационной инстанцией вынесенного ранее судебного акта), решение по которому вступило в законную силу (решение от 24.04.2003г., дело №А48-589/02- 13к).

Российская организация обратилась в арбитражный суд с иском к ИМНС о признании недействительным решения налогового органа от 18.05.02г. №15 «О не подтверждении права на получение возмещения при налогообложении по налоговой ставке 0 процентов» и просит обязать ответчика вынести решение о возмещении из бюджета НДС в сумме 4 938 800 руб.

В обоснование своих требований истец ссылается на то, что оспариваемое решение от 18.05.02г. № 15 не соответствует закону, вынесено в нарушение требований статей 165, 176

НК РФ; экспорт продукции осуществлен на основании контракта от 10.12.01г. № F-10/12-01, который заключен с инофирмой из Швеции. Предметом экспорта являлась продукция, приобретенная истцом у российской организации по договору купли-продажи от 04.12.01г. №0412/01, стоимость продукции по договору 24 694 000 руб., в том числе НДС - 4 938 800 руб.; НДС уплачен поставщику. В обоснование применения налоговой ставки 0% в ИМНС представлена декларация и документы, предусмотренные ст.165 НК РФ.

Отказывая в возмещении НДС из федерального бюджета ИМНС в заключении указала на то, что «ставится под сомнение факт реального экспорта товаров за пределы РФ», так как установлен факт расхождения в дате прохождения груза через таможенный пост; операция по поставке товара на экспорт является экономически невыгодной; истец фактически никакой деятельности в 2000 г. не вел (состоит на учете с 25.05.2000 г.), в отчете за 2001г. отражена только одна операция – поставка товаров на экспорт; на лицевом счете истца в банках не было денежных средств для проведения экспортной сделки; стоимость товара, поставляемого на экспорт, 25 632 984 руб.; затраты на приобретение экспортируемого товара – 29 632 800 руб.; истец злоупотребил правом, предусмотренным ст. 176 НК РФ.

Ответчик иск не признал и дополнительно представил в дело документы, подтверждающие расхождение между данными ГТД, представленными истцом в ИМНС для возмещения НДС, с данными, полученными от таможенных органов. Кроме того, представлено сообщение Управления международного сотрудничества и обмена информацией МНС РФ от 8.10.02г., из которого следует, что в соответствии с информацией, полученной из налоговых органов Швеции, компания, с которой подписан спорный контракт, не зарегистрирована на территории Швеции. Адрес местонахождения компании, который указан в контракте, в Стокгольме не существует. Ответчик считает, что спорный контракт на основании ст.168 ГК является ничтожной сделкой, в связи с чем просит суд отказать истцу в удовлетворении заявленного требования. При этом ИМНС ссылается на практику некоторых арбитражных судов РФ, когда одним из оснований недействительности сделки по экспортной операции признается отсутствие иностранного покупателя по сделке (решение Арбитражного суда г. Москвы от 21.10.02 по делу №А40-28914-01-5-361).

В «мотивах решения», которым отказано в удовлетворении иска, арбитражный суд указал:

- контракт от 10.12.2001г. №F-10/12-01 в соответствии со ст. 168 ГК РФ является ничтожной сделкой, так как неизвестно с кем он заключен, поскольку компания с наименованием, указанным в контракте, не существует в Швеции, не существует и адрес, по которому она, якобы, зарегистрирована;
- истец не представил доказательств, опровергающих сведения, представленные Управлением международного сотрудничества и обмена информацией МНС РФ;

- поскольку ничтожная сделка не влечет правовых последствий для сторон, кроме последствий ее недействительности, у истца отсутствуют правовые основания для возмещения из бюджета налога на добавленную стоимость по ставке 0 %;

- суд учитывает также другие обстоятельства, свидетельствующие о недостоверности сведений, представленных истцом: недостоверность сведений в ГТД №39825233 и ГТД №39825232 и счете-фактуре № 63;

- из сообщения, полученного от АКБ «Европейский Траст-банк» (г.Москва), следует, что для оплаты товаров по контракту от 10.12.01г. использован вексель, держателем которого является ЗАО «Эконацбанк», на сумму 838 260 долларов США; фактически проведена безденежная операция по определенной банковской схеме;

- с учетом того, что недостоверность сведений, представленных истцом в обоснование права на возмещение НДС из федерального бюджета, подтверждается материалами дела, суд не находит оснований для удовлетворения исковых требований.

Президиум ВАС РФ, рассматривая дела в порядке надзора, неоднократно указывал на то, что налогоплательщик должен представить в подтверждение права на возмещение НДС из бюджета документы, достоверно свидетельствующие об обстоятельствах, с которыми законодательство связывает налоговые последствия; налогоплательщик должен документально подтвердить факты уплаты налога поставщику, реально произведенного экспорта именно тех товаров, которые получены им от поставщика в РФ, реальной оплаты этих товаров иностранным покупателем; представляемые документы должны соответствовать действующему законодательству: налоговому, таможенному, гражданскому (постановления Президиума ВАС РФ от 17.12.02 №5571/02, от 04.02.03. №11851/02, от 10.12.02. №4351/02 и другие).

Одним из оснований для постановки вопроса о действительности сделки (договора) нередко выступает аргумент о нарушении требований, предъявляемых к их форме.

Так, ЗАО (русская организация-продавец) обратилась в арбитражный суд с заявлением к ИМНС о признании недействительным «Мотивированного заключения по принятому решению об отказе в возмещении экспортного НДС по налоговой декларации по ставке 0% за июль 2003г.» от 25.11.03г.№ 2926 и об обязанности Инспекции вынести решение о возмещении ЗАО из бюджета 1 516 262 руб. НДС по экспортным операциям за июль 2003г. В обоснование своих требований заявитель указал, что он произвел экспорт товаров по контракту № 7/02 через комиссионера – ООО (русская организация) по договору комиссии № 4-П от 05.09.01г. Экспорт осуществлялся в установленном порядке и подтвержден документами, предусмотренными ст. 165 Налогового кодекса РФ. Каких либо замечаний по документам, подтверждающим фактический экспорт товара, а также поступление экспортной выручки на счет экспортера ИМНС в мотивированном заключении не указано.

В Мотивированном заключении ИМНС основанием для отказа в возмещении экспортного НДС указаны следующие обстоятельства:

- в контракте, заключенном ЗАО с американской фирмой, не видно от чьего имени подписан контракт, нет расшифровки подписи с указанием фамилии, имени, отчества, занимаемой должности;

- договор нельзя считать заключенным, без подписи уполномоченного лица (ст.ст. 422,423 ГК РФ);

- со ссылкой на ст. 160 ГК РФ подчеркивается, что сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами;

- в контракте не ясно, чьи подписи проставлены на контракте и имеют ли право владельцы данных подписей заключать контракт от имени юридических лиц.

В итоге ИМНС делает вывод о том, что согласно пункту 3 ст.162 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки и с учетом этого следует считать, что ЗАО представило пакет документов, не соответствующий ст. 165 НК РФ. В результате ИМНС отказывает в возмещении из федерального бюджета суммы НДС в размере 1 516 262руб.

Вынесенное арбитражным судом решение, которым требования заявителя удовлетворены полностью, содержит следующие основные положения.

А. Возмещение НДС производится при выполнении налогоплательщиком одновременно двух условий - представления в налоговый орган налоговой декларации, предусмотренной п.6 ст.164 НК РФ, и полного пакета документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ, подтверждающих реальный экспорт товара (в т.ч. через комиссионера) и фактическое поступление выручки от иностранного лица-покупателя товаров на счет налогоплательщика или комиссионера (поверенного, агента) в российском банке.

Б. В ходе судебного разбирательства подтвердилось, что заявитель представил в ИМНС декларацию по НДС за июль 2003г. и полный пакет документов для обоснования применения НДС по налоговой ставке 0%. Как следует из оспариваемого заключения, налоговый орган не отрицает, что ЗАО осуществило экспортную поставку согласно заключенного контракта, однако ставит под сомнение полномочия лица, подписавшего контракт № 7/02.

В. В материалы дела заявитель представил протокол собрания ЗАО от 04.08.01., доверенность от 12.06.01, выданная американской компанией – покупателем на имя Стрелкова А.В., апостиль от 25.06.01г. к доверенности от 12.06.01г. на имя Стрелкова А.В.

В связи с представленными заявителем в арбитражный суд документами суд считает довод налогового органа необоснованным. Кроме того, налоговый орган не представил доказательств того, что он обращался в суд с заявлением о признании данной сделки недействительной.

Г. Налоговый орган, исходя из имеющихся полномочий согласно Определению Конституционного Суда РФ от 25.07.01 № 138-О, не представил доказательств недобросовестно-

сти заявителя, арбитражный суд считает, что налогоплательщик-заявитель подтвердил свое право на применение ставки 0 процентов при реализации на экспорт товаров (налоговая декларация за июль 2003г.).

Таким образом, действительность экспортной сделки может зависеть и от недобросовестности ее участников, когда вопрос касается возмещения НДС из федерального бюджета. Устанавливая факт ничтожности экспортной сделки арбитражные суды, как правило, квалифицируют их по ст.ст. 169 и 168 (иногда во взаимосвязи данных статей) ГК РФ.

-
- 1.1 Письмо МНС РФ от 17 апреля 2002г. № ШБ-6-14/485 // Справочно-правовая система «ГАРАНТ»
 1.2 Постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда г. Москвы от 23.01.2003г. (дело № А40-28914/01-5-367)
 1.3 Инструкции «О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость» от 11.10.1995 г. № 39
 1.4 Кувшинов В.А. Комментарий к ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» // Внешняя торговля. - 1995. № 11. С. 6-13.
 1.5 Луниц Л. А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизийные вопросы). М.: Юрист, 1992. 198 с.

Е.С. Суровцева

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО
 НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В настоящее время негативное воздействие человека на окружающую среду постоянно усиливается: растут показатели загрязнения атмосферного воздуха, водных объектов, земельных ресурсов, технологическая и рекреационная нагрузка одновременно с уменьшением природных запасов, что вызывает негативные последствия для здоровья населения, создаёт угрозу экологической безопасности регионов и государства в целом.

Актуальностью решения данных проблем обусловлена необходимость разработки на государственном уровне рациональной экологической политики, особое место в которой занимают экономические инструменты, в том числе экологические платежи, классифицируемые следующим образом:

1) плата за пользование природными ресурсами: налог на добычу полезных ископаемых, платежи за пользование недрами, водный налог, платежи за пользование лесным фондом и др.

2) плата за загрязнение окружающей среды: за сбросы, выбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, другие виды вредного воздействия на окружающую среду.

Правовое регулирование отношений в сфере охраны окружающей среды и природных ресурсов в Российской Федерации осуществляется на основании Конституции РФ [1], Бюджетного кодекса РФ, Налогового кодекса РФ, ФЗ РФ «Об охране окружающей среды», в частности, устанавливающего принцип платности природопользования («загрязнитель платит») (ст. 3) [2].

Важной тенденцией развития налогового законодательства РФ является его экологизация, результатом чего выступает налогообложение негативных для окружающей среды результатов человеческой деятельности в целях стимулирования снижения такого воздействия и аккумулирования денежных средств для ликвидации его отрицательных последствий.

Проблемы взимания платежей за загрязнение окружающей среды в СССР стали изучаться в семидесятые годы XX века, хотя реальных условий для их практического применения не было до конца восьмидесятых годов.

Первоначально плата за загрязнение окружающей среды была введена в 1988 году на уровне отдельных территорий (Волгоградская, Ленинградская, Кемеровская области, Республика Башкортостан) и обладала компенсационной, стимулирующей и экономической функциями [4].

В 1990 году в 38 регионах РФ в условиях их самоуправления и самофинансирования начал осуществляться экономический эксперимент по совершенствованию хозяйственного механизма природопользования. Его основными результатами стали разработка методических подходов к определению размеров, порядка взимания платы за загрязнение среды; направлений использования полученных средств, при этом выявились неготовность предприятий соблюдать природоохранное законодательство, несовершенство статистики окружающей среды.

На основе анализа итогов эксперимента в 1991 году были утверждены нормативы платы за загрязнение природной среды и порядок их применения. Расчётный размер платежей составил 5,7 млрд. руб., с учётом произведённой корректировки – 4 млрд. руб., из этой суммы 1,4 млрд. руб. были засчитаны в счёт платежей за выполнение природоохранных мероприятий [5]. В фонды охраны природы поступили средства в размере 1,2 млрд. руб., из них выделены на природоохранные мероприятия – 700 млн. руб.

В ноябре 1992 г. Минприроды России были подготовлены и утверждены «Базовые нормативы платы за выбросы, сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду и размещение отходов. Коэффициенты, учитывающие экологические факторы».

В дальнейшем взимание экологических платежей регулировалось постановлением Правительства РФ № 632 от 28.08.1992 «Об утверждении Порядка определения платы и её предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия», которое было отменено в 2002 году Верховным Судом РФ вследствие несоответствия Налоговому кодексу и Конституции РФ, в результате потери консолидированного бюджета РФ составили 3,5 млрд. руб.

На основании определения Конституционного Суда РФ № 284-о от 10.12.2002 Постановление продолжило своё действие вплоть до внесения в него необходимых изменений или вступления в силу главы 31 Налогового Кодекса РФ «Экологический налог».

Рассмотрим основные элементы современной системы экологических платежей в Российской Федерации.

Плательщиками в настоящее время являются: предприятия, учреждения, организации, иностранные юридические и физические лица, осуществляющие любые виды деятельности на территории РФ, связанные с природопользованием [3].

Объектами налогообложения являются выбросы в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов, другие виды вредного воздействия (шум, вибрация, электромагнитные и радиационные воздействия и т. п.).

По каждому ингредиенту загрязняющего вещества (отхода), виду вредного воздействия установлены два базовых норматива платы: а) в пределах допустимых нормативов - за счет себестоимости продукции (работ, услуг); б) в пределах установленных лимитов (временно согласованных нормативов) - за счет прибыли, остающейся в распоряжении природопользователя, дифференцированно по отдельным отраслям народного хозяйства.

Также устанавливаются коэффициенты к базовым нормативам, учитывающие экологические факторы - природно-климатические особенности территорий, значимость природных и социально-культурных объектов.

Первоначально платежи перечислялись в размере 10 % - в федеральный бюджет РФ для финансирования природоохранных органов и 90 % - в государственные экологические фонды, имевшие целевое назначение: восстановление пострадавшей от промышленного загрязнения природы, сохранение растений и животных; финансирование природоохранных мероприятий на предприятиях.

Анализ использования экологических фондов выявил их нецелевое расходование, вследствие чего с 1.01.2001 Федеральный экологический фонд был упразднен, и 19 % платы (с 2004 г. - 20 %) стали зачисляться в федеральный бюджет. В результате экологические платежи утратили свою экономическую функцию и были, по сути, преобразованы в налог, они «растворяются» в бюджете, то есть расходуются не только на финансирование природоохранных мероприятий, но и на другие цели.

В настоящее время реальное финансирование природоохранных мероприятий из бюджета гораздо ниже того, что поступало через экологические фонды, успешно функционирующие в других странах, в частности, в Восточной Европе.

В действующем Налоговом кодексе РФ выделены понятия налога и сбора. Для определения роли и места экологических платежей в налоговой системе России, создания рациональной системы их взимания и целевого использования законодателям предстоит ответить на вопросы: какая из функций платы за негативное воздействие на окружающую среду является доминирующей и является ли она индивидуально безвозмездной.

В настоящее время разработан Проект ФЗ РФ № 252795-3 от 29.04.2003 «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ (Глава 31 «Экологический налог»), предусматривающий следующие изменения в системе платежей за загрязнение окружающей среды:

1. Обложение налогом массы образуемых, а не размещённых отходов.
2. Упрощение контроля загрязнений и расчета платы путём введения 3-5 групп по степени токсичности вместо 200 нормативов по каждому компоненту; плоской шкалы налогообложения.
3. Определение налоговой базы налогоплательщиком в соответствии со специальными формулами и перечнем веществ в отношении всех видов воздействия, по единой на территории РФ налоговой ставке.
4. Введение коэффициента, изменяющего размер начисляемого налога, с учётом характеристики «наилучших технологий» с целью стимулирования снижения вредного воздействия и применения современных производственных технологий.
5. Повышение величины налога в среднем до 1% от себестоимости продукции (в настоящее время до 0,5%), т. к. сейчас легче платить налог, чем снижать производимое загрязнение.
6. Использование в качестве источника платежей себестоимости для снижения конкурентоспособности «более грязных» предприятий.
7. Отмена налоговых вычетов для усиления антикоррупционной устойчивости системы.

К числу недостатков проекта «Экологического налога» относят:

1. Замена понятия «платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в природную среду» понятием «экологический налог» противоречит пп. 1 п. 1 ст. 264 Главы 25 НК РФ, которая относит суммы налогов и сборов к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, а не материальным.
2. Непелесообразно предложение об исключении «платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду», поскольку будет допущена легализация включения «необоснованных затрат» в затраты, уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.
3. Отсутствие в перечне объектов налогообложения шума, вибрации, электромагнитных, радиационных и других вредных воздействий.
4. Ограничение понятия выброса загрязняющих веществ в атмосферный воздух только выбросом от стационарных источников, что противоречит нормам ФЗ РФ «Об охране окружающей среды», следует включить в объект налогообложения и выбросы от передвижных источников в зависимости от сжигаемого топлива, вида транспортного средства, пробега.

5. Нецелесообразно обложение экологическим налогом образованной массы отходов. Налогооблагаемая база должна формироваться после размещения, захоронения отходов.

6. Использование в Проекте термина «окружающая природная среда» вместо определения «окружающая среда», данного в ст. 1 ФЗ РФ «Об охране окружающей среды».

Эти и другие замечания должны быть учтены при доработке положений законопроекта.

Помимо существующих экологических платежей возможно внедрение специальных экологических налогов в составе цен экологически вредной продукции с целью создания экономических условий для ограничения её производства и использования. Основой для определения величины таких налогов могут выступать затраты на замену экологически опасных технологий, видов продукции более прогрессивными, затраты, необходимые для ликвидации и предотвращения ущерба, наносимого окружающей среде в результате их применения.

К вредной продукции может быть отнесена продукция и вещества, потребление которых вызывает глобальное загрязнение атмосферы (топливо, озоноразрушающие вещества), продукция, вызывающая загрязнение в процессе переработки (тяжелые топливно-нефтяные продукты и смазочные масла) и потребления (этилированный бензин, пестициды, минеральные удобрения).

Эффективность стимулирующей функции таких налогов будет зависеть от ценовой эластичности спроса на вредную продукцию и наличия более экологичных заменителей.

Таким образом, в настоящее время, экологические платежи являются самым эффективным экономическим инструментом в сфере охраны окружающей среды, важным источником финансирования природоохранных мероприятий. Наряду с определением их места в налоговой системе РФ, их дальнейшее совершенствование следует осуществлять по таким направлениям, как увеличение видов вредного воздействия, подлежащих оплате; осуществление непрерывного сплошного мониторинга загрязнителей; индексация ставок с учётом темпов инфляции; ужесточение контроля за целевым использованием полученных средств для реализации государственной политики в области устойчивого и экологически безопасного развития при оптимизации налоговой системы для ликвидации негативных экологических последствий в техногенной сфере.

1. Конституция Российской Федерации. (Принята всенародным голосованием 12.12.1993). М., 1993.

2. ФЗ РФ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ.

3. Постановление Правительства РФ № 632 от 28.08.1992 (с изм. от 12.02.2003) «Об утверждении Порядка определения платы и её предельных размеров за загрязнение окружающей природной среды, размещение отходов, другие виды вредного воздействия».

4. Лукьянова В. Налог или сбор? // Экос-информ. 2003. № 5. С. 7–20.

5. Управление природоохранной деятельностью в Российской Федерации. Под ред. Ю.Б. Осипова. М.: МГУ. 2001. 440 с.

И.В. Сугак

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ РАЗВИТЫХ СТРАН

Налоговые системы западноевропейских стран и Соединенных Штатов Америки весьма различаются между собой. В ходе исследования был проведен сравнительный анализ систем налогообложения таких стран, как США, Великобритания, Германия, Франция, Швеция, Норвегия, Япония. (Выбор исследуемых стран обусловлен показателями их ВВП на душу населения.)

Хотя в развитых зарубежных странах современную структуру они приобрели в результате налоговых реформ, проведенных после окончания 2-й мировой войны и в 80-е годы прошлого века. Преобразования налоговых систем проходили по принципу "лучше низкие ставки и мало льгот, чем высокие ставки и множество исключений". В то же время проводимые с конца 80-х годов налоговые реформы несколько сближают системы старого и Нового света. Тенденция к экономическому объединению, расширение международных хозяйственных связей, стремление избежать двойного налогообложения способствуют этому процессу. Но в каждой стране есть особенности, которые иногда можно перенимать, а иногда полезно просто знать, чтобы избежать уже выявленных другими ошибок.

Эффективная налоговая система должна выполнять ряд функций, а именно: 1) формирование фискально-доходной части государственного бюджета; 2) производственно-стимулирующая функция; 3) социальная.

Фискальная функция присуща всем налогам, без выполнения этой функции система налогообложения теряет всякий смысл. При формировании эффективной фискальной системы необходимо выполнение таких условий, как относительная простота расчетов и легкость сбора налогов, сохранение стабильности, система препятствий на путях уклонения от выплаты тех или иных налогов. Налоговые системы зарубежных развитых стран указанную функцию выполняют достаточно успешно. Так, государствам удается собирать от 90-99 % налогов, при этом себестоимость сбора налогов весьма низка.

Социальная функция в самом общем виде направлена на соблюдение при налогообложении принципов социальной справедливости. Кроме того, эта функция может проявляться и в других направлениях. Мы рассматриваем эффективность налоговой системы в данном разрезе исходя из налоговой нагрузки на домохозяйства.

Производственно-стимулирующая функция требует от налоговой системы функционирования таким образом, чтобы как минимум не подрывать стимулы к производственной или, шире, к экономической деятельности, а в лучшем случае усиливать эти стимулы. Для сравнения эффективности налоговых систем зарубежных стран исходя из выполнения ими данной функции были проанализированы налоги на корпорации в каждой из выбранных стран. Налог на прибыль корпораций является одним из основных источников доходов госу-

дарственного бюджета. Более того, это один из важнейших инструментов стимулирования производственной деятельности частных предпринимателей. Основными характеристиками налога на прибыль являются его ставка и льготы.

Современные ставки налога на прибыль в большинстве развитых странах колеблются от 30 до 40 %. Однако необходимо учитывать и льготы по налогу, которые весьма различаются по странам и оказывают существенное влияние на его сумму.

Налоговая система США предусматривает хотя и весьма сложные, но четко регламентированные процедуры оценки облагаемых доходов. Существенные льготы и пониженные ставки для корпораций и граждан, имеющих небольшие доходы или осуществляющих строительство и обновление оборудования, определяют гораздо большие возможности выбора при расчете облагаемого дохода. Прогрессивный характер налогообложения, дискретность налоговых отчислений, универсальность обложения, наличие большого количества целевых льгот, скидок, исключений – все это, а также более низкие ставки прямых и косвенных налогов, создают в США намного более благоприятный налоговый климат для предпринимательства и домохозяйств, чем в других развитых странах.

Являясь довольно сложной, налоговая система Великобритании определяет более льготные условия налогообложения, по сравнению с большинством других европейских стран, за счет значительно более низких обязательных социальных налогов при стимулировании добровольных взносов и сбережений и несколько более низких ставок подоходных налогов с корпораций и физических лиц.

Францию среди развитых стран отличает высокая доля налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте и взносов в фонды социального назначения. По сравнению с налоговыми системами США и Великобритании, налоговая система Франции является жесткой по отношению к физическим лицам и семьям, имеющим высокие душевые доходы, по применению значительных вычетов из базы индивидуального подоходного налога приводит к снижению его вплоть до нуля для бедных слоев населения.

Для предприятий малого бизнеса установлены одни из самых высоких налогов и обязательных отчислений.

Налоговая система Японии обладает исключительной гибкостью и высокой адаптивностью, чутко реагируя на все заметные изменения как в экономической, так и в социальной сферах. Современная налоговая система Японии отличается умеренным уровнем налогового бремени (наиболее низкий уровень среди развитых стран: доля налогов в национальном доходе Японии - 26%, тогда как, например, в Великобритании – 40%, Франции – 34%). В Японии у предприятий изымается около 50% прибыли. Негативное влияние такой фискальной направленности налогообложения прибыли здесь компенсируется проведением активной промышленной политики государства.

Швеция и Норвегия считаются странами с самыми высокими налоговыми ставками. Следствием жесткого налогового прессы в Швеции стали падение темпов экономического роста, снижение конкурентоспособности шведских товаров, перевод ряда производств за пределы страны. Поэтому были серьезно снижены основные ставки налогов на прибыль корпораций и НДС. Налоги на личные доходы остались на достаточно высоком уровне.

Значение льгот в налогообложении прибыли весомо для большинства стран и в количественном отношении. Льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль в США примерно на 8%, в Англии – на 9%. Общая ставка налога на нераспределенную прибыль в Германии при вычете из нее той части промыслового налога, которая, по сути, является налогом на капитал, и льгот снижается примерно на 16%. В Италии льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль на 12%, в Японии - на 4%.

В целом поиски оптимального сочетания фискальной и производственно-стимулирующей функций в налоге на прибыль привели к достаточно умеренному его значению в общих налоговых поступлениях, особенно по сравнению с такими налогами как индивидуальный подоходный налог и косвенные налоги на потребление.

Наиболее эффективны в рассматриваемом аспекте, на наш взгляд, налоговые системы США и Великобритании. Несмотря на определенные различия в системах налогообложения этих стран, умеренные ставки налога на прибыль корпораций и весомые льготы обеспечивающие благоприятные условия для развития бизнеса.

В таких странах, как Германия и Франция, ставки налога на прибыль корпораций колеблются в пределах 25-40%, а значение налоговых льгот не столь велико. В основном они используются для стимулирования создания новых предприятий, стимулирования инвестиций, связанных с внедрением техники и технологии экологического типа, с экономией в потреблении энергии, воды, а также для ускорения развития экономически отсталых регионов.

Наибольшая нагрузка на предприятия наблюдается в таких странах как Швеция и Норвегия. Налоговые льготы здесь минимальны. Однако считается, что хотя налоги и высоки, основная часть собранных средств возвращается населению в форме различных услуг.

Таки образом, модернизация налоговой системы Российской Федерации должна быть ориентирована на выделение наиболее эффективных элементов из налоговых систем рассмотренных стран. С точки зрения одновременного учета требований оптимального бюджетного федерализма следует ориентироваться на построение налоговых систем в США и Канаде. Кроме того, с точки зрения создания стабильной налоговой системы России следует использовать опыт Германии, где налоговая система «инкорпорирована» в Основной закон - Конституцию.

Т.Н. Егорова

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, Россия
**О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ И ИТОГАХ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ
 СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

В настоящее время налоговая реформа в России осуществляется достаточно динамично: приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, делаются попытки активной реализации общей концепции развития налоговой системы. Все чаще речь идет о том, что непрекращающиеся налоговые преобразования вступили в свою завершающую стадию. Однако проблемы далеко еще не решены и все также требуют пристального внимания властей. Остается актуальной, сложной и противоречивой важнейшая проблема поиска оптимального для экономического роста и доходов бюджета уровня налоговых изъятий. Очевидным является тот факт, что чрезмерно высокий уровень налогообложения ведет к спаду производства, снижению предпринимательской активности, сокрытию доходов, усилению социальной напряженности и инфляционных процессов. Не менее очевидно и то, что расходы бюджета требуют увеличения доходных источников. Каков же уровень налоговых изъятий в современной России?

По данным различных оценок размер налогового бремени колеблется в размере от 30 до 50% ВВП. Некоторые представители российских государственных структур заверяют в том, что это значение практически не отличается от уровня налоговой нагрузки в развитых западных странах. Однако, при этом совершенно не упоминается о следующих моментах. Во-первых, относительно высокое налоговое бремя в высокоразвитых странах (доля налоговых поступлений в ВВП колеблется от 28,9% в США до 55,3% в Швеции)¹ сочетается с высоким уровнем среднедушевых доходов населения. Ненормальность ситуации заключается в том, что по уровню данного показателя Россия серьезно отстает от западных стран, а по налоговому бремени стоит в одном ряду со Швейцарией, Великобританией, Германией. Во-вторых, налоги в развитых странах выполняют регулирующую функцию и ограничивают производство ряда продуктов и услуг. В России сегодня такая необходимость явно отсутствует. И, наконец, в-третьих, в развитых странах налоги платят все, а у нас только «белый сектор». В результате налоговая нагрузка на честных налогоплательщиков увеличивается – то, что не доплатил один хозяйствующий субъект ложится на плечи его добросовестного коллеги. Государство, недополучая доход, увеличивает налоговый прессинг: либо повышает ставки налогов, либо (что мы и имеем сегодня в России) увеличивает суммы доначислений по результатам проверок и сокращает льготы.

Ярким примером может служить отмена инвестиционной льготы при одновременном снижении ставки налога на прибыль. В результате компании реального сектора, которые пользовались данной льготой (а это именно честные налогоплательщики, поскольку для фирм – «оптимизаторов» налогов эта льгота не нужна) почувствовали не снижение, а увеличение налогового бремени. С 2005 года планируется снизить эффективную ставку единого

социального налога с 35,6% до 26%. Этот налог является одним из наиболее тяжелых и нуждается в реально ощутимом снижении. Лишь только в этом случае население перестанет получать заработную плату «в конвертах». Данный процесс жизненно необходим не только для пополнения бюджета, но и для развития ипотеки и потребительского кредитования. Планируется, что со снижением ставки ЕСН предприятиям удастся сэкономить 280 млрд. рублей. Однако при этом ожидается сокращение большинства льгот, при помощи которых сегодня налоговую базу по ЕСН можно уменьшить. Так, в частности, предполагается устранить льготу, предоставляемую организациям инвалидов. К чему это приведет? Предприятия, которые активно используют сегодня данную лазейку для ухода от налогов, найдут новый путь, а жертвами станут инвалиды, т.е. издержки будут нести явно не самые богатые слои общества. Между тем, данную проблему можно решить усилением налогового контроля: организации, использующие вышеупомянутую льготу по закону должны использовать высвобожденные средства на социальные нужды, что вполне реально проверить. Нужно отметить, что сокращение льгот – не ошибочный шаг. Но нельзя бросаться в крайности. Данный вопрос требует тщательной проработки и всесторонней оценки последствий.

Еще одним из шагов дальнейшего этапа реформирования является предполагаемое снижение с 2006 года налога на добавленную стоимость до 15-16%. (в зависимости от степени дальнейшей собираемости налогов). И в данном случае также отменяется льгота, а точнее – льготная ставка – 10%. Кроме того, нужно отметить, что снижение НДС – это в первую очередь ослабление гнета на потребителя, а не на производителя.

В рамках реформы предполагается также снижение ставок налога на имущество, однако, опять же - с одновременным увеличением его стоимости (с 2005 года ожидается введение налога на недвижимость, налогооблагаемой базой которого будет рыночная стоимость объектов).

В качестве еще одного из направлений налоговой реформы рассматривается вопрос о перераспределении налогового бремени между перерабатывающим и добывающим сектором. Существует устойчивое мнение, что налоговая нагрузка в добывающем секторе сегодня мала. А может быть это в перерабатывающем секторе она велика? Ряд экспертов считают, что государство уже изымает например у нефтяников практически всю возможную ренту. В результате чего последние платят в казну всего треть причитающихся налогов. Но правительство намерено с 2006 года дополнительно взимать с сектора 1,5 - 2,5 млрд долл. ежегодно с целью возмещения потерь от снижения ЕСН. В результате любое ослабление налогового гнета с одной стороны оборачивается его усилением с другой. Так можем ли мы реально говорить о реализации обозначенного направления налоговой политики, а именно о снижении налогового бремени?

Речь идет скорее не об уменьшении налоговой нагрузки на экономику, а о ее перераспределении между секторами и различными категориями налогоплательщиков. Более того,

данные о поступлениях налогов в бюджет, имеющие положительную динамику, позволяют сделать вывод об увеличении налогового гнета в последнее время: доходы консолидированного бюджета с 2000 по 2002 гг. увеличились в 2,9 раза, а контролируемые налоговыми органами доходы – в 2,7 раза.² Выводов отсюда можно сделать два. Первый заключается в том, что снижение налогового бремени лишь декларируется, на самом же деле его не происходит. И второй: налоговое бремя увеличивается на фоне экономического роста, что согласно классическим теориям – парадокс. Не снижение налогов повлекло за собой рост производства, а наоборот – рост производства и расширение налоговой базы, которые были вызваны другими (не налоговыми) факторами выступили причиной увеличения платежей в бюджет, а соответственно и показателей, характеризующих налоговую нагрузку. Но экономические законы объективны, и об этом нужно помнить, тем более в условиях сокращающихся темпов роста ВВП. Усиление налогового гнета и экономический рост – это две абсолютно противоречивые цели. Курс на снижение налогов сегодня, безусловно, правилен, хотя бы потому, что по разным оценкам «теневая» экономика составляет сейчас от 25% до 40% валового внутреннего продукта страны. Уклоняться от уплаты налогов в России не то, что зорно, а рассматривается налогоплательщиками, как абсолютно нормальное явление. Организация, у которой нет нарушений скорее редкость, чем норма. Подобную идеологию необходимо переломить. И делать это нужно реальным снижением налогового гнета и обоснованием его справедливо-го размера, упрощением процедур отчетности, усилением политической воли и администрирования, привлечением к работе в налоговых органах высококлассных специалистов, умеющих «читать» криминальные налоговые схемы не хуже их авторов.

1 Барулин С.В., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России // Финансы. 2003. № 4. С. 35

2 Горский К.В. Некоторые параметры налоговой реформы // Финансы. 2004. № 2. С. 22.

Т.Н. Карпухина

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Сегодня в России назрела необходимость реформирования системы налогообложения, управления добычей, переработкой и реализацией полезных ископаемых в соответствии с новыми социально-экономическими и политическими условиями. Как показывает мировой опыт, в течение прошлого десятилетия многие страны с переходной экономикой создали максимально благоприятные условия для увеличения инвестиций в минерально-сырьевой сектор экономики, на законодательном уровне определив отношения налогообложения и собственности на природные ресурсы. В России в настоящее время эти вопросы являются

предметом политических дискуссий, что негативно влияет на управление минерально-сырьевым сектором и привлечение инвестиций.

В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, изымаются через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов. В государствах, богатых естественными ресурсами, практикуются такие налоги, как роялти, налог суверена, специальные налоги на прибыль добывающих компаний, дифференцированные рентные платежи, земельный налог и т.д. Кроме того, доходы от эксплуатации природных ресурсов могут перераспределяться на основе договоров о разделе продукции и другими способами.

Опыт многих государств показывает, что механизмы взимания налогов достаточно разнообразны. С учетом специфических особенностей России нами могут быть заимствованы различные элементы налоговых систем, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой, или неналоговые методы изъятия рентных доходов (например, договора о разделе продукции), используемые в странах с формирующимися рыночными отношениями.

Анализ зарубежных налоговых инструментов показывает, что существует два основных типа платежей. Во-первых, платежи за природные ресурсы, предназначенные для перераспределения (изъятия) ренты, возникающей у пользователей природных ресурсов в процессе их эксплуатации. При их определении исходят из величины рентного дохода и ориентируются на ту его долю, которая должна быть изъята у пользователя природного объекта.

Во-вторых, это платежи, направленные на поддержание существующей системы управления природопользованием. Они являются инструментом сбора средств, необходимых для покрытия административных расходов по контролю за эксплуатацией природных ресурсов и некоторых инфраструктурных затрат (всевозможные лицензионные сборы и т.п.). Дополнительные платежи взимаются за услуги, связанные с оценкой природных ресурсов (лабораторный анализ, геологические и топографические исследования территорий, регистрация и сертификация документов и т.д.). Эти платежи идут не в общий, а в специальный фонд, предназначенный для улучшения качества соответствующих услуг. В зарубежной практике предпочтение отдается налогам, взимаемым непосредственно с пользователей природных ресурсов, то есть прямым способом. Однако существуют и косвенные налоги, посредством которых изымается избыточный доход, полученный за счет перераспределения ренты с потребителей природного сырья. Примером такого налога может служить роялти.

Любая из этих схем предполагает точную и адекватную оценку ресурса, облагаемого налогом. Что будет служить отправной точкой для такой оценки? Затраты, которые войдут в себестоимость или валовая прибыль? А как правильно оценить затраты природопользователя? Пока для России в этой сфере больше вопросов, чем ответов.

Не следует забывать и о неналоговых механизмах изъятия дохода. Это, прежде всего, соглашение о разделе продукции.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что основой налогообложения федеративного государства является изъятие дифференциальной ренты, возникающей в процессе эксплуатации природных ресурсов. В данном случае рента распределяется не только между государством и природопользователем, но и по уровням властной иерархии.

Сейчас число рентообразующих отраслей (способных давать крупные рентные доходы) уменьшается, практически лишь топливная и горнорудная промышленность еще в состоянии реализовывать часть ренты, хотя ее поступление в федеральный бюджет также значительно сократилось. Резкое снижение объемов производства в сельском хозяйстве, легкой и пищевой промышленности означает и пропорциональное уменьшение величины ренты в этих отраслях. Анализ платежей за пользование природными ресурсами, имеющих рентное происхождение, свидетельствует о том, что наиболее крупные поступления в федеральный бюджет осуществляются в виде платежей за пользование природными ресурсами и акцизов на природный газ, нефть и нефтепродукты. Большая доля абсолютной ренты реализуется в ходе внешней торговли продукцией топливной промышленности, причем лишь меньшая ее часть поступает в бюджет в виде доходов от внешнеэкономической деятельности.

Неудивительно, что отечественные экспортеры стремятся наращивать поставки на мировые рынки. Это позволяет им присваивать сверхприбыль, или значительную долю экспортной (мировой) ренты. Между тем она должна представлять наибольший интерес для государства, поскольку ее объем дает возможность использования этих средств не только на воспроизводство минерально-сырьевой базы, но и на справедливое распределение хотя бы части этих доходов между реальными собственниками всего этого богатства – гражданами России.

Российские законодатели пытаются изменить сложившуюся ситуацию. И надо признать, что пока эти попытки вызывают скорее настороженность со стороны хозяйствующих субъектов.

Так, к примеру, было предложено рассчитывать ставки налога на добычу полезных ископаемых, объединив роялти и налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ), а для нефти еще и акциз на нефть исходя из минимальных действующих ставок роялти (по каждому виду сырья) плюс половина ставки налога на ВМСБ. Депутаты пересчитали ставки исходя не из минимальных, а из средних ставок роялти.

Суть предложений сводится к следующему: в случае, если цена российской нефти (сорт Urals) на мировом рынке не превышает \$8 за баррель, нефтяники вообще ничего не будут платить; при цене нефти в \$16 за баррель налог составит 340 руб. за тонну; дальше ставка налога начинает очень быстро расти и при цене на нефть в \$25 за баррель и курсе доллара 30-32 руб./\$ составляет уже около 700 руб. за тонну нефти. По оценкам экспертов, если в следующем году цены на нефть не упадут, бюджет может рассчитывать как минимум на 130-150 млрд руб. дополнительных доходов.

Ситуация, складывающаяся сейчас в России, выглядит просто абсурдно. Страна, обладающая значительными запасами полезных ископаемых и богатейшими природными ресурсами, не в состоянии установить оптимальный рентный режим, который бы оставался стимулом к производству, максимизировал доходы государства и каждого гражданина.

Налогообложение природных ресурсов не выполняет поставленных перед ним задач и соответственно не достигает основной своей цели как эффективное регулирование использования природных ресурсов. Осуществляемые реформы и иные изменения в системе налогообложения природных ресурсов учитывают интересы небольшого количества людей, приносящих рентные доходы. Решение всех этих вопросов требует комплексного подхода.

Существующая теоретическая база налогообложения природных ресурсов пока не содержит переломных моментов для изменения сложившейся ситуации.

А.Ю. Рыманов

Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск, Россия
ИМПЛИЦИТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И БЮДЖЕТНАЯ ПОДДЕРЖКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В рыночной экономике сельское хозяйство рассматривается как сектор, требующий расширенного государственного вмешательства.

За период реформ в Российской Федерации уровень рентабельности производства сельскохозяйственной продукции значительно снизился и был значительно ниже среднего значения по народному хозяйству, а также среднего уровня рентабельности производства продукции пищевой промышленности. За 1992-2002 гг. в Российской Федерации удельный вес прибыльных сельскохозяйственных организаций превышал 50% лишь в 1992, 1993, 2001 гг. Данные производители обеспечили формирование положительного сальдированного финансового результата по отрасли в 1992-1993, 1995, 1999-2002 гг. Это свидетельствует о том, что основной вклад в формирование отраслевого финансового результата обеспечивают более крупные сельскохозяйственные товаропроизводители. За рассматриваемый период наибольшее число прибыльных организаций наблюдалось в 1992-1993 гг. (соответственно 85 и 90%), наименьшее – в 1998 г. (16%). В 1999-2002 гг. несмотря на оживление экономической конъюнктуры убыточными являлись около половины сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства за данный период снизился с плюс 55 до минус 1% (в 1998 г. – до минус 26%). В 1999-2001 гг. удельный вес убыточных предприятий снизился, однако в 2002 г. вновь вырос до 61%.

После улучшения внешних по отношению к сельскому хозяйству макроэкономических факторов в 1999-2001 гг. в сельскохозяйственных предприятиях Российской Федерации формировался положительный сальдированный финансовый результат. Наибольший агрегированный финансовый результат прибыльных сельскохозяйственных предприятий формиро-

вался в 2000-2001 гг. – 1266000 и 1847631 тыс. руб. соответственно. Наибольший агрегированный убыток нерентабельных сельскохозяйственных предприятий формировался в 1997-1998, 2002 гг.

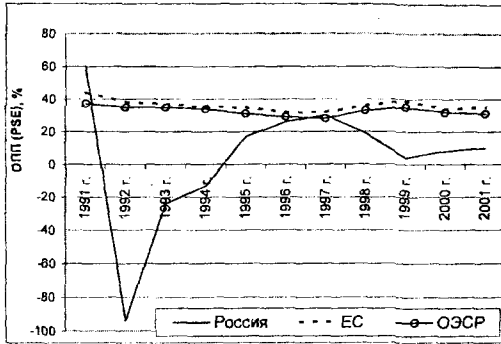
Широкий перечень инструментов финансово-экономического регулирования аграрного сектора может принимать форму прямой (в виде субсидий, трансфертов и др.) и косвенной поддержки, влияющей на стоимость материально-технических ресурсов для сельского хозяйства (льготные кредиты, тарифы на электроэнергию и др.).

Общий уровень поддержки сельского хозяйства Российской Федерации может быть проанализирован на основе методологии Оценки поддержки производителей (ОПП) (*"the producer support estimate" - PSE*), применяемой в экономических оценках международными организациями (ОЭСР, ВТО и др.). В отличие от прямой бюджетной поддержки сельского хозяйства, предусматриваемой в бюджетах различных уровней, косвенная поддержка реализуется через механизм ценообразования на сельскохозяйственную продукцию на мировом и внутреннем рынках.

Значительное влияние на уровень косвенной поддержки оказывает изменение реального валютного курса национальной валюты. Уровень общей поддержки сельского хозяйства, оцениваемый на основе сопоставления внутренних и мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, показывает долю доходов сельскохозяйственных производителей, формирующихся за счет государственного вмешательства.

Тем не менее, вмешательство государства, приводящее к искажению цен на продукцию, может принимать не только форму (положительной) поддержки, но и налогообложения (отрицательной поддержки), характеризуемого как имплицитное налогообложение. Если сумма прямых субсидий и разница между внутренними и мировыми ценами на сельскохозяйственную продукцию принимает положительное значение, уровень государственного вмешательства оценивается как субсидирование производителей. В случае отрицательного значения – как имплицитное налогообложение.

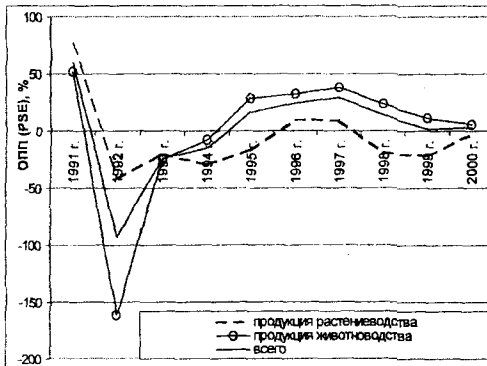
Уровень ОПП оценивается по видам продукции, а также в целом по отрасли. За период 1991-2000 гг. уровень государственного вмешательства (прямого и косвенного) в сельском хозяйстве Российской Федерации изменялся со значительной поддержки (1991 г.) к налогообложению (1992-1994 гг.), умеренной (1995-1998 гг.) и незначительной поддержке (2000-2001 гг.) (рис. 1).



Обозначения: ОПП – оценка поддержки производителей (PSE) - Источник: OECD, PSE/CSE database.

Рис. 1. Уровень государственной поддержки сельскохозяйственных производителей в России и развитых странах, 1991-2001 гг.

Анализ значений ОПП по видам продукции показывает, что производство продукции растениеводства в большей степени подвергалось имплицитному налогообложению (в 1992-1995, 1998-2000 гг.), чем производство продукции животноводства (в 1992-1994 гг.) (рис.2). Влияние кризиса в 1998 г. на сельское хозяйство было положительным и, в отличие от многих отраслей экономики, привело к оживлению в отрасли. В целом это было вызвано изменением валютного курса национальной валюты. В 1998-1999 гг. произошло значительное обесценение номинального валютного курса рубля относительно ведущих валют. Так, относительно доллара США обесценение составило около 75%.



Обозначения: ОПП – оценка поддержки производителей (PSE) - Источник: OECD, PSE/CSE database.

Рис. 2. Уровень государственной поддержки в отраслях сельского хозяйства в России, 1991-2000 гг.

Реальный валютный курс рубля, учитывающий изменение внутренних цен, обесценился приблизительно на 40%. Это привело к резкому сокращению импорта продовольственных товаров и повышению конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Изменение реального валютного курса значительно повлияло на уровень косвенной и, соответственно, общей государственной бюджетной поддержки сельского хозяйства, что привело к ее снижению в 1999-2000 гг. практически до нуля.

После 1991 г. уровень общей поддержки сельского хозяйства Российской Федерации был значительно ниже среднего аналогичного показателя в странах ЕС и ОЭСР (см. рис.1), что значительно снижает конкурентоспособность сельскохозяйственных производителей России.

Д.Ю. Матвеев

Белгородский государственный университет, Белгород, Россия

ВЗАИМНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ В РОССИИ

Налоговая реформа в России продолжается ряд лет, периодичность вносимых в законодательство изменений и дополнений безусловно превышает допустимый предел, что никак не способствует появлению в России ясного, четкого, и что не менее важно, простого и понятного налогового законодательства. В настоящее время предлагаемое налогоплательщикам законодательство настолько усложнено, что для его неукоснительного исполнения, заполнения многочисленных унифицированных и не всегда понятных отчетных документов требуются немалые специальные знания бухгалтерского учета и экономики. Складывается впечатление, что разработчики теоретически подходят к нововведениям, не достаточно хорошо владея практикой учета и налогообложения, а это в свою очередь препятствует развитию малого бизнеса в стране, а крупному бизнесу позволяет не всегда детально исполнять предложенное налоговое законодательство, находя в нем возможности для сокрытия налогооблагаемой базы и ухода от налогов.

