

ГОСПЛАН СССР

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ
В СССР**
(проблемы централизованного управления
и саморегуляции)

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

МОСКВА

1991

ISBN 5 - 85199 - 163 - 1
УДК 65.9(2)23

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ В СССР
(ПРОБЛЕМЫ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ И
САМОРЕГУЛЯЦИИ)

Формирование рыночной системы в СССР (Проблемы
централизованного управления и саморегуляции).

Сборник научных трудов.-М.: изд. НИЭИ, 1991, 221 с.

В сборнике отражены результаты исследований проблем, связанных с перестройкой управления народно-хозяйственным развитием. Раскрываются общие методологические подходы к взаимосвязанному преобразованию всех элементов хозяйственного механизма. Показано изменение функций, технологии, организации и форм централизованного регулирования. Анализируется ряд вопросов нормализации финансово-денежных отношений: обеспечение товарно-денежного равновесия, создание эффективной налоговой системы, ценообразование в рыночной экономике и в переходном периоде. Значительное место отводится исследованию изменений организационных структур управления, воздействия центральных органов управления на деятельность предприятий.

Изложенные в статьях теоретические и практические рекомендации углубляют, конкретизируют этапность и содержание мер по перестройке хозяйственного механизма. Значительное внимание уделяется критическому анализу хозяйственных инноваций.

Сборник рассчитан на специалистов в области управления народным хозяйством.

Табл. 2.

Печатается по решению Редакционно-издательского совета НИЭИ.

Научные редакторы: канд.экон.наук А.Е.Виссарионов и
канд.экон.наук С.Г.Синельников.

© Научно-исследовательский
экономический институт,
1991.

ционной политики обеспечивает возможность роста производства, с которого снимается влияние инфляционных ожиданий, дестимулирующих производственную деятельность. И, наконец, в-пятых, твердая валюта дает возможность немедленного включения в международное разделение труда.

Твердая валюта выступает и своеобразным амортизатором от последствий конфликтной инфляции, особенно в монополизированных отраслях, поскольку позволяет, хотя и с определенными дополнительными издержками, компенсировать вызванные конфликтами потери за счет обращения к внешнему рынку.

Таким образом, обеспечение конвертируемости валюты, обращающейся на внутреннем рынке, предоставляет возможность менее болезненно перейти к рыночным отношениям, сохраняя при этом в переходный период стимул к производительной предпринимательской деятельности.

С.Г. Синельников,
канд. экон. наук

ВОПРОСЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Налоговая система, представляя собой один из основных каналов формирования доходов бюджета, одновременно является самостоятельным инструментом управления. При этом общий уровень налогового изъятия определяется величиной и настоятельностью общехозяйственных потребностей, необходимостью обеспечения предложения общественных благ, масштабами диспропорций в народном хозяйстве, которые намечено устранить, задачами социальной политики в плановом периоде, а конкретная раскладка налогов — необходимостью стимулирования структурных изменений в тех или иных секторах экономики и требованиями обеспечения равнонап-

ряженности (с учетом также социальных соображений) налогового изъятия для отдельных плательщиков.

Особая значимость и актуальность исследований, посвященных вопросам формирования единой налоговой системы, определяется спецификой переходного периода от административной системы к рыночному хозяйству. Причем, если отдельные методы бюджетного регулирования, такие как финансирование целевых программ, предоставление субсидий, дотаций, субвенций, осуществление займов и др., могут быть достаточно комплексно заимствованы у развитых стран, то налоговая политика в силу ее разностороннего воздействия на экономику в гораздо большей мере должна отражать реалии современной хозяйственной ситуации.

Влияние налогов на хозяйственную деятельность весьма сложно и многообразно. Его изучение применительно к рыночной экономике требует использования нетрадиционного для нашей экономической науки инструментария, всего аппарата микро- и макроэкономического анализа. Не останавливаясь на этом подробно, отметим лишь, что при формировании налоговой системы необходимо учитывать совершенно неоднозначное воздействие различных налогов (прямых, косвенных, подоходных, поимущественных и др.) на доходы как субъектов обложения, так и связанных с ними агентов, на объемы производства и цены, на величину рентных доходов и объем национального продукта.

