

## ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматриваются вопросы становления налоговой системы как важнейшей составной части процесса перехода к рыночной экономике. Анализируются факторы, определяющие особенности применения различных налоговых инструментов.

Формирование прогрессивной макроэкономической структуры и поддержание сбалансированности народного хозяйства, обеспечивающее социально-экономическое и экологическое равновесие общественного развития, должно осуществляться как прямыми (в основном законодательными), так и косвенными методами централизованного управления. Среди последних наряду с кредитно-денежной и ценовой политикой важнейшее место занимают финансовые методы регулирования экономики. Соответственно значительно повышается роль бюджетного планирования. В новых условиях перед ним стоит проблема взаимозавязки намечаемых правительством мероприятий с финансовыми ресурсами.

Важнейшим моментом является обеспечение согласованности бюджетного регулирования с рыночными принципами организации хозяйственной жизни. Здесь, как и при использовании других форм централизованного управления, необходимо поддерживать оптимальный уровень государственного вмешательства в экономику. Этот уровень должен, с одной стороны, обеспечивать реализацию общенароднохозяйственных целей, с другой — не нарушать жестких условий функционирования предприятий в рыночном хозяйстве. Смягчение бюджетных ограничений путем поддержки слабых, неконкурентоспособных предприятий и отраслей с помощью субсидий, дотаций, льготных условий выполнения государственных заказов, налоговой, таможенной политики допустимо лишь в весьма ограниченных пределах, которые определяются различно рода социальными требованиями, объективными трудностями функционирования ряда отраслей в условиях ориентации на рыночные критерии, необходимостью охраны окружающей среды.

Основной целью правительственной деятельности, реализуемой с помощью бюджетного регулирования, является удовлетворение общегосударственных потребностей, которые могут быть укрупненно сведены к следующим: создание системы социальных гарантий для населения, защиты части его слоек от социально неприемлемых последствий функционирования рыночной экономики, обеспечение предложения общественных благ; регулирование макроэкономических пропорций и ускорение прогрессивных структурных сдвигов в экономике за счет инвестиций в фундаментальные научные исследования, подготовку и переподготовку кадров, инфраструктуру отдаленных регионов и секторов народного хозяйства и др.; реализация крупномасштабных природоохранных программ; обеспечение национальной обороны, безопасности и правопорядка; ликвидация последствий крупных аварий и катастроф.

Такой перечень в корне меняет методы формирования и структуру как расходов, так и доходов бюджета. Необходимо преодолеть существующую практику бюджетного планирования, стремление финансовых органов к централизации необходимых денежных ресурсов и к их распределению по принципу «от достигнутого уровня». Бюджетное планирование должно приобрести ярко выраженный целевой характер.

Сложность проблемы определяется не только отсутствием соответствующего опыта, косностью бюрократизированных центральных экономических ведомств, пассивностью и низкой компетентностью законодательной власти, но и объек-

существующие министерства относительно подчиненных им предприятий и объединений. При этом будет увеличена на одну ступень и звенность управления.

Сложности встраивания МГО в существующую систему управления свидетельствуют о ее неготовности к увеличению числа этих объединений. Они еще раз подтверждают положение о том, что создание новых форм организации основного звена требует соответствующих преобразований организационной структуры центральных экономических ведомств, системы показателей государственного звена, нормативных положений, регулирующих взаимодействие хозяйствующих субъектов. Сказанное позволяет сделать вывод об отсутствии в настоящее время всех необходимых организационных, планово-технологических и хозяйственных предпосылок для значительного роста числа вновь образуемых межотраслевых объединений. Не случайно поэтому намечившаяся тенденция создания комплексов по отраслевому принципу, близких по своему положению к Всесоюзным промышленным объединениям. Так, в Министерстве металлургии начата работа по созданию 10 таких комплексов, включающих предприятия никелевой промышленности, медной промышленности, промышленности черных металлов, специальных сталей и сплавов, трубной промышленности, метизной, горнорудной и других подотраслей [1]. Так, объединение «Руда», например, включает сейчас 28 производственных объединений, комбинатов и других организаций горнорудной промышленности СССР и Мингазпрома созданы 180 тыс. человек. Вместо Минудобрений СССР и Мингазпрома созданы соответственно ассоциация «Агрохим» и концерн «Газпром», являющиеся по существу отраслевыми объединениями.