С начала 2004 года правительством Российской Федерации предложены меры по снижению налогового бремени: упразднен налог с продаж, снижена ставка НДС с 18 до 20%, упрощено применение ставки 0% при международных перевозках, отменены акцизы на природный газ, заменена адвалорная ставка налога на добычу газа, увеличена базовая ставка НДС при добыче нефти и газового конденсата с 340 до 357 рублей за тонну, индексирована ставка акцизов по подакцизным товарам до 10%, на сигареты на 20%, ставка земельного налога применена в 2004 году с коэффициентом 1,1, увеличен имущественный вычет по жилью до 1 млн. рублей и отменен контроль за крупными расходами граждан, снижен единый социальный налог.

Нововведения в межбюджетном распределении налогов на 2004 год предполагают, что федеральный бюджет получит 56% налогов, региональные 32%, местные 12%. Эконо-

мика России признана международным сообществом рыночной, однако, субъективно нашим экономическим отношениям в производственной и непроизводственной сфере присущи проблемы переходного периода. Россия интенсивно, практически за небывалый в истории срок, около 10 лет, прошла путь от плановой к рыночной экономике, фактически в стране произошел переход общенародной, государственной, создававшейся всем гражданским обществом СССР собственности в частные руки. Первоначальное накопление капитала в России прошло молниеносно, тогда как западные страны шли по этому пути десятки и даже сотни лет. Приватизации на Западе, в первую очередь, подвергались убыточные и малорентабельные предприятия, при обязательном условии общего подъема экономики. Гигантские состояния накапливались благодаря личному вкладу в развитие производства. Примером могут быть изобретения Эдисона, давшие толчок к развитию «Дженерал электрик», ставшей одной из самых крупных и богатых компаний. Форд, благодаря собственным новым технологиям внедренным в производство автомобилей, дал мощный толчок для преобразования всей американской экономики и социальной жизни общества. В настоящее время Билл Гейтс, являющийся одним из самых богатых людей мирового сообщества, основал свою империю благодаря уникальному собственному интеллектуальному и организационному вкладу в развитие компьютерной техники. Все они, приумножая собственное состояние, тем не менее успешно развивали экономику своей страны.

Раздел общенародной собственности в России осуществлен молниеносно, в условиях отсутствия ясной налоговой системы, без реальной оценки ее рыночной стоимости. Вопреки логике в первую очередь приватизировали крупные, успешные, высокорентабельные отрасли и предприятия. В первую очередь приватизация коснулась естественных монополий, это позволило бизнесу приобрести активы предприятий по бросовым ценам да еще фактически за деньги временно заимствованные у государства. Все это привело к быстрому появлению российских долларовых миллионеров и миллиардеров. Российская приватизация изначально не ставила целью повышение эффективности производства, однако она сделала перемены необратимыми, создав основу для нового бизнеса, новой власти, нового сообщества. Законы и указы в то время принимались исключительно в интересах людей, близких к денежным потокам, к власти, с целью быстрого обогащения новой элиты, поэтому общественное мнение появление олигархов в России, в столь короткие сроки, считает не вполне легитимным. Налоговое законодательство внедрялось очень вяло, что позволило банковским и промышленным олигархам обогащаться в ходе катастрофического падения производства, резкого спада экономики.

Отсутствие в стране надлежащего налогового законодательства, за годы реформ позволило вывести за рубеж от 200 до 300 млрд. долл. капитала, тогда как в нашей стране масса нерешенных социальных проблем. Официально признано, что около 20% россиян живет на грани черты бедности, с каждым годом сокращается население страны.

Руководству страны необходимо срочно принимать радикальные меры по ликвидации бедности в России, по официальным данным среднедушевые доходы 10 % населения, самых богатых, в 14 раз (а по другим подсчетам в 20-40 раз) выше, чем у 10% беднейших слоев.

Не могу не коснуться плоской шкалы подоходного налога в размере 13%, думаю, правительству в ближайшее время необходимо возвратиться к пересмотру ставок подоходного налога, так как это неминуемо приведет к обострению социальных противоречий в обществе.

Налоговое законодательство не стимулирует новых собственников вкладывать средства в производство, так основные фонды нефтяной и газовой промышленности изношены на 50-80%, не проводится в должной степени необходимая геологоразведочная разведка. Отсутствуют механизмы оказания благотворительной и спонсорской материальной помощи, что было присуще российскому купечеству и бизнесу до 1917 года. Если такая помощь и присутствует в наше время, то она носит, как правило, принудительный, полулегальный характер, на мой взгляд это необходимо решать в законодательном порядке в рамках всей Российской Федерации. Никто не может заставить предпринимателя подавать нищим в переходах, необходимо разрабатывать социальные программы, увязанные с налогообложением, которые законодательно будут взаимовыгодны бизнесу и обществу.

Социальная ответственность это долгосрочная программа. Она должна стать основной характеристикой ведения какого бы ни было бизнеса. Без социальной ответственности бизнес не может существовать, он обречен. Однако, первое и решающее слово в данном диалоге принадлежит государству. Государство должно вести себя социально ответственно, социальная ответственность власти призвана показывать пример в заботе о нуждающихся, тогда и бизнес примет эти правила игры. Государство это институт призванный решать проблемы общества, но пока оно не выполняет своих социальных, экономических обязанностей. Государство должно заботиться о том, чтобы пропорции между бедностью и богатством были социально приемлемы, однако, сейчас оно не выполняет своих обязанностей.

Экономика в отличие от неживой природы продукт деятельности сознательных сил, однако, если предлагаемая обществу модель налоговых взаимоотношений ошибочна, но ею руководствуются большие массы населения, в результате это меняет и экономические взаимоотношения в обществе.

Предлагаемое правительством снижение налогового бремени, возможно, позволит добиться стабильного экономического роста, но в условиях сырьевой экономики, когда экономика напрямую зависит от стабильно высоких цен на нефть, трудно предположить, что произойдет с налоговой политикой при их падении. Необходимы качественные изменения налогового законодательства, способствующие стабилизации доходов олигархов и повышению благосостоянию общества.

С.А. Аронова

Орловский государственный университет, Орел, Россия

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

В современном цивилизованном обществе налоги - это основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на развитие научно-технического прогресса, регулирование доходов населения.

Налоги, налоговая политика, налоговая система, налогообложение постоянно находятся в центре внимания всего общества, однако далеко не все, кто высказывает различные суждения о налогах, глубоко разбираются в их экономическом содержании, природе и социальном назначении. На данном этапе развития мировой экономики практически все экономисты разделяют положение о необходимости налогообложения, доказана возможность регулирования экономики посредством налогов. Особую актуальность приобретает разрешение вопроса о том, каким должен быть уровень налоговых изъятий, чтобы воздействие на экономические процессы в обществе осуществлялось с максимально возможным положительным эффектом.

Уровень налогового бремени по странам в международной статистике определяется показателем удельного веса налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте. Так, в середине 1990-х гг. доля налоговых доходов в ВВП (с учетом социальных отчислений) составляла от 29,8% (США) до 55,3% (Швеция), в странах ЕС - 40,8%, в России в 2000 г. - 41,0% (в том числе в федеральный бюджет - 18,2%), в 2001 г. - 39,1%.

Во многих индустриальных странах в настоящее время проводятся налоговые реформы, но какой-либо тенденции к снижению налоговых поступлений в государственные бюджеты не прослеживается; начиная с середины 1980-х гг. в некоторых из них предпринимаются серьезные попытки снижения налоговых ставок

Какими бы принципами не руководствовалось государство в своем отношении к формированию денежных фондов, из которых финансируется производство общественных благ, перед правительством всегда будет стоять проблема выбора между справедливостью в распределении и эффективностью в производстве. Например, согласно и «классическим», и «кейнсианским» понятиям налоговой справедливости, система налогообложения должна содержать высокие налоги на «богатых» и низкие на «бедных», так как только таким образом, по их мнению, может быть создан финансовый источник будущей социальной поддержки. В свою очередь, представители «экономики предложения», наоборот, считают регрессивные налоговые ставки наиболее предпочтительными для обложения именно крупных капиталов, единственно способных обеспечивать экономического рост. Оба этих экономических направления, как известно, аргументированы на соком научном уровне, но... каждое для своего времени. Единая и абсолютная «налоговая правда» неосуществима, и «каждый социум дол-

жен искать свой оптимум» в соответствии с экономическим базисом и национальным менталитетом в отношении принципов общественной справедливости.

Поиск такого оптимума - технически очень сложная и не всегда выполнимая задача, ибо, с одной стороны, имеются высокие объективные потребности в государственном финансировании, а с другой - ограниченность реальных источников доходов. Даже в высокоразвитых странах поиск ведется в надежде хотя бы частичного разрешения данного противоречия.

На рубеже XX-XXI вв. в нашей стране происходит крупномасштабное реформирование налоговой системы. Создание единой комплексной системы налогов, прекращение спонтанных изменений, составляющие итог этого реформирования позволяют переходить к научно обоснованному планированию налоговых поступлений и к их оптимизации. России нужна такая налоговая система, которая бы не тормозила развитие хозяйства, а способствовала подъему экономики страны.

Налоговая реформа в нашей стране была вызвана тем, что экономические преобразования потребовали разработки принципиально новой налоговой политики. Одним из ее элементов была попытка реализации значимости налогов как наиболее действенного инструмента регулирования развивающихся рыночных отношений. Предполагалось, что налоговая система позволит ограничить стихийность рыночных отношений, воздействовать на формирование производственной и социальной инфраструктур, добиться снижения инфляции. Налоги - одна из самых формализуемых частей общественных договоренностей. Если налоги платятся неохотно и их собираемость невелика, значит, налогоплательщики считают, что сумма, которую они должны отдать на содержание государства, не соответствует его полезности.

Следует отметить, что принятие каждого налогового закона в Государственной Думе сопровождается серьезной закулисной борьбой и лоббированием интересов отдельных отраслевых комплексов и социальных групп.

Принятый Государственной думой Налоговый кодекс РФ (часть 1) был введен в действие 1 января 1999 г. Затем была введена часть вторая, но эти части дорабатываются и по сей день. Предполагалось, что он позволит решить следующие важнейшие задачи:

- построение стабильной, единой для РФ налоговой системы с правовым механизмом взаимодействия всех ее элементов в рамках единого правового пространства;
- развитие налогового федерализма, позволяющего обеспечить федеральные, региональные и местные бюджеты закрепленными за ними и гарантированными налоговыми источниками доходами;
- создание рациональной налоговой системы, обеспечивающей достижение баланса общегосударственных и частных интересов и способствуя развитию предпринимательства, активизации инвестиционной деятельности, увеличению богатства государства и его граждан;

- снижение общего налогового бремени и уменьшение числа налогов;
- формирование единой налоговой правовой базы;
- совершенствование системы ответственности плательщиков за в налогового законодательства.

В качестве последующих приоритетных направлений реформирования налоговой системы известными учеными-экономистами, правительством РФ предлагается поэтапное решение следующих наиболее важных задач: отмена исчисляемых от показателей выручки «оборотных» налогов; снижение суммарного налогообложения фонда оплаты труда; пересмотр правил формирования базы налога на прибыль и других налогов; изменение принципов налогообложения пользования природными ресурсами; отмена «мелких» налогов.

В условиях проводимых налоговых реформ в Российской Федерации четко прослеживается тенденция снижения удельного веса льгот в общей сумме налоговых доходов, прежде всего за счет льгот, предоставляемых органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Логическим решением этой проблемы является расширение налогооблагаемой базы и некоторое снижение ставок по наиболее значимым налогам, в частности с доходов физических лиц, налога на прибыль, и ликвидация «оборотных» налогов.

Следует отметить с точки зрения регулирования доходов населения элемент спорности некоторых предпринимаемых мер, особенно в конкретных российских условиях. Даже в высокоразвитых странах, обладающих эффективным рыночным механизмом, снижение налогов далеко не всегда давало однозначный результат, особенно в том, что касается проявления закономерности, известной как «кривая Лаффера», в соответствии с которой по истечении какого-то времени поступления в госбюджет в результате оживления экономической активности должны возрасти и даже превысить прежний уровень. В любом случае положительное влияние этой меры на выпуск продукции проявляется очень не скоро, порою через десятилетия. В России же - с неразвитой рыночной системой, отсутствием подлинной конкурентной среды, огромным теневым сектором и распространенной практикой уклонения от налогов, очень высокой степенью неравенства в распределении доходов, наличием хронического «излишка» капитала в 20-30 млрд. дол., не находящего прибыльного и безопасного применения в стране и ежегодно уходящего за границу, - действенность этой меры в плане стимулирования роста инвестиций и производства особенно сомнительна. Тем более она не в состоянии служить эффективной заменой других, более сложных рычагов или методов стимулирования экономики.

По итогам первых лет действия нового подоходного налога видно, что сколь угодно значительного выхода «из тени» индивидуальных доходов пока не произошло. Так, по оценке НИИ развития налоговой системы, в 2001 г. произошла дополнительная легализация не более 5% от суммы выплаченной заработной платы, остальной же рост поступлений по этой статье связан с увеличением доходов и различными мероприятиями налоговых орга-

нов. В предыдущие годы 90-95% населения уже платили подоходный налог по минимальной ставке в 12%. Для них налоговая нагрузка теперь даже возросла на 1-процентный пункт, а прямые выгоды получила наиболее обеспеченная часть населения. Следует отметить, что пропорциональная налоговая ставка по подоходному налогу воспринимается большей частью населения как мера, нарушающая социальную справедливость и увеличивающая доходы и так небедных слоев населения. В западных странах «нормой» является обложение индивидуальных доходов по ставке (максимальной) в 40-60%, а сам принцип прогрессивного налогообложения рассматривается как важное социальное достижение.

Аргумент, который приводят некоторые сторонники такой ставки подоходного налога, а именно: «в другом случае богатые не будут платить ничего», - безоснователен и лишь может подчеркнуть беспомощность налогового контроля, который несомненно необходимо улучшать.

При совершенствовании налоговой системы Российской Федерации необходимо учитывать, что воздействие налогов на экономику происходит не прямо, а опосредованно, проявляется с некоторым опозданием, так как осуществляется через участие государства в распределении и перераспределении ВВП. Налоги должны быть важнейшим инструментом сглаживания экономических циклов, а также регулятором доходов и инвестиций. С помощью налогового регулирования государство создает необходимые условия для ускорения накопления капитала в наиболее перспективных с точки зрения научно-технического прогресса отраслях, а также в малорентабельных, но социально необходимых сферах производства.

Другой камень преткновения – пресловутый единый социальный налог (ЕНС). С одной стороны, до 2004 года, его величина ложилась непомерным бременем на фонд оплаты труда и способствовала занижению легальной заработной платы. С другой стороны, его снижение еще не гарантирует повышения зарплаты, но уже явно обозначает сокращение социальных выплат. Неслучайно, одновременно со снижением ставки ЕНС, обсуждаются законы о сокращении выплат по больничным листам, замене денежной компенсацией социальных льгот и т.п. Аргументы сторонников замены социальных льгот с точки зрения рыночной экономики абсолютно логичны и правильны. Действительно, при достаточном уровне оплаты труда, пенсионного обеспечения, льготы не нужны и дают основу для злоупотреблений. Однако в России предоставление натурального блага (даже плохого качества) всегда более достоверно, чем денежной компенсации, которая существенно обесценивается инфляцией. Нагляден пример с зарплатами бюджетников, которые ежегодно повышают, но средний уровень данных зарплат не достигает часто прожиточного минимума.

Следует отметить, и косвенное влияние на доходы через налогообложение потребления. Рост налогов на потребление позволяет успешно реализовать фискальную функцию налогов, но при этом усиливает инфляционные процессы в стране, приводя к взвинчиванию

розничных цен на потребительские товары, а также оптовых цен на производственно-техническую продукцию.

Снижение налоговых ставок должно положительно отразиться на стимулах к труду и предпринимательской активности, что приведет к росту производительности труда и увеличению выпуска продукции, потребительского спроса вследствие роста необлагаемого дохода. Все это будет способствовать увеличению государственных доходов (что ограничит необходимость вмешательства государства в эффективные секторы экономики), сдерживанию роста цен и инфляции, выходу «на свет» теневой экономики.

Таким образом, несмотря на то, что налоговая реформа в нашей стране одной из целей провозглашает более справедливое распределение доходов населения, реальные меры мало способствуют снижению дифференциации доходов в краткосрочном периоде.

Л.А. Будовская

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Основы налоговой системы России, действовавшей до начала ее системного формирования, были заложены на рубеже 90-х годов, и состав принятых тогда норм в целом охватывал важнейшие виды налогов, используемых в странах с рыночной экономикой. Вместе с тем в налоговых законах имелись многочисленные отступления от общепринятых в мировой практике правил, нарушавшие принципы справедливости и нейтральности. Кроме того, российская налоговая система отличалась большим числом специальных налогов. Некоторые из них устанавливались для обеспечения государственных и муниципальных органов самостоятельными доходными источниками, другие - взамен бюджетного финансирования (они не изымались у предприятий, но должны были использоваться целевым образом), третьи - в целях обеспечения доходной базы местных бюджетов (например, налоги на содержание жилищно-коммунального хозяйства, на нужды образовательных учреждений, на содержание муниципальной милиции).

Отсутствие четких правил, большое количество и бессистемность вводимых налогов, высокая налоговая нагрузка препятствовали притоку в страну реальных инвестиций и стали причиной формирования многочисленных каналов, используемых для уклонения от налогообложения.

Налоговая политика в период становления рыночных отношений складывалась спонтанно, под воздействием сиюминутных потребностей. Структурная перестройка экономики объективно сопровождалась усилением фискального давления на участников рынка, но избыточная налоговая нагрузка угнетала производство и вынуждала предпринимателей уходить в тень. В условиях ограниченности финансовых ресурсов государства

для поддержки товаропроизводителей и решения социальных проблем был избран путь предоставления налоговых льгот и создания специальных налоговых режимов.

Обилие нерешенных задач привело к тому, что налоговые льготы стали приобретать лавинообразный характер. В результате проблемы решены не были, напротив, в условиях кризиса государство стало терять доходную базу бюджета. Это приводило к необходимости прибегать к заимствованиям на внутреннем и на международном рынках, а также вводить новые налоги или повышать ставки действующих налогов.

Становилось все более очевидным, что налоговая политика, основанная на так называемом стимулировании (с использованием налоговых льгот, введением целевых налогов), зашла в тупик.

Возникла потребность в установлении четких и понятных правил, на основании которых должна формироваться налоговая база государства. Налоговая реформа должна была быть направлена на построение налоговой системы:

- а) эффективной (обеспечивающей необходимый уровень бюджетных доходов при относительно малых расходах на администрирование);
- б) справедливой (при которой лица с одинаковыми доходами несут равную налоговую нагрузку);
- в) нейтральной (не оказывающей искажающего влияния на принятие решений субъектами рыночной экономики);
- г) адекватной организации налоговых систем в экономически развитых странах.

Кроме того, в рамках реформы необходимо было ликвидировать ряд недостатков, препятствующих экономическому развитию страны: сложность, противоречивость и запутанность нормативных актов о налогах и сборах; излишнее число налогов; отсутствие экономических оснований для взимания многих из них; недостаточность гарантий защиты прав и законных интересов налогоплательщиков; избыточное налоговое бремя на экономику.

Серьезным недостатком налогового законодательства являлось также наличие большого числа лазеек для ухода от налогообложения (включая необоснованные налоговые льготы), что приводило к «негативному отбору». В условиях конкуренции с недобросовестными налогоплательщиками те, кто честно платили налоги, оказывались перед выбором: уходить с рынка либо не платить налоги.

Первым важным и необходимым шагом налоговой реформы стало принятие в 1998 г. и введение в действие с 1 января 1999 г. Первой части Налогового кодекса РФ (далее - Кодекс), что позволило решить целый ряд вопросов, связанных с взаимоотношениями между налогоплательщиками и контролирующими органами, а также налоговым администрированием. Однако наиболее болезненные для налогоплательщиков вопросы состава и порядка применения конкретных налогов и сборов начали решаться только в ходе прове-

дения полномасштабной налоговой реформы, ставшей одной из ключевых мер в одобренной Правительством Стратегии развития Российской Федерации на период до 2010 года.

Помимо вышеперечисленных, основными целями реформирования были:

- 1) снижение налогового бремени;
- 2) упрощение налоговой системы путем сокращения количества налогов и максимальной унификации режимов их исчисления и уплаты;
- 3) обеспечение стабильности налоговой системы;
- 4) улучшение налогового администрирования;
- 5) обеспечение прямого действия законодательства о налогах.

При этом Правительство исходило из того, что налоговая реформа должна стать важнейшим условием обеспечения экономического роста, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, возврата в Россию вывезенных капиталов, а также привлечения в страну иностранных инвестиций.

В ходе налоговой реформы (в 2000-2003 гг.) были упразднены экономически неоправданные и оказывавшие наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность «оборотные» налоги и налог с продаж, а также некоторые другие неэффективные налоги, что обеспечило заметное упрощение налоговой системы. Вместо имевшихся ранее самостоятельных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды введен единый социальный налог с несколько меньшей эффективной ставкой и возможностью снижения относительной суммы налога при увеличении размера выплат наемным работникам. Снижены налоговые ставки по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль организаций. Введен принципиально новый порядок исчисления налога на прибыль, соответствующий системам налогообложения, применяющимся в международной практике. Реформирована система налогообложения добычи полезных ископаемых, обеспечившая при существенном упрощении налогообложения прямую зависимость объема изъятия финансовых ресурсов от уровня мировых цен на экспортируемое сырье. Заметно упрощен и облегчен режим налогообложения малого бизнеса и сельскохозяйственных товаропроизводителей. Удалось обеспечить более равномерное распределение налоговой нагрузки на всех налогоплательщиков, в том числе за счет отмены неэффективных налоговых льгот и ликвидации «внутренних оффшоров». Заметно улучшилось налоговое администрирование, что привело к некоторому росту собираемости налоговых платежей.

В результате проведенной за последние годы интенсивной совместной работы Правительства и Федерального собрания были приняты и вступили в действие тринадцать глав второй части Кодекса, регулирующих порядок уплаты конкретных налогов и сборов.

Таким образом, первые результаты налоговой реформы свидетельствуют о том, что по каждому из первоначально поставленных направлений было достигнуто серьезное

продвижение. В частности, исправлены многие дефекты налоговой системы и обеспечена ее большая нейтральность и справедливость.

Но одним из самых важных результатов налоговой реформы следует признать заметное снижение налоговой нагрузки на экономику. Налоговая нагрузка, определяемая как отношение общей суммы налоговых доходов к объему ВВП, за 2001-2003 гг. снизилась, по данным Министерства по налогам и сборам Российской Федерации, с 33,5% до 31%, а без учета влияния изменения мировых цен на нефть - с 31,7% до 29,2%. В 2004 г. уже принятые решения обеспечат дальнейшее снижение налоговой нагрузки (Таблица 1).

Таблица 1
Соотношение объема поступающих налоговых доходов к валовому внутреннему продукту за 2000-2004 годы (в %)

Показатель	2000 г. факт.	2001 г. факт.	2002 г. факт.	2003 г. предварит.	2004 г. прогноз
Отношение объема налоговых доходов к ВВП	33,5	33,9	33,2	31,0	29,4
Отношение объема налоговых доходов к ВВП без учета влияния изменения мировых цен на нефть	31,7	32,0	30,9	29,2	28,2

При этом, несмотря на снижение налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков, в последние годы удалось обеспечить опережающее по сравнению с ростом валового внутреннего продукта увеличение доходной базы бюджетов всех уровней. Среди причин увеличения абсолютных сумм налогов наряду с благоприятной конъюнктурой на товары российского экспорта следует выделить и факторы, обусловленные налоговой реформой, включая расширение налоговой базы за счет отмены налоговых льгот, ликвидацию некоторых каналов ухода от налогообложения, а также улучшение работы налоговых и таможенных органов. При этом общая либерализация налоговой системы способствовала некоторому сокращению теневого сектора экономики и легализации доходов, ранее укрывавшихся от налогообложения.

Налоговая реформа привела также к позитивным изменениям в структуре уплачиваемых налогов (Таблица 2).

Таблица 2.
Структура налоговых поступлений (за исключением контролируемых таможенными органами) (в %)

Показатель	1999г.	2002 г.	2003 г.
Налоги на прибыль (доход) – всего	25,3	26,7	27,3
в том числе:			
Налог на прибыль организаций	16,6	15,1	14,9
Налог на доходы физических лиц	8,7	11,6	12,9
Налоги на товары (услуги) — всего	21,9	23,2	24,5
в том числе:			
НДС	16,9	17,3	17,5

Акцизы (без акциза на природный газ)	3,3	4,2	5,3
Налог с продаж	1,4	1,6	1,6
Поимущественные налоги	3,9	3,9	3,9
Налоги, связанные с использованием природных ресурсов (включая акцизы на газ)	7,8	15,1	17,5
ЕСН (взносы в социальные внебюджетные фонды)	26,7	24,2	24,7
Прочие налоги и сборы (включая целевые)	14,3	6,9	3,4
Всего налогов и сборов	100,0	100,0	100,0
¹ По данным Министерства финансов Российской Федерации			

Таким образом, можно утверждать, что:

- 1) резко увеличилась доля налогов, связанных с использованием природных ресурсов (в первую очередь ресурсов недр);
- 2) заметно уменьшились прочие налоги (прежде всего целевые налоги, являвшиеся источниками формирования дорожных фондов);
- 3) ощутимо снизилась доля налога на прибыль организаций (как наиболее чувствительного для развития бизнеса), что обусловлено введением с 2002 года нового режима его уплаты;
- 4) увеличилась почти в полтора раза доля налога на доходы физических лиц;
- 5) сохранился высокий уровень налогов, предназначенных для пенсионного, медицинского и социального обеспечения.

В апреле 2003 г. Правительством были одобрены основные направления налоговой реформы на 2004 - 2006 гг. Ими, в частности, предусматривалось продолжение курса на снижение налогового бремени, упрощение налоговой системы, а также улучшение налогового администрирования. При этом должны обеспечиваться стабильность налоговой системы, понятность налогового законодательства и определенность в объемах налоговых платежей на длительный период. Было отмечено, что некоторой корректировки требуют и приоритеты налоговой политики. В частности, необходимо исправить определенный дисбаланс в уровне налоговой нагрузки на сырьевой сектор и на остальные отрасли экономики, в целях ускоренного развития обрабатывающих отраслей и сферы услуг и стимулирования притока инвестиций в эти отрасли.

В заключении хотелось бы отметить, что, несмотря на достаточное количество положительных результатов, полученных в результате осуществления процедур по совершенствованию современной налоговой системы России, время показывает, что и на сегодняшний день система налогообложения в нашем государстве имеет массу недостатков и проблемных моментов. Вместе с тем, обнадеживает то, что процесс реформирования еще не завершен, и есть возможность для дальнейшего планомерного и поступательного движения в направлении достижения оптимального соотношения интересов рядовых налогоплательщиков и государства.

И.Ю. Бочарова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГОВ

Рыночная экономика регулируется финансово-экономическими методами путем применения отлаженной системы налогообложения. Экономическая сущность налогов выражается в их функциях. Выяснение сущности функций налогов является теоретической основой для построения эффективной системы налогообложения. Многие вносимые изменения в налоговое законодательство углубляют налоговую несправедливость, усложняют действующие налоговые режимы. Налоговые отношения являются наиболее конфликтной финансовой сферой, в которой сталкиваются полярные экономические интересы.

В современных рыночных условиях актуальным является вопрос о направленности налогового регулирования, заключающейся не только в обеспечении определенного уровня налоговых поступлений в бюджет, но и в способности налоговой системы позитивно влиять на социально-экономические процессы с целью сбалансированности экономических интересов, наилучшего удовлетворения потребностей общества.

Данная тема является междисциплинарной, затрагивающей такие дисциплины, как экономическая теория, налоги и налогообложение, налоговый менеджмент и другие. При ее рассмотрении наиболее важным представляется выделение направленности налогового регулирования с целью учета экономических интересов субъектов рыночной экономики. В целях выработки механизма эффективного воздействия налогового регулирования на сбалансированность экономических интересов необходимо выделить его основной принцип. В связи с этим обратим особое внимание на социальную функцию налогов. В условиях социально-ориентированной экономики усиление социальной функции налогов предполагает реализацию принципа социально-экономической эффективности налогового регулирования. Эффективным будем считать такое налоговое регулирование, при котором социально-экономический эффект от осуществления государством налоговых мероприятий превышает совокупные издержки общества, затраченные на его получение, и позитивен по своим последствиям с точки зрения обеспечения устойчивого экономического роста, социального согласия и занятости.

Западная экономическая литература, как правило, не приводит определения функций налогов, а рассматривает направления их использования государством на определенных принципах. У отечественных ученых прослеживается различный подход к классификации функций. Тем не менее, различия проявляются не в понимании содержания функций налогов, а скорее в формулировках их названий. Отдельно выделяют социальную функцию такие ученые, как Черник Д.Г., Брызгалин А.В., Карт М.В., Глухов В.В., Дольде И.В., Ходов Л. и др. Многие рассматривают лишь фискальную и экономическую функции налогов. Мы придерживаемся точки зрения о необходимости отдельного выделения социальной функции.

Социальная функция многими учеными трактуется как распределительная и состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями населения. В ряде социально-ориентированных стран (Швеция, Норвегия, Швейцария) признается, что налоги представляют собой плату высокодоходной части населения менее доходной за социальную стабильность. Профессор Л. Ходов отмечает, что через налогообложение достигается поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

Ключевое значение на современном этапе рыночной экономики придается согласованию двух принципов налогового регулирования – достижению экономической эффективности и социальной справедливости, которые по своей сути являются противоречивыми. Достижение экономической эффективности предполагает развитие конкурентных отношений, стимулирование развития инноваций, что само по себе не обеспечивает социальную справедливость. Принцип справедливости включает дифференциацию налогообложения, применение разного рода налоговых льгот. Приоритет социальной справедливости предполагает разработку сильной градации налоговой системы, развитие механизма распределения созданного ВВП, поддержание нетрудоспособных членов общества, что, в свою очередь, ведет к утрате мотивационных стимулов занятых трудовой деятельностью. Поэтому следует рационально сочетать эти два принципа в целях построения эффективной налоговой системы.

Социальная функция тесно связана с фискальной и регулирующей через условия взимания подоходного и поимущественного налога. По существу, налоги должны взиматься с обеспеченных граждан в большей сумме, значительная доля которой в виде социальной помощи должна поступать к малоимущим. На практике в российской налоговой системе налоги с населения недостаточно выполняют свою социальную функцию. Реализация социальной функции осуществляется при помощи инструментов, одним из которых является механизм прогрессивного налогообложения, основанный на принципе взимания налогов в зависимости от способности налогоплательщика. Прибыль компаний и личные доходы чаще всего облагаются прогрессивным налогом.

Социальная функция налогов реализуется через неравномерное налогообложение разных сумм доходов. При этом, как правило, низкообеспеченная группа населения считает, что рост ставки налога с повышением дохода недостаточен, а высокообеспеченная группа утверждает, что изъятие налогов сдерживает инвестиционный рост. Во многих странах мира действует повышенный налог на богатых, что было характерно и для России. Но с 2001 года используется плоская ставка подоходного налога, основной целью которой было выведение из тени высоких доходов и увеличение налоговой базы. Одновременно меры по снижению налогов сопровождались ужесточением санкций к неплательщикам. По оценкам специалистов, данная мера не достигла ожидаемых результатов.

Несмотря на ожидаемые более высокие результаты, итогом проведения реформы подоходного налога в Российской Федерации явилось увеличение поступлений подоходного налога в 2001 г. более чем на 45 % (23 % в реальном выражении) по сравнению с 2000 г. В 2002 г. поступления возросли еще примерно на 40 % (около 20 % в реальном выражении). В основном, это вызвано такими причинами, как рост номинальных доходов населения в связи с общим повышением цен, переход к взиманию подоходного налога с доходов военнослужащих, относительное увеличение реальных доходов, сокращение масштабов уклонения от уплаты подоходного налога¹.

Вопрос о степени прогрессивности подоходного налогообложения является предметом острых дискуссий как за рубежом, так и в нашей стране. Наиболее распространена либеральная концепция, сторонники которой считают, что высокие ставки подоходного налога, особенно подоходного налога на корпорации, оказывают антистимулирующее воздействие на экономику. Так, по мнению М. Фридмана, нет «никаких оправданий для системы прогрессивного налогообложения, вводимой исключительно с целью отнять у одного и отдать другому, что прямо противоречит индивидуальной свободе»². В соответствии с данной концепцией, самыми эффективными и нейтральными в социальном плане являются налоги, устанавливаемые в абсолютном размере и независимые от доходов предпринимателей.

Считается, что самыми социально несправедливыми являются косвенные налоги, т.е. налог на добавленную стоимость, акцизы, и таможенные пошлины. Они перекладываются через потребляемые товары в одинаковой степени на лиц с высокими и низкими доходами, поглощая относительно более высокую долю доходов низкооплачиваемых слоев населения. Можно отметить положительную роль акцизов, устанавливаемых на предметы роскоши.

Налоговые скидки являются важным инструментом рассматриваемой функции. Смягчающие социальное неравенство льготы реализуются многодетным семьям, переселенцам, студентам, лицам, повышающим свою квалификацию, мелким и средним предпринимателям, начинающим дело, фермерам и др. Необходимо отметить такие виды налоговых льгот, как скидки с личных доходов и прибылей, направляемых на жилищное строительство и его покупку, строительство и покупку садового домика, дачи. Оплачивать их могут, правда, относительно высокооплачиваемые слои населения. Тем не менее, строительство создает дополнительные рабочие места, дополнительный спрос на строительные материалы и услуги, товары длительного и повседневного пользования, что, в конечном счете, увеличивает благосостояние населения.

Тем не менее, реализация социальной функции в российской налоговой политике ослаблена, о чем свидетельствует степень неравенства в распределении доходов в последние годы. Разрыв между верхними и нижними 20 процентами населения достигла примерно 7 раз в 2002 году против 2,5 в 1991 году. Коэффициент Джини за это время вырос с 0,25 до 0,39.

В целях реализации социальной функции, сглаживания экономического неравенства, необходимо обеспечить достижение нормального уровня необлагаемого дохода, увязанного хотя бы с уровнем прожиточного минимума граждан. Следовало бы расширить налогооблагаемый доход по отдельным категориям налогоплательщиков, т.к. существующая налоговая система построена на обложении труда.

Мнения многих отечественных ученых сходятся на мысли, что налоговое регулирование следует направить не на профилактическое перекладывание нагрузки с одних налогов на другие, а на исправление главного противоречия действующей налоговой системы – перенесение нагрузки с фонда оплаты труда на ренту.

Таким образом, в соответствии с направленностью нашего государства на социально-ориентированную экономику, одной из главных задач становится совершенствование налоговой сферы, придание ей социальной направленности, соблюдение принципа социальной справедливости.

1 Синельников-Мурылев С., Баткибеков С., Кадочников П., Некипелов Д. Оценка результатов реформы подоходного налога в Российской Федерации // Вопросы экономики. 2003. № 6. С. 62.

2 Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Научное издательство, 1982. С. 240.

О.И. Базилевич

Вероссийский заочный финансово-экономический институт филиал в г. Орле, Россия
О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В ОБРАЗОВАНИИ РФ

По мере перехода России к рыночным отношениям и ослабления роли государственного регулирования образование в целом столкнулось с проблемой резкого недостатка бюджетного финансирования. Для сохранения качества образования на должном уровне, учебные заведения вынуждены приступить к развитию платной образовательной деятельности, именуемой внебюджетной деятельностью. При этом нельзя отождествлять понятия платная и внебюджетная образовательная деятельности. Последнее понятие уже первого. Последовательное и широкое привлечение средств населения характерно для развития различных видов образования, среди которых преобладает высшее образование.

Платная образовательная деятельность включает получение следующих доходов:

1. от платных образовательных услуг в пределах:
 - основных программ профессионального образования в соответствии с лицензией;
 - профессиональных дополнительных программ и услуг;
 - получение второго высшего образования (обучение в аспирантуре, ординатуре, интернатуре);
 - повышения квалификации и переподготовки кадров;
 - международной деятельности по основным и профессиональным дополнительным образовательным программам.

2. Международные образовательные гранты.
3. Иные виды платной образовательной деятельности.

Привлечение внебюджетных источников финансирования в образовательную отрасль регламентировано серией законодательных актов, среди которых кроме Закона РФ «Об образовании» можно выделить законы «Об общественных объединениях и общественных организациях», «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «О некоммерческих организациях» и ряд других.

Введение платного образования влечет за собой комплекс проблем, решение которых непосредственно связано с успешным функционированием образовательного учреждения. Эти проблемы в значительной степени зависят от воздействия государства на сферу образования.

Методы государственного регулирования подразделяются на прямые и косвенные. Методы прямого государственного воздействия включают:

1. разработку стратегических направлений развития системы образования и их выражение в планах, целевых программах;
2. государственные заказы на подготовку специалистов определенной квалификации, отвечающей современным требованиям развития экономики страны;
3. повышение эффективности бюджетных ресурсов путем введения нормативов минимальной социальной (бюджетной) обеспеченности или нормативов финансирования бюджетных услуг. Плановые инструменты предполагают определение стратегических целей развития образования, повышения эффективности бюджетных услуг. Разработка нормативов социальной обеспеченности для системы общего образования предполагает преодоление инерции в планировании бюджетных источников посредством внедрения новых современных подходов к определению величины расходов на обучение. Оптимизация бюджетного финансирования сопряжена с дифференцированными методами разработки нормативов бюджетного финансирования к различным видам общего и вузовского образования;
4. порядок лицензирования образовательной деятельности осуществляется в соответствии с Законом РФ «Об образовании» (1993 г.) и Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (1996 г.)

Косвенное государственное регулирование образовательной деятельности основывается на товарно-денежных рычагах и определяет условия функционирования образовательных учреждений в рыночном хозяйстве посредством воздействия на экономические интересы образовательных учреждений. В их состав входят:

1. налогообложение доходов образовательных учреждений;
2. установление цен на образовательные услуги, а также ряд других.

При этом сфера применения косвенного регулирования по мере развития рыночной экономики значительно расширяется, сокращая возможности прямого вмешательства государства в сферу образовательной деятельности.

Среди методов косвенного регулирования обратим внимание на налогообложение доходов образовательных учреждений. По сути дела этот регулятор призван стимулировать экономическую самостоятельность высших учебных заведений, с целью повышения их финансовой обеспеченности. Такой вывод теоретически напрашивается и подтверждается статьей 40 Закона РФ от 10.07.1992 г. №32366-1 (в редакции от 25.07.2002 г.) «Об образовании» в пункте 3 предусматриваются существенные налоговые льготы для высших учебных заведений Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» на внебюджетные средства вузов. В их состав вошли финансовые ресурсы, полученные в результате внешнеэкономической деятельности. В этом законе приведена оговорка, согласно которой внебюджетные источники могут использоваться только на образовательную деятельность. Думается, что такое ограничение вполне логично, ибо недостаточное бюджетное финансирование поставило высшие учебные заведения перед неминуемым выбором осуществления платной образовательной деятельности.

Федеральным законом от 29 мая 2002 года №57 – ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и в отдельные законодательные акты РФ» (далее – закон №57-ФЗ) внесены наряду с поправками в правила исчисления налога на прибыль организаций, изменения в налогообложение бюджетных организаций в целом. В статье 5 закона №57-ФЗ приводилась корректировка статей 41 и 42 БК РФ, имеющих обратную силу. В состав неналоговых доходов бюджета с 1 января 2002 г. предложено зачислять доходы от использования государственного или муниципального имущества, а также доходы от оказания платных услуг после уплаты налогов и сборов согласно законодательству в полном объеме.

Положение Бюджетного кодекса РФ об учете в доходах бюджета поступлений от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности бюджетных учреждений фактически действуют только тогда, когда закон о соответствующем бюджете на финансовый год прямо предусматривает такой учет. Принято различать два следующих понятия:

1. фактическое нахождение денежных средств бюджетных учреждений на лицевых счетах в органах казначейства по учету средств от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности с целью осуществления собственником наблюдения за объемом поступлений и рациональным расходованием таких средств;

2. включение в полном объеме внебюджетных источников в состав неналоговых доходов бюджета, то есть признания их дополнительным источником бюджетного финансирования. Эта процедура проводится в интересах финансового контроля и, безусловно, направ-

лена на жесткое ограничение прав государственных учебных заведений в самостоятельном распоряжении денежными средствами, полученными от их экономической деятельности.

Заслуживает внимания и обсуждения проблема налогообложения второго понятия неналоговых доходов соответствующего бюджета.

Считается однозначным уплата НДС с доходов образовательных учреждений от сдачи имущества в аренду и от платных услуг, если эти доходы зачисляются в неналоговые доходы соответствующего бюджета. В этом контексте возникают сложности при исчислении налога на прибыль. Как известно, при расчете налога на прибыль из полученного дохода следует вычесть расходы образовательного учреждения. Эта процедура начинает действовать после признания полученных доходов неналоговыми доходами бюджета, из которых исключается НДС. Согласно подпункта 14 пункта 1 статьи 251 НК РФ (в редакции Закона № 57-ФЗ) не учитываются при определении налоговой базы налога на прибыль средства целевого финансирования в виде средств бюджетов всех уровней, выделяемых образовательному учреждению по смете доходов и расходов. В этом случае не принимается во внимание основное или дополнительное бюджетное финансирование.

Если используется такая схема налогообложения, то НДС с полученных доходов призван уплачиваться в бюджет в полном объеме без предъявления сумм «входного» НДС к вычету, так как расходы производятся из средств дополнительного источника бюджетного финансирования. При этом «входной» НДС – часть этих расходов.

Весьма спорным является, на наш взгляд, трактовка в налоговом законодательстве системы налогообложения средств образовательных учреждений. В главе 25 НК РФ обложению налогом на прибыль подлежит доход учебных заведений, полученный от любых платных услуг, включая образовательные услуги. Аналогичная ситуация имеет место и с налогом на добавленную стоимость. Следовательно, НК РФ лишаются права практической реализации налоговые льготы, которые предусмотрены законодательством об образовании.

В связи с переходом на казначейскую систему исполнения бюджета, Бюджетный кодекс РФ предусмотрел и существенное изменение режима хранения доходов бюджетных учреждений от экономической деятельности. В этой связи возникает парадоксальная ситуация, когда налогообложению подлежат собственные доходы государства, ибо зачисление внебюджетных средств высших учебных заведений входит в состав неналоговых доходов бюджета.

Следовательно, налоговому ведомству России удалось на законодательном уровне реализовать потребность налогообложения неналоговых доходов бюджета, не взирая на всю абсурдность этой идеи. Представляется, что такой подход к налогообложению доходов бюджетных учреждений порожден переходом от финансирования бюджетных учреждений по смете к оплате государственного социального заказа. С целью создания конкурентной среды, то есть равных условий для исполнителей социального заказа, безразличен их состав. Ими

могут быть учебные заведения, иная некоммерческая или даже коммерческая организация. Таким образом, образовательные учреждения входят в обычные условия налогообложения, несмотря на ограничения в расходовании средств, признаваемых неналоговыми доходами бюджета.

О.В. Барсукова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Одним из основных механизмов государственного регулирования кредитных организаций, направленного на развитие и совершенствование банковской системы России, является механизм налогового регулирования. Из-за неразвитости банковского кредитования и фондового рынка в России слабый механизм перераспределения и без того ограниченных инвестиционных ресурсов. Несмотря на то, что в структуре совокупного кредитного портфеля коммерческих банков доминируют кредиты нефинансовому сектору, доля которых к концу 2003 г. составила 75%, нельзя отрицать того, что масштабы кредитования экономики российскими банками все ещё остаются скромными и не удовлетворяют потребности агентов рынка и населения. Удельный вес банковских кредитов в структуре источников финансирования инвестиций составляет только 4,3%.

Стимулирование инвестиционной деятельности коммерческих банков может осуществляться путем оптимизации их налогообложения. Необходимо сформировать такую систему налогообложения кредитных организаций, которая способствовала бы увеличению доли кредитов банков, выдаваемых реальному сектору экономики, к росту вложений в ценные бумаги, то есть направленную на активизацию инвестиционной деятельности банков и повышению её доходности.

Для определения методов и способов налогового регулирования инвестиционной деятельности банков необходимо, прежде всего, обозначить круг банковских операций, относящихся к инвестиционной деятельности.

До последнего времени в России инвестиционной банковской деятельностью занимались лишь западные компании. Понятие «инвестиционный банк» в российском законодательстве пока не закреплено, в связи с чем возникают трудности при разграничении обычной и инвестиционной банковской деятельности.

В целом, учитывая понятие «инвестиции» и их общепринятую классификацию, под инвестиционной деятельностью банков понимается совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфельными инвестициями и прямыми вложениями в целях обеспечения устойчивой деятельности, увеличения прибыльности операций, поддержания допустимого уровня их рискованности и ликвидности баланса. Инвестиционная работа в банках

ведется по двум направлениям: обслуживание инвестиционных операций клиентов по их поручению и за их счет и обслуживание собственной инвестиционной деятельности за свой счет и на свой риск.

Основным и наиболее распространенным направлением является деятельность банка на рынке ценных бумаг. В соответствии со статьей 6 федерального закона РФ «О банках и банковской деятельности», а также в соответствии с федеральными законами «О Центральном банке (Банке России)», «О рынке ценных бумаг» и другими кредитная организация имеет право осуществлять операции с ценными бумагами и вести профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг. Как уже говорилось, вопрос инвестиций в реальный сектор экономики в настоящее время в России стоит очень остро и в связи с этим значение банков, как одних из самых крупных участников рынка ценных бумаг, особенно велико.

Здесь необходимо принимать во внимание ряд факторов, сдерживающих рост инвестиционной активности кредитных организаций:

- низкая рентабельность в реальном секторе, которая не позволяет обеспечить необходимую доходность вложений в ценные бумаги (здесь в числе прочих моментов можно отметить нежелание предприятий показывать прибыль в силу высокого налогового бремени);

- наличие других, менее рискованных источников формирования доходов, - валютнообменные, расчетные операции, операции на рынке корпоративных и государственных ценных бумаг. Данные активные операции являются наиболее доходными, тем более что они осуществляются на краткосрочной основе. Банк, как любая коммерческая организация, будет зарабатывать на тех операциях, которые приносят наибольшую прибыль;

- низкая капитализация банковского сектора экономики и ограниченность ресурсной базы банков, которая характеризуется нехваткой долгосрочных и устойчивых пассивов, в связи с чем снижаются возможности по предоставлению «длинных» кредитов.

Одним из основных методов регулирования рынка ценных бумаг является налоговое регулирование. В целях оптимизации налогообложения операций с ценными бумагами для повышения эффективности инвестиционной деятельности российскими экономистами предлагаются следующие меры:

- а) выровнять налоги на процентные платежи по государственным и корпоративным ценным бумагам, что повысит привлекательность для инвесторов вложений в ценные бумаги российских предприятий;

- б) отменить налог на эмиссию ценных бумаг как тормозящий инвестиционный процесс;

- в) ввести целевые налоговые льготы, направленные на поощрение:

- долгосрочных инвестиций в акции (льготы применяются в том случае, если акции держатся владельцем в течение определенного срока);

- неспекулятивных прямых инвестиций (льготы применяются, когда инвестор владеет не менее определенной долей бизнеса);
- инвестиции в определенные акции (малого бизнеса, определенных приоритетных отраслей, венчурные компании);
- специальных личных и институциональных инвестиционных планов, в рамках которых средства направляются на инвестиции в акции.

Указанные меры являются довольно простыми примерами налогового стимулирования инвесторов, но при их применении нужно постоянно помнить о том, что основная цель заключается в активизации именно инвестиционной составляющей, поэтому контроль при применении различных налоговых льгот должен быть достаточно жестким, а их назначение – целевым.