Чтобы от применяемых в двенадцатой пятилетке экономических нормативов, устанавливающих размеры централизуемой части финансовых результатов функционирования предприятий, перейти к рациональной системе налогов, необходимо в первую очередь отказаться от административных методов управления. Нормативы взаимоотношений предприятий с бюджетом должны превратиться из системы стимулирования за выполнение плана в инструмент централизованного косвенного управления народным хозяйством, позволяющим обеспечить заинте-

ресованность предприятия в высокой фактической эффективности работы. Налоги должны стать базой самостоятельного планирования на предприятиях, экономическим рычагом, влияющим на разработку плана, определяющим относительную выгодность тех или иных направлений хозяйственной деятельности в соответствии с системой общественных приоритетов.

Действующие нормативы как в части, определяющей отчисления предприятий в государственный, местный бюджет, вышестоящим органам управления, так и регулирующие направления использования прибыли (дохода), остающейся в распоряжении предприятий, не только индивидуализированы (и их основа — пропорции пятилетнего плана, реально не сбалансированного и предполагающего административно-командное манипулирование производством и экономическими ресурсами), но и нестабильны, подвержены скрытым и явным корректировкам. Подобная нестабильность, отсутствие точной определенности налогов значительно в большей мере препятствует рациональному хозяйствованию, чем их неравномерность, т.е. индивидуализация. Если избежать индивидуального или группового характера нормативов на первых этапах реформы практически невозможно, то обеспечение стабильности — дело вполне достижимое. В то же время нарушение принципа стабильности нормативов (формирования и распределения прибыли государственных предприятий, налогообложения кооперативов и др.) подрывает всякую заинтересованность в высоких конечных результатах, росте результативности производства.

Вытеснение административных методов управления экономическими и становление рынка должны осуществляться поэтапно. Важнейшими элементами этого процесса являются финансовое оздоровление экономики, постепенное сокращение сектора хозяйства, охваченного административно-обязательным госзаказом, и преобразование действующих экономических нормативов в единую налоговую систему.

На переходном этапе к рынку налоговая система для государственных предприятий должна, по нашему мнению, включать в себя: платежи за производственные фонды; платежи за трудовые ресурсы; отчисления на социальное страхование; платежи за природные ресурсы, включая плату за экологические нарушения, возникающие в ходе производственной деятельности; налог на прибыль; налоги, регулирующие использование предприятием средств на потребление и накопление; местные налоги; косвенные налоги. Кроме того, необходима разработка правил предоставления специальных налоговых льгот, позволяющих избирательно обеспечивать различную выгодность отдельных приоритетных видов хозяйственной деятельности.

Обоснованность подобной структуры налогов подтверждается не только теоретическими положениями, но и всей мировой хозяйственной практикой. В рыночной экономике налоговая система укрупненно включает в себя налоги на доходы, имущество, косвенные налоги, налоги, регулирующие процессы природопользования, и другие. Такая система позволяет регулировать одновременно динамику доходов, имущества, процессы производства и потребления, комплексно воздействовать на функционирование хозяйства, используя для этого те или иные инструменты налоговой политики.

Отдельные элементы налоговой системы на переходном этапе должны, разумеется, учитывать неразвитость рыночных отношений, отсутствие конкуренции, рынков капитала, труда. Это неизбежно предопределяет гипертрофированную роль платежей за ресурсы, излишнюю дифференцированность налогообложения, поддерживающую недостаточно конкурентоспособные предприятия, и другие особенности. Однако близость структуры создаваемой налоговой системы к мировой практике позволяет осуществить последовательную трансформацию отдельных налоговых инструментов в единый механизм, обеспечивающий действенность централизованного управления в условиях формирования рынка.

Альтернативой переходному периоду к системе налогообложения, обеспечивающей примерное равенство доли дохода, остающегося в распоряжении предприятий, является внедрение единых ставок налогов, начиная с 1991 г., что зафиксировано в проекте Закона СССР "О налогах с государственных, арендных, кооперативных, общественных и иных предприятий, объединений и организаций". Предполагается, что предприятия всех отраслей народного хозяйства, за исключением отдельных видов плательщиков, имеющих другие размеры ставок (предприятия: сельскохозяйственные, бытового обслуживания и коммунального хозяйства, потребительской кооперации Центросоюза; общественные организации; совместные предприятия с участием иностранных юридических лиц и граждан; кооперативы), при рентабельности к производственным фондам до 40% уплачивают налог на прибыль в союзный бюджет в размере 30% прибыли и в государственные бюджеты союзных республик — в пределах до 25% прибыли по ставкам, определяемым Верховными Советами союзных республик. По нашему мнению, при всей внешней прогрессивности такого подхода его реализация вызовет крайне негативные последствия.