Действующие ныне МГО созданы по инициативе предприятий-участников. Однако такой путь создания МГО в нынешних условиях функционирования народного хозяйства не всегда рационален. Состояние экономики, тенденции изменений в хозяйственном механизме предполагают, что государственные органы, ответственные за реализацию стратегических задач развития экономики, должны активно регулировать процессы организационно-структурной перестройки. Поэтому необходимо осуществлять процесс опережающего (прогнозного) проектирования системы МГО. Экономический центр должен определять политику в области организационной перестройки, выявлять наиболее предпочтительные для создания МГО сферы деятельности, устанавливать условия их образования, осуществлять выбор экономических рычагов стимулирования создания МГО и других форм межотраслевой интеграции.

## Список литературы

1. Министерство. Каким ему быть («Круглый стол») // План. хоз-во. 1989. № 11.

тивно высокой инерционностью бюджетного регулирования. Как показывают опыт развитых стран, весьма большая доля ежегодных расходов центральных бюджетов осуществляется исходя из решений, принятых в предшествующие годы. Одним из главных направлений ориентации бюджета на решение наиболее важных задач является установление порядка расходования средств бюджета исключительно в рамках финансирования законодательно утверждаемых целевых комплексных программ, одним из источников материального обеспечения которых должен стать госзаказ.

Налог — не только один из основных каналов формирования доходов бюджета, но одновременно и самостоятельный инструмент управления. Общественный уровень налогового изъятия определяется величиной и непосредственностью общественно-экономических потребностей, размерами предложения общественных благ, масштабами дистрибуции в народном хозяйстве, которые наметены устранить, задачами социальной политики в плановом периоде, а конкретная «раскладка» налогов — необходимостью стимулирования структурных изменений в тех или иных секторах экономики и требованными равновесными условиями (с учетом также социальных особенностей) вытиски для отдельных налогоплательщиков.

Формирование единой налоговой системы в переходный от административной системы к рыночному хозяйству период имеет свою специфику. Если отдельные методы бюджетного регулирования, такие, как финансирование целевых программ, представляемые субсидии, дотации, субвенции, осуществление займов и др., могут быть замещены 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. Для его изучения необходим нетрадиционный для нашей экономической науки инструментарий, весь аппарат микро- и макроэкономического анализа. Не останавливаясь на этом подробно, отметим лишь, что при формировании налоговой системы надо учитывать неоднородное воздействие различных налогов (прямых, косвенных, подоходных, поимущественных и т. д.) на доходы субъектов обложения и связанных с ними аргументов, на объемы производства и цены, на величину рентных доходов и объем национального продукта.

Свой особенностью имеет налогообложение в конкурентной, монополизированной и олигополюсной отрасли. Большое влияние на результативный товар от политики оказывает характер зависимости спроса на определяемый товар от уровня цен. В условиях свободной конкуренции чем менее спрос зависит от цены, тем больший рост цен происходит при обложении данного товара налогом. Так, при малой эластичности спроса (например, на товары первой необходимости) включение налога в цену не приводит к существенному снижению спроса и следовательно изменению цены предложения. В результате большая часть налога (а при нулевой эластичности спроса — весь налог) перекладывается на потребителя.

Возможность переложения налогов на потребителя определяется также эластичностью эффективности производства данного товара от масштабов производства. Дело в том, что снижение объемов производства под влиянием сокращения спроса, вызванного ростом цен из-за введения налога, вызывает в различных отраслях неодинаковые последствия. Такое влияние характера производственных функций на изменение цен и объема производства было описано А. Маршаллом, а для монополизированной отрасли Дж. Робинсон.