Второй подход к выделению банковских операций и услуг, имеющих инвестиционное направление, заключается в том, что к инвестиционной деятельности банка относят долгосрочные программы кредитования или приобретение предприятий непрофильного бизнеса. В связи с сокращением рентабельности деятельности в последнее время многие банки для повышения общего уровня доходности активизировали инвестиции в разного рода непрофильные для банков проекты, в том числе связанных с созданием различного рода специализированных дочерних компаний или приобретением пакетов акций существующих предприятий. На практике зачастую это происходит двумя путями. Первый вариант – «карманный» банк, входящий в промышленную группу, кредитует создание и покупку новых предприятий. Второй - когда на долгосрочной и льготной основе кредитуются проекты, запускаемые топ-менеджментом банковской структуры. В любом случае оба варианта - способ льготного кредитования в рамках холдинга или группы. Создание новых направлений в рамках банковских холдингов на данный момент имеет смысл, поскольку позволяет пополнять оборотные активы и минимизировать риски за счет усиления контроля. Впрочем, не все аналитики и специалисты согласны с таким положением вещей. Их позиция заключается в том, что банки должны заниматься чисто банковскими услугами, а не производством, иначе происходит размывание капитала банка и отток средств на пополнение оборотных активов и иных нужд предприятия.

В целях стимулирования инвестиционной деятельности банков для укрепления их ресурсной базы и увеличения объемов кредитования реального сектора с помощью налоговых методов можно предложить:

- а) внести поправку в Налоговый кодекс, предусмотрев налоговые льготы на капитализированную прибыль, как банка, так и акционеров, если прибыль направляется на увеличение уставного капитала банка. Это будет способствовать увеличению собственных средств организации;
- б) ввести льготные ставки налогообложения прибыли банков в части доходов, полученных от кредитования реального сектора (предоставления инвестиционных кредитов, в том числе долгосрочных);
- г) расширить перечень льгот предприятиям и банкам, участвующим в лизинговых операциях;

д) расширить перечень видов обеспечения, учитываемого в целях формирования резерва на возможные потери по ссудам, на гарантии и поручительства первоклассных российских банков и предприятий;

Реализация вышеперечисленных мероприятий будет способствовать созданию более благоприятного инвестиционного климата. Банки смогут активнее использовать следующие основные механизмы прямого финансирования и инвестиционного посредничества, повышающие доходность инвестиционной деятельности: участие в государственных инвестиционных программах; долгосрочное кредитование закупок оборудования и других капиталовложений предприятий; финансирование лизинговых операций; участие в проектном финансировании; прямое участие в капитале; агентские услуги по расчетам, управлению и контролю инвестиционных проектов.

Без стимулирующей политики государства трудно рассчитывать на приоритетную ориентацию банков в направлении инвестирования реального сектора экономики, столь необходимого для экономического роста в России. В тоже время налоговое регулирование должно учитывать принцип рационального сочетания фискальной и регулирующей функции налогов: введение налоговых льгот будет способствовать росту доходов кредитных организаций, что в дальнейшем приведет к увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

С.В. Бердников

Белгородский государственный университет, Белгород, Россия

МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Охрана окружающей среды в настоящее время становится одной из первоочередных задач государств всего мира. Это объективно обусловлено повсеместным ростом негативно-го воздействия результатов жизнедеятельности человека на природную среду. Техногенные катастрофы, рост промышленного и бытового загрязнения атмосферы, воды и истощение почв требуют постоянного вложения немалых средств для поддержания нормальных условий жизни. Одним из основных источников этих средств является целевое бюджетное финансирование, осуществляемое преимущественно за счет специальных налогов и сборов.

В настоящее время в России существует несколько видов налогов и сборов, средства от которых целенаправленно используются на охрану окружающей среды. Основными из них являются:

земельный налог, взимаемый в целях стимулирования рационального использования земель с учетом их видов и расположения;

налог на добычу полезных ископаемых, взимаемый с целью компенсировать запасы с учетом стоимости их добычи;

плата за пользование водными объектами, включая сброс сточных вод в водоемы;

плата за пользование лесным фондом, исходя из территориальных нормативов платежей за объем древесины, отпускаемой на корню, от рубок промежуточного пользования, прочих и санитарных рубок;

плата за загрязнение окружающей природной среды, идущая на восстановление и охрану природы с учетом базовых нормативов платы по каждому виду загрязняющего вещества (отхода), виду вредного воздействия с учетом степени их опасности для природной среды и здоровья людей.

Часть первая НК РФ предусматривает введение экологического налога, но задержка с принятием соответствующей части Кодекса затормозило введение данного налога в практику.

По нашему мнению, определение налогооблагаемой базы экологического налога должно учитывать результаты социо-экологической экспертизы.

Окружающая среда любого хозяйствующего субъекта, чья деятельность является объектом налогообложения, представляет одновременно и продукт, и условия жизнедеятельности человека.

Социо-экологическая система объединяет социум, хозяйственную и природную подсистемы как формы существования и развития географической среды (литосферы, гидросферы, атмосферы, биосферы и антропосферы) в ее целостности и конкретности.

Социо-экологическая экспертиза предполагает комплексную оценку и измерение степени взаимовлияния различных видов жизнедеятельности человека и окружающей среды. В процессе ее проведения измеряют воздействие окружающей природной среды, технической и общественной среды на условия жизни человека и его социальную активность; сбалансированность рационального социального и природного развития; целостность природно-хозяйственной системы и социо-экологического равновесия.

Социо-экологическая экспертиза может проводиться в отношении территориально-производственных комплексов, промышленных групп и отдельных кластеров, программ развития отраслей и хозяйствующих субъектов, инвестиционных проектов, а также антропогенных ландшафтов и техногенных систем. Под антропогенным ландшафтом понимают, как заново созданные человеком ландшафты, так и все те природные комплексы, в которых коренному изменению (перестройке) под влиянием человека подвергся любой из его компонентов, в том числе растительность с животным миром.

Отдельным направлением социо-экологической экспертизы является оценка взаимозависимости бизнеса и окружающей среды. Это направление особенно перспективно при оценке стоимости бизнеса.

Социо-экологическая экспертиза включает несколько этапов проведения. На первом предварительном этапе определяются цели, задачи и сроки проведения экспертизы; выбираются методы проведения, критерии и показатели оценки. Второй - аналитический этап пред-

полагает текущий мониторинг, а также ситуативный, факторный и комплексный анализ состояния социо-экологической среды жизнедеятельности человека. Третий этап – диагностический – включает в себя диагностику отклонений оцениваемых показателей от средних, нормативных значений. На четвертом, экспертном этапе эксперты оценивают по выбранной шкале состояние социо-экологической среды. Пятый этап – заключительный – предполагает оформление итогового заключения.

При проведении социо-экологической экспертизы могут быть использованы различные методы, критерии и показатели оценки.

Основными методами социо-экологической экспертизы являются поэлементный, нормативно-параметрический, сравнительный, воспроизводственный, экономико-математическое моделирование и комплексный. Поэлементный метод используется при проведении экспертизы состояния отдельных элементов социо-экологической среды. Он предполагает детальный структурно-факторный анализ элемента в динамике. Нормативно-параметрический или балльный метод оценки позволяет выполнить фактическую оценку каждого параметра в баллах и сравнить ее со средним нормативным значением. Сравнительный метод основан на выполнении сравнения данного объекта с ранее оцененными. Воспроизводственный метод исходит из определения стоимости воспроизводства определенных свойств и качеств социо-экологической среды. Экономико-математическое моделирование предполагает определение характера устойчивой зависимости между состоянием окружающей природы и конкретным воздействием на нее человека. Комплексный метод оценки основан на использовании всех методов.

Критериями оценки состояния социо-экологической среды могут быть базовые характеристики состояния окружающей природной среды, естественных экосистем, здоровья населения. Показателями оценки являются конкретные измерители вышеназванных критериев. Например, показателями отклонения состояния естественных экосистем от базовых критериев являются конкретные величины нарушения природного равновесия, деградации флоры и фауны, изменения генофонда.

Представляется целесообразным разрабатывать социо-экологические паспорта территорий в соответствии с их административно-территориальным делением. Социо-экологические паспорта должны содержать подготовленную специалистами комплексную информацию по действительному состоянию социальной и экологической среды отдельной территории. Такие паспорта наряду с введенными в 1990г. экологическими паспортами предприятий, осуществляющими выбросы загрязняющих веществ, позволят иметь достоверную информацию о действительном состоянии среды жизнедеятельности человека. Социо-экологические паспорта территорий могут стать основой определения налогооблагаемой базы экологического налога и платежей за загрязнение окружающей среды. Таким образом, роль механизма использования социо-экологической экспертизы, как совокупности последовательных действий на основании определенных принципов, в экологическом налогообложении возрастает.

В.А. Верижников

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Разграничение расходов и доходов - это такое их разделение между звеньями бюджетной системы и видами бюджетов, которое закрепляет конкретные виды расходов и доходов за каждым бюджетом на постоянной основе. Закрепление расходов позволяет каждому органу публичной власти иметь в своем бюджете такой перечень конкретных видов затрат, который соответствует функциональным обязанностям, закрепленным за данным органом. Одновременно разграничение доходов позволяет закрепить за каждым уровнем власти собственные доходы, без которых невозможно даже в принципе ставить вопрос о самостоятельности любого бюджета. Разграничение потому следует включать в межбюджетные отношения, что оно является необходимым условием и основой взаимоотношений бюджетов разных уровней.

Разграничение бюджетных расходов базируется на четком разделении полномочий между органами власти разного уровня, основанном в свою очередь на разграничении предметов ведения между федеральным центром, субъектами РФ и муниципальными образованиями. Разграничение предметов ведения отражено в статьях 71, 73 и 132 Конституции РФ, в соответствии с которыми разделены полномочия между органами власти разного уровня, а соответствующие расходы закреплены за федеральным, субфедеральными и местными бюджетами согласно статьям 84, 86 и 87 Бюджетного кодекса РФ.

К сожалению, на сегодняшний день процесс разграничения расходов между звеньями бюджетной системы РФ до конца не доведен, поскольку у Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований есть предметы совместного ведения (статья 72 Конституции РФ), порождающие совместные полномочия у органов власти федерального, регионального и муниципального уровня. Наличие предметов совместного ведения приводит к образованию расходов, совместно финансируемых из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, что и зафиксировано в статье 85 Бюджетного кодекса РФ.

Разграничение доходов призвано так разделить их между звеньями бюджетной системы, чтобы каждый бюджет получил хотя бы минимум собственных доходов, позволяющих финансировать расходы, обеспечивающие функционирование органа власти соответствующего уровня. В мировой практике используются разные методы для формирования собственных доходов в каждом бюджете - это закрепление конкретных видов доходов за тем или иным бюджетом; разделение налоговых ставок между уровнями бюджетной системы; квотирование поступлений по отдельным видам налогов; использование метода налоговых надбавок к существующим федеральным налогам и др. Но их использование в бюджетных системах европейского типа не позволяет обеспечить каждый бюджет таким объемом доходов, который был бы достаточен для полного финансирования всех предусмотренных расходов.

Поэтому наряду с разграничением доходов многие страны, в том числе и Россия, прибегают к распределению и нераспределению доходов между бюджетами.

Распределение расходов и доходов - это процесс ежегодной передачи расходных полномочий и доходных источников с одного уровня бюджетной системы на другой в соответствии с решениями, принимаемыми вышестоящим органом власти. Ежегодное изменение расходов связано, во-первых, с наличием у органов власти разного уровня предметов совместного ведения, которые могут финансироваться из разных бюджетов в зависимости от принятых на соответствующем уровне решений, а во-вторых, с решением задачи более эффективного осуществления тех или иных полномочий одним или другим уровнем управления. При этом от процесса распределения расходов необходимо отличать передачу расходов из одного бюджета в другой, которая осуществляется одновременно с передачей адекватных источников финансирования (например, в форме компенсаций).

Ежегодное распределение доходных источников может быть обусловлено рядом причин; но основными являются: во-первых, необходимость обеспечить принцип сбалансированности, реализация которого выдвигает перед каждым органом публичной власти задачу - иметь такой объем бюджетных ресурсов, который был бы достаточен для выполнения законодательно установленных этому органу полномочий; во-вторых, стремление обеспечить сдвиги в территориальной структуре общественного производства, в социальной инфраструктуре и т.д. Основной формой передачи бюджетных доходов являются процентные отчисления от регулирующих доходов, предусматриваемые законами о бюджете на очередной финансовый год.

В основе процесса распределения расходов и доходов между звеньями бюджетной системы лежит принцип равенства бюджетов субъектов Российской Федерации во взаимоотношениях с федеральным бюджетом и местных бюджетов с региональными бюджетами, который предполагает использование единой методики расчета нормативов финансовых затрат на предоставление государственных и муниципальных услуг, нормативов расчета финансовой помощи территориальным бюджетам, а также единый порядок уплаты федеральных и региональных налогов.

Бюджетным кодексом РФ (ст. 48) установлено, что при распределении налоговых доходов по уровням бюджетной системы налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации должны составлять не менее 50% от суммы доходов консолидированного бюджета Российской Федерации.

Распределение средств между отдельными звеньями бюджетной системы Российской Федерации во второй половине 90-х гг. характеризуют данные табл. 1

Таблица 1
Распределение средств между звеньями бюджетной системы РФ (в %)

Консолидированный бюджет РФ	100
Федеральный бюджет РФ	55-60
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	40-45
Из них: Бюджеты субъектов РФ (региональные бюджеты)	25-30
Местные бюджеты	20-25
В том числе Городские бюджеты	16-20
Районные бюджеты	7,5-8
Поселковые бюджеты	0,5-0,7
Сельские бюджеты	1-1,3

Распределение главных бюджетных налогов между звеньями бюджетной системы в 2001 г. характеризуют данные табл. 2

Таблица 2
Распределение основных налогов между федеральным, региональными и местными бюджетами России (в %)

Налоги	Федеральный бюджет	Региональные бюджеты	Местные бюджеты
Налог на прибыль (доход)	29	43	28
НДС	100	—	—
Акцизы	83	13	4
Подоходный налог с физических лиц	1	51	48
Налог на имущество с физических лиц	1	2	97
Налог на имущество юридических лиц	—	57	43
Плата за пользование недрами	24	48	28
Земельные налоги и арендная плата за землю	25	19	36

Перераспределение расходов и доходов между звеньями бюджетной системы и видами бюджетов обусловлено, с одной стороны, необходимостью выравнивания финансовых возможностей регионов и муниципальных образований для обеспечения предусмотренных темпов социально-экономического развития разных территорий, а с другой - причинами организационно-управленческого характера. В качестве форм перераспределения доходов используются: трансферты, дотации, субвенции, внутригодовые ссуды, взаимные расчеты. Наряду с использованием межбюджетных форм распределения и перераспределения финансовых ресурсов по территории страны в процессах регулирования территориальных пропорций участвуют также прямые государственные расходы, которые на федеральном уровне финансируются из федерального бюджета, на региональном - из бюджетов субъектов РФ. При этом федеральные расходы соответствуют общефедеральным задачам, региональные - задачам развития соответствующего субъекта Российской Федерации. Для того и собираются федеральные налоги со всех экономических субъектов и граждан страны, чтобы на эти средства осуществлять мероприятия, необходимые для всего общества, с целью решения общенациональных задач. А для решения региональных задач используются средства субфедеральных

бюджетов. Существующие ныне межбюджетные отношения явились результатом нескольких этапов реформирования.

Для исправления значительных недостатков ныне существующих в межбюджетных отношениях, при этом большая их часть является наследием советской бюджетной системы, надо создать систему межбюджетных отношений, в которой были бы органично увязаны разные формы межбюджетных отношений, четко определены причины и границы их функционирования. Например, трансферт как особая форма перераспределения бюджетных средств имеет право на использование в межбюджетных отношениях лишь в том случае, если он выполняет задачу выравнивания финансовой обеспеченности граждан определенным видом услуг.

В настоящий момент необходимо четко определить критерии распределения значительной части финансовой помощи, усовершенствовать отдельные формы межбюджетных отношений (например, дотации); увеличить прозрачность региональных и местных бюджетов, наладить целостную систему мониторинга состояния и качества управления государственными и муниципальными финансами; усилить нормативно-правовую базу, регламентирующую межбюджетные отношения, принять законы прямого действия, использовать нормативные акты не только исполнительных органов власти.

Л.И. Ковалева

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

О.И. Базилевич.

Всероссийский заочный финансово-экономический институт филиал в г. Орле

**УПРОЩЕННАЯ МЕТОДИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВА
ОРГАНИЗАЦИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2004 г.**

Налог на имущество организаций прямой, поимущественный, региональный, важнейший налог в системе имущественного налогообложения в Российской Федерации. Однако пока он не занимает видной роли в доходной базе соответствующих бюджетов. В структуре налоговых поступлений консолидированного бюджета Орловской области в 2001 и 2002 годах на долю налога на имущество приходилось, соответственно, 5,3% и 4,9 %, то есть на его долю приходилось пятое место после НДС, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц и акцизов. В структуре же налоговых поступлений в бюджете Орловской области налог на имущество – на третьем месте после НДС и налога на прибыль. В 2001, 2002 и 2003 годах налог на имущество в числе налоговых поступлений в бюджет Орловской области составил, соответственно, 11,7% , 10,7 % и 14,8%.

Как известно, блок законов, регулирующих налогообложение имущества в России, был введен в ходе радикальной налоговой реформы конца 80 – начала 90-х годов. Большинство введенных имущественных налогов были новыми по своему содержанию, ориентиро-

ванными на развитие в стране рыночной экономики и соответствующих имущественных отношений. В течение действия законодательства о налогах на имущество, включая и налог на имущество юридических лиц, происходило внесение поправок и изменений, расширяющих сферу действия имущественных налогов, налогооблагаемой базы и перечня видов имущества, подлежащего обложению. В рамках Программы социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002-2004 годы) существенное место отводится реформированию системы имущественных платежей. Впоследствии в России произойдет введение налога на недвижимость, а пока происходит экспериментальное опробование этого налога в Великом Новгороде и Твери.

Кардинальные изменения в системе налога на имущество организаций произошли с выходом в свет главы 30 «Налог на имущество организаций» НК РФ согласно Федеральному закону от 11.12.2003 № 139-ФЗ. Новые правила по налогу на имущество, введенные с 1 января 2004 года коснулись узловых элементов налога.

С начала 2004 года значительно расширен круг плательщиков налога на имущество: в частности становятся плательщиками:

- Центральный банк РФ и его учреждения, ранее они не являлись плательщиками налога согласно Закону РФ от 13 декабря 1991 г. №2030-1 «О налоге на имущество предприятий»;
- бюджетные учреждения и организации;
- органы законодательной и исполнительной власти, органы местного самоуправления;
- Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и т.д.;

Согласно главы 30 НК РФ изменилась налоговая база, методика ее исчисления. Соответственно гораздо меньше стал перечень налогооблагаемых объектов. Отсюда изменился бланк декларации. Теперь декларация направлена только на расчет налога с основных средств. В этой связи изменился и объем новой декларации, она значительно уменьшилась по сравнению с 2003 годом. Декларация -2003 года включала данные более 10 бухгалтерских счетов. В настоящее время перечень счетов, остатки по которым в активе баланса принимаются для определения налогооблагаемой базы, включает лишь четыре бухгалтерских счета, в частности: 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 58 «Финансовые вложения», счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Не подлежит налогообложению нематериальные активы, запасы (включая товары) затраты, которые находятся на балансе налогоплательщика. Исключенное из-под объекта налогообложения имущество занимает 40 % и более для отдельных отраслей экономической деятельности.

Новый порядок налогообложения имущества организаций значительно сократил число налоговых льгот, предусмотренных Законом РФ 2030 – 1. Не действуют с 1 января 2004 года льготы по налогу на имущество организаций для государственных учреждений и организаций, органов исполнительной и законодательной власти, бюджетных учреждений, внебюджетных фондов, жилищно-строительных, дачно-строительных кооперативов, садоводческих товариществ, предприятий народных художественных промыслов, организаций по производству, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, отдельных научных организаций и так далее.

Налог на имущество организаций – региональный налог, поэтому право установления льгот по нему имеют представительные органы субъектов РФ. Уточнение, либо расширение льгот по налогу на имущество организаций возможно в случае принятия в субъектах Российской Федерации соответствующего закона.

В Орловской области 21 ноября 2003 года принят областным Советом народных депутатов Закон Орловской области № 364 – 03 (далее – Закон № 364 – 03) «О налоге на имущество организаций».

Сравнительный анализ льгот по налогу на имущество по федеральному и региональному налоговому законодательству (Таблица 1)

Таблица 1.

Глава 30	Закон Орловской области № 364 -03
	Организации - в отношении объектов, используемых исключительно для обеспечения задач и функций органов государственной власти и органов местного самоуправления.
	Организации – в отношении объектов, признаваемых в установленном законодательством РФ порядке памятниками истории и культуры областного значения.
Организации в отношении объектов, используемых (предназначенных) исключительно для отдыха и (или) оздоровления детей в возрасте до 18 лет	Организации в отношении объектов, используемых (предназначенных) исключительно для отдыха и (или) оздоровления детей в возрасте до 18 лет
	Организации - в отношении объектов, используемых исключительно для охраны природы, пожарной безопасности и гражданской обороны.
Имущество религиозных организаций.	Имущество религиозных организаций.
	Организации – в отношении территориальных автомобильных дорог общего пользования, а также сооружений, являющихся их неотъемлемой частью. Перечень имущества, относящегося к указанным объектам утверждается коллегией администрации Орловской области.
	Организации – в отношении имущества, используемого для производства, переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, выращивания, лова и переработки рыбы.

Как показывают сведения таблицы 1, Законом Орловской области №364 –03 утверждены льготы, которые отсутствуют в главе 30 НК РФ.

Существуют особенности исчисления налога для обособленных подразделений. Так, платить налог со стоимости движимого имущества должны только те подразделения, у которых есть обособленный баланс.

При уплате налога на имущество в соответствии с Законом №2030 – 1 в облагаемую базу, кроме объектов основных средств, включались, как указано выше, запасы и затраты. Поэтому налогооблагаемая база по окончании каждого отчетного периода чаще всего возрастала. Каждый квартал большинство организаций проводили доплату по налогу на имущество.

Теперь в базу включаются объекты основных средств по остаточной стоимости. Поступление объектов для небольших организаций – событие нечастое, а амортизация начисляется ежемесячно.

О.И. Кожанчиков

Орловский государственный университет, Орел, Россия

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Налог на добавленную стоимость является молодым налогом в налоговых системах стран мира. До его введения внутренние косвенные налоги обычно взимались с узкого круга товаров (например, акцизы на алкоголь и табак), кроме того, существовали налоги с продаж и с оборота. Деформации, возникавшие в результате применения последнего из указанных налогов (такие как усиление вертикальной интеграции в промышленности с целью сократить налоговые обязательства), и необходимость увеличить налоговые поступления в бюджет послужили стимулом к поиску альтернативного варианта налога.

НДС был впервые введен почти 50 лет назад, но до конца 1960 –х г.г. не получил широкого распространения и применялся лишь в некоторых странах. В настоящее время налоговые системы большинства стран мира (123 страны) включают НДС. Самые большие (по численности населения) страны мира, в которых отсутствует федеральный НДС, - Индия и США.

Налог на добавленную стоимость стал действовать в Российской Федерации с 1 января 1992 года на основании Закона РСФСР от 6 декабря 1991г. №1992 – 1 «О налоге на добавленную стоимость», заменив собой налог с оборота, который взимался с разницы между фиксированными государством розничными и оптовыми ценами. С 1 января 2001 года эле-

менты налогообложения по налогу на добавленную стоимость установлены в главе 21 Налогового кодекса РФ.

Налог на добавленную стоимость в Российской Федерации в настоящее время является налогом, обеспечивающим наибольшие поступления, по сравнению с другими видами налогов. Так в 2003 году его доля в структуре налоговых доходов консолидированного бюджета составила 23,2%, а федерального – 47,2%.

Практика налогообложения добавленной стоимости в РФ исходит из того, что в налоговую базу по данному налогу не входят те элементы, которые должны входить (если обложению подлежит именно добавленная стоимость), а с другой стороны включаются те элементы, которые не имеют никакого отношения к добавленной стоимости.

В Законе №1992 – 1 НДС определен как форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, которая создается на всех стадиях производства, обращения и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, относимых на издержки производства и обращения. Для упрощения расчетов объектом обложения данным налогом в России являлась и является не добавленная стоимость, а весь оборот по реализации товаров (работ, услуг). С целью исключения двойного налогообложения и взимания налога с добавленной стоимости, действует механизм исчисления налога, позволяющий уплачивать в бюджет разность между НДС, полученный от покупателей и НДС, уплаченный поставщикам.

Следует указать на то, что определение добавленной стоимости, приведенное в Законе №1992 – 1, с одной стороны соответствует определению понятия «добавленная стоимость», используемого в экономической теории, а с другой стороны не соответствует практике исчисления НДС в России, как на основании названного закона, так и на основании главы 21 НК РФ.

В экономической теории добавленная стоимость на микроуровне – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта, т.е. заработную плату, прибыль, амортизацию, процент за кредит и т.д. При этом, стоимость потребленного сырья и материалов, которые приобретены у поставщиков, в создании которых конкретное предприятие не принимало участие, в добавленную стоимость не включается. Иначе говоря, добавленная стоимость – это валовая продукция предприятия или рыночная цена выпущенной продукции за минусом текущих издержек, но с включением в неё отчислений на амортизацию, поскольку основные средства предприятия принимают участие в создании новой стоимости производимой продукции [2].

Практика же исчисления НДС в России, как уже отмечалось, исходит из того, что НДС, подлежащий уплате в бюджет, определяется как разность между НДС, начисленным к уплате в бюджет за налоговый период (НДС, полученным от покупателей) и налоговыми вы-

четами. В большинстве случаев суммы налоговых вычетов по НДС – это суммы НДС, которые предприятие заплатило своим поставщикам, при покупке у них товаров (работ, услуг). Следует обратить особое внимание на то, что под термином «товары» в Налоговом кодексе понимается любое имущество, например, собственно товары, а также материалы, основные средства, нематериальные активы, объекты незавершенного строительства и т.п.

Таким образом, с точки зрения экономической теории в добавленную стоимость, являющуюся в конечном счете объектом налогообложения НДС, помимо прибыли и заработной платы входят и амортизационные отчисления, а с точки зрения практики налогообложения в России в добавленную стоимость включается прибыль и заработная плата и не включаются амортизационные отчисления, поскольку плательщик НДС может уменьшить сумму налога, подлежащую уплате в бюджет на сумму НДС, уплаченного при покупке основных средств и нематериальных активов.

Однако необходимо подчеркнуть, что суммы НДС, уплаченные при покупке основных средств и нематериальных активов, включены в состав налоговых вычетов в РФ из соображений экономической эффективности. В настоящее время большинство стран придерживается принципа полной компенсации налога, уплаченного за инвестиционные товары, однако есть и исключения. Например, в Китае и в Бразилии НДС, уплаченный за инвестиционные товары, не компенсируется вообще, в некоторых странах Латинской Америки компенсация предусмотрена, но с определенной задержкой – налог возмещается только в отношении амортизированной части капитала. В случае отсутствия либо задержки компенсации НДС, уплаченного при покупке инвестиционных товаров решения, принимаемые производителями, искажаются, стимулируется выбор менее капиталоемких способов производства и повышение цен на более капиталоемкую продукцию [1].

Следует также сказать, что в современной практике налогообложения добавленной стоимости в России в налоговую базу по НДС включаются такие элементы, которые не имеют отношения к добавленной стоимости – авансы, суммы штрафов, акцизные надбавки и т.д.

Таким образом, если строго исходить из названия налога – «налог на добавленную стоимость» и научной трактовки понятия «добавленная стоимость», определяемого экономической теорией, то в практике налогообложения в современной России мы наблюдаем существенное искажение действительной налоговой базы по данному налогу, что требует приведения в соответствии либо содержания названию, либо названия содержанию. Первое представляется, по вышеизложенным причинам, не целесообразным, а второе – необходимым. Более подходящим названием данного налога, выражающим его сущность, является такое название как «иссовая надбавка», «общий акциз», «налог на потребление».

1. Эбрилл Л., Кин М., Боден Ж.П., Саммерс В. Современный НДС/ Пер. с англ. М.: Издательство «Весь мир», 2003. 274 с.

2. Экономическая теория (политэкономика): Учебник / Под общей редакцией акад. В.И.Видяпина, акад. Г.Р. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 1997. 560 с.

Г. В. Крысин

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

На настоящем этапе развития российской экономики, по сути, формируется модель роста, которая будет действовать на весьма длительном, возможно исторически значимом, периоде времени. Факторы налоговой системы могут сыграть важную роль в этом процессе. Сложный комплекс современных социально-экономических тенденций требует оценки качества в общем смысле двух возможных вариантов роста экономики, которые могут различаться не только темпами, но и системным влиянием на развитие общества.

Первый из них базируется на сохранении и усилении таких черт российской социально-экономической действительности как доминирование сырьевого сектора в формировании финансовых потоков, крайне высокая степень региональной и отраслевой концентрации капитала и управления, высокие налоги с усеченной регулирующей функцией, широкие возможности чиновников всех уровней во вмешательстве в хозяйство. При смещении развития в эту сторону есть вероятность высоких темпов роста ВВП, однако высок риск дальнейшего усиления структурных диспропорций, коррупции, экологических проблем.

Второй вариант, условно назовем его гармоничным развитием, может сформироваться на основе дальнейшей активизации деловой активности в регионах, диверсификации внутреннего производства, развития внутреннего рынка, повышения саморегулируемости социально-экономических отношений. Такая модель, безусловно, лучше, поскольку позволяет рассчитывать на рост экономики в русле устойчивого и сбалансированного развития общества. Однако, по нашему мнению, ее формирование сдерживается характерными для России фундаментальными барьерами гармоничного развития деловой активности (табл. 1) и текущими условиями, включая экономическую политику.

Таблица 1
Фундаментальные барьеры развития деловой активности в России

Основные проблемы системного характера	Характер и направленность необходимых решений
1. Обязательная воинская повинность.	Переход на профессиональную армию (затраты на который несравнимо ниже системного эффекта: раскрепощение энергии самой активной части общества, повышение прозрачности оборонной сферы государства, повышение эффективности и престижности армии).
2. Недоверие населения к судебной системе.	Радикальное повышение государством обеспеченности, независимости и ответственности судей.

3. Неэффективность исправительной системы (скорее негативные, чем позитивные психические и физические последствия для человека, отбывшего срок наказания).	Вовлечение исправительных учреждений в систему экономических интересов государства и бизнеса – обязательное обеспечение всех заключенных работой, их самокупаемость, обеспечение нормальных условий в колониях, обеспечение реальной возможности условно-досрочного освобождения (а не в зависимости от характеристики начальника учреждения). Применение к человеку ограничения свободы только в особо опасных для общества случаях (в остальном – материальные взыскания, принудительные работы).
4. Низкий уровень обеспечения сфер образования и культуры.	Повышение финансирования этих сфер, создание условий для притока специалистов «по призванию».
5. Зарегулированность общественных отношений и экономики, постоянная нормотворческая активность государства (соответственно – высокая коррупция).	Формирование парадигмы законодательства на основе принципа приоритетности законодательного саморегулирования процессов над полным контролем за ними со стороны государства. Упрощение всего госаппарата на федеральном и региональном уровнях, сокращение чиновников, обеспечение высокого уровня их доходов, а также ответственности и условий для роста профессионализма.
6. Необеспечение государством такого базового условия развития рынков как невозможность масштабного теневого оборота.	Законодательное установление жесткой ответственности в отношении лиц и организаций, осуществляющим теневой и нелегальный оборот товаров, и в отношении соответствующих госорганов, не фиксирующих его. Снижение налогов с оборота – повышение относительной эффективности легального бизнеса.
7. Неприоритетность естественных основ общества (отсутствие неизбежных естественных принципов развития, несмотря на масштабный контроль государства во всех сферах).	Повышение требований по экологической безопасности (к предприятиям и соответствующим государственным органам) и по социальной защите молодых матерей, детей-сирот, инвалидов, пенсионеров (к государству). Установление жестких законодательных ограничений на вовлечение в сферу частной собственности территорий лесов, водоемов, пойм рек, заповедников.
8. Неотрегулированность региональной структуры РФ.	Выработка объективных системных принципов (естественных, экономических, национально-культурных) формирования региональной структуры, их реализация в целях повышения и социально-экономической эффективности регионов.
Общая характеристика проблем – слишком сложное государство, не обеспечивающее при этом базовых условий развития деловой активности, неэффективная система общественных отношений, сдерживающая потенциал личности.	Общий вектор необходимых решений – повышение прозрачности и эффективности государства, развитие гражданского общества и общественного контроля за деятельностью органов власти, повышение саморегулируемости социально-экономической системы страны и регионов на основе, с одной стороны – раскрепощения потенциала личности, с другой – формирования жестких и «неприкосновенных» естественных принципов.

Устранение названных барьеров развития тесно связано необходимостью значительного совершенствования налоговой системы. Для его проведения, обоснования решительных действий в этом направлении, необходимо рассматривать налоги как часть всей системы об-

пественных отношений. Для решения фундаментальных общественных проблем (такowymi мы считаем приведенные в табл.1) необходимо вводить целевые элементы структуры налогов, обеспечивающие прямое формирование фондов на конкретные цели (конечно, вместе с разработкой соответствующих программ). Необходимо существенным образом снижать косвенные налоги и налоги на фонд оплаты труда, содействуя повышению конкурентоспособности производства, выводу из тени доходов, развитию культуры отношений работодателей и работников. Опереться здесь нужно не столько на статичные расчеты, сколько на экономическую логику.

Основная проблема косвенных налогов (даже с учетом давно назревшей отмены и незначительного снижения ставки НДС с 2004 г.) в том, что высокие акцизы и одинаковая для всех ставка НДС (18%), с одной стороны, стимулируют масштабный теневой оборот, с другой – консервируют и усугубляют региональные и отраслевые диспропорции в РФ, а также монополизм в экономике. Высокая ставка единого социального налога на фонд оплаты труда (ЕСН), составляющая 35,6%, крайне негативно влияет на характер отношений работодателей и работников в условиях неразвитого рынка труда. Официально показываемая оплата труда весьма существенно занижается. Значительная часть граждан вообще работает без оформления трудовых книжек. Это не только известно из повседневной практики, но и, подтверждается значительными расхождениями в статистике экономически активного населения, с одной стороны, и численности занятых в экономике и зарегистрированных безработных с другой.

По нашему мнению, нередко используемый в противовес снижению налогов тезис о том, что в РФ налоговая нагрузка на ВВП итак уже не выше, чем в развитых странах, является непродуктивным и не совсем корректным в силу хотя бы следующих причин. Во-первых, нашим предприятиям еще только предстоит достичь того уровня развития, на котором находятся иностранные конкуренты (а для этого необходимо развиваться много быстрее). Во-вторых, в России распространена серьезная теневая нагрузка, связанная с неналоговыми запросами органов региональной и местной власти (проведение целевых марафонов, специальных сборов и др.) и устранения этой проблемы не ожидается.

Снижение налоговых ставок может дать описанный Лаффером положительный эффект именно на этапе переживаемого Россией редкого по силе и длительности положительного действия факторов внешнеэкономической конъюнктуры, причем воспринятого в форме соответствующих стратегий многими хозяйствующими субъектами, работающими на внутреннем рынке.

Однако на периоде формирования экономического роста (после финансового кризиса 1998 г.), государство все более сводит роль налогов к чисто фискальной функции, рассматривая их только в ракурсе обеспечения прочного финансового баланса страны. В результате полученная к настоящему времени налоговая система относится одинаково к субъектам эко-

номики принципиально разным (в силу объективных различий) по условиям деятельности, а также разным по нацеленности на развитие. То есть, она не содействует уменьшению зависимости страны от экспорта сырья, не способствует развитию регионов.

В целом макроэкономическая политика в период формирования экономического роста (суть которой в резком торможении инфляции) не способствовала максимально возможному распространению позитивных изменений по регионам. Реальной альтернативой было менее радикальное замедление инфляции (которое все равно означало бы макро стабилизацию) и более глубокое и длительное использование потенциала импортозамещения. В этом случае большее число предприятий получило бы возможность восстановить экономический потенциал, выработать новую стратегию и сформировать ресурсы для ее реализации, чего крайне сложно было ожидать за короткий период [4].

Высокий рост в 2003 г. ВВП (на 7,3%) и инвестиций (на 12,5%), как показывают индикаторы на микро уровне, был обеспечен далеко не только хорошей конъюнктурой в сырьевом секторе. Дать точную оценку вклада обрабатывающих отраслей (не связанного непосредственно с притоком валютной выручки экспортеров в страну) крайне сложно, однако нам представляются справедливыми выводы тех экспертов, которые дают значимую оценку этого вклада и его перспектив [5]. Это подтверждается и результатами анализа на уровне регионов, проводимого территориальными учреждениями Банка России [3]. В региональном приближении стратегия бизнеса видна более отчетливо. Например, проведенное нами исследование деловой стратегии в Белгородской области [6] показывает, что существенное снижение налогов на данном этапе будет трансформировано в комплексный социально-экономический эффект, причем в течение непродолжительного периода. На наш взгляд, обобщение региональных стратегий деловой активности может дать принципиально новое видение потенциала гармоничного развития деловой активности в РФ.

Вместе с тем, параллельно с высоким ростом ВВП России, в 2003 г. сложились и весьма тревожные изменения. Быстрыми темпами (на 16,5%) продолжился рост официальной безработицы, возобновился общий ее рост (на 3,8%). Как и в предыдущие три года, темпы прироста импорта более чем в 3 раза превысили темпы производства. По сути, возобновилось экспансия импорта на российский рынок. При этом с продолжением тенденции укрепления реального курса рубля ухудшаются условия конкуренции для производителей. Спад производства в 2003г. отмечен в легкой, мукомольно-крупяной, микробиологической, полиграфической отраслях промышленности. В сельском хозяйстве рост, как и в предыдущем году, явился минимальным (1,5%). Замедлился рост реальной заработной платы, усилилась дифференциация населения по уровню доходов. Таким образом, подспудно формируются факторы потенциального ухудшения ситуации, их действие может явиться особенно сильным при ухудшении конъюнктуры. Это еще одно основание для решительного снижения налогов и включения регулирующей их функции именно на данном этапе.

Однако, судя по обнародованным планам сохранения профицита бюджета до 2006 г. и лишь незначительного снижения ставки ЕСН, Правительство оценивает ситуацию по иному. В связи с опасениями по поводу снижения доходов бюджета в результате снижения налоговой нагрузки отметим следующее.

Во-первых, согласимся с мнением экспертов [9, 8], полагающих, что с учетом уровня накопленных за последние годы резервов бюджета и валютных резервов (последние достаточно для обеспечения устойчивости рубля), а также нормальных условий для осуществления государственных заимствований, у Правительства будет достаточно возможностей справиться с ситуацией.

Во-вторых, практика расходования бюджетных средств на всех уровнях являет массу примеров неэффективности. Данное утверждение сложно проиллюстрировать в цифрах, поскольку бюджеты публикуются в виде обобщенных статей. Однако это хорошо видно на местах, а также из сообщений в прессе и проявляется в череде грандиозных торжеств, масштабных пропагандистских и имиджевых программ, избыточно дорогих программ благоустройства и др. Корни проблемы эффективности органов власти уходят в неразвитость гражданских институтов и общественного контроля, который не может быть заменен деятельностью бюрократических контрольных органов федерального уровня. В целом в России продолжается расширенное воспроизводство госаппарата. За 1999 – 2003 гг. численность работников отрасли «управление» увеличилась на 10%, тогда как в целом в экономике (без субъектов малого предпринимательства) она снизилась на 10,3%. То есть, на данном этапе снижение налогов, может рассматриваться и как стимул к повышению эффективности государственных органов, резервы которого представляются весьма значительными.

Уровень проблемы неэффективности госрегулирования характеризует предложенный в феврале 2004 г. Минэкономразвития РФ законопроект «Об особенностях принятия решений в сфере государственного регулирования предпринимательской деятельности», предусматривающий запрет на принятие федеральных и региональных нормативных актов без их публичной и независимой экспертизы на целесообразность и эффективность госрегулирования [7]. По нашему мнению, примером системной неэффективности (когда госорганы, ответственные за конкретные вопросы, не учитывают системного эффекта от своих решений) является формирование крайне громоздкой и затратной системы учета на микро уровне в результате многочисленных изменений с начала реформ порядка и норм ведения учета на предприятиях и в банках. Эта проблема осложняет необходимую масштабную автоматизацию (и без того отягощенную в российских условиях недостатком опыта использования информационных технологий и финансовыми проблемами предприятий). Последнее крупное новшество – необходимость ведения с 1 января 2002 г. налогового учета, порядок которого отличается от действующих положений по бухгалтерскому учету (то есть, учет параллельный). Для многих предприятий (особенно небольших и средних) оно отодвинуло решение

проблемы автоматизации (а соответственно и повышения эффективности управления и конкурентоспособности), несмотря на уже осуществленные связанные с этим затраты. Введение налогового учета характеризуется также тем, что решение было принято на начальном этапе формирования экономического роста и в условиях профицита бюджета, то есть оно не являлось критически важным. В спорах вокруг этого решения в последующие более двух лет отмечалось, что затраты государства на налоговый контроль только возросли, высказывались предложения о его отмене [8].

Совокупность первоочередных изменений в налоговой системе РФ, включающая в т.ч. предложения предпринимателей и ученых [9, 8], которые возможно реализовать уже с 2005 г., на наш взгляд, должна быть следующей.

1. Снижение и дифференциация ставок НДС, при котором максимальная ставка составит 15% (для высокодоходных сырьевых отраслей), минимальная – 5% (для всех отраслей АПК и машиностроения).

2. Снижение ставки ЕСН до 21% ФОТ.

3. Восстановление инвестиционной льготы по налогу на прибыль, причем с выделением: а) общей 50%-й льготы по ранее действовавшей схеме; б) полного освобождения от уплаты налога в случае осуществления превышающих прибыль инвестиций в нефинансовую материальную составляющую основного капитала на территории депрессивных регионов.

4. Приведение к единству положений бухгалтерского и налогового учета.

5. Выделение элементов налоговой структуры (в случае подготовки соответствующих программ) для формирования фондов: а) развития материальной базы судов, б) развития экономики исправительных учреждений, в первую очередь детских, в) перехода на профессиональную армию.

В целом в России существует острая потребность (а на данном этапе развития и возможность) в построении принципиально новой, комплексно ориентированной на потребности общества, налоговой системы. Такая система, кроме необходимости обеспечения определенных доходов бюджета, должна также учитывать следующие принципы. Первое, ставки налогов должны ограничиваться уровнем, выше которого у субъектов экономики возникает стимул к дополнительным затратам для уклонения от налогов (наем соответствующих специалистов, взятки чиновникам, и т.д.) и психологическая готовность к соответствующим действиям, а государство вынуждено наращивать затраты на налоговое администрирование. Второе, налоговая система должна быть гибкой и способствовать преодолению наиболее острых структурных диспропорций в социально-экономической системе. Третье, бюджетно-налоговая система должна быть прозрачна и понятна субъектам экономики и обществу.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая). – От 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2004).
2. Социально-экономическое положение России в январе-декабре 2003 г. и в январе 2004 г. Комплексные доклады Госкомстата России.
3. Региональное представительство Банка России в Интернет: www.cbr.ru.

4. Барыбин В.В., Крыксин Г.В. Инвестиционный рост в отдельно взятом регионе (Белгородская область) // Деньги и кредит. 2002. № 5. С.34–38.
5. Гурова Т., Ивантер А. Постколониальная матрица // Эксперт. 2004. № 1. С. 14–21.
6. Крыксин Г.В. Экономика региона: проблемы и перспективы развития // Деньги и кредит. 2002. № 11. С.32–36.
7. Привалов А. О первой попытке // Эксперт. 2004. № 7. С.12.
8. Рубченко М., Хисамов И. Скупые рыцари уже не нужны // Эксперт. 2004. № 8. С.16–20.
9. Цыгичко А. Как поспособствовать удвоению ВВП // Экономист. 2004. № 2. С.30–35.

С.В. Кулькова, Н.А. Шибасва

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия,

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА

Одним из источников финансирования инвестиций традиционно является банковский капитал. В тоже время в Российской Федерации сегодня складывается ситуация, когда с одной стороны коммерческие банки ограничены в способности кредитования инвестиционной сферы, а с другой стороны инвесторы не имеют финансовых возможностей воспользоваться банковским капиталом.

Сегодня серьезным препятствием на пути банковских инвестиций является относительно низкая их эффективность по сравнению с вложениями в краткосрочные активы.

В условиях коммерциализации банковской деятельности основной целью развития кредитных организаций является доходность (прибыльность). Доход, генерируемый активами, становится источником роста. Высокая доходность банковского дела позволяет выплачивать дивиденды акционерам банка, является необходимым условием увеличения его капитала и обеспечивает возможность финансирования инвестиций в реальном секторе экономики.

Прибыльность банка – это важная характеристика его устойчивости. Она необходима для создания резервных фондов, стимулирования персонала и руководства к расширению и совершенствованию операций, повышению качества предоставляемых услуг и, наконец, для успешного проведения эмиссий и, соответственно, роста капитала, позволяющего расширять объем и улучшать качество оказываемых услуг.

Качественный анализ прибыльности банковского капитала основан на анализе структуры доходов и расходов банка, тенденций в изменении структуры активов, а также на количественном измерении доходности банковских операций. Резервы роста доходности обычно находятся в повышении эффективности использования активов путем увеличения доли «работающих» или приносящих процентный доход активов и сокращения активов, не приносящих доходов (кассы, корреспондентского и резервного счетов, вложений в основные средства и т.п.). Следовательно, прибыль зависит от качества активов, уровня их доходности, объема и структуры привлеченных ресурсов и затрат на них.

При прочих равных условиях предпочтение сегодня отдается активам с наибольшей доходностью, что приводит к получению максимальных объемов балансовой прибыли. Данная модель принятия управленческих решений имеет существенный недостаток, связанный с тем, что максимум балансовой прибыли не всегда соответствует наибольшему объему чистой прибыли. Это обстоятельство обусловлено налоговыми платежами, базой которых являются доходы и прибыль кредитной организации. Их величина, ввиду особенностей налогового законодательства России, зависит не только от объема доходов, но и от вида активов, по которым они были получены.

Основной разрыв между номинальной и реальной доходностью активов связан с уплатой *налога на прибыль*. Отличие данного налога от оборотных налогов состоит в том, что полученные доходы облагаются им лишь в той части, в которой увеличивают его базу (создают дополнительную налогооблагаемую прибыль). На наш взгляд, современная специфика налогообложения прибыли коммерческих банков требует проведения анализа особенностей формирования доходов банков, их расходов и затрат, а также порядка организации и ведения налогового учета.

Теперь вернемся к проблеме поиска реальной доходности активов в условиях изменяющейся базы налога на прибыль. Согласно налогового законодательства:

- 1) доходы по ссудам, выданным юридическим лицам и населению, а также доходы по подавляющему большинству иных активных инструментов облагаются налогом на прибыль в размере 24%;
- 2) доходы от вложений в государственные долговые обязательства, будучи освобожденными от всех оборотных налогов, а также налога на прибыль, облагаются по единой ставке 15%;
- 3) доходы от внутрисистемного размещения ресурсов, которые имеют место в крупных банках с разветвленной сетью филиалов, не попадают под налогообложение по причине того, что движение финансовых потоков происходит в рамках одного юридического лица; данный вид активов наиболее привлекателен с точки зрения снижения налоговых платежей.