Введению единых ставок налогообложения для всего народного хозяйства или хотя бы для отдельных отраслей в настоящее время препятствует сильнейшая дифференциация предприятий по рентабельности, наличие значительной доли малорентабельных и убыточных предприятий. Совершенно неизбежно будет происходить крайне существенное перераспределение доходов предприятий через механизм дотаций, субсидий, различного рода налоговых льгот. В результате единые налоги будут мало отличаться от индивидуализированной системы нормативов. Причем отсутствие механизма использования групповых значений налоговых ставок, при наличии которого процесс перераспределения доходов предприятий мог бы быть объективизирован, т.е. осуществляться по

заранее определенным правилам, приведет на практике к индивидуализации подхода, к назначению массовых льгот, дотаций, субсидий и т.п., что делает неизбежным вмешательство в этот процесс министерств со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Факторами объективной дифференциации предприятий по рентабельности являются в настоящее время как раз-новыгодность доводимых до них административно-обязательных заданий по производству продукции, реализуемой по относительно жестким ценам (что в значительной мере предопределяет величину доходов предприятий), так и различная обеспеченность производственными ресурсами (фондами, трудовыми ресурсами необходимой квалификации, природными ресурсами). Соответственно, единство налоговых ставок можно обеспечить, во-первых, в случае отказа от использования обязательных заданий, во-вторых, при выравнивании объективных различий в условиях хозяйствования, вызванных неодинаковой обеспеченностью ресурсами.

По мере расширения сферы рыночных принципов функционирования предприятий возможно достаточно единообразное ужесточение требований к эффективности их работы, что означает необходимость свертывания малоэффективных производств, неспособных платить налоги. В то же время, если реализовать единое налогообложение прибыли предприятий одновременно, без переходного периода, то динамика процесса структурной перестройки экономики, ликвидации неэффективных производств окажется в значительной степени определяемой не длительностью переходного периода, заключающегося в вытеснении административных заданий и либерализации цен по мере финансового оздоровления экономики, а субъективными решениями вышестоящих органов управления по поводу предоставления конкретным предприятиям индивидуальных льгот по налогообложению.

Не следует, конечно, абсолютизировать подобную однозначность связи между ужесточением требований к

эффективности работы и сокращением доли обязательных заданий. В течение переходного периода преодолению нерациональной производственной структуры экономики, закрытию неэффективных предприятий в ряде случаев противодействует их монопольное положение, а также возможное возникновение острых социальных проблем.

Применение к доходам, полученным предприятием даже в либерализованном секторе экономики, свободном от директивных заданий, единых ставок не означает равнонапряженности налогового бремени.

Выровнять объективно различные условия хозяйствования может лишь функционирование развитого (причем централизованно регулируемого) рынка, в процессе которого отдельные производственные факторы получают адекватную экономическую оценку. Поэтому во время переходного периода, пока не сформирован рынок, необходимы централизованно устанавливаемые платежи за производственные ресурсы. По мере становления товарно-денежных отношений, развития конкуренции функция регламентации эффективного использования ресурсов, реализуемая системой соответствующих платежей, начинает во все большей степени выполняться рынком (за исключением тех видов ресурсов, которые не включены в экономический оборот и либо совсем не имеют цены, либо она не адекватна их общественной ценности, в том числе и с точки зрения реализации долгосрочных социально-экономических целей).

Обычно считается, что ставки платежей за ресурсы должны быть едиными для всех предприятий и отраслей. Действительно, если бы существовал объективный централизованный механизм оценки потенциальной эффективности применяемых предприятием ресурсов, в частности, механизм переоценки стоимости основных фондов, оценки эффекта трудовой деятельности, рентных факторов, то следовало бы применять единые ставки.

Однако создать такой механизм в принципе невозможно. Только функционирование развитой системы вза-

имосвязанных рынков товаров и производственных факторов способно сформировать достаточно точные оценки ресурсов. Поэтому применение единых налоговых ставок к стоимостным оценкам факторов производства, которые не отражают их действительной эффективности (прибыльности), приведет не к выравниванию условий хозяйствования, а к весьма случайному распределению налогового бремени.

Чтобы избежать подобной ситуации, следует использовать дифференцированные нормативы платы за ресурсы (фонды и рабочую силу) по нескольким группам разнорентабельных предприятий.