В отраслях с постоянной эффективностью производства при изменении его масштаба (т. е. при производстве тех продуктов, для которых тенденция к возрастанию отдачи с ростом объема выпуска, вызываемая преимущественно крупного производства, в среднем компенсируется тенденцией к убыванию отдачи из-за ограниченности относительно лучших природных ресурсов, невозможности пропорционального вовлечения в производство отдельных факторов и др.), при введении налога цены увеличиваются на всю его величину незави-

симо от характеристик кривой спроса. В отраслях с убывающей отдачей от увеличения масштабов производства введение налога увеличивает цену всегда не больше, чем на величину налога. Это объясняется тем, что увеличение цены предложения вызывает сокращение спроса. Соответственно уменьшается объем предложения, и в силу убывающего характера отдачи от масштабов сокращаются средние издержки производства и цена предложения. Если спрос на продукцию представляется на том интервале объема ее производства, где преобладает тенденция к возрастанию эффективности от масштаба производства, рост цены всегда не меньше налога. Так как если при убывающей отдаче от масштаба производства сокращение предложения приводит к снижению средних затрат производства, что формирует резервы снижения цены, то в данной ситуации, наоборот, с уменьшением предложения растут издержки и равновесная цена устанавливается на уровне большем, чем обусловленный введенным налогом.

Таким образом, одно и то же налоговое бремя вызывает неодинаковые последствия в разных отраслях. В отраслях с убывающей отдачей снижение производства, вызванное введением налога, обычно не очень велико. В то же время такой же налог в отраслях с возрастающей отдачей (особенно при эластичном спросе) способен вызвать весьма существенное сокращение производства и рост цен.

Целесообразность тех или иных налогов во многом определяется изменениями величин интегрального народнохозяйственного эффекта под воздействием налогообложения. При убывающей зависимости предельного эффекта предложения от объема его роста ее объема (кривая спроса с отрицательным наклон) рост цен и сокращение производства товаров приводит не просто к перераспределению народнохозяйственного эффекта между потребителем, производителем и бюджетом, а к его абсолютному изменению. Причем в отраслях с постоянной и возрастающей отдачей интегральный народнохозяйственный эффект уменьшается на величину сокращения потребительского изъятия (общим называемого в отечественной литературе рентой в потреблении), соответствующего величине снижения объема производства и потребления продукции, которое может быть значительно больше, чем поступления от налога в бюджет.

Выше шла речь о налоге, устанавливаемом пропорционально валовой выручке предприятия, т. е. в расчете на единицу производимой продукции. Если же налог устанавливается пропорционально получаемой предприятием прибыли, а не объему производства, то в конкурентной отрасли несмотря на то, что каждое отдельное предприятие не может воздействовать на цену, его использование налога в конечном счете приводит к тем же результатам, что и косвенное налогообложение. Дело в том, что снижение прибыльности производства в условиях развитого механизма межотраслевого перелива капитала при установлении налога неизбежно вызывает отток ресурсов из отрасли и соответственно сокращение объема производства, рост цен и в конечном счете переложение определенной доли налога на потребителя.

Для монополюсных отраслей, где существует зависимость между объемом производства и уровнем цен, результаты косвенного налогообложения в целом схожи с конкурентными отраслями. В то же время введение подоходного налога вызывает другие последствия. При установлении налога в виде фиксированного прогрессивного или регрессивного изменяющегося процента от прибыли предприятия после введения налога достигается при том же объеме производства, что и до его введения. Точно так же перераспределением является налог, установленный в виде фиксированной суммы. Однако решение вопроса о перераспределении подоходного налога (или фиксированной суммы налога) для предприятия монополиста является столь неоднозначным, если выделена предельная остремленности предпринятия к максимизации прибыли. Если же политика пред-

реческими положениями, но и всей мировой хозяйственной практикой. В рыночной экономике налоговая система укрупненно включает в себя налоги на доходы, на имущество, косвенные налоги, налоги, регулирующие процессы природопользования, и некоторые другие. Такая схема 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 неравномерность рыночных отношений, отсутствие конкуренции, роль капитала, труда. Это неизбежно предопределяет дифференцированную роль платежей за ресурсы, излишнюю дифференцированность налогообложения, поддерживающую недостаточную конкурентоспособность предприятия. В то же время близость структуры создаваемой налоговой системы к мировой практике должна обеспечить возможность последовательной трансформации отдельных налоговых инструментов в единый механизм, обеспечивающий действенность централизованного управления в условиях формирования рынка.