Таким образом, при вложении средств в кредиты, может возникнуть налог на прибыль с весьма высокой ставкой – 24%. Однако в случае, если налоговая база по налогу на прибыль отрицательна, получается весьма привлекательный актив, не обремененный платежами в бюджет. Следовательно, данный актив будет приносить доходы, увеличивать прибыль и в то же время не будет обременен платежами в бюджет.

В свою очередь, доходы от вложения в государственные ценные бумаги, независимо от того, получает банк прибыль или нет, будут в полном объеме обложены налогом по ставке 15%. В этом случае величина налоговых платежей – величина постоянная.

Если банк функционирует в условиях, обеспечивающих значительную отрицательную базу по налогу на прибыль, превышающую дополнительные доходы от инвестирования, то

вложения средств в активы, облагаемые налогом на прибыль, весьма выгодно с точки зрения налогообложения, поскольку вновь полученные доходы не обременены налоговой нагрузкой.

При этом можно вкладывать как вновь привлеченные средства, так и конвертировать имеющиеся инструменты, в том числе вложения в государственные ценные бумаги. Налог на прибыль в этом случае возникать не будет, и прирост чистой прибыли будет эквивалентен приросту доходов от нового размещения средств.

Ситуация принимает более сложный характер, когда база по налогу на прибыль отрицательна, но вновь полученные доходы обеспечат ее положительное значение. При размещении вновь привлеченных средств в кредитование возникнет налог на прибыль, однако реальная ставка будет ниже 24% за счет того, что часть доходов пойдет на компенсацию отрицательного значения налоговой базы. В подобном случае важно оценить величину вновь возникающего налога и степень налоговой нагрузки.

Если же кредитная организация регулярно уплачивает налог на прибыль, то доходы от любого нового вложения подлежат в полном объеме обложению налогом на прибыль. При рассмотрении возможностей размещения средств необходимо учесть снижение их номинальной стоимости на 24%.

В целом, следует отметить, что отсутствие в настоящее время достаточной теоретической разработки учета влияния налоговых платежей на прибыльность различных видов активов приводит к тому, что на практике принимаются неэффективные решения о размещении средств и, как следствие, ведет к снижению объемов чистой прибыли коммерческих банков. При правильной оптимизации налогообложения банковских активов, появляется дополнительная возможность преодоления негативных экономических условий, ограничивающих коммерческие банки в способности кредитования инвестиционной сферы. К таким условиям относятся, во-первых, противоречие между ставкой банковского процента и риском предоставляемых ссуд. Во-вторых, большинство коммерческих банков не владеют достаточным объемом собственных средств, которые требуются при финансировании крупных инвестиционных проектов. В-третьих, существуют серьезные проблемы организационного характера и проблемы гарантий. Банковский капитал должен работать в реальном секторе экономики, но для этого необходимо создать гибкую систему управления доходностью банковских активов.

А.И. Огурцов

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

РОЛЬ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Успешное развитие предпринимательства гарантировано государством в форме государственной поддержки и стимулирования эффективной предпринимательской деятельности.

Методы и рычаги стимулирования предпринимательства отличаются значительным разнообразием. Каждая из используемых форм стимулирования обладает определенными достоинствами и недостатками.

Налоговое стимулирование очень распространено в экономически развитых странах: упрощенный налоговый учет и отчетность; льготы в виде необлагаемого минимума для получателей низких доходов; льготные режимы для экспортеров и предприятий занимающихся инновационной деятельностью и так далее. Льготное налогообложение, служит инструментом государственного регулирования развития приоритетных отраслей и формирования их антимонопольной структуры. Как правило, налоговые льготы предоставляются малым предприятиям в годы их становления, хотя в России такие меры поддержки приняты и действуют лишь в некоторых регионах.

Налоги определены как наиболее мощный финансовый инструмент стимулирования предпринимательской деятельности в ходе структурной перестройки государственного управления экономикой современной России.

Низкими налогами можно стимулировать производство и, напротив, чрезмерно высокими - подорвать его. С помощью механизма налогообложения, предоставления налоговых льгот и выделения бюджетных субсидий государство побуждает предприятия осуществлять такие варианты развития их деятельности, которые удовлетворяют интересам общества. Вместе с тем из практики известно, что вмешательство в экономику имеет свои границы: излишнее вмешательство в форме предоставлении необоснованных льгот и бюджетных дотаций может привести к ослаблению экономических стимулов, снижению эффективности функционирования всего рыночного механизма.

Развитие внимания государства к различным функциям налогов отражает динамику использования налогового стимулирования.

Изначально приоритет имела распределительная функция, которая носила только фискальный характер. По мере того, как государство решило участвовать в управлении социальной и экономической жизнью в стране, получила распространение регулирующая функция налогов, включающая две подфункции: социальную и стимулирующую. Стимулирующая функция налогов выражается в системе льгот и предпочтений (скидок). В этом и состоит сущность закономерности, доказанной экономикой развитых стран, что чем выше на-

логовое бремя, тем ниже темп экономического роста. Безграничное предоставление налоговых льгот приведет к нарушению других функций государства (социальной, правоохранительной, оборонной и др.), поэтому необходима оптимальность между регулирующей, фискальной и стимулирующей функциями налогов.

Достижению этой оптимальности мешает множество негативных факторов, таких как:

- сложность налоговой отчетности;
- высокое налоговое бремя малых и вновь созданных предприятий;
- непредоставление налоговых льгот;
- слабая развитость налоговых кредитов;
- расширение доли прямых налогов;
- неравномерность наложения налогового бремени по производственным отраслям.

Все эти факторы становятся причиной неуплаты налогов, скрытия доходов многих предпринимателей. По данным статистики в России социальные и подоходные налоги в наиболее полной мере платят низкооплачиваемые наемные работники.

Одним из приоритетных направлений в финансово-кредитной политике государства является проведение грамотных и согласованных налоговых преобразований, совокупность которых обеспечит эффективную предпринимательскую деятельность.

Значимость роли налогообложения в финансово-кредитной политике государства определяется тем, насколько полно оно отвечает существующим рыночным условиям хозяйствования.

Система рыночных отношений представляет собой универсальную форму хозяйствования, в которой имеются все условия для развития предпринимательства и повышения его эффективности при правильном системном подходе и классификации всех взаимодействующих факторов.

Налогообложение является важной частью системы хозяйствования. Этот механизм обеспечивает реальные финансово-кредитные отношения всех социально-экономических сфер государства, способствует бесперебойному развитию российской экономики. Налогообложение присутствует во всех регионах и отраслях. Оно одновременно обслуживает и производственную и непроизводственную сферы.

От эффективного налогообложения зависит успех проводимой государством социально-экономической политики. Ведь именно через финансовую систему, полноценную работу которой обеспечивает механизм налогообложения, государство регулирует экономику. Своевременная уплата налогов предприятиями обеспечивает бесперебойное получение гражданами пенсий, зарплат, пособий, предоставление кредитов, бесплатная медицина. От собираемости налогов зависит государственная поддержка наукоёмких отраслей, малых предприятий имеющих инновационный потенциал.

С другой стороны, налогообложение – это фактор, от которого зависит эффективность и рациональность всей проводимой политики в стране. Именно от него зависит работа экономического и хозяйственного механизма, которые в совокупности отражают систему государственного регулирования социально-экономического развития страны.

Налоговая система стимулирует предприятия снижать себестоимость продукции, рационально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы, ликвидировать потери, что в свою очередь повышает прибыль. В такой ситуации предприятия начинают платить налоги и заниматься благотворительностью, что непосредственно сказывается на повышении социально-экономического уровня жизни общества.

Однако на практике эффективно стимулировать предпринимательскую деятельность на основе налогообложения чрезвычайно трудно. Необходим кропотливый труд по совершенствованию всей налоговой системы в комплексе. Основу совершенствования должны составить нормативно-правовая база, информационное обеспечение, методы, рычаги и инструменты налогового стимулирования предпринимательской деятельности, совокупность действия которых направлена на бесперебойную работу народнохозяйственной системы государства.

Значимость роли налогового стимулирования предпринимательской деятельности в социально-экономической жизни определяется тем, насколько полно оно отвечает существующим задачам экономических преобразований.

В целом налоговое стимулирование предпринимательской деятельности должно быть направлено на дальнейшее совершенствование финансово-кредитных отношений в процессе социально-экономического развития страны.

П.В. Плотникова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ПО УРОВНЯМ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Как уже неоднократно отмечалось, система межбюджетных отношений не отвечает основополагающим принципам бюджетного федерализма: доходные полномочия центра и субъектов РФ не совпадают с их расходной ответственностью. Дефициты в ресурсах при выравнивании на федеральном уровне составляют от 5 до 37 %¹.

В настоящее время процесс финансового выравнивания осуществляется в дотационной форме через механизм трансфертов (Фонд финансовой поддержки регионов, Фонд компенсаций и др.) и вытеснение регулирующих налогов без замены их собственными источниками. Трансферты и другие формы прямого перераспределения средств не обладают таким стимулирующим эффектом как регулирующие налоги. Замену регулирующих налогов дотационными формами межбюджетного регулирования нельзя признать рациональной, так как

это закрепляет, и даже усиливает зависимость экономического развития регионов от федерального центра, не способствует более полному использованию условий их саморазвития, требует централизации огромных финансовых ресурсов на федеральном уровне.

Использование совместных налогов в практике межбюджетного регулирования является именно тем механизмом, который не требует огромной концентрации средств на федеральном уровне с целью дальнейшего их перераспределения и стимулирует регионы к самозарабатыванию бюджетных доходов. А разумное сочетание с методами прямого перераспределения средств по уровням бюджетной системы поможет не только укрепить доходную базу региональных и местных бюджетов, повысить их автономию и ответственность, но и наилучшим образом будет способствовать сглаживанию межрегиональных дисбалансов по уровню бюджетной обеспеченности.

Пересмотреть закрепление налоговых источников по уровням бюджетов целесообразно таким образом, чтобы сократить количество дотационных территорий, сузить сферу перераспределительных процессов, снизить встречные финансовые потоки, с тем, чтобы каждое муниципальное образование имело собственные источники формирования бюджета и муниципальную собственность, позволяющие реально решать вопросы местного значения. В качестве критериев разграничения налогов между уровнями бюджетной системы необходимо использовать следующие критерии:

- стабильность поступлений - наименее стабильные источники доходов, зависящие в большей степени от макроэкономической ситуации, чем от усилий конкретных территорий, должны быть закреплены за более высоким уровнем бюджетной системы;
- экономическая эффективность - для повышения заинтересованности в собираемости налогов за каждым уровнем власти полны закрепляться налоги на доходы, которые получены в той или иной степени благодаря усилиям этого уровня власти;
- социальная справедливость - чем менее равномерно распределена налоговая база, тем на более высокий уровень бюджета должен поступать соответствующий налог в целях последующего перераспределения;
- мобильность налоговой базы - налоги, взимаемые с налоговой базы, имеющей четкую территориальную привязку и не обладающей высокой мобильностью, разумнее закреплять за территориальными бюджетами;
- возможность или невозможность экспорта налогового бремени за пределы региона означает, что финансирование бюджетных услуг должно производиться за счет тех, кто ими пользуется.

Четкое разграничение налоговых доходов между различными уровнями бюджетной системы Российской Федерации является необходимым условием ее эффективного функционирования. Предложения по разграничению доходных полномочий, сформулированные ниже, направлены на повышение эффективности собираемости налогов, сглаживание нера-

венства в бюджетной обеспеченности территорий, поддержание сбалансированности различных уровней бюджетной системы и укрепление доходной базы местных бюджетов.

Основным инструментом органов местного самоуправления для обеспечения устойчивого социально-экономического развития муниципального образования является право самостоятельно формировать, утверждать и исполнять местный бюджет. Основой самостоятельности местных бюджетов должны являться местные налоги и сборы. Однако, собственные средства муниципальных образований в доходной части бюджетов составляют немногим более 5%².

В соответствии с перечисленными критериями предлагаются следующие изменения по перезакреплению налоговых полномочий бюджетов разного уровня.

Прежде всего необходимо придать статус местных всем имущественным налогам, так как за местными бюджетами следует закреплять те налоги и сборы, на формирование налоговой базы которых способны влиять органы местного самоуправления и которые эти органы могут эффективно администрировать. Так, налог на имущество предприятий является региональным и поступления от него делятся между региональным и местным уровнями в соотношении 50 : 50. В пользу необходимости закрепления данного налога за местным уровнем говорят такие факторы, как стабильность поступлений, низкая мобильность налоговой базы и экономическая эффективность. Поскольку предприятия используют местную инфраструктуру (дороги, коммунальные услуги), логично закрепить налоги, поступающие от их имущества, за местными бюджетами. Кроме того, при введении налога на недвижимость упраздняется налог на имущество организаций и перевод его в местные налоги предотвратит потери региональных бюджетов.

Поступления по земельному налогу также необходимо зачислять в местные бюджеты. Нормативы распределения поступлений от земельного налога между бюджетами разного уровня устанавливаются ежегодно Законом о федеральном бюджете и на 2003 год они составили 50% в региональный, 50% - в местный бюджеты. Аргументы в пользу стопроцентного закрепления поступлений от него в местные бюджеты те же, что и в случае налога на имущество организаций, с тем дополнением, что доходы по земельному налогу очень равномерно распределены, что соответствует принципу социальной справедливости.

Необходимо изменение нормативов отчисления поступлений в бюджеты еще одного налога - это единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности. С 2003 года его распределение по уровням бюджета осуществляется следующим образом: 30% зачисляется в федеральный бюджет, 15% - в областной, 45% - в местный и 10% во внебюджетные фонды. Более целесообразно будет пересмотрение нормативов по этому налогу в пользу регионального и местных бюджетов.

Прежде всего это продиктовано соображениями экономической эффективности, так как местные органы власти были бы заинтересованы в наиболее эффективном определении

базы данного налога и ее развитии. Кроме того, доходы по налогу достаточно равномерно распределены, то есть выполняется принцип социальной справедливости. Пропорции расщепления налога на вмененный доход могли бы стать следующими: 10% - федеральный бюджет, 22% - региональный бюджет, 58% - местный бюджет и 10% - внебюджетный фонд.

Изменение нормативов отчислений по этим трем налогам значительно усилит позиции местных бюджетов и следовательно приведет к сокращению финансовой помощи в расходах бюджета области. Так, например, собственные доходы бюджетов муниципальных образований Орловской области увеличатся в среднем на 12%. Процент самофинансирования увеличился в среднем на 10%, финансовая помощь сократилась с 1154824 тыс. руб. до 1004296 тыс. руб. (то есть на 15%)³.

Степень финансовой самостоятельности субнациональных бюджетов зависит не только от абсолютных размеров доходной базы, но и от ее стабильности, поэтому крайне важным аспектом реформирования межбюджетных отношений является закрепление перечня собственных и нормативов отчислений регулирующих налогов на долгосрочной основе.

Чем дольше срок закрепления доходов - тем больше у региональных органов власти предпосылки для осуществления самостоятельного бюджетного планирования.

Если же нормативы отчислений от федеральных регулирующих налогов ежегодно пересматриваются, то субнациональные правительства лишены условий для разработки даже краткосрочной бюджетной политики и всецело зависимы от текущей конъюнктуры во взаимоотношениях с вышестоящими бюджетами. В итоге фактически все налоги для субнациональных бюджетов имеют статус регулирующих - то есть негарантированных и непостоянных доходных источников. Во избежание этого можно было бы закрепить перечень собственных налоговых доходов субнациональных бюджетов непосредственно в Бюджетном кодексе.

1. Швецов Ю. Г. Методологические принципы бюджетного регулирования в РФ // Финансы. 2002. № 11. С. 7.
2. Лавриков И.Н. Проблемы межбюджетных отношений в Российской Федерации и пути их решения. // Финансы. 2002. №5. С. 6.
3. Расчеты проведены на основе Закона Орловской области «Об областном бюджете на 2003 год» от 18 декабря 2002 года № 297-ОЗ. // СПС «Консультант плюс».

А.Я. Уварова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Главной целью таможенно-тарифной политики России в контексте новой макроэкономической обстановки, очевидно, должно стать использование импорта как фактора экономического роста, повышения конкурентоспособности и расширения экспортных возможностей обрабатывающего сектора национальной экономики. На данном этапе, с одной стороны,

требуется поддержать начавшееся оживление деловой и инвестиционной активности для модернизации экономики и повышения ее конкурентоспособности. С другой стороны, важно, не препятствуя конкуренции, поставить на период реконструкции производства разумные протекционистские барьеры широкой экспансии зарубежной продукции.

Эти цели в принципе могут реализоваться с опорой на разные стратегии тарифной защиты внутреннего рынка. Однако, по сути, все множество их разновидностей можно свести к реализации следующих двух альтернативных.

Первая стратегия - это стратегия «максимально унифицированной защиты». Она предполагает единый подход ко всем товарным позициям импорта в плане установления ввозных пошлин на одинаковом уровне. Эта стратегия обычно нацеливается на внешнеэкономическую либерализацию экономики и предполагает снижение общего уровня тарифных барьеров. Ее очевидные преимущества — создание равных условий конкуренции национальных производителей с иностранными, устранение злоупотреблений со стороны импортеров, обеспечение «прозрачности» таможенных платежей в бюджет. Однако «в чистом виде» такую стратегию не применяет ни одна из промышленно развитых стран мира. Теоретически она эффективна лишь при равенстве условий производства и сбыта продукции в разных странах, которое на практике, очевидно, не достигается.

Вторая стратегия - стратегия «селективно-унифицированной защиты». Ее концептуальная основа — идея концентрации усилий тарифной политики исключительно на перспективных направлениях при одновременном открытии внутреннего рынка (соответственно ослабление протекционистской защиты) в секторах «неперспективных» производств. Эта стратегия в контексте грядущего вступления России в ВТО, представляется предпочтительной. В ее пользу свидетельствует и мировая практика тарифной защиты национальных производителей разными странами.

Именно такую стратегию широко практикуют промышленно развитые государства традиционно рыночной ориентации, для которых характерна значительная дифференциация тарифной защиты национальных производителей в зависимости от стратегических приоритетов развития экономик. В России же степень такой дифференциации, в том числе с позиций принципов тарифной эскалации (и эффективного тарифа), ныне «на порядок» ниже. Отечественная тарифная система пока сориентирована не столько на протекционистские, сколько на фискальные функции, т.е. на увеличение доходов государственного бюджета: при низкой дисциплине уплаты внутренних налогов импортные пошлины один из наиболее надежных источников пополнения госказны.

Осуществление стратегии селективной защиты внутреннего рынка должно базироваться на ряде принципов, четко нацеленных на решение задач повышения конкурентоспособности производства (путем его реконструкции) и противодействия лоббизму импортеров. Это: максимальная унификация правил применения тарифной защиты внутреннего рынка,

установление четкой и прозрачной процедуры изменения уровня тарифных ставок, понятной производителям, импортерам и инвесторам; ответственность защищаемых отечественных производителей за наращивание собственной конкурентоспособности, т.е. усиление уровня тарифной защиты исключительно в увязке с обязательствами проведения ими соответствующей реконструкции.

Характерно, что для осуществления принципов селективно-унифицированной защиты к настоящему времени сложились реальные предпосылки. За годы реформ произошло сегментирование национального производства на сферы, характеризующиеся разной чувствительностью к импорту; в опоре на процессы импортозамещения все более четко выявляются, с одной стороны, производства, обладающие большим потенциалом роста, с другой, — стагнирующие (депрессивные) сектора. Ясно, что с этой точки зрения нужна существенная дифференциация тарифной политики, целесообразно применение разной жесткости протекционистских мер. В более конкретной постановке в рассматриваемом контексте можно выделить три группы производств (видов продукции).

Первая группа — низкоэластичные к спросу на импортную продукцию (относительно конкурентоспособные) производства. В рамках сложившегося профиля внутренних и мировых цен они, как правило, не реагируют на изменение (снижение) ввозных пошлин. Многие из этого ряда отечественных производств по сути уже готовы к конкуренции с западными производителями (либо будут готовы в ближайшей перспективе) и не нуждаются в протекционистской защите государства. Речь идет, прежде всего, о различных видах первичной переработки сырья, о значительной части пищевой промышленности и об отдельных секторах машиностроительного комплекса (энергетическом машиностроении). Соответствующая продукция охватывает до трети всей номенклатуры ТН ВЭД. В ближайшие годы эти товарные позиции могут быть полностью «открыты» для импорта (беспошлинного ввоза).

Вторая группа производств формирует высокоэластичные (относительно внутреннего спроса по цене на зарубежные и отечественные товары) товарные позиции и пока отличается низкой конкурентоспособностью. Быстрое и существенное снижение ввозных пошлин чревато для этой группы утратой внутреннего рынка и закрытием предприятий со всеми вытекающими отсюда негативными социальными последствиями, особенно в «моногородах», где отсутствуют сферы альтернативного приложения труда. Продукты данных производств — изделия обрабатывающей промышленности: электротехнического машиностроения, гражданского авиастроения, текстильной промышленности, и др. Отличительная особенность производств, о которых идет речь, — наличие значительного потенциала роста, реальных возможностей повышения конкурентоспособности продукции; сегодня они демонстрируют явные признаки инвестиционного и хозяйственного оживления. Некоторые из соответствующих предприятий уже осуществляют модернизацию, а многим она еще предстоит.

Наконец, есть третья группа отечественных производств, требующая «особой» (стимулирующей) тарифной политики. Это производства депрессивные, повышение конкурентоспособности которых с опорой исключительно на собственные силы в обозримой перспективе проблематично — столь значительно инновационно-технологическое отставание от мирового уровня (речь идет, например, о выпуске отдельных компонентов электронно-вычислительной техники, высокотехнологичных комплектующих для автомобильной промышленности, и др.). Тут жесткая протекционистская защита бесперспективна, а выход видится лишь в массивном привлечении иностранного капитала и организации с его помощью современных производств в России. Поэтому для соответствующих сегментов внутреннего рынка необходим такой (унифицированный) уровень импортных пошлин, который, с одной стороны, стимулировал бы зарубежных производителей к отказу от ввоза «финишных» изделий и к переносу производств на российскую территорию, а с другой стороны, обеспечивал беспошлинный ввоз соответствующих видов полуфабрикатов и комплектующих, необходимых для выпуска готовой продукции.

Таким образом, приоритеты тарифной политики ближайших лет должны состоять в государственной поддержке отечественных производств, в стимулировании притока иностранного капитала в секторы, требующие современных по мировым стандартам и пока отсутствующих в России технологий, а также в создании максимально благоприятного с точки зрения развертывания конкурентных начал тарифного режима для всех остальных сегментов внутреннего рынка.

А.Я. Уварова, В.Г. Синегубкин

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (анализ зарубежного опыта)

В процессе совершенствования рыночной модели экономики приоритетное внимание должно быть уделено модернизации, реконструкции и развитию производства на новой технической основе, активизации инновационной деятельности по воплощению результатов научно-технических разработок в производство, созданию новых технологических процессов и перестройке на современной научно-технической основе всех отраслей материального производства и сферы обслуживания.

Важнейшую роль играют налоговые льготы, используемые для поощрения тех направлений деятельности корпораций, которые желательны с точки зрения государства, в том числе льготы, направленные на стимулирование научно-технического прогресса, экспорта и деловой активности инновационного бизнеса.

Среди налоговых льгот выделяются пять основных: скидки на прибыль в размере капиталовложений в новое оборудование и строительство; скидки с налога на прибыль в

размере расходов на НИОКР; отнесение к текущим затратам расходов на отдельные виды оборудования, обычно используемого в научных исследованиях; создание за счет фонда прибыли фондов специального назначения, не облагаемых налогом; обложение прибыли по пониженным ставкам (для небольших предприятий).

Налоговые льготы на капитальные вложения чаще всего предоставляются в виде «инвестиционного налогового кредита». Как правило, эта льгота дается компаниям, направляющим инвестиции на внедрение новой техники, оборудования, технологий и т.п. Эта скидка вычитается (кредитуется) из суммы начисленного налога на прибыль компании (в отличие от обычных скидок, вычитаемых из суммы налогов).

Инвестиционная налоговая скидка предоставляется лишь после ввода новой техники в эксплуатацию. Право на получение налоговой скидки наступает для компании автоматически: его не надо доказывать и обосновывать, т.к. оно закреплено законодательством.

Размер скидки устанавливается в процентах от стоимости внедряемой техники и составляет: 5,3 % в Японии (для электронной техники и оборудования), 50 % в Великобритании (для 1-го года эксплуатации новой техники, технологии, материалов и т.п.), 10 – 15 % в Канаде (в зависимости от освоенности территории месторасположения компании - освоенные или неосвоенные районы страны) и 100 % в Ирландии. В США налоговая скидка на инвестиции применяется лишь для энергетического оборудования.

За рубежом льготы на НИОКР даются чаще в виде скидок с расходов компаний на эти цели. Существуют два вида налоговых скидок - объемные и приростные. Объемная скидка дает льготу пропорционально размерам затрат. Так, например, в США, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции, Италии 100 % расходов на НИОКР вычитается из налогооблагаемых доходов компаний. В Австралии (частные компании) – 150 %. В ряде стран, таких как Нидерланды, Норвегия, Австрия, Малайзия предприятия энергетических отраслей полностью исключают расходы на НИОКР из прибыли до налогообложения.

Приростная скидка определяется исходя из достигнутого компанией увеличения затрат на НИОКР по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой-то период. Эта скидка действует после того, как указанные расходы были произведены. Максимальная скидка - 50% имеет место во Франции, но она не может превышать 5 млн. франков в год. В Канаде, США, Японии и Тайване она составляет 20 %. Однако и здесь имеется ряд ограничений. Так, например, в США налоговая скидка на прирост НИОКР применяется лишь к тем расходам на НИОКР, которые направлены на создание новой продукции или разработку новых технологических процессов (не распространяется на расходы, связанные с изменением типа или вида продукции, косметическими, сезонными и прочими модификациями). Кроме того установлен лимит на льготы - дополнительные расходы на НИОКР (на которые распространяется льгота) не должны превышать 50 % суммы базисных затрат за определенный период. В Канаде размер льготы увеличивается до 30 % для условий трудно-

доступных и экономически неразвитых районов. В Японии и Тайване скидка в 20 % исчисляется от суммы прироста расходов на НИОКР по сравнению с наивысшим достигнутым уровнем расходов на НИОКР, имеется ограничение - данная льгота не должна превышать 10 % общих налоговых обязательств компании.

Некоторые зарубежные страны используют одновременно оба вида налоговых скидок - и объемный, и приростной, но по отношению к разным видам расходов. Так, в США общая приростная скидка дополнена объемной в размере 20 % для затрат частного сектора на финансирование фундаментальных исследований.

Существует и практика установления потолка размера списания налогов по скидкам на НИОКР. В Японии и Южной Корее он не должен превышать 10 % от суммы корпоративного налога. А в Канаде, Испании и на Тайване потолок существенно выше - соответственно 75, 35 и 50 %. В Австралии, Франции, Италии и Нидерландах установлен стоимостной предел налоговой скидки.

Временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение («налоговые каникулы») действует во Франции и распространяется на вновь созданные мелкие и средние фирмы (в том числе научно-исследовательские) со снижением на первые 5 лет их деятельности на 50% уплачиваемого ими подоходного налога.

В Великобритании для стартовых инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20 % до 1 %. Потолок не облагаемых налогом инвестиций таких компаний поднят на 50 % - до 150 тыс. фунтов стерлингов. Снижен налог на прирост капитала от долгосрочных инвестиций в стартовые инновационные компании и снят налог при реинвестировании в такие компании. Устранен облагаемый налогом предел в 1 млн. фунтов стерлингов на фонды, привлеченные соответствующими кампаниями, для компаний с объемом основных фондов менее 10 млн. фунтов стерлингов. Выделены 50 млн. фунтов стерлингов под правительственные гранты в стартовые инновационные компании.

В 1997 году в Великобритании проинвестировано 295 млн. фунтов стерлингов в 690 высокотехнологических компаний. В США в 1997 году в стартовые компании инвестировано 9 млрд. долларов; в Европе в 1996 году - 500 млн. долларов, в 1997 году - 1 млрд. долларов.

Для мелких и средних предприятий налоговые льготы позволяют снижать налогооблагаемый доход на 20 % в случае, если превышен предыдущий максимальный уровень расходов на НИОКР, либо уменьшать налоговые выплаты на 6 % от величины расходов на исследования и разработки, но в этом случае уменьшение не должно составлять более 15 % от налоговых обязательств фирмы. Расходы, которые фирмы несут при платежах исследовательским учреждениям в связи с научно-технологическим развитием, также могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли.

В целях активизации инновационной деятельности в России сегодня необходимо сосредоточить главные усилия на создании ее разветвленной законодательной и нормативной правовой базы в целом, которая обеспечивала бы подлинную свободу и широкие возможности для юридических и физических лиц осуществлять и поддерживать инновационную деятельность независимо от воли государственных чиновников.

В таких правовых актах необходимо осуществить органическую привязку инновационной деятельности к передовому зарубежному опыту (широко использовать эффективно проявившие себя схемы и способы развития и поддержки инноваций) и на основе международного права, международных договоров России и федерального законодательства включить ее в международную систему инновационной деятельности в качестве одной из неотъемлемых частей.

Н.И. Федякова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПСЕВДОСТРАХОВАНИЕ

Страхование является неотъемлемым элементом современной экономики, выполняя при этом ряд функций:

- 1 Защита имущественных и личных интересов различных субъектов.
- 2 Инвестиционная функция обусловлена спецификой организации страховой защиты и состоит в размещении временно свободных денежных средств (страховых резервов).
- 3 Формирование доходной части бюджета путем осуществления налоговых платежей.

В целях поддержания и стимулирования развития страхового рынка государство предоставляет его участникам ряд налоговых льгот. Вместе с тем оно возлагает обязанность по уплате налогов, состав которых определяется налоговым кодексом РФ и другими нормативными актами.

Однако на страховом рынке России имеют место нарушения налогового законодательства. Можно выделить две основные формы такого нарушения:

- частичное или полное неисполнение налоговых обязательств самими страховыми организациями (страховщиками);
- уклонение от уплаты налогов клиентами страховых организаций (страхователями).

В последнее время появилась еще одна наиболее опасная форма незаконной деятельности – использование налоговых механизмов и страховых технологий с целью хищения или сокрытия денежных средств, так называемое псевдострахование и псевдоперестрахование.

Использование страховых схем в этом случае часто стали подводить под понятие «оптимизация налогообложения».

В специальной литературе дается следующее понятие «оптимизации налогообложения». Так, И.И. Кучеров и А.В. Брызгалин считают, что налоговая оптимизация это «уменьшение размера налоговых обязанностей посредством целенаправленных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов».

При проведении операций по оптимизации налогообложения грань между внешне законными действиями и налоговыми правонарушениями и преступлениями является весьма зыбкой. Возникает вопрос: как различать законные и незаконные действия?

Оптимизация налогообложения использует в своем арсенале разрешенные или не разрешенные законодательством способы уменьшения налоговых платежей, т.е. не нарушающие законодательство. Уклонение от уплаты налогов представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно или неосторожно избегает уплаты налога или уменьшает размер своих налоговых обязательств с нарушением действующего законодательства. Таким образом, главным отличием уклонения от уплаты налогов от оптимизации налогообложения является противоправность первого явления и правомерность второго.

Однако, являясь правомерным деянием, оптимизация часто становится инструментом, который приводит к искажению сущности экономических категорий и правил их функционирования.

В практике налогообложения зарубежных стран отношение государства к оптимизации налоговых платежей в общем виде выразилось в форме концепций уклонения от уплаты налога («tax evasion») и обхода (избежания) налога («tax avoidance»). Принципиальное различие между ними заключается в том, что в первом случае налогоплательщик прямо (непосредственно) нарушает налоговый закон и не может воспользоваться результатами налоговой оптимизации, а иногда становится субъектом различных видов ответственности, во втором случае он хотя и косвенно нарушает налоговый закон, но при этом поступает правомерно и получает право на благоприятные налоговые последствия.

Пробелы российского законодательства сделали страхование инструментом налогового планирования, которое балансирует на грани закона. Страховщики используют законодательные «дырки» и предоставленные льготы для привлечения дополнительных средств, а страхователи для снижения налогооблагаемой базы. Подобные схемы если не противоречат букве закона, то определенно не соответствуют духу закона и сущности страхования. Возвращаясь к сущности страхования следует отметить, что страхование служит способом снижения риска, защиты интересов страхователя от убытков, от непредвиденных событий, а не механизмом уклонения от обязательств по пополнению бюджета. Кроме этого, страховые договоры, заключенные во исполнение налоговых схем, являются недействительными (ни-

чтожными) вследствие отсутствия у страхователя страхового интереса и притворности данной сделки.

В практике деятельности предприятий существует достаточное количество страховых схем, позволяющих уменьшать налоговые платежи в бюджет. Среди них:

- незаконное предъявление к возмещению из бюджета сумм уплаченного НДС;
- налогосберегающие схемы по страхованию жизни;
- страхование имущества в собственных кэптивных компаниях (оптимизируют налог на прибыль);
- имитация страховых случаев и др.

Несмотря на попытки законодательного регулирования, данный сектор правоотношений является очень зыбким. Разработка и использование страховых схем опережает робкие попытки государственного регулирования.

В связи с этим могут быть рекомендованы следующие методы борьбы с налогосберегающими схемами:

1. Создание специальной рабочей группы при налоговых органах, которая должна выявлять различные схемы уходов от налогов (не только по страховым схемам).
2. Отзыв лицензий страховщиков, вовлеченных в псевдострахование;
3. Корректировка нормативной базы
4. Переход страховых компаний на западную систему бухгалтерской отчетности и учета;
5. Четкое разграничение видов страхования на страхование жизни и иные виды страхования (зарубежном это два независимых рынка, на которых работают различные компании).

Очевидно, что страховой рынок нуждается в поддержке государства. В свою очередь государство и общество надеются получить отдачу, выражающуюся в реализации функций страхования. Современный этап развития страховых отношений позволяет пока говорить о том, что страхование сегодня это не система защиты интересов различных субъектов, а механизм, позволяющий оптимизировать систему налогообложения предприятия. Таким образом, построение эффективно функционирующего страхового рынка и эффективно функционирующей налоговой системы возможно только при условии цивилизованного поведения всех его субъектов.

О.Г. Фокина

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Основы действующей в настоящее время российской налоговой системы были заложены в начале 90-х гг. Неоднократно предпринимались попытки улучшить собираемость налогов как посредством ужесточения налогового контроля, так и «латанием дыр» в законодательстве с целью ограничения возможностей использования схем ухода от налогов. Но все эти меры давали лишь кратковременный результат. Это доказывает, что экономика находится в таком состоянии, когда повышение налогов приводит только к сокращению налогооблагаемой базы. Без коренного реформирования налоговой системы выход российской экономики на траекторию устойчивого роста будет затруднен.

Сегодня реформирование налоговой системы осуществляется посредством снижения налоговой нагрузки на производителя при обеспечении достаточной доходности бюджетной системы. Таким результатом может быть стимулирование производства и предпринимательства, а во втором, полнота доходной части бюджета, которая служит ресурсом инвестирования во все сферы экономики.

Современный этап налоговой реформы отличается высокой динамичностью: приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, активно реализуется общая концепция развития налоговой системы. В этих условиях важно своевременно фиксировать и оценивать наиболее существенные сдвиги в налогообложении, а вместе с ними и качество налоговой политики.

Одним из наиболее распространенных и часто используемых показателей оценки фискального потенциала действующей налоговой системы является налоговая нагрузка на экономику.

Существует макроэкономическая закономерность, подтвержденная статистикой разных стран: чем выше уровень налоговых изъятий, тем ниже темпы экономического роста. И соответственно, чем ниже налоговая нагрузка, тем больше возможности экономического роста как на микро-, так и на макроуровне.

Поэтому при разработке налоговой политики необходимо ясно сознавать её целевую направленность. Либо мы ставим во главу угла увеличение притока денег в казну посредством усиления налогового давления, замедляя процессы экономического роста, либо ориентируемся на налогообложение, стимулирующее экономический рост и привлечение инвестиций.

Однако если говорить о налоговой нагрузке в целом по России, то можно видеть последовательное увеличение бремени налогов в последние годы. Причем явный рост налогового бремени происходил на фоне экономического роста. Парадоксальность этой ситуации

состоит ещё и в том, что повышение налоговой нагрузки идет вопреки реальным шагам по снижению налогов.

Классическая либеральная схема взаимосвязи налогов и экономики выглядит так: снижение налогов – активизация производства – увеличение налоговой базы – рост налоговых платежей. В этой схеме нет и не может быть места повышению налогового бремени, тогда как именно это повышение мы сегодня и наблюдаем. Объяснением данного факта может быть то, что используется несколько другая схема, где исходным пунктом выступает не снижение налогов, а рост производства. Именно оживление экономики послужило причиной роста налоговых платежей, причем роста ускоренного за счет более быстрого расширения налоговой базы, что и обусловило повышение налогового бремени. В свою очередь, рост нагрузки стал дополнительным аргументом в пользу снижения налогов.

Сегодняшнее снижение налогов носит подчиненный характер: в связке налоги – производство оно является определяемым, зависимым, несамостоятельным фактором, а следовательно, не может быть устойчивым. Рост производства не связан с уменьшением налогов, их параллельное движение случайно. Надо ясно понимать, что сегодня мы имеем возможность снижать налоги, но возводить эту представившуюся благоприятную возможность в концепцию развития налогов – ошибочно. Не исключено, что скоро ситуация может измениться, и налоги уже придется повышать при таком развитии событий, не говоря уже о бюджете: серьезный удар будет нанесен по доверию к провозглашаемой налоговой политике.

Общий курс на снижение налогов абсолютно правилен в долгосрочной перспективе, но как актуальный лозунг он должен быть снят на сегодняшний день. Не так давно понижены налоги с доходов физических лиц (для высокообеспеченных граждан ставка данного налога снизилась в несколько раз, а для большинства населения она тем не менее увеличилась на 1%) и предприятий, с начала текущего года снижена ставка НДС, активно обсуждается сокращение платежей в социальные фонды. Все это чрезвычайно красиво звучит, но надо видеть, что стоит на противоположной стороне.

Потребность государства в дополнительных ресурсах огромна: внешний долг, социальная сфера, армия – все требует значительных расходов. Крайне пессимистично выглядит перспектива страны на фоне утечки капитала и чахлого инвестиционного процесса. С последним дело обстоит критически. Уже свыше десяти лет мы ждем иностранных инвестиций, но никто не готов вкладывать в страну, в которой почти весь её собственный бизнес не в ладах с законом и из которой «бежит» национальный капитал. В такой ситуации государство не имеет право оставаться пассивным, оно обязано взять на себя запуск инвестиционного процесса, обеспечив его собственными ресурсами, для чего ему также нужны налоги.

Однако, оценивая общую величину государственных обязательств, предусмотренных законодательством и хозяйственными решениями, можно заметить, что она намного превышает допустимую налоговую нагрузку на экономику. Отсюда следует крайне неприятный

вывод. Если сохранять завышенный уровень обязательств, для которого явно не хватает собираемых налогов, это приведет к дальнейшему усилению налогового гнета. В значительной мере требуемая величина налоговых сборов обуславливается неэффективностью системы государственных расходов на поддержание правопорядка, на содержание государственного аппарата, на здравоохранение и т.д. Тем не менее, из года в год в бюджеты закладываются расходы, превышающие возможное их финансирование на базе налогов и ответственных заимствований. Разрыв между обязательствами и реальным финансированием продолжает расти. Никакие административные усилия не помогают преломить эту тенденцию. Поэтому считается, что радикальным выходом может быть решительное сокращение бюджетных расходов государства, отказ от всего, что не является абсолютно необходимым. Лишь тогда можно сократить налоговые изъятия в пользу государства. Если такое сокращение произойдет, то освободившиеся средства, государство вполне может направить на создание инвестиционного климата в стране.

Успешность развития страны в новых условиях глобализации зависит, прежде всего, от способности привлечь в экономику мобильные ресурсы, включая капитал и интеллектуальный потенциал. Для привлечения капитала страна должна обеспечить достаточный уровень доходности на вложенные инвестиции, сопоставимый с уровнем доходности в других странах. Отдача на капитал формируется с учетом ряда составляющих, которые наряду с прочими условиями включают в себя и уровень налоговой нагрузки.

Международное сравнение показывает, что по уровню совокупной налоговой нагрузки на экономику Россия не слишком отличается стран, сопоставимых с ней по уровню экономического развития. Однако она сильно отстает по другим составляющим инвестиционной привлекательности. Поскольку для преодоления отставания в институциональной сфере потребуется несколько лет, на тот период, пока будет сохраняться это отставание, Правительство РФ должно принять меры по компенсации соответствующих потерь инвесторов путем создания более благоприятного налогового режима. Сегодня мы не можем позволить себе устанавливать жесткий режим налогообложения, пусть даже соответствующий режиму налогообложения в экономически развитых странах. Низкая налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты должна стать одним из факторов, способствующих повышению конкурентоспособности России на рынке капиталов и предопределяющих благоприятный климат в стране.

Наряду с этим необходимо решать вопрос, связанный с выравниванием налоговой нагрузки на отдельные отрасли экономики, поскольку сложившийся дисбаланс уровня налогообложения сырьевого и несырьевого рынков не способствует развитию обрабатывающих отраслей и сферы услуг, а также не стимулирует приток инвестиций в эти отрасли. Рассматривая поддержку обрабатывающих отраслей и сферы услуг в числе своих первостепенных задач, Правительство РФ стремится обеспечить более интенсивное снижение налогового бре-

мени в отношении несырьевых отраслей при сохранении или некотором повышении налоговой нагрузки на сырьевой сектор.

В выравнивании нуждается и налоговая нагрузка между отдельными субъектами экономической деятельности внутри одной отрасли. Различия в уровне налогообложения отдельных хозяйствующих субъектов в рамках одной отрасли, а также дифференциация условий налогообложения субъектов одной отрасли по иным не отраслевым критериям (например, по форме собственности) создает неравные конкурентные условия для отдельных налогоплательщиков, что, в конечном итоге, не способствует развитию отрасли в целом.

Таким образом, реализация системы эффективных мер по налоговому реформированию позволит России получить налоговую систему, учитывающую интересы и государства, и налогоплательщика.

Поиски такой эффективной модели налоговой системы восходят к временам А. Смита. Сформулированные им принципы налогообложения кардинально не изменились до нашего времени. На основе этих принципов можно сформулировать пять свойств «хорошей» налоговой системы:

- 1) экономически эффективная налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов;
- 2) административная простота: административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении;
- 3) гибкость: налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия;
- 4) политическая ответственность: налоговая система должна быть построена для убеждения людей в том, что они платят для того, чтобы политическая система была в состоянии более точно отражать их предпочтения;
- 5) справедливость: налоговая система должна быть справедливой по отношению к различным индивидуумам.

В связи с этим налоговая политика должна способствовать экономическому процветанию плательщиков. Необходимы решительные действия, охватывающие практически все стадии общественного сознания и направленные на формирование у граждан понимания того, что уплата налогов – выгодное для всех вложений денег в свою страну, что собранные средства вернуться к налогоплательщику в виде конкретных социальных благ и гарантий, создавая основу стабильности и процветания общества. Налог не должен быть «наказанием» за успешную работу и не должен влиять на принятие экономических решений. Добросовестное отношение к выполнению своих обязательств, как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщика, должно восприниматься как признак цивилизованности, культуры, высокой нравственности. Стабилизация налоговых отношений придаст уверенность налого-

плательщикам и укрепит бюджет, что обеспечит проведение в стране эффективной экономической политики.

О.А. Чаплыгин

Ливенский филиал ОрелГТУ, Ливны, Россия

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

С большой долей уверенности можно говорить о том, что с момента появления первых письменных упоминаний о налогах и сборах, и до наших дней это общественное явление – область острых разногласий между представителями власти и лицами, обязанными их платить.

Налог – одно из основных понятий экономической науки, это одновременно экономическое, хозяйственное и политическое явление реальной жизни.

Как известно, процесс налогообложения осуществляется государством, а потому исследование природы налога экономическая наука вела в рамках учения о государстве. По мере своего развития учение о государстве открывало новые возможности и для выяснения природы налога.

Настоящей лабораторией экономической мысли стала светская литература XVI-XVIII вв. Позже весь этот период в истории экономической мысли стали называть эпохой меркантилизма. Это учение стало отражением успехов торгового капитала. В конце XV века, начале XVI начинают свою литературную деятельность многие писатели – меркантилисты: Диомед Карафа, Ж. Боден и другие. Интересно отметить, что у многих представителей этого периода, в источниках государственных доходов отсутствуют налоги. Основной системы хороших финансов они считают доходы от доменов и таможенное обложение. К налогам, по мнению Бодена, следует прибегать только в исключительных случаях, так как налоги – это опасное средство, они сорят короля с его подданными.

В XVII веке усиливается нужда государств Европы в налогах, а это в свою очередь, активизирует экономическую мысль. Обсуждаются вопросы о природе налога, методах их взимания.

Наиболее значимые идеи по данному вопросу были высказаны английскими экономистами и философами Т. Гоббсом и Д. Локком. Так, Гоббс пишет о том, что государь имеет полное право облагать подданных налогами, но необходимо, при этом, соблюдать умеренность и равномерность в распределении налогов.

В XVIII веке теоретические и практические вопросы налогообложения проработаны наиболее полно и обстоятельно. Идеи французских ученых – физиократов (Ф. Кенэ, А. Тюрго, О. Мирабо) стали господствующими в данной области. Их заслуга определяется выбором и постановкой проблем о переложении, источниках дохода, справедливости обложения и других проблем теории налогов.

В том же XVIII веке появляется идея налога как страховой премии. При этом у одних экономистов налогоплательщики выступают как члены страхового общества, а у других – коммерсанты, которые страхуют свой товар от риска, связанного с опасностями этого вида деятельности. По мнению французского экономиста Л. Тьера, общество образует как бы страховую компанию, члены которой должны платить пропорционально своему доходу и имуществу, так как издержки по охране и защите собственности должны распределяться пропорционально сумме охраняемой собственности.

Особое место в разработке теорий налогообложения занимает классическая школа в лице А. Смита, Д. Рикардо и их последователей. Их заслуга – в разработке вопроса экономической теории природы: налога. Не смотря на то, что у Смита взгляды на налог еще не сгруппированы в систему, он первым исследовал экономическую природу налога с присущей ему последовательностью, оказавшейся на самом деле гениальной. Смит признает налог справедливой ценой за оплату услуг государству.

В первой половине XIX века швейцарский экономист Ж. Симонд де Сисмонди формулирует теорию налога как теорию наслаждения. Считая налог и жертвой, и наслаждением, Сисмонди отстаивает принцип возмездности в отношениях между государством и налогоплательщиком. В обосновании налога у него положена теория обмена, эквивалента в современном ему варианте.

Французская финансовая школа второй половины XIX века в лице Р. Стурма, Бастэбля, П. Лерца-Болье рассматривала налог как плату за услуги и отрицала прогрессивное налогообложение. П. Прудон прямо заявлял, что налог есть обмен.

Французский экономист Жан Батист Сей указывает на то, что услуги государства – это производство полезности, а потому употребленный на их создание труд должен быть назван производительным. Государство имеет нужды, которые оплачиваются налогом. Таким образом Сей трактует налоги как плату за услуги.

Дальнейшее развитие учений о правовом государстве привело к появлению новых теорий: теории жертвы, теории коллективных потребностей. Эти теории объясняли налог как необходимое участие в покрытии государственных расходов, как обязанность, вытекающую из самой идеи государства.

Так, Дж. С. Милль считает налог не злом, в отличие от Ж.Б. Сея, а жертвой, обусловленной необходимостью. Налог есть плата со стороны производства за обеспечение нормальных условий хозяйствования.