С развитием рынка, по мере экономизации производственных факторов, естественным образом включаемых в рыночный оборот, необходимо предусмотреть снижение ставок платы за соответствующие ресурсы до уровня, отвечающего мировой практике.

Наиболее типичным видом платы за материальные ресурсы являются поимущественные налоги. Они взимаются в той или иной форме на федеральном или региональном уровне практически во всех развитых странах. Их применение регулирует в первую очередь процессы владения и пользования имуществом, а также его движение (продажу, наследование и т.д.), ограничивает спрос на определенные виды ресурсов (например, земельные, лесные), в некоторой степени регламентирует эффективность их хозяйственного использования. Поимущественные налоги обеспечивают определенную стабильность доходов бюджета, способствуют более равномерному распределению налогового бремени между плательщиками (в зависимости от уровня доходов и накопленного имущества), стимулируют рост эффективности хозяйственной деятельности (в силу того, что сочетание налогов на доходы и имущество позволяет добиться регрессивности системы налогообложения, так как один из ее элементов, а именно налог на имущество, не зависит от величины текущих доходов).

Общей тенденцией для развитых стран является ведущая роль налога на недвижимость или аналогичных ему налогов в составе источников доходов местных бюджетов. При этом имущественные налоги составляют достаточно значительную долю по отношению к прибыли корпораций: от 4–5% (Швейцария, Великобритания, ФРГ) до 10–20% (США, Франция). Что касается величины ставок и порядка взыскания налога на капитальные ресурсы, то они также дифференцируются по странам. Однако средний уровень на недвижимость составляет примерно от 0,5 до 1,5–2% стоимости отдельных видов имущества.

Установление налогов на использование трудовых ресурсов (на фонд заработной платы, число работников и т.п.) должно обеспечивать как решение задач стимулирования эффективного использования трудовых ресурсов (путем их дооценки до уровня потенциального эффекта трудовой деятельности), достижения рационального уровня занятости, сокращения доли занятых ручным неквалифицированным трудом, развития сферы услуг и др., так и формирования источников средств для государственной системы социального обеспечения.

Если условия хозяйственной деятельности предприятий выровнены с помощью платежей за ресурсы, то, как отмечалось, построение единой системы подоходного налога следует увязать с процессом вытеснения административных методов управления. Для этого необходимо предусмотреть ежегодное изменение дифференцированных по группам предприятий налоговых шкал таким образом, чтобы к концу переходного периода дифференциация была преодолена. Речь идет, разумеется, не о ежегодных корректировках ставок, а о четком установлении в начале переходного периода стабильных (в смысле возможности их пересмотра), но изменяющихся по годам налоговых ставок. При этом ставки отчислений от прибыли для групп малорентабельных предприятий с каждым годом должны увеличиваться, а для высокорентабельных

группы — снижаться до среднего уровня, создавая тем самым условия для развития конкуренции.

Предлагаемая система налогов является дифференцированной в зависимости от рентабельности, но не прогрессивной в общепринятом смысле. Иными словами, ставки налога не меняются для отдельных групп предприятий в зависимости от их фактической рентабельности. Представляется, что даже на переходном этапе не следует вводить излишне прогрессивных шкал ставок налога. Согласно зависимости А.Латфера, показывающей связь между ставкой налога на прибыль (доход) и суммарной величиной поступлений в бюджет от сбора налога, существует некоторая оптимальная величина ставки подоходного налога. С увеличением ставки налога от нуля, при котором поступления в бюджет нулевые, растет доля дохода каждого предприятия, отчисляемая в бюджет, но подрываются стимулы трудовой активности и развития производства. В результате при увеличении доли отчислений уменьшается объект обложения. Причем до некоторой величины ставки тенденция снижения производства ярко не проявляется, даже более того, в некоторых условиях (например, когда фирма стремится максимизировать объем продаж продукции при ограничении на минимально допустимый объем прибыли, причем оптимальный объем выпуска еще не достигнут) установление налога способно подхлестнуть усилия предприятия в наращивании производства (так как налоговые отчисления могут снизить величину прибыли более допустимой величины). Однако с ростом доли отчислений отмеченный тенденции угнетения производства усиливаются и с некоторого момента рост ставки налога начинает приводить к абсолютному уменьшению налогового оклада из-за более быстрого снижения величины стоимости объекта обложения по сравнению с ростом ставки налога.