Однако принятый Закон СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» не учитывает отмеченные соображения. Вместо перехода к системе налогообложения, обеспечивающего примерно равенство доли дохода, остающейся в распоряжении предприятий, предполагается внедрение единых ставок налогов начиная с 1991 г. Предприятия всех отраслей народного хозяйства, за исключением отдельных видов плательщиков, имеющих другие размеры ставок (в их числе: банки, сельскохозяйственные предприятия, предприятия ставок в их числе: операции Центросоюза, общественные организации, совхозные предприятия с участием иностранных юридических лиц и граждан, кооперативы, предприятия потребительской кооперации и коммунального хозяйства и др.), при рентабельности, не превышающей удвоенной среднегодовой уровень, уплачивают налог на прибыль в союзный бюджет в размере 22% прибыли, а в государственные бюджеты союзных и автономных республик и в местные бюджеты — в пределах до 23% прибыли. По нашему мнению, при всей внешней прогрессивности такого подхода его реализация вызовет крайне негативные последствия.

Введение единых ставок налогообложения для всего народного хозяйства или хотя бы для отдельных отраслей препятствует дифференциации предприятий по рентабельности. Подобная дифференциация, наличие значительной доли малорентабельных и убыточных предприятий при преобладающей у них единых налоговых требований в силу экономической (не говоря уже о социальной) нерациональности массовых банкротств в течение короткого промежутка времени приведет к многократным отступлениям от единого подхода. 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 налоговых ставок, при наличии которого процесс перераспределения доходов предприятий мог бы быть объективизирован, т. е. осуществлялся 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.

Фактором объективной дифференциации предприятий по рентабельности служат как разывыгодность 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, необходимыми квалификациями, природными ресурсами). Соответственно единство налоговых ставок можно обеспечить, во-первых, в случае отказа от использования обязательных заданий, во-вторых, при вырав-

приятия преследует другие цели, например максимизацию объема продаж при ограничении на получение определенного объема прибыли, введение подоходного налога (или фиксированной суммы отчислений) в бюджет может вызвать снижение объема прибыли ниже допустимого уровня. В результате предприятия будут заинтересованы в снижении объема производства в целях увеличения уровня цены и объема прибыли.

Запронутые вопросы хорошо иллюстрируют всю сложность использования налогов в качестве инструмента регулирования хозяйственных процессов, необходимость тщательного учета особенностей отдельных отраслей.

Для того чтобы от применяемых в двенадцатой пятилетке экономических нормативов перейти к рациональной системе налогов, необходимо в первую очередь отказаться от административных методов управления. Государственный аппарат в подавляющем большинстве случаев не должен заниматься функциями непосредственного хозяйственного управления предприятиями, находящимися в собственности государства. Наиболее рациональным путем, создающим предпосылки для отделения функций хозяйствования от прав собственности, представляется преобразование государственных предприятий в акционерные общества. При этом нормативы взаимоотношений предприятий с бюджетом смогут превратиться из системы стимулирования выполнения плана в инструмент централизованного косвенного управления народным хозяйством. Налоги должны стать базой самостоятельного планирования на предприятии, экономическим рычагом, влияющим на разработку плана, определяя относительную выгодность тех или иных направлений хозяйственной деятельности в соответствии с системой общественных приоритетов.

Действующие нормативы как в части, определяющей отчисления предприятий в государственные, местный бюджет, выходящим органам управления, так и регулирующие направления использования прибыли (дохода), остающейся в распоряжении предприятий, не только индивидуализированы, но и нестабильны, подвержены скрытым и явным корректировкам. Подобная нестабильность, отсутствие точной определенности налогов, как было показано еще А. Смитом в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», написанном в 1776 г., 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 ставленными рынком должны осуществляться поэтапно. Важнейшими элементами этого процесса являются финансирование оздоровление экономики, постепенное сокращение сектора хозяйства, охваченного административно-обязательным государством, 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 социальные нужды; платежи за природные ресурсы, включая плату за экологические нарушения; возникающие в ходе производственной деятельности налог на потребление налогов, регулирующие использование предприятий средств на потребление и накопление; местные 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 тео-

нивании 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. Это означает необходимость сдерживания малоэффективных производств, неспособных платить налоги. В то же время если реализовать единое налоговое обложение прибыли предприятий одновременно, без переходного периода, то динамика структурной перестройки экономики, ликвидация 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 конкретных предприятий индивидуальной льготы по налогообложению.