Сергей Юльевич Витте определял налог как принудительные пожертвования с дохода и имущества подданных, взимаемых ради государственных целей.

Русский экономист Я. Таргулов раскрывая природу налога пишет о том, что при уплате налога имеет место односторонняя жертва со стороны населения. Эти жертвы идут в пользу государства или какой-либо другой общественной единицы.

Советские экономисты 20-х годов в лице А. Соколова, П. Микеладзе, А. Буковецкого придерживались теории коллективных потребностей. Государство рассматривалось ими как орган, удовлетворяющий коллективные потребности населения, а задача налоговой политики заключалась, по их мнению, в том, чтобы согласовать и рационально удовлетворять индивидуальные и коллективные потребности.

Данную теорию, как основу определения налога, западная экономическая наука использует до сих пор, внося необходимые коррективы.

М. Фридман определяет налоги как принудительные сборы, взимаемые в пользу государства, причем эти сборы не являются уплатой за специальные услуги государства. А американская школа в своем определении налога указывает на отсутствие непосредственной выгоды у плательщика при уплате налога.

Теория коллективных потребностей и налога как источника для удовлетворения данных потребностей, разработанная в свое время неоклассиками, была принята кейнсианцами и неокейнсианцами. П. Самуэльсон подтверждает принудительный характер налогообложения, отсутствие прямой связи между выгодой гражданина и налогами, которые он платит.

Таким образом, многообразие школ и направлений экономической мысли объясняет возникновение разнообразных идей и теорий о налоге, каждая из которых оригинальна по своему содержанию. А как известно, все новое – это хорошо забытое старое. Поэтому обращение к истории экономической мысли имеет практическое значение для решения сегодняшних проблем, при этом важно не повторить ошибок прошлого.

* * *

З.А. Багари, И.Г. Паршутина

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, Россия

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА КАК ОСНОВА ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА

Среди уплачиваемых хозяйствующими субъектами многочисленных налогов важное место занимает и земельный налог. В его основе лежит земельная рента, возникающая на разнокачественных по плодородию или местоположению земельных участков.

Различия в экономическом плодородии земельных участков приводят к различиям в продуктивности земель и в величине получаемого дохода в расчете на единицу земельной площади. Поэтому при использовании земли необходимо учитывать дифференциальную земельную ренту - дополнительный чистый доход, получаемый отдельными хозяйствами при использовании ими более лучших земельных участков по их плодородию, местоположению или эффективности дополнительных капиталовложений в повышение плодородия земли.

Природа земельной ренты обусловлена особенностями земли как особого экономического ресурса, а также особенностями землепользования. Как экономический ресурс земля является даром

природы и не имеет трудового происхождения. Количество земли ограничено и фиксировано, поэтому ее предложение неэластично. На рынке земли активен лишь спрос.

Естественным базисом образования дифференциальной земельной ренты служат разнокачественные по плодородию или местоположению земли. Плодородие земли характеризуется содержанием в почве гумуса и других питательных веществ и реализуется в уровне урожайности сельскохозяйственных культур. На плодородие оказывают влияние и погодно-климатические условия - среднегодовая температура, продолжительность вегетационного периода, среднегодовое количество осадков и т.п.

Местоположение земельных участков отражает не только их географические координаты и наличие определенных погодно-климатических условий, но и расстояние данных земельных участков от населенных пунктов, транспортных узлов, пунктов приобретения средств производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Плодородие земельных участков и их местоположение могут действовать во встречном направлении. Участок может быть плодородным, но неудобно расположенным и наоборот. Плодородие и местоположение земельных участков как рентообразующие влияют на величину дополнительного фиксированного дохода сельскохозяйственных предприятий.

Различия в плодородии и местоположении земель служат лишь естественным базисом образования дифференциальной земельной ренты, но не могут быть причиной ее образования. Из теории земельной ренты известно, что такой причиной служат монополия на землю как на объект хозяйства (или монополия хозяйства на земле). Сущность этой монополии состоит в монопольном владении и пользовании хозяйствующими субъектами занятыми ими качественно неравноценными и количественно ограниченными земельными участками. Следовательно, монополия на землю как на объект хозяйства является результатом ограниченности в природе более лучших по плодородию или местоположению земель и их занятости отдельными, экономически обособленными хозяйствами [18, с. 35]. Обладают названной монополией все хозяйствующие субъекты (сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности, крестьяне-фермеры и др.), занимающие относительно худшие, средние и лучшие по плодородию или местоположению земельные участки и осуществляющие на них сельскохозяйственное производство.

Важная роль монополии на землю как на объект хозяйства состоит в том, что она способствует формированию рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию на базе издержек в относительно худших природных (при прочих средних) условиях производства в сельском хозяйстве. За основу рыночных цен на продукты земледелия и животноводства следует брать затраты на их производство в среднем по группе хозяйств в относительно худших природных условиях (на малоплодородных и неудобно расположенных землях), но при среднем в отрасли или регионе уровне фондовооруженности работников и хозяйствования. В противном случае рыночная цена не может возместить высоких издержек на производство сельскохозяйственной продукции в относительно

худших природных условиях. Без этой же части продукции нельзя удовлетворить платежеспособный спрос на нее.

Плодородие и местоположение земельных участков являются факторами образования дифференциальной земельной ренты I-го рода.

По нашему мнению, необходимо учитывать и рассчитывать в границах каждого региона внутрирегиональную дифференциальную земельную ренту I-го рода. Величина указанной ренты равна разности между региональной стоимостью (и ценой) и стоимостью (ценой) сельхозпродукции на средних и лучших по плодородию или местоположению участках данного региона.

Региональная же стоимость (цена) сельхозпродукции определяется затратами на ее производство в относительно худших природных (при прочих средних) условиях производства в сельском хозяйстве данного региона. Для определения региональной стоимости (цены) необходимо рассчитать средние издержки на производство данной сельхозпродукции и среднюю прибыль по группе товаропроизводителей на малоплодородных и неудобно расположенных земельных участках данного региона (при среднерегиональном уровне фондо- и энергообеспеченности и хозяйствования).

Кроме внутрирегиональной дифференциальной земельной ренты I-го рода необходимо выделять также и подобную ренту II-го рода.

Внутрирегиональная дифференциальная земельная рента II-го рода есть дополнительный чистый доход, возникающий на отдельных земельных участках при дополнительных вложениях средств на повышение плодородия земли. Эта рента есть результат интенсификации сельскохозяйственного производства и в отличие от дифференциальной земельной ренты I-го рода может возникать на лучших, средних и худших по плодородию или местоположению земельных участках данного региона. Важнейшими же направлениями интенсификации сельскохозяйственного производства выступают комплексная механизация, химизация и мелиорация.

Возможности повышения интенсификация сельского хозяйства и увеличения внутрирегиональной земельной ренты II-го рода существенно возрастают на современном этапе кооперации и агропромышленной интеграции, важнейшей организационной формой которой служат создаваемые агрофирмы. В агрофирмы входят предприятия сельского хозяйства, заготовок, хранения, переработки и продажи сельскохозяйственной продукции, а также транспортные, строительные и агросервисные организации. Все входящие в агрофирмы предприятия и организации тесно взаимосвязаны в едином воспроизводственном процессе и имеют единый расчетный счет. Это усиливает их заинтересованность в согласованном хозяйствовании и достижении высоких конечных результатов. Агрофирмы располагают значительными средствами для финансирования интенсивного развития производства, для приобретения значительного объема средств механизации и химизации сельскохозяйственного производства. В агрофирмах обычно имеется достаточное количество тракторов, комбайнов, другой сельскохозяйственной техники, органических и минеральных удобрений и других ресурсов для повышения интенсификации производства. Поэтому входящие в агрофирмы сельскохозяйственные предприятия могут осуществлять интенсивное воспроизводство, повышать

плодородие используемых земель и получать внутрирегиональную дифференциальную земельную ренту II-го рода.

В виду значительных и устойчивых различий в природно-экономических условиях производства сельскохозяйственной продукции по отдельным регионам и формированием региональных рынков и региональной стоимости правомерно выделение категории внутрирегиональной и межрегиональной дифференциальной земельной ренты I и II рода.

О внутрирегиональной ренте, имеющей особо важное значение для воспроизводства в хозяйствах внутри каждого региона, речь шла выше. Для государства и формирования федерального бюджета важно учитывать и межрегиональную ренту I-го и II-го рода.

Межрегиональная дифференциальная земельная рента I-го рода есть дополнительный чистый доход, равный разности между общерыночной (общественной) стоимостью и ценой сельхозпродукции, определяемой на базе издержек в относительно худших по стране природных условиях (при прочих среднотраслевых условиях производства), и региональной стоимостью (ценой) сельхозпродукции в регионах с лучшими и средними в стране природными условиями сельскохозяйственного производства.

Межрегиональная дифференциальная земельная рента II-го рода учитывает межрегиональные различия в уровне интенсификации сельскохозяйственного производства, в межрегиональных уровнях повышения экономического плодородия земли. Эта рента рассчитывается как разность между общественной стоимостью (ценой) сельхозпродукции, определяемой в целом по стране, и региональной стоимостью (ценой) сельхозпродукции в регионах с более высоким уровнем интенсификации.

При распределении и изъятии дифференциальной ренты надо учитывать, что всякая рента является формой экономической реализации земельной собственности. Дифференциальная земельная рента I-го и II-го рода принадлежит собственнику земельных участков. Следовательно, при сохранении частной собственности на земельные доли внутрирегиональная дифференциальная земельная рента должна поступать крестьянам-собственникам земли. Если же его земельная доля передается в совместную коллективную собственность всех работников общественного хозяйства, то эту ренту должно получать данное хозяйство. Если же при вступлении в коллективное хозяйство работник вносит в него только временное право пользования своей земельной долей, право ее аренды, то внутрирегиональная дифференциальная земельная рента I-го рода должна поступать через арендную плату работнику-собственнику земельной доли. Дифференциальная же земельная рента II-го рода на период арендного договора поступает землепользователю. В дальнейшем, при перезаключении арендного договора собственник земельного участка учтет повышение плодородия земли и, соответственно, потребует у землепользователя увеличить размер арендной платы.

Иначе распределяется дифференциальная земельная рента при наличии в обществе пожизненно-го владения землей с правом ее передачи по наследству. В этом случае вся дифференциальная земельная

рента I-го рода должна поступать собственнику земли - государству, а дифференциальная земельная рента II-го рода - земледельцам.

Основными инструментами распределения и изъятия дифференциальной земельной ренты государством (при наличии государственной собственности на землю) выступают земельный налог и зональная (региональная) дифференциация размещения производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Величину внутриобластной дифференциальной земельной ренты I -го рода можно приблизительно рассчитать путем соответствующей группировки сельскохозяйственных предприятий (по признаку примерно равной фондообеспеченности и трудообеспеченности) или с применением экономико-математических методов (к примеру, метода множественной корреляции). При расчете стоимостной величины указанной ренты необходимо составить в сопоставимых ценах экономике - математическую модель прибыли сельскохозяйственных предприятий области. После обработки (расчетов) этой модели на ЭВМ величину внутриобластной дифференциальной земельной ренты можно рассчитать из полученного уравнения множественной регрессии (корреляции).

В.Ф. Бондарев, П.И. Коськин

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия
**СТИМУЛИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И РОСТ
 ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В налоговой системе Российской Федерации важное место занимает налог на прибыль организаций. Значение этого налога определяется, прежде всего, тем, что получение прибыли является основной целью производственно-хозяйственной деятельности предприятий всех отраслей экономики страны. Предприятия заинтересованы получить больший объем валовой и чистой прибыли, что позволит им возрастающую долю прибыли направлять в инвестиции в расширение и техническое перевооружение производства, в реконструкцию предприятий, на увеличение выплат дивидендов акционерам и на финансирование социально-экономических программ развития предприятий. Для увеличения суммы получаемой прибыли предприятия стремятся задействовать соответствующие факторы и резервы: уменьшать валовые издержки на производство и реализацию своей продукции, повышать ее качество, устанавливать обоснованные цены продажи продукции с учетом состояния рыночной конъюнктуры, соотношения спроса и предложения.

После уплаты налогов и других обязательных платежей у предприятий остается чистая прибыль, в увеличении которой предприятия заинтересованы в наибольшей мере.

Между экономическими интересами предприятий и государства возникает противоречие. С одной стороны, государство заинтересовано получить от предприятий наибольшие налоговые поступления, а с другой стороны, оставить у них оптимальную долю прибыли, необходимую для обеспечения эффективного расширенного воспроизводства и решения

плодородие используемых земель и получать внутрирегиональную дифференциальную земельную ренту II-го рода.

В виду значительных и устойчивых различий в природно-экономических условиях производства сельскохозяйственной продукции по отдельным регионам и формированием региональных рынков и региональной стоимости правомерно выделение категории внутрирегиональной и межрегиональной дифференциальной земельной ренты I и II рода.

О внутрирегиональной ренте, имеющей особо важное значение для воспроизводства в хозяйствах внутри каждого региона, речь шла выше. Для государства и формирования федерального бюджета важно учитывать и межрегиональную ренту I-го и II-го рода.

Межрегиональная дифференциальная земельная рента I-го рода есть дополнительный чистый доход, равный разности между общерыночной (общественной) стоимостью и ценой сельхозпродукции, определяемой на базе издержек в относительно худших по стране природных условиях (при прочих среднеотраслевых условиях производства), и региональной стоимостью (ценой) сельхозпродукции в регионах с лучшими и средними в стране природными условиями сельскохозяйственного производства.

Межрегиональная дифференциальная земельная рента II-го рода учитывает межрегиональные различия в уровне интенсификации сельскохозяйственного производства, в межрегиональных уровнях повышения экономического плодородия земли. Эта рента рассчитывается как разность между общественной стоимостью (ценой) сельхозпродукции, определяемой в целом по стране, и региональной стоимостью (ценой) сельхозпродукции в регионах с более высоким уровнем интенсификации.

При распределении и изъятии дифференциальной ренты надо учитывать, что всякая рента является формой экономической реализации земельной собственности. Дифференциальная земельная рента I-го и II-го рода принадлежит собственником земельных участков. Следовательно, при сохранении частной собственности на земельные доли внутрирегиональная дифференциальная земельная рента должна поступать крестьянам-собственникам земли. Если же его земельная доля передается в совместную коллективную собственность всех работников общественного хозяйства, то эту ренту должно получать данное хозяйство. Если же при вступлении в коллективное хозяйство работник вносит в него только временное право пользования своей земельной долей, право ее аренды, то внутрирегиональная дифференциальная земельная рента I-го рода должна поступать через арендную плату работнику-собственнику земельной доли. Дифференциальная же земельная рента II-го рода на период арендного договора поступает землепользователю. В дальнейшем, при перезаключении арендного договора собственник земельного участка учтет повышение плодородия земли и, соответственно, потребует у землепользователя увеличить размер арендной платы.

Иначе распределяется дифференциальная земельная рента при наличии в обществе пожизненно-го владения землей с правом ее передачи по наследству. В этом случае вся дифференциальная земельная

рента I-го рода должна поступать собственнику земли - государству, а дифференциальная земельная рента II-го рода - землепользователям.

Основными инструментами распределения и изъятия дифференциальной земельной ренты государством (при наличии государственной собственности на землю) выступают земельный налог и зональная (региональная) дифференциация размещения производства и реализации сельскохозяйственной продукции.

Величину внутриобластной дифференциальной земельной ренты I-го рода можно приблизительно рассчитать путем соответствующей группировки сельскохозяйственных предприятий (по признаку примерно равной фондообеспеченности и трудообеспеченности) или с применением экономико-математических методов (к примеру, метода множественной корреляции). При расчете стоимостной величины указанной ренты необходимо составить в сопоставимых ценах экономике - математическую модель прибыли сельскохозяйственных предприятий области. После обработки (расчетов) этой модели на ЭВМ величину внутриобластной дифференциальной земельной ренты можно рассчитать из полученного уравнения множественной регрессии (корреляции).

В.Ф. Бондарев, П.И. Коськин

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия
**СТИМУЛИРУЮЩАЯ ФУНКЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И РОСТ
 ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В налоговой системе Российской Федерации важное место занимает налог на прибыль организаций. Значение этого налога определяется, прежде всего, тем, что получение прибыли является основной целью производственно-хозяйственной деятельности предприятий всех отраслей экономики страны. Предприятия заинтересованы получить больший объем валовой и чистой прибыли, что позволит им возрастающую долю прибыли направлять в инвестиции в расширение и техническое перевооружение производства, в реконструкцию предприятий, на увеличение выплат дивидендов акционерам и на финансирование социально-экономических программ развития предприятий. Для увеличения суммы получаемой прибыли предприятия стремятся задействовать соответствующие факторы и резервы: уменьшать валовые издержки на производство и реализацию своей продукции, повышать ее качество, устанавливать обоснованные цены продажи продукции с учетом состояния рыночной конъюнктуры, соотношения спроса и предложения.

После уплаты налогов и других обязательных платежей у предприятий остается чистая прибыль, в увеличении которой предприятия заинтересованы в наибольшей мере.

Между экономическими интересами предприятий и государства возникает противоречие. С одной стороны, государство заинтересовано получить от предприятий наибольшие налоговые поступления, а с другой стороны, оставить у них оптимальную долю прибыли, необходимую для обеспечения эффективного расширенного воспроизводства и решения

стоящих перед предприятиями социально-экономических задач. Разрешить указанное противоречие можно, прежде всего, путем оптимизации распределения прибыли, в том числе взимания налога на прибыль. Взимание налога на прибыль обеспечивает весомую долю формирования федерального бюджета.

Уровень ставки налога на прибыль за последние годы существенно снизился – с 35 до 24 процента. Это укрепило экономическое положение предприятий и усилило их заинтересованность в эффективной деятельности.

Однако для усиления стимулирующей функции налога на прибыль необходимо дальнейшее совершенствование условий использования этого налога.

Прежде всего, следует рассмотреть возможности дальнейшего уменьшения ставок налога на прибыль, уменьшить их с 1 января 2005 года хотя бы на 1-3 процента, доведя ставку налога на прибыль до 23-21 процентов. Компенсировать же временное уменьшение налоговых поступлений в федеральный бюджет можно путем некоторого повышения рентных налогов за использование ограниченных природных ресурсов. Взимание природной ренты (земельной, лесной, горной и водной ренты) не только существенно пополнит федеральный бюджет, но и будет способствовать рациональному природопользованию, уменьшению потерь используемых природных ресурсов.

Уменьшение ставки налога на прибыль расширит налогооблагаемую базу предприятий, так как будет заинтересовывать товаропроизводителей увеличивать объемы производства и продажи, а так же оказания различных услуг потребителям.

По нашему мнению, для усиления стимулирующей роли налога на прибыль необходимо не только уменьшить его налоговую ставку, но и установить дифференциацию этого налога. Полную ставку налога на прибыль в размере 20-22 процента следует установить для предприятий каждой отрасли, ориентируясь на среднеотраслевую рентабельность предприятий. Если же рентабельность каких либо предприятий превышает среднеотраслевой уровень, то прибыль, обеспечивающая более высокую рентабельность, целесообразно облагать пониженным до 10-15 процентов налогом на прибыль. Такая дифференциация взимаемого налога на прибыль существенно повысит заинтересованность предприятий в эффективном хозяйствовании и создаст благоприятные условия для расширения налогооблагаемой базы и увеличения общей массы взимаемого налога на прибыль при его сниженной ставке.

Говоря о стимулирующей роли налогов, трудно согласиться с предложениями некоторых экономистов отменить существующие льготы для отдельных налогоплательщиков. По нашему мнению, целесообразно сохранить льготное налогообложение и не устанавливать налог на прибыль для организаций инвалидов, образования, науки и некоторых других.

Особо важное значение имеет установление обоснованного вмененного налога на предприятия малого бизнеса. Для успешного развития малого предпринимательства необходимо безотлагательно уменьшить ставку этого налога и улучшить механизм его взимания.

Так, целесообразно взимать вмененный налог с предприятий малого бизнеса не сразу за год, а по частям – за квартал или полугодие. При существующем порядке взимания налога малые предприятия находятся в трудном положении, зачастую не имеют средств для опережающей получения прибыли выплаты вмененного дохода.

Уменьшение налога на прибыль и совершенствование механизма его взимания повысит инвестиционную активность предприятий. Этому будет способствовать также сохранение для предприятий инвестиционного налогового кредита, освобождение от налога прибыли, направляемой на финансирование инвестиций в расширенные производства и техническую реконструкцию предприятий.

Следует также учитывать, что уменьшение налога на прибыль и улучшение механизма его взимания будет способствовать не только росту инвестиционной активности предприятий, но и повышению их инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов. При уменьшении налоговой нагрузки предприятия все возрастающую часть прибыли могут направлять на расширение производства, на техническое переоснащение и реконструкцию. Это приведет к наращиванию объемов производимой продукции и увеличению общей суммы получаемой прибыли.

Снижение ставок налога на прибыль организаций будет способствовать мобилизации инвестиций предприятий как из внутренних, так и из внешних источников финансирования. При этом увеличится прежде всего финансирование технического перевооружения и расширения производства за счет прибыли предприятий, а также за счет кредитов коммерческих банков, инвестиционных фондов и других рыночных структур. При увеличении прибыли предприятий повысится их инвестиционная привлекательность для внешних инвесторов. В этом также проявляется усиление стимулирующей функции налога на прибыль предприятий при снижении его ставок и условий льготного кредитования.

Для обоснованного установления и взимания налога на прибыль организаций необходимо выделять и учитывать структуру их прибыли. Целесообразно дифференцировать ставки налога на прибыль в зависимости от ее видов и источников. Прибыль, обеспечивающая нормальную среднотраслевую (среднерегиональную) рентабельность целесообразно облагать меньшим налогом. Избыточная же прибыль должна облагаться налогом по более высокой ставке налогообложения.

Таким образом, повышение стимулирующей функции налога на прибыль предприятий при снижении его ставок и применения льготного налогообложения может существенно повысить инвестиционную активность и привлекательность предприятий.

Б.А. Бочкарев

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ПРЕОДОЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ КОНКУРЕНЦИИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Снижение качества экономики России за годы радикальных экономических реформ сопровождалось сокращением социальных функций государства, сформированных за годы советской власти. Уменьшение уровня социальных гарантий и в частности доступа к качественным медицинским услугам было обусловлено, по мнению правительства, бюджетной необходимостью и сокращением государственного воздействия на экономику. При разработке мер, направленных на обеспечение высоких темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности России на мировых рынках, необходимо развитие конкурентной среды, содействующей реализации конкурентного потенциала российской экономики. Важнейшим фактором, гарантирующим материализацию конкурентного потенциала национального хозяйственного комплекса, является повышение эффективности социальной политики, формирование развитого рынка социальных услуг, улучшение качества жизни, а также повышение рыночного взаимодействия.

Проведенные в последние годы преобразования национальной экономики позволили в определенной степени решить ряд задач, которые в соответствующих планах социально-экономического развития Российской Федерации входили в комплекс мероприятий по смягчению негативных последствий предшествовавшей шоковой терапии. При этом в области реформирования системы налогообложения было сделано несколько существенных шагов, в том числе введены «плюсовая шкала» подоходного налога и регрессивная шкала единого социального налога, снижен налог на прибыль, однако проведение преобразований в налоговой сфере, направленных на монетарное повышение эффективности фискальной политики, в отдельных случаях сопровождалось институциональными ограничениями конкуренции. Так, введение в действие главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации, требования которой распространяются и на бюджетные учреждения, привело к тому, что возникли противоречия между социальной функцией государства и действиями по созданию рыночной инфраструктуры в монетарных диапазонах институциональных подсистем национальной экономики, в том числе в сфере медицинских услуг.

Ограничения конкуренции проявились в том, что возникли финансовые и налоговые барьеры на пути вступления на рынок услуг обязательного медицинского страхования страховых организаций. Существо их заключается в нарушении основного принципа налогообложения, предусматривающего недопущение двойного налогообложения. Заключаемые между медицинскими учреждениями и страховыми организациями в процессе реализации программ обязательного медицинского страхования договоры представляют собой с формальной стороны договоры возмездного оказания услуг, т.е. в силу своего характера и организа-

ционно-правового оформления как бы не являются целевым финансированием. В связи с этим поступающие на счета лечебно-профилактических учреждений от страховых организаций средства обязательного медицинского страхования, которые собираются государством в фискальном порядке для реализации своей социальной функции, признаются доходами и образуют налогооблагаемую базу. В свою очередь страховые организации, являясь коммерческими организациями и получая эти средства от территориальных фондов обязательного медицинского страхования, в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и инструктивными материалами налогового ведомства также должны включать их в налогооблагаемую базу. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в соответствии с пунктом 2 статьи 273 Налогового кодекса Российской Федерации при учете доходов кассовым методом страховые премии (взносы), получаемые медицинской страховой организацией от территориального фонда обязательного медицинского страхования, признаются доходами.

Организационно-правовое закрепление барьеров, ограничивающих конкуренцию, а также препятствующих формированию эффективной конкурентной среды в социальной инфраструктуре, нашло свое отражение в том, что статьей 11 Федерального закона от 29.05.02 г. № 57-ФЗ в Закон Российской Федерации от 28.06.91 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» были внесены изменения, исключившие из него статьи 13 и 25. Таким образом, наряду с тем, что с 1 января 2002 года исчисление и уплата налога на прибыль организаций стали осуществляться в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации, были отменены нормы, в соответствии с которыми:

- средства, направляемые гражданами и юридическими лицами на финансирование государственной, муниципальной систем здравоохранения, исключались из сумм, облагаемых налогами;
- доходы от деятельности медицинских учреждений при выполнении программ обязательного медицинского страхования не облагались налогами;
- федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования освобождались от уплаты налогов по доходам от основной деятельности.

Все это приводит к повторному и многократному налогообложению средств, собираемых государством для реализации своей социальной функции в сфере медицинских услуг, образуя своеобразную институциональную ловушку или макродисфункцию конкуренции, являющуюся контрпродуктивной для тенденций национального развития. В результате сокращается количество государственных средств, непосредственно используемых в целях обеспечения интересов пациентов и финансовой устойчивости субъектов обязательного медицинского страхования.

По нашему мнению, получение денежных средств медицинскими учреждениями на основе соответствующих договоров в рамках программ обязательного медицинского страхования через страховые медицинские организации от территориальных фондов обязательного

медицинского страхования не является следствием предоставления этих услуг территориальному фонду обязательного медицинского страхования или страховой медицинской организации. В данном случае получателем услуги является гражданин, а сама услуга оказывается ему в соответствии с конституционными принципами государством. В связи с этим полагаем, что бюджетные средства, поступающие на счета лечебно-профилактических учреждений от территориальных фондов обязательного медицинского страхования через страховые медицинские организации, при условии их целевого использования не являются выручкой, полученной от реализации услуг.

Указанные обстоятельства требуют разработки блокирующих неудачные действия государственных институтов и устраняющих организационно-правовые ошибки правил, которые обеспечат кардинальное повышение эффективности работы в сфере медицинских услуг и оптимизацию использования государственных ресурсов в интересах граждан - потребителей этих услуг. Реформирование национальной налоговой системы не должно приводить к возникновению отклоняющихся в негативную сторону моделей развития социальных институтов. Эффективный передаточный механизм экономической политики должен обеспечить уменьшение ограничений экономических функций конкуренции на всех стадиях общественного воспроизводства, гарантировать защиту конкуренции, а также конкурентных отношений.

Необходимо чтобы отношения между медицинскими учреждениями, страховыми организациями и органами Фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации учитывали все особенности целевого финансирования, которые заключаются:

- в перечислении средств для решения строго определенных задач, как страховыми организациями, так и медицинскими учреждениями на основе утвержденных средстводателем смет доходов и расходов;

- в обязанности получателя средств по окончании периода финансирования отчитаться за целевой характер использования данных средств в соответствии с действующими стандартами оказания медицинской помощи.

Таким образом, преодоление институциональных ограничений конкуренции в сфере медицинских услуг и устранение институциональной ловушки или макродисфункции конкуренции может быть обеспечено путем организации перечисления органами Фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации средств в виде целевого финансирования, как непосредственно на счета лечебно-профилактических учреждений, так и через страховые организации. При этом страховые медицинские организации в этом случае выступают распорядителями целевых средств более низкого уровня. Получателями целевых средств обязательного медицинского страхования в соответствии с утвержденными органами Фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации сметами доходов и расходов могут быть любые медицинские учреждения независимо от формы их собственно-

сти. Однако в этих случаях должно быть выполнено обязательное требование предоставления отчетов о целевом использовании полученных средств как лечебно-профилактическим учреждением непосредственно органам Фонда, так и через страховую медицинскую организацию, представляющую органам Фонда обязательного медицинского страхования сводный отчет о целевом использовании средств подведомственными медицинскими учреждениями.

Ограничения реализации функций конкуренции обусловлены не только структурой рынка и поведением его субъектов, но и в значительной степени экономической политикой правительства. Государство должно нивелировать деформирующие процессы, прежде всего, в социальной сфере, обеспечить разработку механизмов мобилизации финансовых средств на обязательное медицинское страхование населения и совершенствование организационной основы управления средствами системы обязательного медицинского страхования и контроля их целевого использования.

В.А. Бочков

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Оптимальное распределение налоговой нагрузки промышленных предприятий различных отраслей экономики – важнейший фактор сбалансированного развития экономики России. Налоговая нагрузка должна быть дифференцирована по различным отраслям экономики, учитывая рентабельность каждой отрасли и величину прибыли предприятий данной отрасли. Только при соблюдении этого условия возможно поддержание наметившегося экономического роста и увеличение доходов предприятий.

В настоящее время налоговая нагрузка на промышленные предприятия, в зависимости от отрасли экономики, составляет от 70% до 90% получаемой ими прибыли. Это негативно отражается на производственной базе – инвестиции предприятий в свои же основные средства становятся практически невозможными. С другой стороны, люди, работающие на этих предприятиях, не получают должного вознаграждения за свой труд. Эти факторы ведут к снижению конкурентоспособности производимой продукции, а следовательно, к ещё большему снижению прибыли, налоговых отчислений, заработной платы. Невозможно обеспечить стабильный общеэкономический рост в стране лишь за счёт экономического роста в сырьевых отраслях.

С другой стороны, важнейшим критерием оптимизации налоговой нагрузки промышленных предприятий различных отраслей экономики, должна быть общепромышленная рентабельность. Налоговая нагрузка на промышленные предприятия сырьевых отраслей должна быть наиболее высокой, так как эти предприятия почти всегда ориентированы на экспорт, следовательно, имеют стабильный валютный доход и, соответственно, высокую рентабель-

ность. К тому же специфика продаваемых ими природных ресурсов (продуктов их переработки и т.п.) заключается в том, что они являются общенародным достоянием, получать доход от их переработки должны все граждане России. Налоговая нагрузка промышленных предприятий перерабатывающих отраслей экономики должна быть ниже, чем у предприятий сырьевого сектора. Интервал налоговой нагрузки должен быть не 70-90% от прибыли, как сейчас, а 35-50%, не более.

В Российской Федерации установлены следующие виды налогов и сборов: федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов Российской Федерации, и местные налоги и сборы. Федеральными признаются налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории России. Региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым Кодексом и законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ. Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

К федеральным налогам и сборам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья, налог на прибыль (доход) организаций, налог на доходы от капитала, подоходный налог с физических лиц, взносы в государственные социальные внебюджетные фонды, государственная пошлина, таможенная пошлина и таможенные сборы, налог на пользование недрами, налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы, налог на дополнительный доход от добычи углеводородов, сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами, лесной налог, водный налог, экологический налог, федеральные лицензионные сборы.

Наиболее трудными для предприятий являются налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль (доход) организаций.

Налог на добавленную стоимость взимается с произведённой промышленным предприятием стоимости, как бы добавленной к стоимости ресурсов затраченных на производство. В настоящее время ставка этого налога составляет в зависимости от вида продукции 18%, 10% и 0%, а до 1 января 2004 года данная шкала выглядела так: 20%, 10% и 0%. Снижение НДС на 2% должно привести к снижению общей налоговой нагрузки на предприятия и увеличить собственные инвестиции в основные средства.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Налоговая ставка по данному налогу устанавливается в размере 21%, хотя ещё совсем недавно (до 1 января 2004 года) она была равна 24% от прибыли полученной налогоплательщиком. Причём необходимо учитывать, что налогооблагаемая база по данному налогу уменьшается на сумму расходов произведённых предприятием

по ряду оснований, указанных в Налоговом Кодексе РФ. Также есть такие доходы, которые не увеличивают налогооблагаемой базы, они также перечислены в Налоговом Кодексе РФ (ст. 284, 285). Снижение ставки налога на прибыль (доход) организаций на 3% также должно позитивно отразиться на экономике страны, поддержать наметившиеся положительные тенденции, прежде всего, способствовать дальнейшему экономическому росту.

С 1 января 2004 года был отменён налог с продаж. Этот налог взимался субъектами РФ по ставке не более 5% от стоимости товара при розничной продаже за наличный расчёт, а также при использовании расчётных и кредитных банковских карт. Отмена этого налога должна была также снизить общую налоговую нагрузку, но в первую очередь она должна была привести к снижению общего уровня цен в стране. На мой взгляд, данное мероприятие потерпело полный провал. Уровень цен не снизился, налоговая нагрузка промышленный предприятий никак не изменилась (так как этот налог фактически платило население), а перепродавцы товаров потуже набили свой карман.

Несмотря на объявленное снижение налоговой нагрузки на 10% (2%+3%+5%), непосредственно налоговая нагрузка промышленных предприятий снизилась на 5% максимум. Для нормального функционирования экономики страны в целом и отдельных промышленных предприятий в частности, необходимо снижение НДС и налога на прибыль не менее чем в 1,5 раза. Естественно, что это должно быть постепенное снижение, в течение 3 – 4 лет. Учитывая наметившуюся тенденцию к снижению общей налоговой нагрузки, можно сделать вывод, что в ближайшие пять лет нас ждёт постепенное снижение налоговой нагрузки и именно за счёт налога на прибыль (доход) организаций и налога на добавленную стоимость.

Снижение налоговой нагрузки приведёт к снижению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, но постепенно размеры налоговых платежей должны вернуться к прежнему уровню, а затем и превысить его за счёт увеличения производства продукции и увеличению доходов предприятий. Но поступления в бюджет необходимо будет компенсировать. В настоящее время компенсация потерь вызванных снижением указанных налогов осуществляется, прежде всего, за счёт доходов от экспорта энергоносителей. Такой способ компенсации ненадёжен, так как во многом зависит от конъюнктуры на мировом рынке, а она не всегда будет выгодной для России. Необходимо рассчитывать только на собственные силы.

В связи с этим разумно предложить компенсировать потери, вызванные снижением налога на прибыль и НДС, за счёт увеличения налога на имущество предприятий до 2%. Это приведёт к увеличению поступлений в бюджет, так как налоговую базу по этому налогу скрыть, уменьшить каким-либо образом, гораздо труднее чем по налогу на прибыль или НДС. К тому же это заставит собственников эффективнее распоряжаться имеющимся у них имуществом.

Отдельно стоит затронуть вопрос собираемости налогов. Несмотря на то, что штат налоговых органов сопоставим с численностью всего бюрократического аппарата СССР, со-

бierasмость налогов оставляет желать лучшего. Необходимо облагать налогом те вещи, предметы, ценности, операции, доходы, скрыть которые очень трудно. Менталитет россиянина таков, что он не терпит каких-либо ограничений, и тем более поборов, поэтому он старается всеми способами максимизировать свободу своих действий. Следовательно, необходимо исключить любую малейшую возможность ухода от налогов.

Уменьшение налоговой нагрузки промышленных предприятий неизбежно, иначе мы просто не сможем возродить и модифицировать нашу промышленность. Промедление и торможение этих процессов негативно отразится на финансовом состоянии предприятий, а, следовательно, и на уровне жизни россиян. Особое внимание стоит уделить пересмотру ставок и методов исчисления налоговой базы налогов на прибыль (доход) организаций, налога на добавленную стоимость и налога на имущество организаций. Только правильно сбалансировав налоговые поступления от указанных налогов, мы сможем обеспечить дальнейший стабильный рост экономики России.

1. Львов Д. С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002. 546 с.

2. Львов Д. С. Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. 2002. № 11-12. С. 3-15.

3. Петраков Н. Актуальные проблемы стратегического развития российской экономики // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. С. 15-21.

Л.В. Васильев, Т.Н. Васильева

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ОБЩЕСТВЕННАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Налоговая система государства представляет собой совокупность элементов: налоговых ставок, объектов и субъектов обложения, налоговую политику. Как экономическая категория налоги выражают отношения между плательщиками налогов – физическими и юридическими лицами – и государством по поводу образования централизованных фондов для финансирования производства общественных благ, оплаты услуг государства и социального страхования.

Изъятие части дохода в виде налога влияет на поведение людей и предприятий, поэтому перечень и ставки налогов, процедуры налогообложения являются мощным инструментом государственного регулирования.

Закономерностью современного этапа экономического развития является становление «экономики, основанной на знаниях», целью которой является повышение уровня и качества жизни населения страны. Последнее зависит от величины доходов и расходов государства, а также от эффективного использования собранных с населения налогов.

Государственные расходы (их источник – налоги) представляют собой затраты на реализацию политических, экономических и социальных целей, стоящих перед государством в данный момент времени. Различные виды бюджетных расходов имеют разную экономиче-

скую эффективность. Так, расходы на образование, фундаментальные и прикладные исследования, создание транспортной, энергетической, телекоммуникационной и информационной инфраструктуры повышают эффективность предприятий, их конкурентоспособность на мировом рынке, и, следовательно, расширяют налоговую базу и доходы бюджета.

Приоритет в расходах должен отдаваться удовлетворению коллективных нужд: национальную безопасность, безопасность граждан, государственное управление, фундаментальная и прикладная наука, образование и переподготовка кадров, поддержка культуры и защита окружающей среды. Учеными подсчитано, что один рубль, вложенный в образование, дает мультипликативный эффект в виде прироста дохода в 4-5 рублей.

Кругооборот доходов и расходов государства как непрерывный процесс, развивающийся по спирали, можно представить в виде логической схемы: доходы государства (их источник – налоги) – расходы государства (в том числе социальные) – рост деловой активности населения – рост доходов населения (прибыль, зарплата) – рост налогов и доходов государства.



Рис. 1. Кругооборот доходов и инвестиций в человеческий капитал

В «экономике, основанной на знаниях», общественная полезность налоговой системы состоит в повышении деловой активности населения (инвестиционной, инновационной, маркетинговой, коммерческой), которая, в свою очередь, способствует росту доходов домохозяйств и величине собранных с населения налогов, составляющих доходы государства.

Чтобы кругооборот доходов и расходов государства развивался по спирали, необходима эффективная налоговая политика, предусматривающая:

- упрощение налоговой системы;
- установление исчерпывающего перечня налогов и сборов, допустимых на территории РФ, а также предельных ставок для региональных и местных налогов;
- периодический пересмотр состава налоговых льгот при сохранении в настоящее время льгот по инвестициям социальной и инновационной направленности;
- замещение акцизов на продукцию добывающих отраслей соответствующими рентными платежами. Существующая налоговая система создает привилегированные условия предприятиям добывающих отраслей, присваивающих 75% рентного дохода [1, с. 56];
- введение рыночного механизма налогообложения недвижимости;
- экономически обоснованное снижение налоговой нагрузки на предприятия, ставки налога на прибыль с компенсацией потерь бюджетных поступлений за счет отмены необоснованных льгот, переноса части налогового бремени со сферы производства на сферу обращения;
- расширение сферы применения агрегированного налогообложения субъектов малого предпринимательства;
- определение экономически обоснованного состава затрат, относимых на себестоимость продукции (товаров, услуг);
- введение единых правил установления акцизов на отечественные и импортные товары;
- перенос тяжести налогообложения с доходов, получаемых от трудовой, инновационной и инвестиционной деятельности, на дифференцированное налогообложение имущества, включая природные богатства и видов деятельности, связанных с негативными экономическими и социальными последствиями. Речь идет о переносе акцента на налоги, стимулирующие ресурсосбережение, инвестиции и занятость, препятствующие загрязнению окружающей среды и вывозу капитала [3, с. 135-136].

Повышению общественной полезности налоговой системы будут способствовать обеспечение должной собираемости налогов. Следует свести к минимуму возможности незаконного уклонения от налогов. Мелкий и средний бизнес в условиях жесткой налоговой системы зачастую работает в тени. Крупные компании широко используют трансфертное ценообразование. Перенос тяжести обложения с финансовых результатов, рассчитываемых самими налогоплательщиками, на нескрываемые от налогового контроля объекты имеет благоприятные перспективы.

Общественная полезность налоговой системы зависит от эффективного использования собранных с населения налогов. Качество человеческого капитала в экономике знаний выступает главным фактором, обеспечивающим конкурентоспособность и рост националь-

ной экономики. Только за счет инвестиций в повышение образовательного уровня занятого населения рост национального дохода составляет 1/3 – 1/2 процентного пункта ежегодно [2, с. 117]. Следовательно, следует повысить государственные расходы на социальную инфраструктуру, обеспечивающую воспроизводство человеческого капитала.

В целом налоговая система рыночной экономики должна поддерживать полноценное функционирование государства и экономический рост, сформировав благоприятную среду для повышения деловой активности.

1. Астапов К. Приоритеты налоговой реформы в Российской Федерации // Экономист. 2003. № 2. С. 54-59.
2. Исаенко А. Н. Человеческий капитал в современной экономике // США–Канада: экономика, политика, культура. 2002. № 2. С. 110-127.
3. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопкоева. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 414 с.

О.А. Вигурская

Орловский государственный университет, Орел, Россия

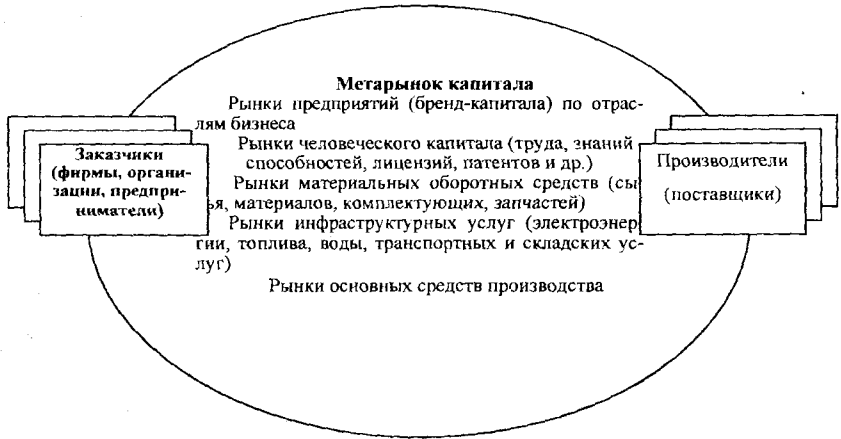
РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Современные компании, особенно в отрасли информационного и электронного бизнеса, отличается незначительная и сокращающаяся величина физического и оборотного капитала, при возрастании роли и объемов человеческого и бренд - капитала. Показателен пример таких компаний – лидеров мирового бизнеса, как «Майкрософт», владеющей физическими активами на 10 млн. долларов, имевшей рыночную капитализацию в 92 млрд. долларов, приносящую дивиденды акционерам за 1993-1998гг. в среднем на уровне 69% к номиналу (1,с.155-157), «Сиско системс» имела капитализацию на февраль 2000г. в сумме 485 млрд. долларов при активах в 1,2 млрд. долларов (2, с.107).

Изменение структуры и соотношения видов капиталов фирмы изменяет содержание и соотношение сегментов рынка капитала, образуется сложный метарынок капитала.

Наши исследования позволяют предложить следующую модель метарынка капитала (рис. 1).

Оборот капиталных благ имеет существенные особенности по сравнению с оборотом потребительских благ и услуг.



Во-первых, приобретение капитальных благ и их включение в состав капитала действующих предприятий выступают как инвестиции. Покупка новых предприятий или слияние фирм являются сложными инвестиционными проектами, которые готовятся многие месяцы и осуществляются годами. Президент компании «Сиско системс» Дж. Чеймберс отмечает, что для сохранения и расширения рыночных позиций компания приобретала по 12 компаний в год, доведя всего за 12 лет рыночную капитализацию с 1,2 млрд. долларов до 100 млрд. долларов (1, с.94-99).

Во-вторых, инвестиционные проекты по обновлению и расширению капитала рассчитываются на длительные сроки, что требует предварительных заказов и высокой надежности деловых партнеров на рынке капиталов.

В третьих, цена капитальных благ определяется не только издержками их воспроизводства, но и сравнительной эффективностью их использования. Дополнительная прибыль или, наоборот, упущенная выгода могут существенно отклонять цену капитального блага от стоимости производства.

Особо следует выделить проблемы формирования и развития рынка человеческого капитала. В экономике знаний определяющее значение имеет интеллектуальная собственность на инновации. Именно инновационная активность фирмы обеспечивает ее конкурентоспособность и перспективы развития. Инвестиции в человеческий капитал персонала фирмы становятся приоритетными для ее выживания и экономического роста. Между тем роль и значение человеческого капитала в России пока явно недооценивается. Преобладает практика значительного занижения оплаты труда, отношения к интеллектуальным ресурсам как «даровым» благам, предоставляемым государством и человеком. Ущерб от низкого качества человеческого капитала можно постепенно сократить через развитие цивилизованного рынка

человеческого капитала, включая рынки образовательных услуг, рынки услуг здравоохранения, рынки знаний, рынки патентов и лицензий, рынки коммерческих секретов и ноу-хау и т.д.

Углубление понятий о сущности, формах проявления и оценке капитала фирмы позволяет по-новому рассматривать структуру фондового рынка и обозначить важные направления его развития в предстоящее десятилетие. Необходимо в полной мере задействовать огромный потенциал фондового рынка как важнейшего инвестиционного ресурса при одновременном совершенствовании фундаментального и технического анализа потоков ценных бумаг разного назначения и способов инвестирования.

Фондовый рынок страны постепенно может приобрести достаточную устойчивость и стать источником инвестиций в реальный сектор экономики, в развитие физического, человеческого и бренд-капиталов перспективных отраслей хозяйства. Для повышения надежности операций с ценными бумагами и предупреждения финансовых афер необходимо ввести ряд дополнительных мер по регулированию фондового рынка:

- восстановить роль Центробанка в операциях с ГКО и ОФЗ;
- возродить институт первичных дилеров на рынке ОФЗ;
- в рамках операций РЕПО регулировать ставки корпоративных облигаций коммерческих банков, особенно в фазах депрессии и кризиса;
- разработать программу и увеличить выпуски Минфином наиболее надежных ценных бумаг – облигаций сберегательных и перспективных займов с поддержанием паритета выпусков с ГКО и ОФЗ.

Важнейшим направлением развития фондового рынка России имеет увеличение выпуска ценных бумаг для населения, как мы отмечали в п.1, в России еще с дореволюционного периода сложился особый рынок – рынок сберегательных облигаций. Данные ценные бумаги не предназначены для спекулятивных операций на биржах во внебиржевых структурах. Их назначение – сохранить сбережения населения, защищая от обесценивания при инфляции и от недобросовестных финансовых спекулянтов. Такая необходимость усиливается в силу неустойчивости доллара и евро, ставших в последние пять лет основными инструментами хранения сбережений населения.

Оценки экспертов показывают возможность увеличения емкости рынка сберегательных облигаций населения до 40–50% от рынка ГКО и ОФЗ (3, с.517). Для возрождения и роста рынка сберегательных облигаций населения необходимо осуществить ряд институциональных и социальных мер.