Между тем в подготовленном проекте Закона о налогах прогрессивность шкалы предназначена не для поддержки на переходном этапе слабых предприятий, а

для лишения сильных предприятий стимулов к эффективной работе. Прибыль, обуславливающую рентабельность к производственным фондам свыше 40%, предлагается облагать налогом в следующем порядке; по ставкам 80% при рентабельности 40-50% и 90% - при рентабельности свыше 50%. Авторами подобных предложений двигают, на наш взгляд, не соображения об экономической целесообразности, а приверженность идеям уравнительного социализма. Здесь налицо явное непонимание того, что высокие уровни рентабельности возможны либо как кратковременное явление (пока используемое нововведение не получило широкого распространения), либо являются следствием монопольных или рентных эффектов, с первыми из которых следует бороться законодательными антимонопольными мерами, а со вторыми - использованием рентных платежей. Сильно прогрессивные шкалы в значительной мере дестимулируют высокоэффективную работу, препятствуют внедрению достижений научно-технического прогресса, не учитывают того, что получаемая от внедрения нововведений избыточная прибыль является платой за снижение эффективности производства на этапе внедрения, за риск, сопутствующий хозяйственным новациям. Некоторая прогрессивность системы налогообложения может рассматриваться в переходный период лишь как ее качество, вызванное неэффективностью народного хозяйства.

Опыт развитых стран показывает, что прогрессивное налогообложение тормозит эффективное развитие экономики. Этим объясняются многочисленные мероприятия по реорганизации налоговых систем, проводимые в последние годы в США, ФРГ, Австрии, Канаде и других странах. Основным направлением совершенствования подоходного налогообложения является снижение общего уровня изъятия налогов как у физических, так и у юридических лиц, уменьшение степени прогрессивности шкал подоходного налога и налога на прибыль корпораций за счет сокращения числа и уменьшения дифференциации ставок.

Важную роль в налоговой системе должны играть косвенные налоги. Критика существующей системы налога с оборота общеизвестна, поэтому, не повторяясь, отметим, что она должна быть коренным образом перестроена. Однако следует отметить значительную сложность такой перестройки. Ведь многие, даже сами по себе обоснованные, но абстрактные соображения часто весьма противоречивы.

Так, с точки зрения интегральных народнохозяйственных результатов, косвенные налоги целесообразно устанавливать на предметы первой необходимости, спрос на которые наименее эластичен по ценам, и, соответственно, в этом случае невелико сокращение потребительского избытка. В то же время с позиций социальной справедливости налогом надо облагать предметы роскоши. Из теории благосостояния известно, что фискальные задачи государству предпочтительнее решать с помощью подоходных, а не косвенных налогов, так как подоходный налог (при одинаковой величине налогового бремени), ужесточая бюджетные ограничения потребителя, не меняет структуру покупок в нежелательную для него сторону. Тем не менее следует учитывать, что налоги на продажи (налог с оборота, налог на добавленную стоимость, другие аналогичные налоги, включаемые в цену товара) — бюджетные источники особого свойства. Они вводятся с целью обеспечения взаимосвязки доходов бюджета с общим объемом товарного оборота в стране. Этим достигается относительно большая устойчивость доходов бюджета по сравнению с использованием прибыли в качестве объекта налогообложения, поскольку на ее величину воздействуют как текущие затраты, так и капитальные, определяемые инвестиционной политикой предприятий. Кроме того, прибыль может изменяться в зависимости от ориентации предприятия на различные критерии его функционирования: прибыльность, завоевание внешнего рынка, максимизация объема продаж и др.

Из сказанного очевидна необходимость тщательного конкретного анализа недостатков и преимуществ тех или

иных видов косвенных налогов с учетом современной обстановки и приоритетности отдельных задач экономической политики. При этом представляется возможным в качестве одного из каналов формирования доходов государства использовать налог на добавленную стоимость. В настоящее время его применяют несколько десятков стран мира, в том числе и страны ЕЭС. Так, во Франции около 55% налоговых поступлений государства составляют (1989 г.) косвенные налоги, в том числе около 45% — это налог на добавленную стоимость. Ставки налога на добавленную стоимость колеблются по отдельным странам в диапазоне от 5 до 25%.