Не следует, конечно, абсолютизировать подобную однозначность связи между ужесточением требований к эффективности работы и сокращением доли обязательств заданий. В переходный период предостаточно неадекватной производственной структуры экономики, закрытию неэффективных предприятий в ряде случаев противодействует их монопольное положение, а также возможное возникновение острых социальных проблем.

Важнейшим объективным фактором дифференциации предприятий по эффективности является отменная выше различная обеспеченность их производственными ресурсами. В этих условиях 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, когда отдельные производственные факторы получают адекватную экономическую оценку. Однако для того чтобы оленки фондов, природных и трудовых ресурсов в составе цен соответствующих факторов, арендной платы, дивидендов отражали реальную эффективность, а затраты отдельных ресурсов достаточно точно учитывались в издержках предприятий и соответственно уровень обеспеченности ими не отражался на конечных результатах работы, необходимо широко развитие рынка капитала, трудовых и природных ресурсов, развитие и углубление арендных отношений, вовлечение в рыночную сферу различных факторов, не экономизированных естественным образом. При отсутствии такого уровня развития товарно-денежных отношений, механизма межотраслевой конкуренции для выравнивания объективных условий хозяйствования необходимо использование суррогатов рыночного регулирования — централизованно установленными платежами за производственные ресурсы. Они представляют собой специальные рычаги, обеспечивающие учет ресурсности производства в хозяйственных издержках, что дает возможность применения ресурсов с эффективностью не меньшей, чем нормативная. Платежи позволяют также согласовать хозрасчетные соображения о текущей рентабельности используемых ресурсов с перспективными целями народнохозяйственной и социальной политики.

В дальнейшем, с развитием рынка, должна происходить делегирование функций оценки производственных ресурсов на основе организационных механизмов конкуренции за право их использования. Однако от определенных видов платежей за ресурсы нельзя отказываться и при развитии рынка. Они необходимы для централизованного согласования расходов между частными (хозрасчетными) и народнохозяйственными интересами, которые обуславливаются внешними эффектами производства и потребления. Речь идет о тех благих и убытках, которые не учитываются в составе хозрасчетных затрат и результатов отдельного предприятия, но являются ощутимыми для народного хозяйства и населения.

Важнейшей составляющей внешней убытков производственной деятельности на современном этапе хозяйственного развития является, очевидно, ущерб, наносимый природной среде. Его испытывают и сами предприятия, виновные в экологических нарушениях, но почти всегда воздействие этого ущерба на хозрасчетные результаты виновных предприятий несоизмеримо меньше его общей величины, отражающейся на результатах деятельности других предприятий и жизненном уровне населения.

Кроме того, внешние убытки может наносить производственная деятельность предприятий, используемых ограниченные эффективные ресурсы. При этом возникают так называемые затраты обратной связи, связанные с тем, что используемые ресурсы не могут быть применены другими предприятиями. Речь идет о тех ресурсах, эффективность использования которых в должной мере не гарантируется рынком: производственных фондах, предоставляемых предприятию за счет централизованных источников; трудовых ресурсах, если заработная плата, организация на социальное страхование и другие затраты предприятия существенно меньше нормативного эффекта, полученного работниками; природных ресурсах, не включенных в экономический оборот. Некоторое использование данных ресурсов несомненно вызывает доходность предприятия, ведет к неэффективному и нерациональному их использованию, наносит значительный экологический ущерб.

Для того чтобы в этих случаях рыночное регулирование могло осуществляться в общественных интересах, необходимо подобрать внешние по отношению к производству определенные продукты эффекта учитывать в составе частных (хозрасчетных) результатов. Эта задача может быть решена с помощью использования платежей за производственные ресурсы, которые являются основными или почти основными для предприятий (при этом в хозрасчетных издержках будут учитываться затраты обратной связи), платежей за осуществление экологических нарушений, в том числе за загрязнение природы, которые направляются на создание производственной и социальной инфраструктуры, используемой всеми предприятиями региона, на мероприятия по улучшению качества природной среды и т. д.

В то же время в области регламентации внешних по отношению к предприятию результатов и затрат производства нельзя обойтись лишь средствами ковенентного управления. В ряде случаев, как показывает мировая практика, необходима их законодательная регламентация, использование административного воздействия, предупредяющего негативные влияния производства на природу, на социальную сферу, не допускающего нарушения нижних границ социальных и экологических стандартов.