1. Необходимо законодательное закрепление порядка, формы и гарантии выпуска сберегательных облигаций населения (СОН). Сроки выпуска зависят от цели сбережений, уровня инфляции и рентабельности активных операций на рынке коммерческих ценных бумаг. Среди целей выпуска СОН важнейшее место должны занять сбережения на цели инве-

стиций в человеческий капитал – на цели образования и здравоохранения. Образовательные и медицинские сертификаты постепенно могут заменить значительную долю бюджетного финансирования данных отраслей социальной среды.

2. Необходима новая инфраструктура размещения СОИ и выплаты купонных доходов. Отделения Сбербанка России не справляются с текущими операциями, порождая очереди и не обеспечивая должного качества услуг. За рубежом активно используются в операциях с мелкими инвесторами почтовые отделения. При соответствующем техническом переоборудовании, организационной перестройке и кадровом обеспечении почтовые отделения могут быть преобразованы в целевые фондовые центры.

3. Для стимулирования вложений средств населения в СОН важно повысить их привлекательность посредством использования погасительных премий, возможности их приема в качестве залога при получении кредитов, свободы обращения на вторичном рынке.

С оживлением деловой активности корпораций с 1999 года быстро растет рынок корпоративных бумаг (КЦБ). В 2002 году их суммарный номинальный объем приблизился к 100 млрд. рублей (3, с.517). Емкость рынка КЦБ распределилась следующим образом: нефтегазовый комплекс – 46%, телекоммуникации и связь – 15%, химическая и нефтехимическая промышленность – 10%, машиностроение и цветная металлургия – по 5%, электроэнергетика – 2%, прочие отрасли – 17%. Между тем номинальная стоимость КЦБ в десятки раз ниже стоимости реальных активов даже физического капитала. Практически не оценивается человеческий капитал, в т.ч. интеллектуальные активы. В зачаточном состоянии бренд-капитал даже известных крупных корпораций, таких как РАО ЕЭС России, РАО «Газпром», РКС и др.

Перспективы роста рынка КЦБ огромны. Но для его развития необходимо снять многие ограничения и главное, повысить доходность корпораций. Эмиссия КЦБ может составить 150 – 200 млрд. рублей в год с переходом к выпуску среднесрочных облигаций на 2 – 4 года. Расширение круга потенциальных эмитентов, переход к круглосуточным торгам, создание информационных национальных систем котировки и торгов с выходом на внешние рынки могут обеспечить устойчивое развитие вторичного рынка капиталов

1. Т.Дж. Нефф, Дж.М. Ситрин. Уроки лидеров. М.:ООО «Изд. АСТ», 2003.
2. Г. Минс, Д. Шнайдер. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе. Какими будут компании и рынки в XXI веке. Пер. с англ. М.: «Альпика пাবলিশер», 2001.
3. Стратегический ответ России на вызовы нового века. (Под общей ред. акад. Л.И. Абалкина). М.: Изд. «Экзамеи», 2004.

И.И. Головки

*Орловский государственный технический университет, Орел, Россия***ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ АКТИВНОСТЬ И БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Центр экономической конъюнктуры при Правительстве России подготовил анализ результатов обследования деловой активности промышленных предприятий за 1996-2002 годы [1]. 7 лет достаточно доверительных обследований показывают тенденцию к улучшению экономической ситуации, позитивные сдвиги в производстве и сбыте продукции. Индекс предпринимательской уверенности составлял – 17% в 1996 г., имел положительное значение +2% и +1% 1999 и 2000 годах, снизившись до – 5% к 2002 г. [1, с.513].

В таблице 1 представлены данные о производственной активности обследуемых промышленных предприятий. Как следует из динамики данных улучшаются все показатели. Загрузка производственных мощностей поднялась на 11 пунктов, с 42 до 53%. Фактически нормализовалась занятость персонала предприятий. Вырос выпуск основной продукции, но перспективы увеличения емкости рынка ухудшаются или остаются без изменений. Заметен перелом производственной активности в 1999 г., вызванный импортозамещением и расширением спроса на отечественную продукцию из-за финансового кризиса 1998 г.

Основным сдерживающим фактором более полной загрузки производственной мощности промышленности остается узость рынков сбыта, спросовые ограничения. Нормальный спрос отмечают в 2002 г. 57% предприятий, а для 41% спрос ниже нормального. 70% предприятий отмечают стабилизацию спроса, а 14% - его уменьшение. Каждое пятое предприятие отмечает избыточные запасы готовой продукции и их рост (21%).

Таблица 1

Изменения показателей производственной активности промышленных предприятий России в 1996-2002 гг.*

(в % от числа обследованных предприятий)

№ п/п	Показатели	Оценка	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Изменения за 7 лет
1.	Загрузка производственных мощностей	%	42	40	40	44	49	51	53	+11
2.	Численность занятых	Нормальная и выше, %	54	56	57	67	76	79	79	+25
3.	Выпуск основной продукции	Выше нормы	1	2	1	1	1	2	1	--
		Нормальный	27	27	30	42	51	53	54	+27
		Ниже нормы	72	71	69	57	48	45	45	-27
		Баланс	-71	-69	-68	-56	-47	-43	-44	+27
4.	Перспективы изменения выпуска	Выше нормы	23	30	31	35	38	39	37	+14
		Норма	62	57	56	53	51	50	51	-11
		Ниже нормы	15	13	14	12	11	11	12	-3
		Баланс	8	17	17	23	27	28	25	+17

*Составлена автором по данным – 1, с.513.

В то же время восемь из десяти предприятий с 1999 г. оценивают экономическую ситуацию как удовлетворительную (75%) и благоприятную (6%), хотя обеспеченность собственными финансовыми средствами у 19% ниже нормы, а цены растут до 22%. Приоритеты оценок факторов, сдерживающих деловую активность предприятий, оставались все годы одинаковыми. На первое место 65-83% предприятий ставили недостаток денежных средств, на второе 44-51% предприятий ставили узость внутреннего рынка, затем шли факторы неопределенности экономической обстановки (24%), отсутствия надлежащего оборудования (19%), высокая конкуренция (15%), недостаточный зарубежный спрос на продукцию (14%).

Результаты помесечных обследований промышленных предприятий в 2002 г. свидетельствуют о консервации экономической ситуации. Спрос не растет, загрузка мощностей и выпуск продукции остаются на том же уровне, несколько снизилась занятость персонала и более подвижными стали цены. Необходимы решения и действия по расширению емкости внутреннего рынка и ускорению внедрения продуктовых и технологических инноваций, без которых депрессивное состояние промышленности преодолеть невозможно.

О консервации депрессивного состояния промышленности свидетельствуют показатели финансовых результатов деятельности. Так, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) в промышленности составил по годам: 1999 – 469 млрд. рублей, 2000 г. – 719 млрд. рублей, 2001 г. – 579,6 млрд. рублей, 2002 г. – 443,7 млрд. рублей. Удельный вес убыточных организаций в те же годы составлял 39,1%, 39,7%, 39,3%, 45,1%. Удельный вес убыточных организаций в 2002 г. достиг в Липецкой области 49,2%, в Орловской области – 42,3%. [1, с.570-572].

Несмотря на депрессивное состояние и убыточность каждого четвертого предприятия, промышленность остается основным донором госбюджета. На расчеты с бюджетом в 2000 г. направлено 581,8 млрд. рублей, что составило 34,1% всех налоговых доходов бюджета. Соответственно, в 2001 г. – 808,5 млрд. (34,5%), в 2002 г. – 1066,4 млрд. рублей (34%). [1, с.578]. Таков же вклад промышленности в региональные бюджеты Липецкой и Орловской областей.

Изучение официальных документов и предложений науки по активизации промышленной политики в России позволяет предложить следующие меры в региональные концепции и программы промышленного развития отраслей и регионов страны.

1. Необходимо дальнейшее расширение емкости внутреннего рынка промышленной продукции за счет роста доходов населения, импортозамещения, более широкого применения потребительского кредита в приобретении отечественных товаров длительного пользования.
2. Инвестиционный спрос по обновлению и модернизации технологического оборудования необходимо ориентировать на отечественную продукцию машино-

строения и приборостроения, используя лизинг, системы участия, межотраслевую кооперацию.

3. Тем более бюджетные средства (правительственный спрос) должны направляться на приобретение именно отечественной промышленной продукции, тогда постепенно будет формироваться система требований к качеству товаров, их улучшению.

Промышленную политику разрабатывает и направляет государство совместно с обществами предприятий по отраслям и регионам. Опыт Японии, Кореи, Германии и других стран свидетельствует о продуктивности активной роли государства. Надежды только на рыночные механизмы конкуренции и саморазвития фактически приводят к отказу от промышленной политики и затягиванию процессов модернизации. Тем более для России с традициями сильного государства активная промышленная политика незаменима [2].

1. Российский статистический ежегодник 2003. Стат. сб./ Госкомстат России. М., 2003.

2. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общ. Ред. Л.И. Абалкина. М.: Изд. «Экзамен», 2004. С. 236-280.

А.А. Дологова, Н.А. Потапова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Важной качественной характеристикой налоговой системы является тяжесть налогового обложения, однако до сих пор не имеется общепринятой методики ее исчисления. Существуют лишь разрозненные показатели, которые в косвенной форме могут давать представление о тяжести налогообложения. Оптимальный уровень налогообложения (объективная сторона) задается границами, возможностями и потребностями воспроизводства предприятий (индивидуальных функционирующих капиталов), их крупных промышленно-финансовых структур и общественного хозяйства в целом: чем меньше в императивном порядке изымается финансовых ресурсов из общего их объема, которым располагает реальная экономика, тем больше возможностей для производственного экономического роста. Однако в реальности необходимость в значительном перераспределении финансовых ресурсов от предприятий диктуется самой экономикой. Это вызывается не только политическими факторами (потребности обороны, безопасности, управления), но и структурными производственными факторами, необходимостью вложений в «человеческий капитал», территориально-региональными причинами, социальными потребностями. Так, в настоящее время через бюджет перераспределяются финансовые ресурсы для дотаций и финансирования угольной промышленности, ряда отраслей Агропрома, районов Крайнего Севера, многих других регионов и потребностей и т.д. Нужды быстрого, ускоренного формирования производственной инфраструктуры,

требующей огромной и быстрой концентрации капитала, также вызывают необходимость крупных перераспределительных процессов в экономической системе страны.

Государство формирует налоговую систему исходя из своих интересов. Во-первых, решаются задачи бюджетного характера и формирования бюджетных, внебюджетных финансовых фондов специального (целевого) назначения. Во-вторых, через налоговую систему государство воздействует на экономику, проводит ту или иную политику экономического роста, инвестиций, дотаций и социальной ориентации; система налогов используется государством как регулирующий инструмент, инструмент управления экономикой, как важная часть хозяйственного механизма.

Объективные основы и параметры налоговых платежей сочетаются с субъективными факторами экономической политики государства, модифицируют их, подчиняют общим задачам и целям, которые решает государство в своей внутренней и внешней политике. Это воздействие может носить иногда деформирующий характер, подрывать базис расширенного воспроизводства предприятий, что нередко было в годы плановой экономики и имеет место в современных российских условиях рыночного реформирования.

Учет объективных и субъективных факторов формирования налоговой системы позволяет оптимизировать ее структуру и эффективность функционирования, повысить ее роль и значение в экономическом регулировании производства в условиях рыночной экономики.

Оптимизация — это процесс приведения налоговой системы в оптимальное, потенциально эффективное состояние. Проблема оптимизации налоговой системы - настройки налоговых инструментов на решение тех или иных задач - на практике возникает довольно часто, можно сказать, существует всегда. Нельзя построить налоговый механизм, который в течение длительного времени (как минимум пять лет) мог бы оставаться без сколько-нибудь существенных изменений, действуя при этом в оптимальном режиме.

Как не остается неизменной среда, в которой функционирует налоговая система, так и последняя не может оставаться в виде застывшей конструкции. Налоговые рычаги и стимулы, собственно, и применяются именно с целью изменения ситуации, сложившейся в тот или иной период времени. Своевременный и оптимальный набор средств позволяет переломить развитие негативных тенденций и активизировать желательные для общества процессы в кратчайшие сроки.

При достижении этой цели (что будет означать переход объекта налогового регулирования в новое качественное состояние) действие прежних налоговых инструментов может оказаться не только неэффективным, но и опасным. Например, в рыночной экономике льготы через систему льгот активно используются для регулирования темпов экономического развития: расширение льгот создает достаточно сильные стимулы для повышения инвестиционной активности, однако при этом возникает опасность "перегрева" экономической

конъюнктуры, поэтому, как уже отмечалось выше, льготы предоставляются на короткий срок.

Границы эффективности и оптимальности. Несмотря на важную роль налогов в регулировании социально-экономических процессов, не раз доказавших в ходе мировой практики свою эффективность, далеко не каждую экономическую проблему можно решить посредством налоговой системы. Существуют объективные границы сферы действия налогов, в рамках которых и необходимо использовать налоговые рычаги. Попытки искусственного расширения этих границ окажутся, в лучшем случае, безрезультатными, но скорее, наоборот, не решив одну проблему, можно спровоцировать возникновение нескольких новых, как это иногда бывает. Например, наиболее острой проблемой в современных условиях является восстановление финансового потенциала реального сектора экономики. Но решить эту проблему посредством одного налогового механизма невозможно, хотя он и оказывает свое разрушительное воздействие. Необходим комплекс согласованных мер в области финансовой, кредитной, ценовой и валютной политики, т.е. использование всего арсенала средств и методов, имеющихся в руках государства.

Границы эффективности и критерии оптимальности налоговой системы определяются не самой этой системой, а очерчиваются внешней средой ее "обитания". В условиях системного финансово-экономического кризиса регулирующие возможности налоговой системы резко сокращаются. Такие внутрисистемные характеристики налогов, как шадящий режим налогообложения, наличие налоговых льгот и преференций, имеют весьма важное значение, но они формируют лишь потенциальные возможности и не дают гарантий, что эти возможности будут действительно реализованы (даже в условиях благоприятной экономической конъюнктуры).

С одной стороны, в любой производственно-экономической системе имеются высокорентабельные отрасли (нефтегазовая, спирто-водочная, табачная и т.д.), и хотя предприятия этих отраслей несут в современной российской действительности наибольшее налоговое бремя, именно эти отрасли остаются наиболее устойчивыми и привлекательными для инвесторов. С другой стороны, имеется целый ряд традиционно низкорентабельных (по объективным причинам) отраслей и соответственно менее привлекательных для инвесторов (сельское хозяйство, инфраструктурные, некоторые добывающие отоспи и др.), несмотря на то, что для этих отраслей предусматриваются наибольшие налоговые льготы. Более того, во многих странах сохранение и развитие производства в этих отраслях оказывается возможным лишь при прямой поддержке государств. Таким образом, на практике воздействие налогового механизма может быть значительно ослаблено и даже полностью блокировано. Аналогично немаловажное значение имеют также факторы природно-климатического, территориального и геополитического характера.

С.В. Жеребенков

Орловский государственный технический университет, Орёл, Россия

БЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, КАК ГАРАНТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Ситуация в инвестиционной сфере в значительной мере определяется задачей преодоления проблемы дезинвестиций, накопленной в 90х годах. Решению этой задачи соответствует политика увеличения государственных расходов, стимулирующих рост ВВП через механизм мультипликатора инвестиций. В настоящее время опробованы два направления государственного стимулирования инвестиционной активности. Первое – долевое участие в финансировании инвестиционного проекта, как гаранта возвратности вложений. Второе – инвестиционный налоговый кредит. Отмена льгот инвесторам в части налогообложения реинвестируемой части прибыли фактически означает отказ от применения данного рычага. Ещё одной формой инвестиционного кредитования со стороны государства может рассматриваться снижение объёмов налогов и практика налоговых вычетов по НДС при осуществлении капитальных вложений.

В рамках недостаточного объёма бюджета при достаточно высокой его доле в ВВП объёмы прямого государственного инвестирования не могут покрыть всей потребности реального сектора экономики. В связи с чем необходима система формирования предпочтений для обоснованного выбора инвестиционных проектов для долевого участия.

В первую очередь, это инвестиции в инновационные проекты и инвестиции в развитие лизинговой формы реализации готовой продукции. Эти направления инвестирования выступают с одной стороны масштабными и долгосрочными, а с другой, связаны с повышенным уровнем риска. Поскольку сложившиеся диспропорции в прибыльности стимулируют приток частных национальных и зарубежных инвесторов в экспортно-ориентированные отрасли, как обладающие приемлемыми показателями рентабельности, то направление государственных инвестиций в производство должно обеспечивать соответствующее по уровню развитие отраслей конечного производства, работающих на внутренний потребительский рынок и инвестиции.

Основная задача государственной инвестиционной политики состоит в том, чтобы своим участием в финансировании инвестиций согласовать направление инвестиций отдельных предприятий с долгосрочными интересами развития экономики отдельных регионов и страны в целом.

Целесообразным является создание при региональных бюджетах целевых фондов развития с аккумуляцией на их счетах амортизационных отчислений, земельной ренты, части прибыли государственных унитарных предприятий и контролируемых государством акционерных обществ, а также дохода от акций и ранее сделанных инвестиций.

Так по итогам 2002 г. бюджетные инвестиции обеспечили 19,6% от общего объёма инвестиций в основной капитал предприятий, в т.ч. инвестиции субъектов федерации 12,2%

[1], то соответственно государство на текущий момент в достаточном объеме сохраняет за собой рычаги воздействия на инвестиционную деятельность субъектов экономики.

Масштабное государственное инвестирование не является самоцелью, а позволяет перераспределять доходы на этапе формирования эффективной экономики из экспортно-ориентированных ресурсодобывающих отраслей в отрасли конечного производства и служит средством реализации социальных проблем и повышения качества жизни до уровня развитых стран. Государственное инвестирование способствует общему росту ВВП и следовательно ориентирует частных инвесторов на перспективность инвестиций. Необходимо добиться увеличения общего объема финансовых средств, направляемых на инвестиции с современных 15-16% ВВП до 28-30% для компенсации выбытия основных средств на предшествующем этапе реформирования экономики.

Орловская область согласно методике оценки, использованной при подготовке постановления № 717 от 11 октября 2001 г. Правительства РФ о федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально – экономическом развитии регионов Российской Федерации на 2002 - 2010 годы и до 2015 года» отнесена к регионам со средним уровнем развития. В связи с этим инвестиции, финансируемые из федерального бюджета, носят ограниченный характер, что вместе с недостаточной долей инвестиционных расходов в бюджете области снижает долю бюджетных инвестиций в экономику области до 11,2% от общего объема инвестиций в основной капитал [2], что существенно ниже общероссийского уровня.

Рост инвестиционных расходов регионального и местных бюджетов до достигнутого общероссийского уровня позволит повысить эффективность данного способа регулирования притока в экономику региона частных инвестиций и инвестиций из собственных средств предприятий.

Несмотря на достигнутый в последние годы рост основных показателей промышленности Орловской области сохраняется воздействие негативных факторов, таких как:

- недостаточный уровень внедрения ресурсосберегающих технологий;
- низкая инновационная активность предприятий;
- высокая задолженность предприятий, при этом кредиторская задолженность на 50 % превышает дебиторскую;
- продолжается рост износа основных фондов;
- убыточность значительной части промышленных предприятий;
- низкая загрузка производственных мощностей.

Эти факторы приводят к тому, что при наличии общих тенденций в развитии промышленного комплекса региона показатели отдельных отраслей существенно отличаются от общероссийских показателей в отраслевом разрезе.

В 2003 г. предприятиям области удалось сохранить положительную динамику инвестиций, сформированную за последние три года. Среди макроэкономических показателей, оказывающих позитивное влияние на инвестиционную активность, следует выделить:

- рост остатков свободных активов на корреспондентских счетах юридических лиц;
- рост промышленного производства;
- возрастание доступности кредита, вследствие снижения ставки рефинансирования Банка России.

Объём инвестиций по итогам года – 5,3 млрд. руб. капитальных вложений. Доля средств государственного бюджета сохранена на уровне прошлого года и составила 11% или 224 млн. руб.[2]

В отраслевой структуре инвестиций 2003 года преобладают вложения в социальную сферу – 32% от общего объёма, затем следует промышленность – 24%, транспорт и связь – 19% и сельское хозяйство – 13%.

Активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики Орловской области будет способствовать:

- увеличение объёма промышленного производства и развития экономики в целом;
- увеличение в 2003 г. доли финансирования инвестиций из бюджетных источников с 11 до 11,2%, при условии постепенного достижения общероссийского уровня;
- увеличение объёмов собственных средств предприятий.

-
1. Российский статистический ежегодник 2002. М.: Госкомстат, 2003.
 2. Прогноз социально-экономического развития Орловской области на 2004 г.

И.Н. Забелина

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Сегодня, в условиях наметившегося устойчивого экономического роста, Россия как никогда нуждается в новых технологиях, структурном и техническом обновлении производственного потенциала, что возможно только на базе эффективного использования накопленного в стране интеллектуального капитала.

Пока же основными особенностями развития нашей страны остаются сырьевая направленность экономики и низкая скорость осуществления инновационного процесса. На сегодняшний день, согласно докладу Мирового экономического форума, Россия в списке 49 стран, производящих 94% валового продукта мировой экономики, занимает последнее место по «индексу технологий», являющемуся агрегатной оценкой научно-технического потенциала страны. О какой конкурентоспособности отечественной экономики можно говорить, если объем промышленного оборудования, отработавшего более 15 лет составляет порядка 30%, а доля инновационной продукции в общем объеме товаров не превышает 4%? В промышлен-

ности России на сегодняшний день инновационно активны лишь 5% предприятий, в то время как в Европе этот показатель составляет 80-87%. Доля нашей страны на мировом рынке наукоемкой продукции всего 0,3%, и это при том, что в России сосредоточено 12% ученых всего мира, более миллиона человек [1, с.47].

Такое положение дел свидетельствует о наличии острого противоречия между реальным развитием научно-технической сферы и потенциалом страны в этой области.

По оценкам аналитиков, в 70-х годах XX века в России «интеллектуальная» доля составляла 3 %, сегодня уже 30 %, а к 2010 году этот показатель возрастет до 70 %. На сегодняшний день мировой объем наукоемкой продукции, созданной на основе использования интеллектуальной собственности, составляет около 2,3 трлн. долл. в год. По прогнозам наших официальных лиц, Россия уже через несколько лет сможет иметь 10-15 процентов этого рынка [2, с.74 -75; 1. с.47].

По данным института сертификации и оценки интеллектуальной собственности, удельный вес нематериальных активов в России по всем хозяйствующим субъектам в среднем составляет 10-25% от общего объема всех активов, на промышленных предприятиях – 25-30 %, в НИИ и КБ аэрокосмической промышленности – 300% [1, с.20, 47]. В качестве примера можно привести данные о предприятии, производящем автоматы Калашникова, где доля интеллектуальной составляющей превышает 80%.

Однако не у всех хозяйствующих субъектов интеллектуальная собственность находит отражение в балансе. Обычно доля нематериальных активов по бухгалтерским документам составляет около 1%. Многие руководители известных отечественных предприятий даже не подозревают, что интеллектуальная собственность на их предприятии может превышать по стоимости все остальные активы. Да и что говорить о руководителях отдельных фирм и организаций, если даже на Всероссийской научной конференции, посвященной оценке и учету национального богатства России, в приведенных цифрах о структуре валового внутреннего продукта страны не нашло отражение интеллектуальное имущество на сумму около 10 триллионов рублей [3, с.84]. Причиной такого положения дел является не столько плохо поставленный учет нематериальных активов, сколько отсутствие целенаправленной государственной политики в области интеллектуальной собственности.

Во всем мире эффективное использование научно-технических достижений является приоритетным направлением развития, приносящим многомиллиардные прибыли. Наибольший размах индустрии интеллектуальной собственности достигнут США, что вполне соответствует лидирующему положению этой страны на мировой арене. Американский рынок нематериальных активов развивается в последние годы вдвое быстрее, чем экономика страны в целом. США прочно заняли позицию самого крупного в мире экспортера в области реализации прав на интеллектуальную собственность. Доходы от экспорта наукоемкой продукции в этой стране достигают 740 млрд. долл. в год. Для сравнения, в России – всего один

миллиард, т.е. в 740 раз меньше [1, с. 48]. Данные факты не нуждаются в комментариях и наглядно отражают глубокие различия в отечественном и американском подходах к проблемам интеллектуальной собственности.

Исключительный интерес к сфере нематериального производства в США находит реальное отражение в системе мер государственной поддержки научно-инновационной деятельности. В качестве основного действенного инструмента стимулирования научных исследований используется налоговая система.

В России же по-прежнему приоритет в области научно-технической деятельности отдается не стимулирующей, а фискальной функции налогов. Бытует мнение, что чем выше налоговая нагрузка на предприятие, тем оно больше будет платить, обеспечивая увеличение доходной части бюджета. И это в то время, когда среди ведущих мировых стран идет жесткая конкуренция за минимизацию налоговой нагрузки на бизнес, ведь там, где она ниже, туда и течет мировой капитал. Налоговая нагрузка на предприятия США составляет 27%, в странах Западной Европы – 30-35%, в России – 62% [1, с. 14]. Стоит ли удивляться, что такая экономически безграмотная налоговая политика привела к тем негативным последствиям, которые мы сейчас наблюдаем (вывоз капитала, криминализация экономики, уничтожение или постепенное разрушение основных отраслей народного хозяйства).

И хотя в последнее время в нашей стране были предприняты попытки либерализации существующей системы налогообложения, сферы научно-технической деятельности они всерьез не затронули. Государственная поддержка столь приоритетной области ограничивается предоставлением налогового кредита в размере 30% стоимости оборудования, используемого в научной и инновационной деятельности, а также уменьшением налогооблагаемой прибыли на суммы, вложенные в НИОКР. Безусловно, такое недостаточное внимание со стороны государства к проблеме вовлечения интеллектуального потенциала страны в хозяйственный оборот является серьезной стратегической ошибкой.

В отличие от целевого бюджетного финансирования научных исследований и различного рода субсидий, налоговые инструменты позволяют государству косвенно стимулировать развитие научно-технической деятельности, не вкладывая капитала, а лишь создавая условия для его эффективного движения. Отсутствие прямого государственного вмешательства создает благоприятные условия для самостоятельной экономически эффективной деятельности предприятия. Налоговые льготы способствуют увеличению прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, что позволяет вкладывать средства в развитие, модернизацию производства, разработку и внедрение новой техники. Причем чем меньше развита промышленность в научно-техническом отношении, тем шире должна быть система налоговых льгот для средств, вкладываемых в развитие. Однако такая система налоговых льгот должна использоваться не повсеместно, а лишь в тех областях, которые являются стратегически важными для России. Необходимо помнить, что продолжительно и стабильно действующие льготы по на-

логам становятся стимулом повышения деловой и инновационной активности в стране. Предоставляя сегодня налоговые льготы на развитие приоритетных направлений инновационной деятельности, государство не только ничего не потеряет, но и обеспечит себе больший доход в будущем. Чтобы не быть голословным, в качестве основной иллюстрации данного утверждения можно привести расчет бюджетной эффективности налоговых льгот на модернизацию оборудования, представленный В.В. Глуховым в книге «Экономика знаний».

Допустим, что если сумма налоговых льгот, вложенных в новую технику, равнялась 1 млн. руб., то в течение своего срока эксплуатации (например, 10 лет) появится дополнительная прибыль. При средней прибыли 20% и налоге на прибыль в 30% государство за 10 лет получит

$$1 * 0,2 * 0,3 * 10 = 0,6 \text{ млн. руб.}$$

С учетом фактора времени эта сумма будет несколько ниже и составит 0,37 при коэффициенте приведения 0,1.

Налог на добавленную стоимость увеличивается пропорционально сумме реализации. Если дополнительная прибыль сопровождается ростом выпуска продукции, то дополнительная сумма НДС составит

$$0,6 / 0,1 * 0,2 = 1,2 \text{ млн. руб./год,}$$

где 0,1 – доля прибыли в объеме реализации; 0,2 – ставка НДС.

Подходный налог на заработную плату, составляющий 13%, при росте суммы реализации принесет в бюджет

$$0,6 / 0,1 * 0,2 * 0,13 = 0,156 \text{ млн. руб./год,}$$

где 0,2 – доля заработной платы в сумме реализации; 0,13 – ставка налога.

Сумма прироста дохода бюджета за счет трех основных налогов равна:

$$0,06 + 1,2 + 0,156 = 1,416 \text{ млн. руб./год.}$$

В итоге суммарный доход бюджета за 10 лет при коэффициенте приведения 0,1 составит 8,7 млн. руб. (870%)[4, с.33-34].

Данный расчет наглядно подтверждает обоснованность предоставления льгот предпринятиям, работающим в сфере новых прогрессивных технологий и научных разработок.

Еще более острым, чем использование налоговых льгот, для России является вопрос о целесообразности применения к интеллектуальной собственности налога на имущество. По крайней мере, на данном этапе развития отечественной экономики бюджетная эффективность данного налога весьма сомнительна. Необходимо учитывать, что стоимость интеллектуальной собственности не находится в прямой зависимости с размерами предприятия, на которых она создается. Сегодня большинство собственников интеллектуальных продуктов в нашей стране (малые инновационные предприятия, НИИ, университеты) не могут поставить на баланс значительные объекты интеллектуальной собственности, так как на них будет начислен налог, не соизмеримый с масштабом их финансовой деятельности. А это в свою оче-

редь ведет к тому, что огромный потенциал предприятий и организаций в виде оригинальных идей и научных разработок так и остается мертвым капиталом, теряющим со временем свою ценность и актуальность.

Очевидно, что к нам еще не пришло понимание того, как велика могла бы быть отдача от нематериальных активов при их эффективном и разумном использовании. Пока же мы своей недальновидной налоговой политикой в сфере научно-технической деятельности продолжаем убивать куриц, несущих золотые яйца.

Подобное отношение вызывает недоумение, хотя бы потому, что есть немало примеров высокой доходности отечественной интеллектуальной собственности. Так, на базе инновационно-технологических центров Санкт-Петербурга, Москвы, Новосибирска, Казани действуют сто с лишним малых научных фирм, годовой оборот которых достигает почти 117 млн. рублей. А сумма налогов, перечисленных ими в местные и федеральные бюджеты за год, достигла одной трети объема всех средств, вложенных в создание и в деятельность этих фирм. Значит, уже через год-два они окупят себя, и соответствующие бюджеты начнут получать за счет налогов крупные суммы [1, с.48].

По нашему мнению, в современных условиях российской экономики налог на имущество с интеллектуальной собственности следует либо отменить, либо применять его к интеллектуальному имуществу, восстановленному до физического состояния. Заинтересованность государства должна быть направлена не на сиюминутное получение средств, а на перспективное развитие, которое хотя и требует больших инвестиционных затрат, но и обеспечивает соответствующую отдачу в виде налоговых поступлений от оборота нового продукта и возникновения новых рабочих мест, от экспорта продукции. Эффект от активного видения и коммерциализации интеллектуального капитала многократно перекроет и первоначальные инвестиционные расходы и затраты на предоставление льгот и отсрочки по налогам.

Если же обременительный налоговый пресс в инновационной сфере сохранять по-прежнему, то Россия рискует навсегда остаться в числе третьих стран, теряя свой шанс на стабильный экономический рост и процветание.

1 Б.Б. Леонтьев. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер. 2002

2 Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. СПб.: СПбГИЭА, 2000

3 Азгальдов Г., Карпова Н. Нематериальные активы и интеллектуальная собственность: проблемы и решения. // Рынок ценных бумаг. 1998. № 6. С. 83-86

4 Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. СПб.: Питер, 2003.

А.Г. Кисляков, Е.М. Внукова

Администрация Орловской области, Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ ЗА СТРОИТЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

Одним из основных местных налогов является земельный налог, уплачиваемый землепользователями собственнику земли. В населенных пунктах этот налог поступает в их бюджет. Стоимостное содержание земельного налога составляет земельная рента, образующаяся при использовании более ценных по плодородию или местоположению земельных участков.

Рентообразующими факторами для сельскохозяйственных земель является их плодородие и расположение. Для земель же, выделяемых для размещения строительных объектов, главным рентообразующим фактором, во многом определяющим ценность данного земельного участка в строительстве, выступает уже не плодородие, а расположение данного участка земли.

Расположение земельного участка в строительстве определяется с учетом местоположения этого участка по отношению к центру города, к производственным предприятиям, жилищным массивам, транспортным магистралям и т.п. При этом в различной мере следует учитывать также размер и особенности данного населенного пункта, его географическое расположение, погодные - климатические условия, рельеф местности, качество транспортных магистралей (автомобильных дорог) и другие факторы и условия. Таким образом, ценность земельного участка для строительства определяется, прежде всего, его расположением в данном населенном пункте, рельефом местности и значимостью этого участка земли для данного населенного пункта.

Ценность земельных участков зависит также от ограниченности земли в данном городе или поселке. При нехватке в населенном пункте свободных земельных участков для производственных и жилищных строительных объектов ценность пригодных для строительства земель существенно возрастает. Спрос же на земельные участки под строительство различных объектов во многом зависит от состояния экономики, доходов заказчиков строительных объектов, остроты потребности в этих объектах, срочности строительства и других условий и факторов.

В рыночной экономике важным ценообразующим фактором выступает соотношение спроса и предложения. Применительно к земельным участкам для строительства спрос на них определяется состоянием экономики в строительстве и в целом в регионе и стране, объемами строительства, числом строек и их значимостью, сложившимися ценами на землю и другими факторами. Предложение земельных участков определяется наличием свободных земельных участков в черте населенных пунктов или вблизи их, уровнем спроса и цен на землю, расположением земельных участков и другими факторами. Спрос и предложение земельных участков взаимодействуют друг с другом и формируют равновесную цену земли.

В рыночных условиях цена земли определяется отношением дифференциальной земельной ренты к ссудному проценту.

По отношению к земельным участкам под строительство речь идет о дифференциальной строительной ренте. Эта рента представляет собой дополнительный чистый доход, получаемый хозяйствующими субъектами на более удобных земельных участках. Как отмечалось выше, основным рентообразующим фактором в строительстве выступает не плодородие, а расположение земельных участков. На величину дифференциальной строительной ренты оказывает большое влияние расположение земельных участков в данном населенном пункте - месторасположения строительных объектов. В факторе расположения земельных участков учитывается не только их местонахождение по отношению к центру города или поселка, к вокзалам, водоемам, но и рельеф местности, который влияет на стоимость строительных объектов, на объем и стоимость выполняемых земляных работ.

Причиной образования дифференциальной строительной ренты является монополия на землю как объект хозяйства (монополия хозяйства на земле). Это монополия есть результат ограниченности пригодной для использования в строительстве земли и ее занятости отдельными землепользователями.

Дифференциальная строительная рента принадлежит собственнику земли. В населенных пунктах собственникам основной части земель является государство в лице муниципальных органов. В случае сдачи земли в аренду (чаще всего, в долгосрочную) строящееся предприятие или другие строительные объекты после их сдачи в эксплуатацию должны выплачивать арендную плату собственнику земли.

При покупке же земли дифференциальная строительная рента будет поступать новому земельному собственнику.

С развитием рыночных отношений свободная купля-продажа земель (в том числе и для строительства) получит более широкое распространение.

Рассмотрим позитивные и негативные аспекты свободной купли - продажи земли в строительстве с позиций общества, собственников земли, землепользователей и строительных организаций.

Главные собственники земли в городах и других населенных пунктах - государство и его муниципальные органы власти - заинтересованы в рациональном, эффективном использовании каждого земельного участка в условиях растущей ограниченности земли. Надо учитывать, что по мере стабилизации экономики и дальнейшего экономического роста объемы производственного и жилищного строительства будут увеличиваться; это потребует вовлечения под строительные объекты новых земельных участков. Очевидно, что в связи с этим спрос на землю в строительстве будет расти быстрее ее предложения, что в случае свободной купли-продажи земли повлияет на рост ее цены. В этом случае собственники земли, прежде

всего - государство, при ее продаже может получить значительные доходы и за счет них существенно пополнить бюджеты различных уровней.

Наряду с получением доходов от возможной продажи земель под строительные участки, государство как собственник значительных земельных площадей заинтересовано в эффективном строительстве и успешном функционировании на земле сооружаемых строительных объектов, имеющих наибольшую общественную, экономическую и социальную значимость для развития экономики страны, ее регионов и данных населенных пунктов.

В наибольшей мере заинтересованы в покупке земли для строительства размещаемые на строительных участках будущие предприятия и другие хозяйствующие субъекты. Они могут успешно и устойчиво функционировать только в том случае, если станут собственниками занимаемых ими земельных участков. Пока земля под предприятиями, другими организациями или жилыми домами не будет находиться в частной собственности расположенных на данных земельных участках субъектов, они не будут иметь полных гарантий, правовых и экономических условий для устойчивого эффективного хозяйствования и для надежной жизнедеятельности. Поэтому предприятия или строительные организации, проектирующие и начинающие вести строительство объектов на определенных земельных участках, заинтересованы купить эти участки и иметь их в полной частной собственности.

Физические же лица в наибольшей мере заинтересованы иметь земельные участки в своей частной собственности при строительстве на этих участках индивидуальных домовладений. При строительстве же многоквартирных домов для их жильцов вопрос о собственности на земельные участки для этих домов, вопрос о собственности на землю не является таким острым.

При покупке - продаже земельных участков под строительство обязательно учитывается дифференциальная строительная рента. Кроме того, при наличии частной собственности на земельные участки, выделенные под строительные объекты, возникает и должна учитываться и абсолютная строительная рента, которая образуется на всех строительных земельных участках.

Л.Н. Козлова, Н.Н. Семкина

*Орловский государственный институт экономики и торговли,
Академия Спецсвязи России, Орел, Россия*

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

В современных условиях резко возросло значение информации и информатизации экономики и общества в целом. Во многих странах сформировались и успешно функционируют рынки информационных продуктов и услуг. Информационный бизнес приносит их участникам и государству растущие доходы.

ленным предприятием не должна находиться на последних позициях теория раскрытия его внутреннего потенциала.

Необходимость введения понятия «внутренний потенциал предприятия» и его составляющих обусловлена требованием разработки аппарата оценки применимости современных экономических подходов в практике деятельности предприятий. Оперативная численная оценка подобного потенциала позволит выявить скрытые резервы в развитии предприятий, а, следовательно, увеличить отдачу от более обоснованного применения передового экономического инструментария. Во многом это связано с тем, что многие предприятия уже накопили значительный объем информации о своей производственно-хозяйственной деятельности, и он должен грамотно использоваться.

Анализ работ, посвященных проблематике определения и оценки потенциала промышленного предприятия, позволяет выделить в качестве перспективной основы для теоретико-практических изысканий понимание внутреннего потенциала как единства трех предметных его составляющих: рыночного, производственного и финансового потенциалов.

Если проблемам оценки рыночного и финансового потенциалов в экономической литературе уделяется значительное внимание, производственный потенциал, особенно в плане его оценки и не только количественной изучен достаточно слабо.

С одной стороны, производственный потенциал можно рассматривать в виде трех составляющих: производственной (объем производства продукции, основные средства), материальную (использование сырья и материалов), кадровую (профессиональные кадры). С другой стороны производственный потенциал можно воспринимать как определенный изменяемый объем работ, который может быть выполнен работниками предприятия на базе имеющихся производственных фондов при оптимальной организации труда и производства.

Однако, в первом случае не указывается взаимосвязь и взаимозависимость компонентов, что ставит под сомнение достаточность этих составляющих и не дает возможности для разработки механизма оценки и управления; а во втором случае не учитывается оценка кадровой составляющей и не указывается возможность использования всего множества количественных и качественных показателей.

Таким образом, под производственным потенциалом предприятия следует понимать отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала предприятия, имеющейся техники и оборудования а также материальных ресурсов.

Характер этих отношений определяется трансформациями внутренней и внешней среды предприятия, при которых роль производственного потенциала заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития в целях обеспечения стабильной работы предприятия.

Система показателей, на основании которых следует определять производственный

потенциал того или иного промышленного предприятия должна включать показатели оценки производственной, материальной и кадровой составляющих. При этом система показателей должна отражать анализ текущего состояния и анализ движения составляющих производственного потенциала, а также эффективность их использования.

Например, в качестве показателей производственной составляющей можно применять коэффициенты обновления, выбытия производственных фондов, фондоотдача; материальной составляющей – коэффициент обеспеченности материальными ресурсами, материалоемкость; кадровой составляющей – коэффициент постоянства кадров, выработка на одного работающего и множество других.

Первоначально следует выделить несколько уровней производственного потенциала, каждый из которых должен иметь соответствующую характеристику, например «высокий», «средний», «низкий». Затем необходимо выбрать ряд показателей, по которым будет оцениваться производственный потенциал. Количество и виды этих показателей определяются исходя из глубины и точности проводимого анализа. По выбранным показателям необходимо определить пороговые значения на основании определенных нормативов, зависящих от особенностей деятельности предприятия.

Каждому значению показателя необходимо присвоение бальной характеристики. Наибольший балл должен соответствовать самому благоприятному интервалу, наименьший балл – самому критическому интервалу. Затем определяется минимальное и максимальное значения бальной шкалы в пределах используемой группы показателей. В зависимости от количества показателей в группе определяется максимальное и минимальное значение оценочной шкалы в целом.

На основании экспертной оценки интервалам значений показателей присвоим бальные значения, например для уровня потенциала «высокий» – все рассчитываемые коэффициенты имеют высший балл, для уровня «средний» – один коэффициент имеет высший балл, остальные – средний и т.п.

Необходимо экспертным путем определить значимость каждой составляющей в зависимости от региональной или отраслевой принадлежности предприятия в целях определения итогового уровня производственного потенциала хозяйствующего субъекта.

Из этого следует необходимость тщательной проработки шкалы, на основании которой можно отнести предприятие к тому или иному уровню состояния производственного потенциала в зависимости от значимости составляющих этого потенциала.

Таким образом, расчетный этап включает в себя следующие действия:

- на основе исходных данных определяются значения коэффициентов по составляющим производственного в целях присвоения соответствующих баллов;
- суммируются баллы по составляющим производственного потенциала;
- определяется характеристика производственного потенциала предприятия в зависи-

мости от полученных баллов и значимости составляющих потенциала.

Предлагаемая методика определения уровня производственного потенциала предприятия обладает рядом преимуществ, среди которых можно выделить:

- а) пригодность методики для использования ее как отдельными промышленными предприятиями, так и при комплексном изучении тенденций в отрасли, регионе и т.д.;
- б) структурированность, которая позволяет четко выделить и сформулировать проблемы в управлении производственным потенциалом, подлежащие решению;
- в) доступность понимания результатов всем персоналом предприятия.

Итогом расчетов по определению уровня производственного потенциала является определение значимости каждой его составляющих на анализируемом предприятии. Соответственно, определяются направления, которым необходимо более пристальное внимание в ходе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, так как они лежат в основе производственного потенциала предприятия

Н.В. Машкариня, Е.В. Панова

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, Россия

О НАЛОГОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Для успешного развития национальной экономики важное значение имеет налогообложение естественных монополий – РАО «Газпром», РАО «ЕЭС», Министерства транспорта и др. За счет налоговых поступлений от этих монополий можно существенно пополнить государственный бюджет и финансировать выполнение ряда крупных социально-экономических программ. Сами же естественные монополии в целях получения наибольшей прибыли заинтересованы неуклонно повышать цены и тарифы на свою продукцию и услуги. Потребители же газа, топлива, электроэнергии, услуг транспорта и связи, наоборот, заинтересованы в снижении и в стабилизации уровня цен и тарифов естественных монополий. Оптимальное согласование экономических интересов естественных монополий и потребителей их услуг может быть обеспечено, прежде всего, усилением государственного регулирования цен и тарифов естественных монополий и совершенствованием их налогообложения.

Правительство Российской Федерации в декабре 2003 года приняло решение о возможности повышения цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий в 2004 году не более чем на 14 процентов. Однако в настоящее время четко прослеживается тенденция превышения естественными монополиями этого установленного Правительством уровня. Поэтому необходимо оперативно внести коррективы в механизм государственного регулирования деятельности естественных монополий, в том числе в их налогообложение.

Естественные монополии, как и другие организации уплачивают различные налоги, среди которых особо важными являются налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и налог на имущество.

Однако естественные монополии не уплачивают в госбюджет природную ренту, присвоение которой обеспечивает этим монополиям огромную прибыль. Между тем, образующаяся в отраслях деятельности естественных монополий природная рента по праву принадлежит всему обществу и государству, так как является формой экономической реализации государственной собственности на используемые природные ресурсы. Поэтому природную ренту естественные монополии должны выплачивать государству, а не присваивать себе. Такое распределение природной ренты будет способствовать оптимальному согласованию государственных и корпоративных экономических интересов, а также выравниванию экономических условий хозяйствования.

При налогообложении естественных монополий следует учитывать источники их доходов. Если источником природной ренты служат более продуктивные используемые природные ресурсы, то источниками дополнительной прибыли могут быть доходы, полученные от эффективной инновационной, инвестиционной и коммерческой деятельности. Эти доходы следует облагать налогами по льготной, пониженной ставке, что будет стимулировать естественные монополии применять эффективные прогрессивные технологии, снижать издержки, проявлять инициативу и предприимчивость.

А.В. Нехорошев

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

БИЗНЕС НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ И ЕГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. (СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ)

Легализация рыночных отношений в сфере недвижимости началась в России в конце 80-х – начале 90-х годов – с принятия, тогда ещё в рамках Советского Союза, Законов «О кооперации», «О собственности», признавших сначала возможность операций с кооперативной собственностью, а затем и права частной собственности, в том числе на недвижимость.

Но действительно массовый старт развития рынка недвижимости относится в России к моменту принятия в 1991 г. и введения в действие законодательных актов о приватизации жилья и предприятий. С этого момента начинается процесс становления российского рынка недвижимости.

Определяющее влияние на ход этого процесса оказала общая социально-экономическая ситуация в стране: экономический спад, высокий уровень инфляции, существенное падение уровня потребления у большинства населения страны одновременно с резкой

дифференциацией в доходах, приватизация государственных и муниципальных предприятий и жилья с присущими России особенностями, «правовой вакуум» начала этого периода и специфика формирования современной российской законодательной базы. Эти общие характеристики современного российского экономического развития проявились на рынке недвижимости в специфических формах, определив своеобразие процесса становления рыночных отношений в сфере недвижимости. Решающую роль здесь сыграли следующие факторы.

1. Рынок недвижимости в России начал формироваться с серьёзным отставанием от других секторов рынка. Это запаздывание сыграло двойственную роль. С одной стороны, развитие других секторов рынка позволило создать необходимую финансовую базу для быстрого развёртывания сделок по купле-продаже недвижимости. Деньги, накопленные на торговых и финансовых операциях, потекли на рынок недвижимого имущества, обеспечив быстрый рост количества сделок и цен на рынке недвижимости. С другой стороны, в силу долгосрочного характера инвестиций в недвижимость и более низкой их рентабельности в краткосрочном периоде по сравнению с альтернативными вариантами инвестиций (в экспортно-импортные операции, ценные бумаги и т.д.) рынок недвижимости в этот период практически не рассматривается финансовыми институтами как объект долгосрочного инвестирования с целью извлечения прибыли. В период, когда экономика России ещё не вышла из затяжного кризиса, при инвестировании в недвижимость в основном преобладают потребительские мотивы, а связь с финансовым рынком практически отсутствует.

В то же время преобладание потребительской мотивации вовсе не означает, что она не использовалась физическими лицами в качестве основы для спекулятивных операций на рынке недвижимости. Высокие темпы роста цен на жильё позволяли использовать вложения в жилую недвижимость как простое, эффективное и практически безрисковое средство не только для сохранения финансовых ресурсов, но и для их приумножения.

2. Существенное влияние на ход становления рынка недвижимости в России оказало практически полное отсутствие правового регулирования отношений в сфере недвижимости и фрагментарность нормативно-правовой базы в течение всего этого периода, а также специфика приватизационных процессов.