Применение в фискальных целях налога на добавленную стоимость по сравнению с налогом с оборота обладает несомненным преимуществом, заключающимся в отсутствии повторного счета при налогообложении. Зависимость суммы отчислений при использовании налога с оборота от количества продаж, связанных с последовательными этапами производства товара конечного потребления на разных предприятиях, стимулирует тенденции к объединению предприятий, к монополизации рынка. Налог на добавленную стоимость лишен этого недостатка, так как уплачиваемый каждым предпринимателем пропорционально объему продаж уменьшается на величину налога, уплаченного на предыдущей стадии оборота, т.е. входящего в стоимость приобретенных данных предпринимателем товаров.

В отличие от налога на добавленную стоимость, акцизная политика не должна служить фискальным целям. Необходимо создать целенаправленную систему налогов на продажи тех товаров, потребление которых общество стремится ограничивать. К таким товарам традиционно относят алкоголь, табачные изделия. Особо следует выделить экологически опасную продукцию как производственно-технического назначения так и конечного потребления. Наряду с введением платежей за загрязнение природной среды применение налогов на про-

дажу подобных товаров необходимо в тех случаях, когда по каким-либо причинам невозможен или нерационален учет экологического ущерба, возникающего при потреблении соответствующей продукции. Примерами могут служить: топливо различного качества, используемое на автотранспорте, двигатели и сами транспортные средства, различающиеся токсичностью выбросов, пестициды, дифференцирующиеся по степени токсичности, скорости разрушения, фреонсодержащие изделия и т.п.

Важным моментом является внутренняя согласованность акцизной политики. Установление налогов на взаимозаменяемые товары не должно снижать конкурентоспособность более эффективных способов производства. Если в результате установления налога на товар, удовлетворяющий определенную группу потребностей, его производство сокращается за счет другого товара, удовлетворяющего потребности той же группы, причем при отсутствии налога имеет место большая эффективность производства первого товара, то происходит непроизводительная растрата общественного богатства.

Та же проблема имеет место при использовании таможенных пошлин, роль которых должна серьезно возрасти с увеличением открытости нашей экономики. Введение налога на импортные товары делает более конкурентоспособным отечественное производство соответствующих аналогов. В результате несмотря на то, что во многих случаях импорт требует меньших затрат ресурсов, будет интенсивно развиваться отечественное производство, а народное хозяйство в целом нести убытки. Поэтому применение таможенных пошлин для защиты отечественных предприятий (т.е. без соответствующего обложения продукции последних) требует серьезного обоснования и может быть целесообразным, если выгоды от протекционизма (предупреждение разорений отечественных предприятий, рост безработицы) больше, чем убытки. Причем соответствующие издержки и результаты следует рассматривать с долгосрочных позиций, учи-

тывая как потери от необходимой структурной перестройки хозяйства, так и выгоды от включения в систему международного разделения труда.

При отсутствии в настоящее время предприятий выраженных интересов к долгосрочному эффективному развитию, что объясняется неперсонифицированным характером государственной собственности, мягкостью бюджетных ограничений, а также нестабильностью условий хозяйствования, остро стоит проблема предотвращения "проедания" прибыли трудовым коллективом, ее использования на оплату труда. Решение этой проблемы лежит, на наш взгляд, не на пути создания жестких ограничений использования средств предприятия там, где это возможно, или применения доходов в качестве объекта налогообложения там, где нет возможности навязывать предприятию какие-либо правила принятия внутренних для него решений. Объектом налогообложения должна быть прибыль, а рациональное распределение средств на текущую оплату труда и решение долгосрочных задач должно обеспечиваться путем совершенствования отношений собственности (развитие частного предпринимательства, акционерной формы собственности, формирование условий для реализации хозяйских мотиваций работников арендных и коллективных предприятий, для проявления долгосрочных интересов (ныне отсутствующих) в кооперативном секторе и др.). Кроме того, на переходном этапе возможны различного рода паллиативные меры, основанные на специальном образом организованном дифференцированном налогообложении средств, используемых предприятием на различные цели. Причем, если первая группа мер представляет собой главный путь, то вторая — особо необходима там, где требуется дополнить хозяйские мотивации, создать заинтересованность в достижении долгосрочных целей развития.

В зависимости от специфики отраслей народного хозяйства, особенностей отдельных производств могут

применяться различные системы налогообложения расходов на оплату труда. Налоги, регулирующие расходы на оплату труда, выплачиваемые из прибыли, как показывает практика экономических реформ в ряде социалистических стран, могут устанавливаться в зависимости от соотношения прироста оплаты труда и прироста дохода, прироста доли фонда оплаты труда в доходе, прироста уровня оплаты труда сверхустановленной заранее величины, в виде прогрессивного налога на фонд оплаты труда или его прирост, среднюю (индивидуальную) зарплату или их прирост и т.д.