Итак, пока не сформирован рынок, необходимы централизованно установленные платежи за производственные ресурсы. По мере становления товарно-денежных отношений, развития конкуренции функция регламентации эффективно используемых ресурсов, реализуемая системой соответствующих платежей, начнется 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 неадекватна их общественной ценности, в том числе и с точки зрения реализации долготерпящих 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 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 взаимосвязанных 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 всеобщему распределению налогового бремени, так как номинально дорогие, например, основные фонды в условиях командной системы управления не обязательно приносят большую прибыль и, наоборот, дешевые или полностью амортизированные фонды могут быть относительно прибыльными.

Для того чтобы избежать подобной ситуации, следует использовать дифференцированные нормы платы за ресурсы (фонды и рабочую силу) по различным группам разнорентабельных предприятий. Иными словами, отсутствие рыночной оценки стоимости ресурсов вызывает необходимость приблизительного учета их эффективности, основанного на дифференциации ставок платы в зависимости от фактической рентабельности предприятия.

С развитием рынка, по мере экономизации производственных факторов, естественным образом включаемых в рыночный оборот, необходимо предусмотреть снижение ставок платы за соответствующие ресурсы до уровня, соответствующего 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 процессы владения и пользования имуществом. Их применение на определенные виды ресурсов (например, земельные, лесные), в некоторой степени регламентирует эффективность их хозяйственного применения. 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 репрессивности 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 взывания налога на капитальные ресурсы, то они также дифференцируются по странам. Однако средний уровень налога 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. д.) должно стимулировать эффективное использование трудовых ресурсов (путем их дооценки до уровня потенциальности, сокращение доли занятых ручным неквалифицированным трудом, развитие сферы услуг, а также обеспечивать формирование 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. Ставки отчисления от прибыли для групп малорентабельных предприятий с каждым годом

должны увеличиваться, а для высокорентабельных групп — снижаться до среднего уровня, создавая тем самым условия для развития конкурентности.

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. Лаффера, 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, и подпрыгивают стимулы трудовой активности и развития производства. В результате при увеличении доли отчислений уменьшается объект обложения. В результате при увеличении ставки тенденции снижения производства ярко не проявляется более того, в некоторых случаях снижается производство. До некоего уровня объем продаж продукции при ограничении на минимально допустимый объем прибыли, причем оптимальный объем выпуска еще не достигнут. Установление налога даже способно подместить усилия предприятия в направлении производства (так как налоговые отчисления могут снизить величину прибыли более допустимой величины). Однако с ростом доли отчислений отмеченные тенденции угнетения производства усиливаются и с некоторого момента рост ставки налога начинает приводить к абсолютному уменьшению налогооблагаемого оклада из-за более быстрого снижения величины объекта обложения по сравнению с ростом ставки налога.

Между тем в принятом законе о налогах прогрессивность шкалы обложения не для поддержки на переходном этапе слабых предприятий, а для влияющую прогрессивную стимулов к эффективной работе. Прибыль, обусловленную превышением рентабельности предприятия над уровнем среднесекторным уровнем, предлагается облагать налогом до указанного среднего уровня 80% при превышении этого уровня до 10 пунктов и 90% при превышении 10 пунктов. Здесь налицо непонимание того, что высокие уровни рентабельности возможны либо как кратковременное явление (пока используется новое нововведение не получило широкого распространения), либо являются следствием монопольных или рентных эффектов: с первыми следует бороться законодательными антимонопольными мерами, со вторыми — использованием рентных платежей. Сильно прогрессивные шкалы стимулируют использование активной 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.

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 изменение степени прогрессивности подоходного налога и налога на прибыль уменьшение ставок за счет сокращения числа ставок и уменьшения их дифференциации, снижение общего уровня изъятия налогов как у физических, так и у юридических лиц.

Следует также отметить, что принятый закон о налогах предполагает установление повышенного уровня налогового гнета на акционерные общества и совместные предприятия. Доходы от акций, облигаций и долевого участия в совместных предприятиях у получателей подлежат дополнительному налогообложению по ставке 15%. Представляется, что такой подход неизбежно снизит уровень хозяйственной активности в сфере новых прогрессивных форм пред-

принимающей стороной, загоризонт объективно необходимые процессы разгосударствления собственности.