С одной стороны, ускоренные и упрощённые процедуры приватизации, в основном приватизации жилья, позволили создать необходимое для развития рынка предложение на рынке недвижимости. С другой – неопределённость прав собственников приватизированного жилья по отношению ко всему зданию, к инженерным коммуникациям, земельному участку, на котором находится это здание, невозможность повлиять на развитие объекта недвижимости как единого целого, сопровождающаяся более высоким бременем, чем у нанимателей квартир, серьёзно ослабляют стимулы к приватизации. С течением времени эти обстоятельства всё больше становятся фактором торможения развития рынка, поскольку единственным стимулом к приватизации жилья является возможность его последующей продажи. Но влия-

ние этого фактора ограничено. Для граждан, которые не в состоянии приобрести квартиру без продажи имеющегося жилья, традиционный обмен является более предпочтительным, чем приобретение жилья в собственность. Это пока лишь потенциальные опасности на пути дальнейшего развития рынка недвижимости, но они всё больше сдерживают его развитие. Настоятельной потребностью становится правовое урегулирование взаимоотношений собственников так называемых вторичных объектов недвижимости как между собой, так и с собственниками первичных объектов, т.е. земельных участков и зданий.

В то же время, форсированное проведение приватизации по упрощенным процедурам, отсутствие развёрнутой правовой базы операций с недвижимостью в сочетании с практически полным отсутствием в стране опыта проведения операций с недвижимостью создали на начальном этапе становления рынка опасную иллюзию лёгкости проведения таких операций. В процессе приватизации и при передаче прав после приватизации сделки с недвижимым имуществом далеко не всегда сопровождалась тщательным исследованием правового статуса приватизируемого имущества, наличия или отсутствия прав третьих лиц на него, и уж совсем незначительное внимание уделялось вопросам правильного юридического оформления сделок с недвижимостью.

Такое положение не может не сказаться на поведении потенциальных покупателей, которые проявляют обоснованные опасения в юридической чистоте приобретаемых ими прав на недвижимость. Всё чаще и чаще они требуют соответствующих гарантий от брокерских фирм, которые и сами заинтересованы в продаже «чистых» объектов, но, естественно, не располагают достаточной информацией, чтобы дать такие гарантии. В итоге часть потенциальных покупателей отказывается от приобретения недвижимости, что ещё раз подтверждает уже отмеченную выше закономерность: чем точнее определены права на недвижимость – тем динамичнее и с меньшими издержками развивается рынок; чем менее определены права – тем сложнее проходят сделки.

Таким образом, становление рынка недвижимости в крупнейших городах России происходило в условиях слабой нормативно-правовой базы, «правового вакуума», который заполнялся лишь постепенно в течение всего этого периода. Это придавало ему особую противоречивость, создавая, с одной стороны, возможности для проведения любых операций, а с другой – вполне реальную опасность оспаривания значительной части сделок. В результате произошёл быстрый рост сделок на первых этапах становления рынка, и появилась возможность возникновения серьёзных преград на пути его развития.

1. Глубокий экономический кризис, сверхвысокие темпы инфляции, падение жизненного уровня значительной части населения, отсутствие инвестиционных возможностей у большинства предприятий и организаций, жёсткая финансовая политика государства, более низкая рентабельность инвестиций в недвижимость стали почти непреодолимой преградой на пути развития рынка недвижимости. В связи с этим основными направлениями,

определяющими содержание операций на рынке недвижимости, являются перераспределительные процессы.

На рынке жилой недвижимости это – перераспределение имеющегося жилого фонда между населением с различными уровнями доходов. Сложившееся в предреформационный период уравнильное распределение доходов с переходом к рыночной экономике привело в противоречие их уровня у различных слоёв населения и возможностей обеспеченности жильём.

Становление рынка недвижимости в России в первой половине 90-х годов характеризуется следующими тремя особенностями:

- основными факторами, формирующими спрос на рынке недвижимости, в этот период были потребительские мотивации, недвижимость начинает рассматриваться финансовыми институтами как объект инвестиций с целью извлечения прибыли лишь на завершающем этапе;
- становление рынка происходило в условиях неурегулированности прав на недвижимость и слабости нормативно-правовой базы рынка, что позволило быстро наращивать количество сделок в начале периода и стало тормозить рынок на этапе его завершения;
- на рынке преобладают перераспределительные тенденции между различными по уровню доходов слоями населения, между старыми и новыми капиталами.

Естественно, что при указанных условиях ведущее место на рынке не могли не занять сделки с жилой недвижимостью, которые господствуют на рынке недвижимости России. Главное в том, что сосредоточение на рынке жилой недвижимости в присутствии современной России условий сформировало соответствующую структуру предпринимательской деятельности в этой сфере экономики, оказало определяющее влияние на состав клиентов, определило соответствующие формы расчётов, приёмы работы на рынке и т.д.

Ведущую роль на рынке в течение этого периода играют брокерские фирмы, оказывающие при сделках с жилой недвижимостью консультационные и посреднические услуги.

Основными клиентами в течение этого периода являются, с одной стороны, лица со сверхвысокими по российским меркам доходами, с другой – лица, проживающие в квартирах, представляющих интерес для покупателя, и, как правило, не имеющие иных возможностей улучшить своё финансовое или жилищное положение, кроме продажи принадлежащей им недвижимости (её доли).

Операции на рынке недвижимости осуществляются брокерскими фирмами цивилизованным способом на принципах листинга-контракта между собственником недвижимости и лицензированным брокером по недвижимости, по которому брокер действует как агент по продаже недвижимой собственности, а собственник согласен оплатить брокеру комиссионные за услуги.

Вопрос в том, как найти покупателя или арендатора, является основным для всего процесса предпринимательской деятельности брокерской фирмы. Именно здесь и вступает в игру искусство маркетинга, так как брокер или менеджер по маркетингу должны приложить максимум творческих усилий для того, чтобы привлечь внимание клиента к недвижимости и её сбыту.

Однако искусство маркетинга не должно заслонять и заменять мастерство брокера или менеджера фирмы. Другими словами, существует несколько основных этапов, которые должны последовательно и методично применяться в процессе купли-продажи объекта недвижимости. Творчество и вдохновенная работа брокера могут обеспечить достижение цели в минимальное время с максимальным результатом. Однако предпочтение всё-таки должно отдаваться последовательной и методичной работе.

Основным формальным инструментом для творческого маркетинга на рынке недвижимости может служить «форма «мозгового штурма» рынка», которая будет приведена ниже. Систематическая работа по этой форме может гарантировать брокеру, что он добьётся заключения сделки по данному листингу с хорошим результатом – наибольшей ценой за недвижимость и в кратчайшие сроки.

Успешное развитие рынка недвижимости обеспечивается грамотно проработанной правовой базой, обеспечивающей выгодность сделки и продавцу и покупателю, а это во многом зависит от существующей и действующей системы налогообложения. В России налогообложение недвижимости строится на основе следующих принципов:

- 1) всеобщности, т.е. уплаты установленных законом налогов и сборов каждым лицом;
- 2) справедливости и дифференциации – учёт при определении уровня налоговых ставок возможностей налогоплательщика исходя из стоимости его недвижимого имущества;
- 3) равенства (перед налогом все равны);
- 4) законности: установление, изменение или отмена соответствующих налогов должны быть только на основе законов РФ, субъектов РФ и нормативных актов представительных органов местного самоуправления, а не предусмотренные НК РФ налоги сборы уплате не подлежат;
- 5) защиты налогоплательщика;
- 6) удобства и простоты и т.д.

С учётом региональных особенностей налогообложение совершенствуется и дополняется новыми положениями. Так, с введением в действие второй части Налогового кодекса в 2001г. в сфере недвижимости установлено 16 различных налогов и сборов, которые классифицируются как минимум по четырём признакам, наиболее важный из которых – субъективный, отражающий отношения людей (физических лиц) и хозяйствующих единиц (предприятий, организаций) к недвижимости, т.е. по категориям налогоплательщиков ею владеющих, пользующихся и распоряжающихся. В эту группу включены налоги исчисляемые и

взимаемы с физических лиц, налоги с предприятий – юридических лиц, образованных в соответствии с законодательством РФ.

По территориальному признаку налоги и сборы подразделяются на:

- федеральные, устанавливаемые НК и обязательные к уплате на всей территории РФ;
- региональные – определенные НК, введенные в действие законами субъектов РФ и взимаемые только на территории данных субъектов;
- местные – введенные в соответствии с НК нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и действующих на территории конкретных муниципальных образований.

На недвижимость и сделки с нею налоги (ст.13, 14, 15 НК РФ) определены и взимаются как с юридических так и с физических лиц, а земельный налог со всех использующих земельные ресурсы. Общими для юридических и физических лиц являются также: налог с продаж, государственная пошлина, федеральные, региональные и местные лицензионные сборы, а также единый налог и вмененный доход.

Налогообложение в сфере недвижимости по мере экономических преобразований совершенствуется, уточняются и расширяются права и обязанности налогоплательщиков.

1. Сделки с недвижимостью // Библиотечка «Российской газеты». 1999. № 20.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. 2000.
3. Коган Э.Э. Правовые основы лизинга // ЭКО. 2002. № 3
4. Рахман И.А. Развитие рынка недвижимости в России. М., 2000.
5. Шихмагомедов А.А. Маклер. М., 2001.
6. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1, 2. М, 2001.

А.В. Нехорошев

Орловская региональная академия государственной службы, Орел, Россия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

К недвижимости в жилищной сфере относятся жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания, содержания, и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы.

Сделки с недвижимостью в жилищной сфере – это действия хозяйствующих субъектов и граждан, направленные на установление, изменение или прекращение права собственности на недвижимость в жилищной сфере.

Право собственности на недвижимость в жилищной сфере определено Законом РФ «Об основах федеральной жилищной политики».

Право собственности на жильё возникает только после государственной регистрации этого права. Без регистрации невозможно даже прописаться в квартире.

В городах регистрацию квартир осуществляет Городское бюро регистрации. Для обращения в Городское бюро регистрации надо иметь на руках достаточно большое количество документов: заявление, договора между юридическими и физическими лицами, участвовавшими в инвестировании дома, платёжные документы, подтверждающие оплату помещения, справку организации-застройщика о балансовой стоимости 1м² в доме и ещё семь справок из различных организаций. Часть документов может быть копиями, а часть – только подлинниками. Многие документы представляются и заверяются самой организацией-застройщиком.

Список документов, указанный в Инструкции о порядке оформления подобных объектов, не является полным, так как в ней предусматривается возможность запроса дополнительных справок и свидетельств.

Срок рассмотрения документов в Городском бюро регистрации – 30 дней. Основанием для отказа в регистрации могут быть наличие спора или ареста в отношении объекта недвижимости и несоответствие документов требованиям законодательства. Отказ оспаривается в суде. При положительном решении Городское бюро регистрации выдаёт государственную форму регистрации и право собственности на квартиру. (5)

При объединении в многоквартирных домах собственников квартир, жилых помещений, а также других частей недвижимости в жилищной сфере, находящихся в собственности общественных объединений, образуются кондоминиумы.

Кондоминиум – это товарищество собственников недвижимости в жилищной сфере, т.е. объединение собственников в едином комплексе недвижимого имущества в жилищной сфере (домовладельцев), в границах которого каждому из них на праве частной, государственной, муниципальной или иной форме собственности принадлежат в жилых домах жильё (квартиры, комнаты) и (или) нежилые помещения, включая пристроенные, а также другое недвижимое имущество, непосредственно связанное с жилым домом, являющееся общей собственностью домовладельцев и следующее судьбе права домовладельцев на жилое и (или) нежилое помещение.

Кондоминиумы создаются и действуют на основании Временного положения о кондоминиуме, утверждённого Указом Президента РФ от 23 декабря 1993 г. №2275 «Об утверждении основания Временного положения о кондоминиуме».

Кондоминиумы создаются для обеспечения эксплуатации дома. В одном доме может быть организован только один кондоминиум. Численность членов кондоминиума не может быть менее двух собственников. Кондоминиум создаётся без ограничения срока деятельности, имеет печать и расчётный счёт в банке.

Регистрация кондоминиума осуществляется в органах местного самоуправления, на территории которых находится недвижимое имущество в жилищной сфере. Для регистрации представляются заявление, протокол учредительного собрания участников собственности,

устав товарищества condominiuma, копии правоустанавливающих документов всех собственников, объединяющихся в товарищество condominiuma, перечень имущества, являющегося общей собственностью членов товарищества condominiuma, и другие документы, перечень которых установлен законодательством РФ.

Основными этапами создания condominiuma, т.е. товарищества собственников жилых и нежилых помещений, являются следующие:

1. По инициативе одного или нескольких собственников проводится собрание граждан, желающих объединиться в condominium и имеющих в данном доме на правах: собственности, полного хозяйственного ведения, в оперативном управлении жильё и нежилые помещения. Собрание принимает решение о создании condominiuma и выбирает из своего состава комиссию, которая будет заниматься организационными вопросами до регистрации condominiuma и избрания им органов управления. Комиссия разрабатывает проект устава condominiuma.
2. Инициативная группа созывает общее собрание собственников и принимает устав condominiuma, в котором определяются: наименование condominiuma, его местонахождение, предмет и цели деятельности, права и обязанности condominiuma и его членов, основания и порядок исключения, условия реорганизации и прекращения его деятельности.
3. Принятый общим собранием собственников устав condominiuma и протокол собрания представляются в орган местного самоуправления по месту нахождения condominiuma для его регистрации. С момента регистрации устава condominium приобретает права юридического лица.

Устав condominiuma является юридической основой для обеспечения участия condominiuma в гражданских, административных, земельных и других правоотношениях. Нормы, изложенные в уставе, обязательны для регулирования внутренних отношений в condominiume. В случае возникновения споров по данным отношениям судебные и другие органы должны основываться на нормах конкретного устава.

В домах, где жильцы уже были объединены в какое-либо жилищное образование (например, в жилищный или жилищно-строительный кооперативы, товарищество индивидуальных застройщиков, товарищество индивидуальных владельцев квартир) действует несколько иной порядок создания condominiuma. В этом случае одно из названных выше объединений преобразуется в condominium. При этом права и обязанности, в том числе и имущественные, бывшего объединения полностью переходят к созданному condominiumу.

Здесь создание condominiuma происходит следующим образом: созывается общее собрание, например жилищно-строительного кооператива, на котором принимается решение о преобразовании данного кооператива в condominium и утверждается устав condominiuma. Устав и протокол собрания представляются в орган местного самоуправления по месту на-

хождения объединения на регистрацию. Домовладельцы через товарищество кондоминиума реализуют свои права по распоряжению общей собственностью.

Общей долевой собственностью домовладельцев являются межквартирные лестничные клетки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, крыши, технические этажи и подвалы, другие места общего пользования, несущие, ограждающие несущие конструкции, механическое, электрическое, сантехническое и иное оборудование, находящееся за пределами или внутри квартир и обслуживающее более одного домовладельца, земельные участки в установленных границах с элементами инженерной инфраструктуры и благоустройства, а также отдельно стоящие объекты, непосредственно и неразрывно связанные в едином комплексе недвижимого имущества в жилищной сфере и служащие его целевому назначению.

К объектам общей собственности, не подлежащей отчуждению и передаче в пользование, относятся межквартирные лестничные клетки, лестницы, лифты, лифтовые и иные шахты, коридоры, технические этажи, несущие, ограждающие несущие конструкции, механическое, электрическое, сантехническое и иное оборудование, находящееся за пределами или внутри квартир и обслуживающее более одного домовладельца, а также все участки подъездных путей, пешеходных дорожек, другие места общего пользования, отчуждение и передача в пользование которых делают невозможными реализацию прав домовладельцев.

Иные объекты общей собственности могут быть переданы в пользование какому-нибудь лицу, являющемуся членом товарищества или не являющемуся таковым.

Домовладельцы в границах единого комплекса недвижимого имущества в жилищной сфере несут расходы по содержанию общей собственности, а также участвуют в расходах, связанных со строительством, ремонтом и эксплуатацией недвижимого имущества в целом. (4)

Участие каждого члена товарищества в расходах, связанных со строительством, ремонтом и эксплуатацией недвижимого имущества в жилищной сфере, пропорционально размеру общей площади находящихся в его собственности жилых и (или) нежилых помещений.

Рассмотрим порядок сделок с квартирами.

Квартиры бывают приватизированными и неприватизированными.

В приватизированной квартире доля умершего наследуется следующим образом. Если приватизация была оформлена на общее совместное владение, то доля умершего определяется в судебном порядке.

При долевом владении доля умершего переходит наследникам. Подобные вопросы решаются и оформляются в районных нотариальных конторах.

Приватизированную квартиру можно расприватизировать путём передачи её в государственный фонд на основании договора дарения в пользу государства. При этом админи-

страция обязана принять квартиру в дар и заключить с гражданином договор найма занимаемого им жилого помещения.

Процесс расприватизации квартир уже начался, так как сегодня быть собственником жилья стало невыгодно. Во-первых, собственник в отличие от нанимателя не получает дотаций на содержание жилья. Во-вторых, передача частного жилья другому владельцу сопряжена с большими трудностями и расходами. В-третьих, в случае капитального ремонта или стихийного бедствия собственник квартиры должен оплатить все затраты на её ремонт. Но владелец приватизированной квартиры должен знать, что в период капитального ремонта дома все работы ведутся за счёт средств городского бюджета.

Предметом сделок могут быть приватизированные либо приобретённые в собственность в ином установленном действующим законодательством порядке квартиры. С квартирой, принадлежащей хозяйствующему субъекту или гражданину на праве собственности, возможны следующие сделки: купля-продажа, купля-продажа с условиями, дарение, мена при соблюдении некоторых условий, а также залог.

Купля-продажа квартир возможна за любую сумму по соглашению сторон, но не ниже балансовой стоимости. Кроме вышеуказанных договоров возможно заключение договора аренды квартир, а также договора безвозмездного пользования.

Сделки с квартирами удостоверяются нотариальной конторой при наличии правоустанавливающего документа, которым может быть:

- документ о приватизации квартиры;
- справка жилищно-строительного кооператива;
- договоры о ранее заключённых с квартирой сделках, свидетельство о праве на наследство по закону или по завещанию и др.

Правоустанавливающие документы регистрируются по месту нахождения квартиры.

Госпошлина за составление и удостоверение договоров отчуждения и приобретения квартир, а также прочих договоров, подлежащих оценке, взимается в процентах от суммы договоров.

Сделки с квартирами могут быть совершены доверенным лицом на основании доверенности.

Для оформления в нотариальной конторе сделки, в результате которой собственником квартиры становится хозяйствующий субъект, необходимо представить: устав хозяйствующего субъекта, документ, подтверждающий полномочия руководителя, если договор подписывается руководителем, или доверенность, когда документ подписывает доверенное лицо. Новым собственником квартиры или его доверенным лицом договор должен быть зарегистрирован в районном проектно-инвентаризационном бюро. Зарегистрированный договор является единственным основанием права собственности.

При совершении физическими и юридическими лицами операций с недвижимостью таких как: покупка или строительство, сдача в аренду или наем и т.д. у них возникает целый ряд налоговых обязательств, определенных Налоговым кодексом РФ.

Поскольку все сделки с недвижимостью рассчитаны на получение определенной выгоды - доходов, то они должны облагаться налогом.

При определении налоговой базы в соответствии со ст.210 должны облагаться налогом.

При определении налоговой базы в соответствии со ст.210 Налогового кодекса РФ учитываются все доходы физического лица, полученные им в денежной и натуральной форме. Когда доход получен в натуральной форме в виде того или иного недвижимого имущества, то налоговая база определяется на основе цен предусматриваемых и устанавливаемых в соответствии со ст.40 НК с учетом НДС и налога с продаж (ст.211 НК), а в других случаях на основе договора сторон сделки. и налога с продаж (ст.211 НК), а в других случаях на основе договора сторон сделки. Но при этом постоянно предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен.

Если в ходе проверки налоговые органы обнаруживают ее колебания более чем на 30% в ту или иную сторону, то они вправе вынести обоснованное решение о доначислении налога и пени.

При определении налоговой базы по данным физических лиц осуществляющих операции с недвижимым имуществом компенсационные выплаты по бесплатному предоставлению жилья, а также доходы в денежной и материальной форме, получаемые при наследовании или дарении налогом не облагаются.

Размер налогов зависит от суммы совокупных доходов полученных налогоплательщиком от продажи недвижимого имущества и подтвержденных соответствующими документами о совершённых сделках.

Все налоговые вычеты подразделяются на стандартные, имущественные, социальные и профессиональные. Размер стандартных определен в суммах: чернобыльцам и инвалидам ВОВ – 3000руб., на содержание детей – 300 руб., Героям РФ, инвалидам с детства, I и II групп, афганцам – 500 руб., всем другим гражданам, до месяца когда их доход нарастающим итогом не превысит 20000 руб. – 400 руб.»

Имущественные налоговые вычеты при продаже недвижимости, при строительстве или приобретении жилья физическим лицом, их размер и условия определены законодательными органами субъектов РФ.

Объекты налогообложения на добавленную стоимость при операциях с недвижимостью, определены ст.146 НК РФ. Соблюдение требований НК на всей территории РФ строго обязательно.

Т.В. Никогосова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Организации, осуществляющие строительную деятельность, руководствуются при налогообложении действующим налоговым законодательством. В общеустановленном порядке они исчисляют единый социальный налог, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц. Кроме того, в общем порядке производятся платежи, связанные с использованием природных ресурсов и платой за землю. С 1 января 2003 года взимается новый, так называемый «транспортный налог», который призван заменить два действовавших в 2002 году налога – налог с владельцев транспортных средств и налог на имущество с физических лиц в отношении водных и воздушных транспортных средств. Отменен так же налог на пользователей автодорог.

Действующие нормативные документы по отдельным налогам содержат положения, учитывающие специфику строительной деятельности.

К таким налогам относится, например, налог на добавленную стоимость при осуществлении капитального строительства, при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления, при реализации объектов незавершенного строительства. Согласно п.6 ст.171 и п.5 ст.172 Налогового кодекса Российской Федерации суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные налогоплательщику подрядными организациями при осуществлении капитального строительства, а также суммы этого налога, исчисленные налогоплательщиками при выполнении строительно-монтажных работ для собственного потребления, подлежат вычетам после принятия на учет объектов завершенного капитального строительства (основных средств).

Так же действующим налоговым законодательством предусмотрена льгота по налогу на прибыль для строительно-монтажных организаций, являющихся субъектами малого предпринимательства. В первые два года работы освобождаются от уплаты налога на прибыль малые предприятия, осуществляющие строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы), при условии, что выручка от реализации работ по строительству объектов указанного назначения превышает 70 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). В третий и четвертый годы работы такие малые предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 процентов и 50 процентов от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от указанного вида деятельности составляет свыше 90 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Статьей 2 Федерального закона от 06.08.01 г. № 110-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ ...» определен порядок, в соответствии с которым Закон РФ от 27.12.91 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организа-

ций" утрачивает силу с 1 января 2002 г. в связи с введением в действие главы 25 "Налог на прибыль организаций" НК РФ, за исключением некоторых абзацев и пунктов отдельных статей, которые утрачивают силу в особом порядке. Данной статьей, в частности, определено, что предусмотренные пунктом 4 статьи 6 Закона РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций" льготы по налогу для малых строительных предприятий, срок действия которых не истек на день вступления в силу Федерального закона № 110-ФЗ, продолжают применяться этими предприятиями до истечения срока, на который такие льготы были предоставлены.

Таким образом, малые предприятия, которые начали пользоваться льготой до 1 января 2002 г., продолжают пользоваться этой льготой и в последующие годы после 1 января 2002 г. до истечения ее срока.

Положения главы 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ предназначены для организаций, осуществляющих производство и реализацию продукции (товаров, работ, услуг), и не распространяются на деятельность заказчиков (застройщиков). Данные организации не ведут налоговый учет капитальных затрат и источников финансирования. Отдельные статьи главы 25 НК РФ содержат нормы, согласно которым налогом на прибыль не облагаются хозяйственные операции заказчиков (застройщиков) по формированию капитальных затрат и источников финансирования. Так, денежные средства и имущественные взносы, поступающие заказчику-застройщику от инвесторов (соинвесторов) на строительство объектов, являются средствами целевого финансирования и не облагаются налогом на прибыль согласно подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ. Ст. 251 НК РФ предписывает вести раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования. Заказчик-застройщик должен отчитаться за целевое использование полученных средств.

С 3 января 2001 г. вступили в силу Изменения и дополнения № 5 Инструкции № 33, утвержденные приказом Министерства по налогам и сборам России (МНС) от 15.11.2000 г. № БГ-3-04/389, в соответствии с которыми налоговая база по налогу на имущество расширена за счет включения в нее остатков по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы». В расчет по налогу на имущество, форма которого утверждена приказом МНС России от 18.01.02 г. № БГ-3-21/22, включены остатки по статье «вложения во внеоборотные активы», в том числе затраты на приобретение основных средств, на строительные-монтажные работы, на приобретение нематериальных активов. Таким образом, в налоговую базу стали включаться незавершенные капитальные вложения по следующим субсчетам: 08-1 «Приобретение земельных участков»; 08-2 «Приобретение объектов природопользования»; 08-3 «Строительство объектов основных средств»; 08-4 «Приобретение отдельных объектов основных средств»; 08-5 «Приобретение нематериальных активов».

Незавершенные капитальные вложения по приобретенным основным средствам (кроме объектов недвижимости) и нематериальным активам включаются в расчет среднегодовой

стоимости облагаемого налогом имущества на соответствующую квартальную дату: 1 января, 1 апреля, 1 июля, 1 октября и 1 января отчетного года.

Иной порядок предусмотрен для учета в налоговой базе стоимости незавершенного строительства. Расходы организации по возведению зданий и сооружений, монтажу оборудования, стоимость переданного в монтаж оборудования и другие расходы, предусмотренные сметами, сметно-финансовыми расчетами и титульными списками на капитальное строительство, включаются в расчет среднегодовой стоимости имущества организации по состоянию на 1-е число месяца квартала, следующего за истечением срока строительства (монтажа), установленного договором подряда в соответствии с проектно-сметной документацией (проектом организации строительства).

Это лишь некоторые моменты специфики налогообложения предприятий строительного профиля. Мы видим, налоговая нагрузка достаточно велика. Хотя изменения уже заметны. Если до сих пор правительство при составлении доходной и расходной частей в качестве главной аксиомы воспринимало необходимость сохранения профицита, то теперь главное - уменьшение налоговой нагрузки на российскую экономику. Произошло снижение ставки налога на добавленную стоимость с 20% до 18%; отменен налог с продаж; Минфин, Минэкономразвития разрабатывают планы сокращения ставки единого социального налога.

Действительно, ежегодное снижение налогового бремени необходимо. Но оно должно быть постепенным, продуманным и взвешенным. Так, резкое снижение ставки единого социального налога заметно сократит объем отчислений в пенсионную систему. Когда началась пенсионная реформа, эффективный тариф отчислений пенсионных взносов рассчитывался исходя из текущей ставки единого социального налога - 35,6%. Сейчас в Пенсионный фонд России поступает 28% от фонда оплаты труда. Половина этой суммы (14% фонда оплаты труда) учитывается в страховой системе пенсионного обеспечения, 2-6% распределяется по накопительным счетам, а остальное уходит на выплаты пенсий нынешним пенсионерам. Если ставка единого социального налога и пороги регрессии будут снижены, объемы поступлений в пенсионный фонд сократятся и правительству придется перераспределять схемы взносов в пенсионную систему.

Таким образом, снижение ставки единого социального налога должно пройти не ранее 2006 года всего лишь до 30% путем упрощения доступа к регрессивной шкале налога.

Важным является продолжение сокращения ставки налога на добавленную стоимость до 15% к 2006-2007 годам, а так же совершенствование порядка исчисления налоговой базы по данному налогу, в том числе исключение авансов из налоговой базы. Компенсировать уменьшение поступления в бюджет предлагается путем установления более высоких ставок по ряду имущественных налогов. Необходимо реформирование системы имущественных налогов, в частности, исключение запасов, затрат и нематериальных активов из объекта нало-

гообложения; сокращение налоговых льгот; использование оценочной рыночной стоимости имущества при расчете налогооблагаемой базы.

По налогу на прибыль предлагается постепенное приближение нынешней 24-процентной ставки налога к эффективной ставке 21%.

Необходимо добиться упрощения налоговой системы за счет сокращения числа налогов и сборов, максимальной унификации налоговых баз и правил их исчисления по отдельным налогам, а также порядка их уплаты.

Либерализация налоговой системы и заметное усиление защищенности налогоплательщиков будут способствовать улучшению инвестиционного климата и возврату в легальную сферу капиталов, выведенных из-под налогообложения.

Д.Л. Оболенцев

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ПРИНЦИП ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЫ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ

Одним из важнейших рычагов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятия с государством в условиях перехода к рыночному хозяйству, становится налоговая система. Она призвана обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. Посредством налогов, льгот и финансовых санкций, являющихся неотъемлемой частью системы налогообложения, государство воздействует на экономическое поведение предприятий, создавая при этом равные условия всем участникам общественного производства. Налоговые методы регулирования финансово-экономических отношений в народном хозяйстве в сочетании с другими экономическими рычагами создают необходимые предпосылки для формирования и функционирования единого целостного рынка.

Принцип взаимной выгоды в налоговой системе для государства состоит в своевременном и полном сборе налоговых платежей с предприятий и предпринимателей. Для предприятий – создание государством экономических, политических и законодательных условий для эффективного функционирования. Государство должно стимулировать экономическую активность предприятий и производственные инвестиции.

Для повышения экономической активности большое значение имеет система амортизации основного капитала. Государство регулирует процесс списания различных элементов основного капитала через налоговое законодательство, где устанавливаются сроки службы средств, альтернативные методы списания и некоторые другие условия. Существуют различные методы списания: метод прямой линейной списания, метод фиксированного процента к уменьшающему проценту.

Система ускоренной амортизации позволяет компаниям в первые годы эксплуатации новой техники при прочих равных условиях увеличивать свои финансовые ресурсы после выплаты налогов, так как уменьшается налоговая база. Поэтому и на цены никакого повышательного давления в этом случае нет, что и подтвердил опыт введения данной системы, когда цены на новые инвестиционные товары не росли.

Налоговая политика государства может стимулировать производственные инвестиции двумя главными методами:

1) Традиционный метод. Путем снижения налоговых ставок на прибыль компаний. Тогда при повышении рентабельности возрастает рыночная цена уже действующего основного капитала, повышается курс акций промышленных компаний и становится выгоднее вкладывать дополнительные ресурсы не в недвижимость или финансовые активы, а в реальное производство, то есть произойдет реструктуризация портфеля инвестиций. Произойдет расширение предприятия и следовательно рост налогооблагаемой базы.

2) За счет системы налоговых льгот на инвестиции (распространяется главным образом на активную часть основного капитала), которая состоит из следующих элементов:

- ◆ Налоговые кредиты – определенный процент стоимости нового оборудования вычитается из налоговых выплат, с последующей полной компенсацией в течении срока службы оборудования.

- ◆ Налоговые скидки – прямой вычет из налоговых выплат.

- ◆ Налоговые субсидии: а) прямой вычет определенного процента стоимости оборудования из налоговых выплат при дальнейшем обычном списании оборудования; б) тот же вычет, но из налоговой базы, дальнейшее списание оборудования происходит обычным путем.

- ◆ Ускоренная амортизация.

Первая группа стимулов прямо способствует повышению нормы загрузки уже имеющегося основного капитала и только опосредованно увеличению новых инвестиций. Вторая группа стимулов увеличивает объем новых инвестиций. С точки зрения государственного бюджета при прочих равных условиях предпочтительнее второй способ стимулирования, так как происходит более быстрая замена старого основного капитала на более совершенные производственные активы, как правило, с большим потенциалом создания добавленной стоимости, а следовательно и налоговых выплат. Кроме того, некоторые эмпирические исследования, проведенные в США, показывают, что тот же прирост ВВП при стимулах (2) может быть достигнут за счет всего 2/3 прироста основного капитала от того его уровня, который был бы необходим при стимулах (1).

Во многих странах существуют налоговые льготы мелкому бизнесу, выражающиеся, как правило, в более низких налоговых ставках. В США при основной ставке на прибыль корпораций в 34% применяются еще две ставки в 15% и 25% на чистую прибыль, не превышающую 75000\$ в год.

В современных условиях налоговая политика стала одним из важнейших регуляторов экономического развития стран с рыночной экономикой, с помощью которых государство осуществляет воздействие на уровень и динамику личного потребления, сбережений и инвестиций внутри страны, привлечение иностранных инвесторов. Налоговая политика формирует налоговую систему государства, относительно стабильную конструкцию – ключевой элемент хозяйственного механизма, в рамках которого проходят все социально-экономические процессы.

Стратегия налоговых реформ должна перевести отношения между предприятиями и государством от состояния взаимной подозрительности, недоверия и даже противоборства к состоянию делового партнерства, взаимопонимания и взаимодействия. Мировой опыт налогообложения свидетельствует в пользу применения разнообразных источников наполнения бюджета при посылных для плательщиков ставках налоговых платежей.

Во-первых, прежде всего, необходимо преодолеть конфискационный характер налогообложения прибыли и других доходов. Налог на прибыль предприятий составляет 24% (до 2002 года составлял 35%), но почти половина предприятий работают с убытком или без прибыли, особенно сельскохозяйственные и малые предприятия. Потому оправдано установление более низких налоговых ставок и льгот для сельскохозяйственных производителей и малых предприятий.

Во-вторых, необходимо усилить стимулирующую функцию налогов, создавая благоприятный деловой климат через обеспечение доступности инвестиционных кредитов, восстановление договорной и платежной дисциплины, поощрения инновационной и инвестиционной активности предприятий.

В-третьих, целесообразно постепенное увеличение доли налогов на ресурсы, к которым следует отнести: подоходный налог и единый социальный налог как налоги на человеческий капитал; НДС как налог с оборота капитала предприятий; плата за право пользования землей и недрами как налог на природные ресурсы. Доля этих трех налогов в консолидированном бюджете России составляет около 50% и может быть увеличена за счет грамотной экономической оценки ресурсного потенциала предприятий и оптимизации налоговых ставок.

1. Киселев Р.В. Государство и предприятия: от противоборства к взаимодействию. Научное издание. Орел: ОрелГТУ, 2001. 46 с.

2. Смирнов В.Т., Молоканов В.Д., Киселев Р.В. Налоговая система экономического взаимодействия государства и предприятий. Научное издание. Орел: ОрелГТУ, 2000. 27 с.

3. Петров В. Инструментарий промышленного регулирования // РИСК. 2003. № 3-4. С. 79-88

И.В. Овсянникова, Е.Е. Глушко

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

О НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Для успешного развития организаций информационной сферы и рынка информационных продуктов и услуг большое значение имеет оптимизация их налогообложения.

Организации информационной сферы в настоящее время уплачивают в бюджеты различных уровней многочисленные налоги. Наиболее значимыми для указанных организаций являются такие выплачиваемые федеральные налоги как налог на добавленную стоимость (ставка 18%) и налог на прибыль (ставка 24%). Из выплачиваемых региональных налогов ведущим является налог на имущество (ставка 2% от среднегодовой стоимости имущества), а из местных налогов – земельный налог (в случае занятия организацией определенного земельного участка) и налог на рекламу.

В конечном итоге через многочисленные федеральные, региональные и местные налоги организации информационной сферы уплачивают в бюджет большую часть получаемой прибыли. Очевидно, что эта налоговая нагрузка чрезмерно высока и не позволяет организациям информационной сферы нормально функционировать и развиваться. У них не остается прибыли для финансирования расходов по обновлению и расширению материально-технических условий создания и использования баз данных, для закупки новой вычислительной и множительной техники.

Для улучшения положения необходимо существенно, в 1,5-2 раза, уменьшить налоговую нагрузку на организации информационной сферы. Особенно важно уменьшить налог на добавленную стоимость и налог на прибыль, которые являются наиболее крупными и тяжелыми налогами для указанных организаций. Желательно даже полностью отменить налог на добавленную стоимость для всех баз данных федеральных информационных ресурсов и существенно снизить этот налог для региональных информационных ресурсов.

Для обоснованного налогообложения организации информационной сферы необходимо учитывать их современное экономическое положение.

Экономический спад прервал формирование и динамичное развитие российского информационного рынка, наблюдавшееся в конце 80-х и начале 90-х годов. Определенных успехов на рынке смогли добиться только компании, ориентирующиеся на оказание услуг, не имеющих западных аналогов в силу самой специфики информации, например, фирмы, работающие в области правовой информации или коммерческих предложений.

До 1993 г. в области биржевой и финансовой информации в России работали только негосударственные службы и системы, и они по-прежнему доминируют на рынке. К основным их результатам можно отнести появившиеся службы сбора информации по результатам торгов и предложениям к очередным торгам, например, Агентство экономических новостей, а также сети распространения биржевой информации. Однако ни одной из коммерческих

информационных служб, вышедших на рынок в этот период, не удалось добиться значимых результатов. На рынке представлен множество фирм, предлагающих похожие услуги и продукты, но по качеству несопоставимые с доступными на мировом рынке.

В секторе экономической и демографической статистики по-прежнему доминирует Российский комитет по статистике (Госкомстат) с его почти 300 базами данных и некоторые коммерческие структуры, созданные на его основе. Наряду с этим имеется несколько баз данных региональной и отраслевой статистики, подготавливаемых на коммерческой основе фирмами, выделившимися из ИНИОН РАН и некоторых центральных научно-исследовательских институтов экономического профиля и ВНИИКИ (ФирмИнтерСервис с базой данных прогноза конъюнктуры мирового хозяйства и товарных рынков).

Сектор коммерческой информации по предприятиям, организациям, их продукции и услугам является лидирующим на российском информационном рынке как по объему оказываемых услуг, так и по уровню концентрации капитала в коммерческих информационных службах. Десятки фирм, пришедших на этот рынок в начале 90-х годов, были вынуждены уйти с рынка из-за конкуренции. Тем не менее, отдельные фирмы остались и укрепили свои позиции, среди них: "Международная корпорация WA-2", с которой теперь сотрудничает всемирно известная фирма "Compass", "РАУ-Корпорация", "Агентство деловой информации", "АСУ-Импульс" и "Информсистема". В данном секторе рынка почти не представлены государственные структуры, поскольку роль их невелика.

Коммерческие информационные службы, работающие в области экономической информации, наряду с обычной информацией подготавливают информационно-расчетные системы, которые позволяют осуществлять моделирование. В качестве объекта баз данных специальной информации, подготавливаемых коммерческими структурами, необычайно популярна товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, базирующаяся на гармонизированной системе. Попытки развития баз данных специальной информации с конца 80-х годов предпринимаются государственными отраслевыми информационными центрами, которые создают справочные и полнотекстовые базы данных, содержащие аналитическую информацию, полученную в результате исследования и прогнозирования отраслей промышленности. Начали создаваться базы данных, ориентированные на обслуживание специфических потребностей высших органов государственной власти и управления.

На рынке научно-технической информации (НТИ) по-прежнему доминируют государственные информационные службы: ВНИТИ (опубликованные документы), ВНИЦ-центр (материалы НИР, ОКР и диссертации), НПО "Поиск" (патентные документы), ВНИИКИ (нормативно-технические документы), ВКП (библиографическая информация по произведениям печати), ИНИОН (информация в области общественных наук), ГПНТБ (информация по изданиям, поступившим в библиотеки), ВИМИ (тематика отраслей оборонной промышленности), а также бывшие отраслевые институты информации, перешедшие под

юрисдикцию новых министерств, концернов, ассоциаций, и сохранившаяся сеть территориальных информационных центров. Основной причиной неактивного проникновения на рынок НИТ коммерческих структур является низкий спрос на научно-техническую информацию и услуги на ее основе.

Государство уже не в состоянии обеспечивать за счет бюджетных средств полноценное развитие информационной деятельности в стране. Эта тенденция усиливается. Политика в данной области будет находить выражение в установлении системы экономических сигналов и маяков в виде налоговых поощрений, запуска отдельных приоритетных программ, частично финансируемых из бюджетов различного уровня. Безусловно, более предпочтительно принятие закона об информатизации и соответствующей государственной программы с федеральными и региональными компонентами, как это сделано, например, во Франции.

О.В. Рудакова

Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, Россия
ПРОТИВОРЕЧИЯ ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Переход к рыночной экономике, кроме положительных изменений, ради которых он совершался (ликвидация монополий, свобода экономического поведения, разнообразие форм собственности и занятости), принес и отрицательные последствия (банкротство предприятий, реальность потери рабочего места, неопределенность заработка, материальной необеспеченностью в случае болезни, в связи со старостью и безработицей). Трансформация общественной системы привела к возникновению высокого уровня социальных рисков. Логика рыночных реформ требует создания адекватного механизма социальной защиты населения.

Такие словосочетания как, социальная политика, социальная защита, социальное страхование прочно вошли в терминологию не только профессиональных ученых и практиков, но и массовый оборот. Сегодня социальная политика, проводимая государством, оказывает значительное, как никогда ранее, влияние на ход реформ, на темпы экономического роста.

Современной смешанной экономике свойственны институты социальной защиты складывающиеся из личной ответственности индивида; коллективной ответственности, в виде обязательного и добровольного социального страхования; государственной социальной помощи социально уязвимым слоям населения.

Экономическую базу социальной политики государства составляет перераспределение доходов населения через государственный бюджет. Изымаемая государством у населения часть доходов возвращается ему в виде денежных выплат по социальным программам. Политика перераспределения доходов базируется на принципе дифференциации как налогообложения, так социальных выплат по степени материального благосостояния. В результате государственной политики регулирования доходов идет их перераспределение от более

обеспеченных слоев населения к менее обеспеченным, благодаря чему смягчаются различия в уровне личных доходов.

Нет необходимости объяснять насколько важна роль единого социального налога, и как велико его значение при решении проблемы социальной защиты населения. Само название налога и направленность его использования (при ставке налога 35,6% в Пенсионный фонд зачисляется 28%, в Фонд социального страхования – 4%, в Фонд обязательного медицинского страхования – 3,4%; при ставках 20% и 10% распределение будет таким же, а при ставке 2% вся сумма налога направляется в Пенсионный фонд) говорит о том, какие проблемы и как будут решаться с помощью собранных средств. Статья 234 Налогового кодекса Российской Федерации однозначно трактует единый социальный налог как способ мобилизации средств, необходимых для реализации конституционных прав граждан: государственное пенсионное и социальное обеспечение, медицинская помощь. От того, как будут аккумулироваться эти средства, во многом зависит достижение целей социальной политики, проводимой на сегодняшний день.

С введением в действие главы 24 Налогового кодекса РФ – «Единый социальный налог» - полемика относительно введения данного налога, его шкалы, правового статуса отчислений в различные фонды (пенсионный, медицинский, социального страхования) закончилась. Однако, первые итоги налоговой реформы вновь поднимают ряд вопросов, в том числе вопрос о противоречиях единого социального налога.

Противоречия единого социального налога в первую очередь касаются его сущности. Налог, любой налог является финансовым инструментом, обеспечивающим образование государственных ресурсов. Налог становится собственностью государства сразу же после того, как он уплачивается. Налогам присущ неопределенный характер. Страховые же взносы - это способ резервирования заработной платы на случаи наступления социальных рисков. Социальные фонды и взносы в них являются недоплаченной частью заработной платы. Страховые взносы являются собственностью той страховой системы, в которую они внесены, т.е. имеют четкую целевую направленность. По мнению ряда ведущих экономистов, введение единого социального налога блокирует пути становления института социального страхования в России. ¹ Существующая сегодня в стране система работает как система социального страхования, для развития которой сделано уже достаточно много, в том числе принят соответствующий пакет законов (федеральные законы «Об основах обязательного социального страхования», «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»; акты: «О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий в Российской Федерации», «О медицинском страховании граждан РСФСР»). Единый социальный налог в этом плане является элементом системы социального обеспечения, вновь превращая государство в «общего попечителя». Кроме того, в плане очередности платежей страховые взносы всегда первичны, а налоговые платежи – вторичны.

Следующее противоречие единого социального налога касается самой системы его взимания. Регрессивная шкала налогообложения предполагает, что с ростом доходов налогоплательщика его взнос в формирование специальных социальных фондов снижается.

Отсюда следует, во-первых, занижение величины формируемых специальных бюджетных фондов за счет сокращения взносов от лиц с высокими доходами. Эти средства явно не были бы лишними в консолидированном бюджете. Во-вторых, принятая регрессивная шкала платежей не способствует решению проблем снижения социальной напряженности. Разрыв в получаемых отдельными группами населения доходах еще более увеличивается. По мнению ряда экономистов, снижение ставки с 35,6 до 30,6% может отразиться самым благоприятным образом на всей экономической ситуации, т.к. прежде всего, снизится налоговая нагрузка на мелкого и среднего производителя (работодателя – налогоплательщика) и, следовательно, будет способствовать дальнейшему развитию и укреплению среднего класса.²

Оценивая результаты налоговой реформы необходимо отметить следующее: надежды на активный выход бизнеса из тени оправдались лишь частично. Вывод доходов из «тени» требует мер по ликвидации теневой экономики, достигшей сегодня по экспертным оценкам 35-40% ВВП, а по официальной статистике – 25%.³

Оптимистичная оценка влияния налоговой реформы на бюджетные доходы базируется, главным образом, на примере подоходного и социального налогов. Быстрый рост официально выплачиваемой заработной платы привел к тому, что поступления социального налога за два года не упали, несмотря на снижение ставок, а подоходного налога собрали больше. В целом налоговая реформа привела к повышению доли оплаты труда в ВВП почти на 2 процентных пункта.⁴ Эффект реформы не сводился исключительно к изменению налогового бремени на производителей, но включал также ощутимый импульс к росту доходов населения.

1 В. Ройк Социальный налог и социальное страхование: борьба идеологий переходит в практическую плоскость. // Российский экономический журнал. 2000. № 5-6. С. 97.

2 М. Д. Дубова Роль единого социального налога в реализации социальной политики государства // Финансы. 2002. № 12. С.45.

3 Там же. С.45.

4 Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. И все-таки нагрузка снизилась! // Эксперт. 2003. № 23. С. 44.

Л.П. Ситник

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НАЛОГИ КАК ЦЕНА УСЛУГ ГОСУДАРСТВА

«Умирать и платить налоги – удел каждого!»

Б. Франклин.

Налоги – это обязательные, законодательно учрежденные «взносы» граждан на содержание публичной власти. Всеобщее признание этой нормы и форм ее количественного измерения явилось итогом длительной исторической эволюции свободы личности, ее собственности и государственной власти в их взаимосвязи.

На самых ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношение. Оно было неписаным законом и таким образом становилось принудительной выплатой или сбором. Постепенно определялась и количественная ставка сбора. Так, в Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли и из плодов дерева принадлежит Господу». То есть первоначальная ставка налога составляла 10% от полученных доходов. С развитием государства возникла и «светская» десятина, которая взималась в пользу влиятельных властителей. Такая практика существовала в различных странах на протяжении многих столетий – от Древнего Египта до средневековой Европы. В Древней Греции VII - VI вв. до н.э. представителями знати были введены налоги на доходы в размере 1/10 или 1/20 части доходов на содержание наемных армий, возведение укреплений, дорог, строительство храмов и на другие общественные цели. Но в древних Афинах на налоги смотрели как на отличительное свойство тирании и с развитием демократического устройства общества свободные граждане налогами не облагались. Подобный принцип действовал и в древнем Риме. Первоначально расходы по управлению городом и государством были минимальными, на почетные выборные должности обычно выдвигались состоятельные люди, которые исполняли свои обязанности безвозмездно и часто вкладывали собственные средства. Дополнительные расходы обычно покрывались сдачей в аренду общественных земель и данью с покоренных народов. В военное время граждане Афин и Рима облагались налогами по доходам, но очень заботились, чтобы эти временные сборы не превращались в постоянные. Жители провинций были подданными Рима, но не имели прав граждан и платили налоги римским откупщикам, злоупотреблявшим властью. Существовали различия в налогообложении и по политическим мотивам.