Несмотря на весьма значительное число разнообразных налоговых систем как теоретически возможных, так и практически использовавшихся в различных социалистических странах, у нас выбран прогрессивный налог на прирост средств, направляемых на оплату труда, при необлагаемом 3 — процентном приросте.

В проекте Закона о налогообложении предусматривается введение налогообложения средств, используемых предприятием на потребление в случае, если 98% величины соответствующего фонда потребления обуславливает превышение его доли в хозрасчетном доходе над фактической долей, имевшей место в предыдущем периоде. Источником средств для уплаты налога предполагается резерв фонда потребления, а при его недостаточности — средства фонда потребления последующего периода.

По нашему мнению, вряд ли целесообразно применение единообразных методов регулирования оплаты труда во всем народном хозяйстве. Использование систем налогообложения должно учитывать те задачи, которые в отдельных отраслях являются более важными: стимулирование сокращения занятых, сдерживание роста средней заработной платы, установление тесной зависимости между каким-либо показателем эффективности производства и оплатой труда и др. Механизм регулирования оплаты труда следует сделать гибким, дифференцированным по отраслям. В ряде случаев предприя-

тию могло бы быть предоставлено право выбора определенной системы регулирования.

Отметим, что в любом случае при использовании налоговых методов регулирования оплаты труда крайне важным моментом является необходимость реализации компромисса между созданием действенных стимулов к эффективному труду и ограничением роста оплаты (т.е. его дестимулированием). При этом преодолеть уравниловку, поднять интерес к труду, построить действенную систему стимулирования эффективного напряженного труда совершенно невозможно без определенного достаточно существенного роста денежных доходов. Действенность системы стимулирования требует установления значительной дифференциации доходов работников в зависимости от личного трудового вклада и конечных результатов работы коллектива. Обеспечить подобную дифференциацию теоретически можно увеличив оплату одних работников и коллективов за счет уменьшения доходов других, которые работают менее эффективно. Однако на практике такой подход вряд ли возможен. Требуемое весьма резкое снижение доходов определенных групп трудящихся неприемлемо, так как неизбежно вызовет обострение социальной напряженности в обществе. Поэтому дифференциация доходов может быть обеспечена в основном за счет замораживания доходов плохо работающих трудящихся и коллективов и роста доходов работающих с полной отдачей.

Исходя из сказанного представляется недопустимым в угоду краткосрочным целям (ограничение использования средств на оплату труда, сдерживание роста доходов) поступаться решением долгосрочной задачи формирования действенного механизма экономического стимулирования эффективной работы. Поэтому применяемые шкалы налоговых ставок при любой выбранной схеме регулирования не должны быть слишком прогрессивными, жестко ограничивающими величину фонда оплаты труда. Кроме того, следует учитывать, что в современных усло-

виях меры по "замораживанию" заработной платы не являются, как часто считают, антиинфляционными. Нынешняя инфляция вызвана главным образом не столько ростом доходов, сколько дефицитным финансированием неэффективного хозяйствования. Поэтому при автономном (относительно динамики доходов населения) развитии инфляционных процессов жесткие меры по ограничению роста денежных доходов, никоим образом не стимулируя накопления, но разрывая связь между эффективностью работы и доходами, могут вызвать, как это следует из экономической теории и подтверждается практикой 1989-1990 гг., лишь свертывание производства и углубление хозяйственных диспропорций.

Л.И.Анисимова,
канд.экон.наук

ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РАЗВИТЫХ СТРАН)

Одним из наиболее актуальных вопросов переходного этапа от административно-командных методов управления экономикой к рыночным является введение единой налоговой системы. Сложность его заключается в первую очередь в том, что преобразование комплекса финансовых отношений происходит в условиях разбалансированности производственно-хозяйственных связей, обострения социальных проблем.

Сохранившаяся потребность в перераспределении значительной доли финансовых ресурсов через централизованные каналы наталкивается на ограниченность источников их поступления в связи с тяжелой экономической ситуацией, сложившейся в народном хозяйстве. Официальное признание использования эмиссионного механизма для покрытия дефицита государственного бюджета свидетельствует об отсутствии возможности обеспечения бюджетных расходов (отказаться от которых в настоя-