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

Так с точки зрения интернальных народнохозяйственных результатов, косвенные налоги целесообразно устанавливать на предметы первой необходимости, спрос на которые наименее эластичен по ценам и соответственно невелико сокращение потребительского изыскания. В то же время с позиций социальной справедливости налогом надо облагать предметы роскоши. Из теории фискального состояния 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 (с оборота, на добавленную стоимость, другие, включаемые в цену товара) — бюджетные источники особого свойства. Они вводятся с целью взаимовыравнивания доходов бюджета с общим объемом товарного оборота в стране. Этим достигается относительно высокая 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 предприятия. Кроме того, прибыль может изменяться в зависимости от ориентации предприятия (на завоевание внешнего рынка, максимизацию объема продаж и др.).

Из сказанного очевидно 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 используют несколько десятков стран мира, в том числе и страны ЕЭС. Так, во Франции около 50% налоговых поступлений государства составляют (1989 г.) косвенные налоги, в том числе около 45% — налог на добавленную стоимость. Ставки последнего колеблются по отдельным странам в диапазоне 5—25%.

Применение в фискальных целях налога на добавленную стоимость по сравнению с налогом с оборота обладает несомненным преимуществом, так как отсутствует повторный счет при налогообложении. Зависимость сумм отчисления при использовании налога с оборота от количества продаж, связанных с последовательными этапами производства товаров конечного потребления на разных предпринятых, стимулирует тенденции к объединению предприятий, монополизации рынка. Налог на добавленную стоимость лишен этого недостатка. Уплативаемый каждым предпринимателем пропорционально объему продаж, он уменьшается на величину налога, уплаченного на предыдущей стадии оборота, т. е. вошел в стоимость приобретенных данных, предпринимателем товаров.

В отличие от налога на добавленную стоимость акцизная политика не должна служить фискальным целям. Необходимо создать централизованную 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 промышленно-технического назначения, так и конечного потребления. Наряду с введением платежей за загрязнение природной среды применение налогов на продажу подобных товаров необходимо в тех случаях, когда по каким-либо причинам невозможно или нерационально учесть экологического ущерба, возникающего при потреблении соответствующей продукции. Примерами могут служить топлив-

во различного качества, используемое на автогаспорте. Двигатели и транспортные средства, различающиеся токсичностью выбросов, пестициды, дифференцируемые по степени токсичности, скорости разрушения; фреоносодержащие изделия и т. п.

Важным моментом является внутренняя согласованность акцизной политики. Установление налогов на взаимозамещающие товары не должно снижать конкурентоспособность более эффективных способов производства. Если при установлении налога на товар, удовлетворяющий определенную группу потребителей, его производство сокращается за счет другой товара, удовлетворяющего потребности той же группы, причем при отсутствии налога имеет место большая эффективность производства первого товара, то происходит непропорциональная распрата общественного богатства.

Та же проблема имеет место при использовании таможенных пошлин, роль которых должна серьезно возрасти с увеличением открытости 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 иметь место убытки. Поэтому применение таможенных пошлин для защиты отечественных предприятий (т. е. без обложения продукции последних) требует серьезного обоснования и может быть целесообразным, если выгоды от протекционизма (предупреждения разорения отечественных предприятий, роста безработицы) больше, чем убытки. Причем соответствующие издержки и результаты следует рассматривать с долгосрочных позиций, учитывая как потери от необходимости структурной перестройки хозяйства, так и выгоды от включения в систему международного разделения труда.

При отсутствии в настоящее время у предприятий выраженного интереса к долгосрочному эффективному развитию, что объясняется нересонансностью ограничений, а также неадекватностью условий хозяйствования, остро стоит проблема предотвращения «продажных» прибылей трудовым коллективом, ее не на пути создания жестких ограничений использования средств предприятия, где это возможно, или применения этой прибыли 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 хозяйственных мотиваций работников арендных и коллективных предприятий, для проявления долгосрочных интересов в кооперативном секторе и др.). Кроме того, на переходном этапе возможно применение различного рода паллиативных мер, основанных на специальных образом организованном дифференцированном налогообложении средств. Если первая группа мер представляет собой главный путь, то вторая 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 восточноевропейских стран, могут устанавливаться в зависимости от соотношения процента оплаты труда и процента дохода, от процента доли фонда оплаты труда в доходе, в виде прогрессивного налога на фонд оплаты труда или его прирост, среднюю (индивидуальную) заработную плату или ее прирост и т. д.