В средние века обязанность платить постоянные налоги воспринималась как утрата личной свободы и отождествлялась с данью, например, «полюдь» в Киевской Руси, позже сменившаяся «кормлением» наместников князя. В западном мире постоянное налогообложение частных собственников вплоть до конца XIX века считалось незаконным (если речь не шла об обложении данью покоренных народов), платить налог правителям своей страны считалось выражением социальной приниженности. Так, во Франции второй половины XVII века предложения экономистов П. Буагильбера и С. Вобана ввести «королевскую десятину» для всех сословий вызвали резкое недовольство дворянства и правительства, несмотря на финансовый кризис страны.

Проблемы налогообложения всегда занимали умы мыслителей и государственных деятелей разных эпох. В соответствии с традициями Запада Ф. Аквинский в XIII веке определял налоги как «дозволенную форму грабежа». Но с развитием буржуазно-рыночных отношений социальная роль налогов стала изменяться - в них стали видеть объективно необходимую норму человеческого общежития. Так, Т. Гоббс в «Левиафане» представил первоначально человеческое общество как *«войну всех против всех»*. Средство против этого со-

стояния он увидел в *государственной власти*. Для ее деятельности члены общества с помощью налогов образуют общий фонд – государственную казну. Следовательно, *налоги являются ценой, которой покупается общий мир*. (Теория «обмена услугами» между государством и гражданами). Развивая эту идею, Ш. Монтескье писал: «Налогоплательщики отдают часть своего имущества, чтобы быть уверенными в другой части и спокойно пользоваться ею... При этом *ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им...* Если народу оставят лишь то, что нужно в обрез для поддержания жизни, то малейшая диспропорция поведет к самым пагубным последствиям» [1]. В подтверждение этому русский мыслитель декабрист Н.И. Тургенев в своей книге утверждал: именно налоговые и финансовые неурядицы чаще всего были причинами восстаний, революций и иных общественных потрясений! [2].

На этапе развертывания экономики свободной рыночной конкуренции и роста в ней органичной роли государства А. Смит доказывал, что *платежи налогов – признак не рабства, а свободы*. Государство не вмешивается в производственную, торговую и финансовую деятельность своих подданных, их собственность неприкосновенна. Они платят ему налоги, а оно обеспечивает охрану их жизни, имущества, прав и свобод. Каждый свободен в пределах, не затрагивающих свободу других, гарантом такой свободы и служит государство.

В таких условиях *налог* есть форма участия отдельных лиц в жизни *общества как целого*. [3]. С углублением рыночных отношений Запада эта идея стала реализовываться усилением процессов социализации экономики. Но на протяжении всего XIX века реально доминировала отчужденность собственности и государства от интересов основной массы населения. Поэтому даже в США законопроект о постоянном налоге был принят только в 1913 году. В XX веке в ведущих странах Запада необходимость взывания прямого подоходного налога обосновывалась большими расходами на осуществление *социальных программ* в интересах всей нации. Тем не менее и в наше время западные экономисты нередко видят в сборе налогов «отчуждение государством частной собственности без компенсации, то есть очевидное изъятие частной собственности» [4].

Ко второй половине XX-го века содержание экономических услуг государства *определилось в следующих направлениях*:

- 1) обеспечивать правовую основу и социальный климат для эффективного функционирования рыночной экономики;
- 2) поддерживать конкуренцию;
- 3) перераспределять доходы и материальные блага;
- 4) регулировать распределение ресурсов для обеспечения нации *общественными товарами* и корректировать побочные эффекты;
- 5) стабилизировать экономику.

Основными формами государственного регулирования рыночной экономики явились: правовое, финансово-экономическое и социально-экономическое регулирование. В соответствии с этим налоговая политика выполняет две основные функции: а) фискальную и б) экономическую (регулирующую, стимулирующую, распределительную).

Фискальная функция создает государственные денежные фонды и материальные условия для функционирования государства. Показатель налогового бремени рассчитывается отношением суммы налоговых поступлений к валовому внутреннему продукту (ВВП). Среднемировой показатель налогового бремени составляет примерно 35% (в современной России он колеблется в пределах 40-60%). В целом рамки налогового бремени должны быть такими, чтобы остающийся у населения доход мог обеспечивать простое и расширенное воспроизводство жизни.

Экономическая функция означает, что налоги как активный рычаг перераспределительных отношений оказывает серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения. Следовательно, расширение налогового метода мобилизации для государства национального дохода обеспечивает ему реальные возможности влиять на все стадии производственного процесса. Иначе говоря, налоги призваны «гадить» возникающие сбои в системе рыночного распределения благ и стимулировать или сдерживать тех или иных экономических субъектов в интересах общества в целом.

Во второй половине XX-го века в ведущих западных странах, особенно в Германии, сложилась «социальная рыночная экономика» - особый тип хозяйствования с развитым набором социально-экономических институтов, обеспечивающих реализацию целей социальной справедливости, защищенности, высокого уровня и качества жизни. В этой системе важнейшая *задача государства* – поддерживать *баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью*. Рынок и частная собственность применяются в этой системе как продуманные инструменты достижения социального благополучия для всех. Налоговая политика и право встроены в экономику ради достижения согласия всех участников общественного производства. В этой модели *социальной рыночной экономики* выделяют следующие основные принципы:

- 1) Органическое единство рынка и государства;
- 2) Защита конкуренции;
- 3) Социальное партнерство.

Прежнее противопоставление государства и рынка потеряло смысл: они существуют в единстве и выполняют присущие только им функции.

Рыночная конкуренция развивает стимулы к труду, к разработке новых методов производства и новых видов продукции, к экономному использованию минимальных объемов ресурсов, разворачиванию индивидуальных способностей в частных и общих интересах.

Социальная политика государства опирается на поиск компромиссов между группами, имеющими противоположные интересы, создание и осуществление рамочных правовых условий рыночного хозяйствования, укрепление социальной сферы как важнейшего источника экономического роста, включая прямое участие государства в предоставлении социальных благ, в том числе:

- индивидуальная свобода как условие действия рыночных механизмов;
- защита собственности и достоинства личности от покушений;
- поддержка свободы предпринимательства и конкуренции;
- антициклическое регулирование;
- стимулирование технологических и организационных инноваций;
- проведение прогрессивной структурной политики;
- социальная защищенность относительно слабых слоев населения. [5].

Осуществление принципов социальной рыночной экономики в современной России во многом остается только абстрактной возможностью. Массовое неисполнение законов, в том числе налоговых, признается едва ли не самой характерной особенностью российской экономической жизни. В огромной степени это объясняется невозможностью исполнить существующие законы в силу их сложности, громоздкости, а зачастую и противоречия здравому смыслу. Причины такого состояния законодательной базы в том, что интересы тех, кому предстоит выполнить закон, учитываются в последнюю очередь, а на переднем плане находятся интересы самих органов государственной власти. [6].

Итак, постепенное преодоление отчужденности государства от коренных интересов налогоплательщиков – такова мировая историческая тенденция. Ею определяются содержание услуг государства и механизм оплаты их налогами.

1. Монтескье Ш. Избранные произведения. М., 1995. С. 337.
2. Н.И. Тургенев. Опыт теории налогов. СПб., 1818. С. 19.
3. Подробнее см.: Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Р. Пайпс. Собственность и свобода. М., 2001. С. 309 и др.
5. Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика. М.: РОССПЭН, 2001; Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: уроки для России // Вопросы экономики. 1998. № 8.
6. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: уроки для России // Вопросы экономики. 1998. № 8.

И.В. Скоблякова

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ДЕЛОВЫЕ ЦИКЛЫ И РОЛЬ СТАБИЛИЗАЦИОННЫХ БЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ

Одной из характеристик и закономерностей развития рыночной экономики является экономический цикл, который может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на экономику. Объективной основой экономической цикличности являются противоречия воспроизводственного процесса. Основное противоречие любой социально-экономической системы – это противоречие между производственными отношениями и про-

изводительными силами. Оно порождает деловой экономический цикл. Деловой экономический цикл можно определить как периодически повторяющиеся нарушения соответствия производительных сил и производственных отношений. Эти нарушения проявляются в смене спадов и подъемов в экономическом развитии.

В любой экономической системе воздействовать на циклы и регулировать их можно с помощью бюджетно-налоговых инструментов. Целью бюджетно-налоговой антициклической политики является стабилизация экономического развития. Задача экономического антициклического регулирования в фазе спада заключается в стимулировании экономического роста. Для России в фазе спада характерны следующие направления действия: введение системы ускоренной амортизации; снижение налога на прибыль; снижение ставок косвенных налогов; использование налоговых льгот при их дифференцировании; снижение ставок налога на активную часть основного капитала; увеличение государственных расходов на поддержку промышленности, сельского хозяйства и социальную политику.

В фазе оживления в задачи антициклического регулирования входит поддержание экономического роста. Поэтому правительство использует следующие бюджетно-налоговые инструменты: сохранение системы ускоренной амортизации в связи с краткосрочной фазой оживления, в течение которой невозможно полностью обновить оборудование; сохранение ставок налога на прибыль на прежнем уровне; сокращение и отмена налоговых льгот; незначительное увеличение ставок налога на имущество; сохранение на прежнем уровне или незначительное сокращение государственных расходов.

В России основными факторами, осложняющими бюджетно-налоговое регулирование деловых циклов, являются следующие. Во-первых, высокий удельный вес косвенных налогов в структуре налоговых платежей. Во-вторых, неравномерность налогового бремени по факторам производства. В-третьих, отсутствие в законодательных актах состава, структуры и объема необходимых государственных расходов. В-четвертых, приоритет концепции сбалансированности бюджета на ежегодной основе над концепцией сбалансированного бюджета на долгосрочной основе.

Для преодоления барьеров бюджетно-налогового регулирования цикличности экономики Правительством России предпринята попытка создания стабилизационного бюджетного фонда.

Правительство длительное время оставалось в нерешительности: либо сделать структурный маневр в пользу развития иных секторов экономики, кроме сырьевых, стимулировать диверсификацию экономики и обеспечить более низкую зависимость доходов бюджета от цен на нефть и газ, либо, заранее предполагая, что добиться значимой диверсификации экономики в среднесрочной перспективе не удастся, начинать накапливать ресурсы в рамках стабилизационного фонда. В настоящее время правительство пока отказалось от заметного снижения налоговой нагрузки на бизнес и сделало выбор в пользу создания стабилизацион-

ного фонда для «подстраховки» бюджета от неблагоприятных последствий ожидаемого снижения мировых цен на нефть и газ. Такой выбор – это следствие недоверия правительства к эффективности мер по диверсификации экономики (включая меры в сфере налоговой реформы), в том числе и тех, которые определены недавно принятой программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Стабилизационный фонд Российской Федерации – это часть средств федерального бюджета, образующаяся за счет превышения цены на нефть над базовой ценой, подлежащая обособленному учету, управлению и использованию в целях обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Источниками формирования стабилизационного фонда Российской Федерации являются: дополнительные доходы федерального бюджета, образуемые за счет превышения цены на нефть над базовой ценой; остатки средств федерального бюджета на начало соответствующего финансового года, определенные в соответствии с Законом РФ о стабилизационном Фонде РФ. Дополнительные доходы федерального бюджета, подлежащие зачислению в стабилизационный фонд в текущем месяце, формируются из таких источников как: фактические поступления в федеральный бюджет средств вывозной таможенной пошлины на нефть сырую в текущем месяце; фактические поступления в федеральный бюджет средств вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти, в текущем месяце; фактических поступлений в федеральный бюджет средств налога на добычу полезных ископаемых (нефть) в текущем месяце.

По своей сути стабилизационный фонд – это, в известной мере, механизм ужесточения бюджетной политики, ограничения текущих расходов с целью накопления ресурсов для возможных расходов в будущем при неблагоприятном изменении мировых цен на нефть и газ.

Средства Стабилизационного фонда могут использоваться для финансирования дефицита федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. Также эти средства можно будет направлять на выплату долгов Парижскому и Лондонскому клубам кредиторов. Суть заключается в том, что, изымая таким образом часть средств, государство избежит неконтролируемого роста непроцентных расходов бюджета.

Размер стабилизационного фонда, по расчетам Минфина в 2004 г. составит примерно 86 млрд. рублей. Согласно Закону о стабилизационном фонде, и концепции управления им, разработанной финансовым ведомством, погашать внешний долг с его помощью можно будет только после того, как сам размер стабилизационного фонда превысит сумму в 500 млрд. рублей. До этого часть средств фонда, по предложению Минфина, может быть использована и на погашение бюджетного дефицита, если он возникнет из-за падения цен на нефть.

Структура активов фонда подобна структуре золотовалютных резервов (в плане консервативности вложений). В документах Минфина указывается, что его средства могут вкладываться в первоклассные ценные бумаги иностранных государств. Фактически, у России

появились еще одни золотовалютные резервы, но находящиеся под непосредственным патронажем правительства и используемые в иных целях. Формирование золотовалютных резервов не имеет альтернативы, это неотъемлемый элемент кредитно-денежной политики, причем уровень этих резервов в значительной степени влияет на оценку иностранными инвесторами странового риска. Текущие изменения объема золотовалютных резервов определяются и действиями Центробанка по сглаживанию резких колебаний обменного курса, и платежам по внешнему государственному долгу.

Управление средствами стабилизационного фонда осуществляется Министерством финансов РФ в порядке, определяемом Правительством РФ. Доходы от размещения средств стабилизационного фонда учитываются в доходах федерального бюджета.

С.М. Суменков

Уральская государственная юридическая академия, Екатеринбург, Россия

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Наука о руководстве и методы исследования операций для решения задач прогнозирования и управления трудовыми ресурсами до сих пор не получила должного развития, не говоря уже о процессах управления и формирования персонала на предприятии. Это объясняется главным образом тем, что при решении задач подобного рода приходится учитывать множество различных по степени важности факторов, существование которых обусловлено взаимными требованиями предъявляемыми коллективом, отдельными индивидуумами и предприятием друг к другу. Из всех возможных требований в первую очередь необходимо учитывать следующие:

- предприятие должно иметь эффективную структуру должностей и число сотрудников, которые смогли бы обеспечивать своевременное производство необходимого объема продукции требуемого качества, и влиять на членов коллектива;
- предприятие должно эффективно использовать трудовые ресурсы, которыми оно располагает;
- предприятие должно удовлетворять основные потребности отдельных индивидуумов и создавать условия для максимального проявления их личных качеств и способностей;
- производство товаров и уровень соответствующей заработной платы должны оказывать влияние на качество работы сотрудников предприятия и деятельность руководящих органов.

Первое требование, имеющее непосредственное отношение к выбору структуры предприятия и уровня руководства связано с планированием и выполнением работ.

Второе требование, касающееся организации производства и управления его циклами, предусматривает изучение длительности и хода их выполнения, определения степени загруз-

ки и распределение трудовых ресурсов, а также выбор средств стимулирования, повышающих производительность труда.

Третье направление связано с разработкой способов удовлетворения личных потребностей с изучением индивидуальных и групповых взаимоотношений с учетом психологических факторов.

Четвертое требование, по существу, сводится к необходимости учитывать социальные и правовые факторы, существенным образом влияющие на эффективность использования предприятием трудовых ресурсов, которыми оно располагает.

Улучшение качества функционирования некоторой социальной системы возможно только при тщательном анализе перечисленных выше требований, так как именно они определяют вид целевых функций и накладываемых ограничений, а также метод исследования, и, в конечном счете, от них зависит реализация полученных решений.

Среди множества факторов, влияющих на эффективность работы предприятия, существуют такие, которые по степени значимости являются доминирующими, с одной стороны, а с другой – противоречащими друг другу. В частности, для предприятия улучшение качества функционирования означает повышение эффективности выполнения работы ее исполнителями, как в настоящий момент времени, так и в будущем. Для исполнителя улучшение качества функционирования означает увеличение заработной платы с целью повышения уровня своих потребностей, а также обеспечение определенного общественного положения и возможности развития и реализации индивидуальных способностей. Довольно часто эти две точки зрения противоречат одна другой, однако иногда они оказываются взаимосогласованными, т.е. решение ведущее к улучшению функционирования одной из «конфликтующих» сторон, приводит также к улучшению функционирования и другой. Нахождение таких решений является одной из главных задач науки о руководстве и основной целью большинства исследований в области социально-технических систем, систем прогнозирования и управления трудовыми ресурсами.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что эффективность управления такими сложными системами как трудовые ресурсы, не может быть выполнена без включения в цепь управления звена, функцией которого является определение будущих результатов принятия того или иного решения, учета возникающих и будущих факторов, которые могут повлиять на поведение объекта исследования.

Более того, высокие требования, которые предъявляются к научному обоснованию принимаемых решений в области прогнозирования и оптимального управления деятельностью предприятий, обусловлены, в частности, необходимостью учета специфических условий организации управления при современных рыночных отношениях, которые характеризуются:

1. Чрезвычайно возросшей мобильностью трудовых и финансовых процессов, в силу чего динамичность функционирования предприятий требует разработки более гибкой системы планирования и управления, оперативного маневрирования ресурсами, более совершенных методов прогнозирования динамики технико-экономических показателей, включая потребности рынка.

2. Существенно возрастающей ролью стратегических решений в общей совокупности планово-экономических задач принятия решений и получение результатов, что предопределяет характер хозяйственной деятельности предприятия.

3. Проявлением особых требований к «человеческому» фактору. Постоянные изменения производственной ситуации диктует необходимость вооружить человека, принимающего решения, инструментом, обеспечивающим для него поиск наилучших решений с учетом непрерывно изменяющихся внешних и внутренних условий функционирования предприятия.

Поэтому, рассматривая предприятие как единый комплекс, становится актуальной проблема его адекватного описания для принятия решений при прогнозировании, планировании и управлении. В этом случае возникает необходимость в использовании математических моделей и методов прогнозирования, а для выбора перспективных направлений использования этого математического аппарата необходимо произвести анализ тенденций его развития.

Известно, что существует множество методов прогнозирования позволяющих решать проблемы как на макроуровне экономики (демографические процессы и воспроизводство рабочей силы, прогноз научно-технического прогресса, прогноз вовлекаемых в общественное производство наиболее важных видов материальных ресурсов), так и на уровне предприятия (прогнозирование основных технико-экономических показателей предприятия, технологическое прогнозирование на уровне предприятия и т.п.). Что касается осуществления прогнозирования для принятия решений по развитию и использованию трудовых ресурсов и по оценке вклада каждого исполнителя в успех организации, то в этих случаях выбор моделей и методов их реализации весьма ограничен, а в ряде случаев – отсутствует. Поэтому, для реализации такой задачи как прогнозирование потребности предприятия в рабочей силе, необходимо создавать систему прогнозирования, включающую в себя как модели и методы их оптимизации, так и диалоговую процедуру, которая должна удовлетворять следующим основным требованиям:

- Возможность ручного планирования;
- Гибкость;
- Достоверность результатов;
- Своевременность получения результатов.

Г.В. Тихомиров

ООО «Урал-Нефтеснаб», Екатеринбург, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ НА БАЗЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Повседневная практика экономических и финансовых рынков находится в интересном противоречии с академической точкой зрения, согласно которой изменения цен финансовых активов происходят мгновенно, без каких-либо усилий эффективно отражая всю доступную информацию. В действительности же, само существование сотен маркет-мейкеров, трейдеров и фондовых менеджеров, работа которых состоит в том, чтобы делать прибыль, говорит о том, что участники рынка вносят определенный вклад в общую информацию. Более того, так как эта работа стоит дорого, то и объем привнесенной информации должен быть значительным.

Труднее ответить на вопрос о том, как конкретно на финансовых рынках возникает и используется информация, которая может приносить прибыль. Исследования почти всегда показывают, что никакая устойчивая стратегия торговли не дает постоянной прибыли, и это, во всяком случае, так, если учитывать еще и расходы на совершение сделок. Хорошо известно также, что участники рынка (и весь рынок в целом) могут принимать совершенно различные решения, исходя из сходной или даже неизменной информации. Выход Великобритании из механизма валютных курсов европейской валютной системы (ERM) и октябрьский кризис 1987г. - примеры ситуаций, когда трудно найти разумную объективную причину того, что данное событие произошло именно тогда, когда произошло, а не месяцем раньше или позже.

События такого рода свидетельствуют о том, что участники рынка в своей работе не ограничиваются линейными состоятельными правилами принятия решений, а имеют в запасе несколько сценариев действий, и то, какой из них пускается в ход, зависит почти от внешне незаметных признаков.

Один из возможных подходов к многомерным, и зачастую нелинейным информационным рядам финансового рынка заключается в том, чтобы по возможности подражать образцам поведения участников рынка, используя такие методы искусственного интеллекта, как экспертные системы или нейронные сети.

На моделирование процессов принятия решений этими методами было потрачено много усилий. Оказалось, однако, что экспертные системы в сложных ситуациях хорошо работают лишь тогда, когда системе присуща внутренняя стационарность (т.е. когда на каждый входной вектор имеется единственный не меняющийся со временем ответ). Под такое описание в какой-то степени подходят задачи комплексной классификации или распределения кредитов, но оно представляется совершенно неубедительным для финансовых рынков с их непрерывными структурными изменениями. В случае с финансовыми рынками едва ли можно утверждать, что можно достичь полного или хотя бы в определенной степени адекватного

знания о данной предметной области, в то время как для экспертных систем с алгоритмами, основанными на правилах, это — обычное требование.

Нейронные сети предлагают совершенно новые многообещающие возможности для банков и других финансовых институтов, которым по роду своей деятельности приходится решать задачи в условиях небольших априорных знаний о среде. Характер финансовых рынков драматическим образом меняется с тех пор, как вследствие ослабления контроля, приватизации и появления новых финансовых инструментов национальные рынки слились в общемировые, а в большинстве секторов рынка возросла свобода финансовых операций. Очевидно, что сами основы управления риском и доходом не могли не претерпеть изменений, коль скоро возможности диверсификации и стратегии защиты от риска изменились до неузнаваемости.

Стационарные линейные модели с большим трудом держатся на плаву в этом бурном море. Напротив, должным образом сконструированные нейронные сети, позволяющие определять по данным не только параметры, но и структуру системы, представляют собой весьма общую схему для описания развивающихся взаимосвязей.

Естественно, что различные области финансового дела вызывают к себе различный интерес. Так, например, одной из сфер применения нейронных сетей для ряда ведущих банков стала проблема изменений позиции доллара США на валютном рынке при большом числе неизменных объективных показателей. Возможности такого облегчаются тем, что имеются огромные базы экономических данных, — ведь сложные модели всегда прозорливы в отношении информации.

Котировки облигации и арбитраж — еще одна область, где задачи расширения и сужения риска, разницы в процентных ставках и ликвидности рынка являются благоприятным материалом для мощных вычислительных методов.

Еще одной проблемой, значение которой в последнее время возрастает, является моделирование потоков средств между институциональными инвесторами. Падение процентных ставок сыграло решающую роль в повышении привлекательности инвестиционных фондов открытого типа и индексных фондов, а наличие опционов и фьючерсов на их акции позволяет приобретать их с полной или частичной гарантией. Неудивительно, что волатильность (изменчивость) потоков наличности возросла и стратегии, основанные на правиле «занимай ненадолго, ссужай надолго», сделались более рискованными, а это, в свою очередь, привело к уменьшению денежных потоков через традиционные сберегательные институты. В итоге институты соревнуются за право вложить деньги, и все большее число менеджеров фондов и финансовых посредников имеет дело с международными рынками, в том числе и с такими их секторами, инвестирование в которые еще не так давно выглядело бы очень странно.

Очевидно, что задача оптимизации в условиях, когда число частичных ограничений равновесия бесконечно (например, на фьючерсном и наличном рынке любого товара в любом секторе рынка играют роль перекрестные разности процентных ставок), становится проблемой чрезвычайной сложности, все более выходящей за рамки возможностей любого трейдера.

В таких обстоятельствах трейдеры и, следовательно, любые системы, стремящиеся описать их поведение, в каждый момент времени должны будут сосредоточивать внимание на уменьшении размерности задачи. Хорошо известно такое явление, как ценная бумага повышенного спроса. Как показывают результаты анализа, проведенного Джеймсом Кейплом, весь прирост индекса РТА за последние 32 года был на самом деле достигнут за счет его повышений в течение только 25 месяцев из всего периода. Чем же так отличаются эти месяцы от остальных трехсот шестидесяти? Надо полагать, что линейная модель объяснить все это будет не в состоянии, да и в отношении нелинейной модели вопрос тоже остается открытым.

В любом случае приведенные далее результаты ряда независимых исследований подтверждают *априорное* предположение о том, что во временных рядах финансовых показателей присутствуют существенные нелинейности, и что нейронные сети – сами по себе или вместе с другими методами — могут сильно помочь в их распознавании.

Когда речь идет о финансовом секторе, можно с уверенностью утверждать, что первые результаты, полученные при применении нейронных сетей, являются весьма обнадеживающими, и исследования в этой области нужно развивать. Как это уже было с экспертными системами, может потребоваться несколько лет, прежде чем финансовые институты достаточно уверятся в возможностях нейронных сетей и станут использовать их на полную мощность.

И.О. Трубина

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохран-

ность и полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Осуществление инвестиционных проектов является частью деятельности многих компаний. Как правило, это требует значительных финансовых вложений, что в свою очередь обуславливает стремление организаций к минимизации налоговых платежей. Эта проблема должна решаться в интересах и при взаимодействии государства и предприятий, что в свою очередь требует от предприятий точного определения своего места в налоговой системе и решения ряда задач по оптимизации налоговых платежей.

Налоговая оптимизация - это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

В эту категорию входят способы, при которых определенный экономический эффект в виде уменьшения налоговых платежей достигается путем квалифицированной организации дел по исчислению и уплате налогов, что исключает или снижает случаи необоснованной переплаты налогов, а в ряде случаев и санкций.

Необходимо отметить, что налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей.

Приступая к налоговому планированию, целесообразно определить налоговую нагрузку предприятия и сравнить ее со средней величиной по стране.

Совокупная налоговая нагрузка - это величина, которая характеризует долю налоговых платежей в совокупных доходах налогоплательщика и определяется по формуле:

$$СНН = \frac{\text{совокупные налоговые платежи}}{\text{доходы}} \times 100\%$$

В России совокупная налоговая нагрузка в среднем колеблется в размере 20-30% от доходов, и по ней можно судить о размере уплачиваемых организацией налоговых платежей. Если организация уплачивает налоги в размере более 30%, скорее всего, существует необходимость оптимизировать налоги. Практика показывает, что в результате мероприятий налогового планирования налоговая нагрузка может быть уменьшена до 15%.

"Налоговое планирование" означает совокупность плановых действий, объединенных в единую систему, направленных на максимальный учет возможностей оптимизации и минимизации налоговых платежей в рамках общего стратегического планирование организации. Целью налогового планирования является увеличение доходов предприятия после уплаты налогов, увеличение всех финансовых ресурсов предприятия.

Для уменьшения налоговых платежей налогоплательщик может использовать различные возможности. Можно выделить общие и специальные способы минимизации налогов. К общим способам можно отнести: принятие учетной политики предприятия с максимальным

использованием предоставленных законодательством возможностей; оптимизация через договор (например, совершение сделок, по которым имеются льготы); использование различных льгот и налоговых освобождений.

Законодательством предусмотрено большое количество льгот по налогам, однако далеко не все предприятия используют их в полном объеме. Некоторые налогоплательщики считают, что с 1 января 2002 г. количество льгот резко сократилось, поэтому их использование не играет существенной роли. Такое мнение связано с тем, что главой 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ льготы по этому налогу отменены. Однако не полностью, поскольку часть льгот продолжает действовать. Кроме того, по этому налогу имеются скрытые льготы (перечень доходов, не облагаемых налогом на прибыль, указанный в ст. 251 НК РФ). Определенные льготы существуют и по другим налогам.

Минимизировать налоговую нагрузку позволит также правильное формирование учетной политики. В первую очередь это определяется выбором метода определения выручки (для НДС и налога на пользователей автомобильных дорог), и метода амортизации имущества и т.д.

Достаточно часто прибыль "выводится" в фирмы, зарегистрированные в зонах с льготным налогообложением - офшорах. Для их использования нужно подробно изучить условия работы, действующие в таких зонах, поскольку они различны. Причем законодательство в офшорных зонах меняется быстро. Для использования офшора важен не только уровень налогообложения в такой зоне, но и анализ способов "вывода" средств в эту зону.

Законодательство позволяет также отсрочить уплату налогов, что можно эффективно использовать при налоговом планировании. Налоговым кодексом РФ предусмотрена возможность получения отсрочки, рассрочки, налогового кредита и инвестиционного налогового кредита.

При анализе доли уплачиваемых налогов необходимо определить долю каждого налога в совокупной сумме уплаченных организацией налогов. В результате можно выявить те налоги, которые составляют наибольшую долю платежей. Именно на них в первую очередь должны быть направлены мероприятия по планированию.

Существует несколько групп налогов.

1. Налоги, находящиеся "внутри" себестоимости. Уменьшение таких налогов приводит к снижению себестоимости и к увеличению налога на прибыль. В итоге эффект от минимизации таких налогов есть, но он частично гасится увеличением налога на прибыль.

2. Налоги, находящиеся «вне» себестоимости (НДС). Для них важно уменьшать не сами налоги, а разницу, подлежащую уплате в бюджет.

3. Налоги, находящиеся «над» себестоимостью, в частности налог на прибыль. Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки и формальному уменьшению налого-

облагаемой базы. При этом возможно увеличение налогов "внутри" себестоимости, однако в целом эффект есть.

4. Налоги, выплачиваемые из чистой прибыли. Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки и налогооблагаемой базы.

Существует множество вариантов для анализа эффективности минимизации налогов. Эффективность оптимизации налоговых платежей зависит не столько от самого налога, сколько от финансового состояния предприятия в целом, квалификации персонала и управленческого аппарата.

А.В. Шмачко

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БАНКОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

С 1 января 2001 г. Законом РФ №118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» введена в действие специальная часть Налогового кодекса.

Изменения в системе налогообложения коммерческих банков необходимо рассматривать через призму целей налоговой реформы, отраженных в программных заявлениях президента, Федерального Собрания и Правительства РФ. Таких целей можно выделить четыре:

- 1) снижение налогового бремени;
- 2) упрощение налоговой системы;
- 3) равномерное распределение налогового бремени;
- 4) повышение эффективности сбора налогов.

Из налогов, введенных в действие Законом №118-ФЗ, непосредственно влияют на деятельность коммерческих банков только два: НДС и единый социальный налог.

Что касается НДС, то с принятием специальной части Налогового кодекса введен новый порядок уплаты налога. Согласно ст. 145 главы 21 организация может быть полностью освобождена от обязанностей плательщика НДС, если размер ее налоговой базы за три месяца подряд не превысил 1 млн. руб. [1, с.38]. В этом случае налогоплательщик может быть освобожден от уплаты налога на год вперед. Кроме того, полностью отменены авансовые платежи по налогу. Таким образом, было снижено налоговое бремя, упрощена система налогообложения, усовершенствована система сбора налога.

Платежи, зачисляемые коммерческими банками во внебюджетные фонды, были объединены в единый социальный налог, была введена регрессивная шкала обложения. Эти налоги являются «транзитными» и на деятельность банков не оказывают существенного влияния.

Особо следует сказать об изменениях налогового законодательства применительно к банкам в связи с принятием главы 25 НК РФ, вступившей в действие с 1 января 2002 г. [1, с.39].

При определении налога на прибыль все организации, независимо от форм собственности, осуществляемой деятельности и правил ведения бухгалтерского учета обязаны определять доходы и расходы в порядке, установленном налоговым законодательством. Основным принципом при определении налоговой базы признан метод начисления.

В соответствии с нормами главы 25 НК РФ объектом обложения налогом на прибыль признается реально полученная прибыль, которая определяется как полученный налогоплательщиком доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. При этом расходами признаются любые затраты при условии, что налогоплательщик может доказать их обоснованность и необходимость для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

С введением норм главы 25 НК РФ устанавливается единая налоговая ставка для всех категорий налогоплательщиков, включая банки и другие кредитные организации, в размере 24% (ранее – 43%) [1, с.40].

Закон РФ №118-ФЗ отменил два налога, которые принято объединять в понятие «оборотные налоги»: налог на пользователей автодорог и налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы. Отмена этих налогов является наиболее значимым изменением в налоговой системе.

Становление банковского дела в России имеет свои особенности и представляет достаточно сложную задачу. Управление современным банком как сложным экономическим институтом относится к высокоинтеллектуальной сфере человеческой деятельности. Банки объективно находятся в центре множества противоречивых, кризисных и трудно прогнозируемых процессов, идущих в экономике, политике и социальной сфере.

Главной проблемой банковской системы России является ее крайне «низкая капитализация». Суммарный капитал всех банков страны на 01.02. 2002 составил 469 млрд. руб., или 15,6 млрд. долл., что существенно меньше капитала одного из ведущих мировых банков [2, с.33]. Этим и обуславливается несовершенство как банковской системы в целом, так и отдельных банков, не имеющих возможности в крупных масштабах привлекать заемные ресурсы и, соответственно, вести масштабные активные, прежде всего кредитные и инвестиционные операции из-за недостаточности капитала.

Другой важнейшей проблемой банковской системы России является ее «оторванность от задач развития экономики». По официальным данным, кредиты реальному сектору экономики, то есть прямые инвестиции, составляют лишь треть совокупных активов банковского сектора, что соответствует 12% ВВП, в то время как у стран – лидеров мирового развития этот показатель равен 100% и более [2, с.33].

В настоящее время на коммерческие банки возлагаются особые надежды по поддержке реального сектора экономики. Для активизации коммерческих банков в области инвестирования необходимо системно и комплексно подходить к решению возникающих на рынке проблем. Необходимы экономические методы стимулирования вложения средств в реальный сектор в виде льготного налогообложения. Это поможет ресурсно обеспечить процесс инвестирования кредитом, но только при создании системы мотивации коммерческих банков к инвестированию.

Мотивация, как известно, должна быть обращена в сторону общей прибыльности банка. Что же касается мотивации коммерческих банков, здесь проблема имеет свой характер. В настоящее время требуется повысить и усилить роль кредитных ресурсов коммерческих банков. Осуществить это можно при изменении практики хозяйствования. Так, чтобы привлечь коммерческие банки к кредитованию, целесообразно уменьшить ставки налога на прибыль, получаемую ими от реализации проектов, вдвое, несмотря на то, что она уже снижена в соответствии с вводом второй части Налогового кодекса.

Рассмотрим, как это повлияет на увеличение вложений в реальный сектор со стороны коммерческих банков.

Известно, что основную часть активов банков должны составлять кредиты. Чистая прибыль банков в большей степени формируется за счет процентных доходов, то есть за счет разности между процентами, полученными по кредитам и выплаченными по депозитам. Поэтому роль процентной ставки как фактора, обеспечивающего прибыльность банковского бизнеса, заметно усиливается.

Для промышленных предприятий процентная ставка является основным фактором, определяющим доступность кредитов, то есть возможность пользоваться кредитными ресурсами банков. Необходимо отметить, что объективно допустимые ставки по привлекаемым кредитам не всегда согласуются с теми ставками, по которым промышленные предприятия готовы привлекать кредитные ресурсы, и ставками, по которым банковский сектор кредитует экономику. Рост заимствований промышленности начинается именно тогда, когда процентная ставка по кредитным ресурсам окажется ниже той, что могут себе позволить предприятия.

Для банка как финансового посредника большую роль играет не столько само значение процентной ставки, сколько ее соотношение со стоимостью имеющихся у него ресурсов. И в этом смысле ситуацию тоже нельзя назвать благоприятной. Структура привлекаемых банками средств меняется: больший вес приобретают дорогие ресурсы.

До 2002 года основным источником привлеченных средств для банков были ресурсы предприятий. На конец 2000 года они составляли более 35% всех привлеченных средств. Главным их преимуществом была дешевизна: ведь порядка 70% этих средств – остатки на счетах до востребования [3, с. 94]. Но с 2002 года ситуация стала постепенно меняться: уве-

личение доходов населения и тенденция к сбережению привели к бурному росту депозитов физических лиц. Казалось бы, банкам нужно радоваться: идет волна новых ресурсов. Но за них нужно платить, и платить больше. Поэтому в таких условиях банкам крайне сложно идти на снижение ставок по кредитам.

Таким образом, уменьшение ставки налога на прибыль вдвое или хотя бы на несколько процентов позволит не выплаченные в виде налога суммы использовать как плату за привлекаемые банком ресурсы. А это в свою очередь позволит банкам устанавливать процентную ставку за кредит на том уровне, на котором могут себе позволить предприятия. Как следствие этого начнется рост заимствований промышленности и вложения в реальный сектор экономики увеличатся.

-
1. Борзунова О.А. Изменения в банковском законодательстве действуют // Банковское дело. 2003. № 3. С. 38-42.
 2. Данилова Т.Н. Структура банка и организация управления филиальной сетью // Финансы и кредит. 2003. № 8. С. 33-43.
 3. Лепетиков Д. Когда кредиторы хотят, а заемщики могут // Эксперт. 2002. № 46. С. 92-94.

Ю.Ф. Щекотихин

Орловский государственный технический университет, Орел, Россия

ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ И ЕГО РОЛЬ В СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

Системная рыночная трансформация экономики России по своему содержанию выражается в глубоких институциональных преобразованиях всей совокупности условий хозяйствования граждан, что нашло выражение и в формировании институтов новой налоговой системы. Налоговая система России практически создается заново, поэтому она несовершенна, нуждается в улучшении и в ближайшее время не может быть стабильной. Более того, будет меняться даже в условиях стабилизации налоговой системы, ибо налоги – гибкий инструмент воздействия на находящуюся в постоянном движении экономику. Остается трудно-разрешимой проблема создания налоговой системы, сочетающей социальную справедливость и экономическую эффективность, обеспечивающей одновременно реализацию социально-экономических функций государства и повышение деловой активности граждан.

Общеизвестно, что главной отличительной особенностью систем налогообложения развитых стран мира является их тесная связь со структурой экономики, реально складывающимися экономическими проблемами, социально-экономическими приоритетами. Очевидна необходимость выделить среди приоритетов социально-экономической политики российского государства всемерное стимулирование новых, апробированных мировой практикой эффективных форм хозяйствования, в том числе возрождение крестьянских (фермерских) хозяйств.

В соответствии с п.1, ст.1 Федерального закона от 11.06.03 №74 – ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» крестьянское (фермерское) хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

Согласно п.3, ст.1 Федерального закона 74-ФЗ фермерское хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. К предпринимательской деятельности фермерского хозяйства, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила гражданского законодательства, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из Федерального закона, иных нормативно-правовых актов Российской Федерации или существа правовых отношений.

Исходя из особой социально-экономической роли сельского хозяйства, необходимости скорейшего решения аграрных проблем и стимулирования новых форм хозяйствования на селе введена Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 147-ФЗ новая редакция главы 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» Налогового кодекса РФ. Правила, предусмотренные настоящей главой, распространяются на крестьянские (фермерские) хозяйства (п.5, ст. 346 НК РФ).

В новой редакции главы 26.1 НК РФ изменен концептуальный подход к налогообложению сельскохозяйственных товаропроизводителей. Согласно новому Закону, вступившему в силу с 2004 года, налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) признаются все сельскохозяйственные товаропроизводители независимо от вида производимой ими сельскохозяйственной продукции. Четко определены критерии отнесения сельскохозяйственных товаропроизводителей к плательщикам единого налога для различных отраслей сельского хозяйства, а также введены соразмерные для разных хозяйств критерии налогообложения, в том числе, объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, обеспечивающие соблюдение принципа равенства.

Принципиально новым является порядок, при котором «переход на уплату единого сельскохозяйственного налога или возврат к общему режиму налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке, предусмотренном настоящей главой» (п.2, ст. 346 НК РФ). То есть они могут самостоятельно выбрать наиболее приемлемую для себя систему налогообложения и тем самым минимизировать свои налоговые платежи.

Предусмотрена замена уплаты ряда налогов уплатой единого сельскохозяйственного налога. Для индивидуальных предпринимателей «...замену уплаты налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от осуществления предпринимательской дея-

тельности), налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащую уплате в соответствии с настоящим кодексом и Таможенным кодексом РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности) и единого социального налога уплатой единого сельскохозяйственного налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности индивидуальных предпринимателей за налоговый период» (п.3, ст. 346 НК РФ).

Индивидуальные предприниматели, перешедшие на уплату ЕСХН, обязаны уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование. Иные налоги и сборы, в том числе и земельный налог, уплачиваются ими в соответствии с общим режимом налогообложения.

Налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога признаются индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивающие рыбу, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) обработку и реализующие эту продукцию (рыбу) при условии, что в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг) таких индивидуальных предпринимателей доля дохода от реализации производственной или сельскохозяйственной продукции (выращенной рыбы), включая продукцию ее первичной переработки, произведенной из собственного сельскохозяйственного сырья (выращенной рыбы), составляет не менее 70 процентов (п.1, ст. 346² НК РФ).

В новой редакции главы 26.1 НК РФ существенно изменен подход к определению объекта налогообложения и налоговой базы. В прежней редакции объектом налогообложения признавались сельскохозяйственные угодья, находящиеся в собственности, во владении и (или) в пользовании, а налоговой базой – сопоставимая по кадастровой стоимости площадь сельскохозяйственных угодий, признаваемых объектом налогообложения. Теперь «объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов» (ст. 346⁴ НК РФ), а налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов» (ст. 346⁶ НК РФ).

Определен перечень расходов, принимаемых в целях исчисления единого сельскохозяйственного налога. К таким расходам отнесены: материальные расходы; расходы на оплату труда; расходы на обязательное страхование работников и имущества; суммы процентов, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы на обеспечение пожарной безопасности; суммы таможенных платежей; расходы на командировки; расходы на аудиторские услуги и другие.

Новый подход к исчислению налоговой базы более справедлив, поскольку позволяет плательщикам ЕСХН уплачивать в виде налога часть фактически полученной ими в результате хозяйственной деятельности прибыли.

При определении налоговой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода. Согласно Закону налоговым периодом признается календарный год, отчетным периодом – полугодие.

Предусмотрено, что налогоплательщик может уменьшить налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов. При этом убыток не может уменьшать налоговую базу более чем на 30 процентов. Однако сумма убытка, превышающая это ограничение, может быть перенесена на следующие налоговые периоды, но не более чем на 10 налоговых периодов. Это положение Закона весьма благоприятно для крестьянских (фермерских) хозяйств, подверженных частым природным катаклизмам, пагубно влияющим на результаты их хозяйственной деятельности.

Единый сельскохозяйственный налог исчисляется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. Налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов (ст. 346⁸ НК РФ). Для сравнения заметим, что ставка похожей и использующей аналогичный объект налогообложения упрощенной системы, широко применяемой малыми предприятиями, установлена на уровне 15%. Следовательно, налоговое давление на доходы крестьянских (фермерских) хозяйств определено в 2,5 раза ниже самого минимального из применяющихся сейчас в малом бизнесе.

Сравнительный анализ начисления налогов по сельскому хозяйству, в соответствии с общим режимом налогообложения и единым сельскохозяйственным налогом показывает, что при переходе на уплату ЕСХН прекращаются обязательства по уплате НДС, а это не дает большой экономии при уплате налогов финансово устойчивым предприятиям, соблюдающим расчетно-платежную дисциплину, поскольку по действующим ставкам НДС (18% при покупке материальных ресурсов и 10% при продаже сельскохозяйственной продукции) налог идет к возмещению из бюджета. Покупатели продукции предприятия, перешедшего на единый сельскохозяйственный налог, теряют возможность возмещать из бюджета НДС (если они являются плательщиками этого налога). Поэтому также контрагенты будут требовать от поставщиков – плательщиков ЕСХН соответствующего уменьшения цены их продукции, так как расчеты показывают возможные потери по данному параметру почти в 40% от общего дохода.

Минимизировать потери от утраты возможности возмещать НДС можно путем перевода взаимоотношений с покупателями на условия комиссии, поручения, агентских договоров в соответствии с нормами Гражданского кодекса. Не являются плательщиками НДС фирмы и предприниматели с небольшим объемом реализации, в добровольном порядке получившие освобождение от налога на добавленную стоимость. Не платят НДС также субъекты хозяйственной деятельности, перешедшие на упрощенную систему налогообложения или переведенные на уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

В статье 346² НК РФ установлен запрет по переходу на уплату ЕСХН индивидуальных предпринимателей, переведенных на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Это может быть розничная торговля покупной продукцией, бытовые услуги, ветеринарные услуги, услуги по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств, оказание автотранспортных услуг (при небольшом количестве автомобилей), оказание услуг общественного питания и т.д.

Если предприниматель осуществил деятельность, подпадающую под уплату ЕНВД, он обязан исчислить и уплатить единый налог на вмененный доход, при этом автоматически утрачивает статус плательщика единого сельскохозяйственного налога и с начала года должен пересчитать все свои налоги по общей системе налогообложения с уплатой причитающихся пеней и штрафов. Этим положением Налоговый кодекс фактически устанавливает запрет для плательщиков ЕСХН на занятие отдельными видами предпринимательской деятельности, что нарушает их конституционные права.

Наиболее весомая экономия при переходе на уплату ЕСХН приходится на единый социальный налог. При общем режиме налогообложения это составляет 26,1% от фонда заработной платы, при переходе на единый сельскохозяйственный налог – 10,3%.

Суммы единого сельскохозяйственного налога распределяются по уровням бюджетной системы Российской Федерации по следующим нормативам отчислений.

В федеральный бюджет отчисляется 30% суммы налога, в бюджеты субъектов РФ – 30% и в местные бюджеты – 30%. Оставшиеся 10% суммы налога подлежат зачислению в государственные внебюджетные фонды.

Подводя итоги, отметим очевидную стимулирующую функцию единого сельскохозяйственного налога в возрождении и развитии крестьянских (фермерских) хозяйств, создающих новый социально-экономический уклад аграрного строя страны. Развиваясь, крестьянские (фермерские) хозяйства воссоздают естественную социально-экономическую сельскую среду, в которой возрожденный свободный крестьянин станет опорой земли русской. Деревня без крестьянина – это абсурд.

Дальнейшее совершенствование налоговой системы Российской Федерации видится, прежде всего, в переходе к социально-экономической концепции «налога на обмен», рассматриваемой как цена, выплачиваемая индивидуумом за услуги, которые он получил от общества. Прозрачность целей, правил, роли налога, административных действий, короче говоря, всей налоговой системы, должна поощряться с тем, чтобы создать гражданское представление о налоговой демократии.

Проблемы и перспективы совершенствования национальных налоговых систем («Problèmes et perspectives de perfectionnement des systèmes nationaux»). Материалы международной научной конференции: 23 апреля 2004 г. - Орел: ОрелГТУ, 2004. - 207 с.

Техническое редактирование

Аронов Д.В., Машегов П.Н.

Компьютерная верстка

Аронов Д.В., Машегов П.Н., Глушко Е.Е.

Ответственные за выпуск Аронов Д.В., Машегов П.Н., Уварова А.Я.

Подписано в печать 6.08.2004

Формат 60x84/16. Бумага книжно-журнальная. Печать ризография.

Гарнитура «Таймс». Усл.печ.л. - 14,3. Тираж 150 Заказ № 338/14

Отпечатано с готового оригинал-макета
на базе Полиграфического центра ИП Киселева С.Г.

302030, г. Орёл, ул. Московская, 65