ИВАНОВ Г. Г., МАРЕК А. И.

## НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ПОТРЕБЛЕНИЕ

Предпринята попытка разработать и обосновать логику экономических процессов, обеспечивающих взаимосвязь развития научно-технического прогресса (НТП) и ускоренного обновления промышленной продукции с условиями формирования рыночного спроса и предложения на новые виды изделий. На основе исследования рыночных таких узловых вопросы поставленной проблемы, как характеристика основополагающих условий и побуждательных мотивов развития НТП в современной экономической ситуации; аргументация существующих принципов формирования экономики и стимулирования потребности спроса в условиях рыночной экономики и др. Рассмотрены в статье вопросы, хотя и не решают все стороны поставленную проблему, вместе с тем, по мнению авторов, позволяют в период перехода к регулируемой рыночной экономике системно оценить процессы ускорения НТП, обновления продукции и повышения уровня удовлетворения потребностей.

Одно из важнейших проявлений научно-технического прогресса на современном этапе развития как отечественной, так и мировой экономики — распространение сферы его реального воздействия практически на все области общественно полезной деятельности, связанные прямо или косвенно с созданием общественных потребностей стоимостей и оказанием различного рода услуг, что в итоге и определяет уровень удовлетворения потребностей населения страны и народного хозяйства. Степень реализации жизненно важных социально-экономических интересов населения страны в конечном счете и обуславливает эффективность как народного хозяйства в целом, так и его отдельных отраслей и даже предприятий. Это реальное постулат современной экономики, практическое применение которого при оценке эффективности деятельности любой научно-производственной структурной единицы бесспорно. Это положение закреплено законом СССР «О предприятиях в СССР», где отмечается, что «главными задачами предприятия является удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах...» [1].

Однако, по нашему мнению, процессу развития НТП, формам и побуждательным мотивам его выражения как системному явлению в экономической науке не уделяется должного внимания, что приводит к негативным последствиям в реальной экономической практике. Даже в таком важном правовой экономическом документе, как «Программа перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР», проблемы научно-технического развития в комплексе не оговорены. Как нам представляется, такого рода документ, в качестве завершающего раздела должен хотя бы в форме прогнозов содержать определение изменений в тенденциях НТП в зависимости от принимаемых в Программе решений и как следствие этого — тенденций в насыщении и изменении структуры производственного и потребительского рынков. Методологическое и практическое решение данной проблемы ввиду ее многогранности по своей сути чрезвычайно сложны.

Не вдаваясь в детальное рассмотрение всех причинно-следственных связей и условий развития НТП, считаем необходимым прежде всего отметить, что до настоящего времени в отечественной экономической практике научно-технической прогресс характеризовался конкретным набором технико-экономических программ или мероприятий, которые научная или производственная структурная единица народного хозяйства (или несколько объединяемых единиц), будь

Несмотря на весьма значительное число разнообразных налоговых систем, как теоретически возможных, так и практически использованных в других странах, у нас избран прогрессивный налог на прирост средств, направляемых на оплату труда, при налогооблагаемом 3%-ном приросте.

С 1991 г. законом о налогах 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 возмещения перерасходованных на потребление средств и уплаченного налога являются средства фонда потребления последующего периода.

По нашему мнению, вряд ли целесообразно применение единых методов регулирования оплаты труда во всем народном хозяйстве. Использование систем налогообложения должно учитывать те задачи, которые в отдельных отраслях являются более важными: стимулирование сокращения затрат, 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 предпочтительно может 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 уравновешивание, поднять интерес к труду, построить действенную систему стимулирования эффективного напряженного труда невозможно без определенного достаточного 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 одним работником и коллективом 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 условиях меры по замораживанию заработной платы не являясь, как часто считают, антиинфляционными. Нынешняя инфляция вызвана главным образом не столько ростом доходов, сколько дефицитным финансированием неэффективного хозяйствования. Поэтому при достаточном автономном (относительно динамики доходов населения) развитии инфляционных процессов жесткие меры по ограничению роста денежных доходов, никоим образом не стимулируя накопление, 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.

