

13. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 380 с.

Кудрина О.Ю.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПРЕДПРИЯТИЯ И СТЕПЕНЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО БРЕМЕНИ: ПОНЯТИЯ И СОЧЕТАНИЕ

Одной из важнейших проблем современной налоговой системы является налоговая нагрузка и ее воздействие на хозяйственную активность предприятия. Показатель налоговой нагрузки на налогоплательщика является немаловажным измерителем качества налоговой системы страны. Оптимально выстроенная налоговая система страны должна обеспечивать потребности государства в финансовых ресурсах, не снижая при этом стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности и обязывая его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования.

В микроэкономике неправомерно, на наш взгляд, обезличенное применение понятия "налоговая нагрузка" без соотнесения суммы налога с конкретным финансово-экономическим показателем – объектом обложения налога или источником его уплаты. Именно такое соотнесение дает возможность провести сопоставительный анализ налоговых изъятий за отдельные периоды времени, у отдельных предприятий или у предприятий разных отраслей. Иными словами, налоговое бремя отражает ту часть произведенного обществом продукта, которая перераспределяется посредством бюджетных механизмов.

При построении механизмов налоговой оптимизации предприятиями практически всегда игнорируется факт причастности налогов к транзакционным затратам. Более того, налоги являются одним из самых больших структурных элементов транзакционных затрат и изменение налогов всегда вызывает структурные сдвиги в общей сумме транзакционных затрат. Стремление предприятия снизить налоговый пресс может приводить к резкому росту затрат на обеспечение альтернативной деятельности или деятельности в теневом секторе, из-за чего общая сумма транзакционных затрат может существенно вырасти и, следовательно, ухудшится общий финансовый результат. Именно поэтому показатель налогового бремени должен быть методически привязан к величине транзакционных затрат в разрезе «цены подчинения закону» и «цены внелегальности».

Всегда следует учитывать факт взаимосвязи между различными видами транзакционных затрат, которая может быть выражена наличием структурных сдвигов в «цене подчинения закону» и «цене внелегальности». Степень этой взаимосвязи индивидуальна для каждого предприятия. Важность определения того, насколько изменения в «цене подчинения закону» обуславливают изменения в «цене внелегальности» заключается в том, что с помощью этой гипотезы можно совершенно по-новому обосновать главный критерий налоговой оптимизации предприятия – минимизация транзакционных затрат в целом, а не только налогов. Основная идея заключается в том, что при таком подходе есть количественный минимальный предел, к которому стремится минимизация налогов – это такой уровень «цены подчинения закону», при котором у предприятия нет экономических причин для перехода в зону внелегальности. Проиллюстрируем этот принцип на абстрактном примере.

Предприятие при установлении приемлемого для себя предельного значения «цены подчинения закону» или «цены внелегальности» (гипотетически для предприятия нет разницы, как оплачивать «услуги» институциональной среды) использует «правило красной черты» [3], например, 8%. Реальный уровень «цены подчинения закону» составляет 20%, «цены внелегальности» – 8%. Экспериментальным или экспертным путем установлено, что принудительное снижение «цены подчинения закону» на 1% вызывает рост «цены внелегальности» на 2%. Нетрудно подсчитать, что при снижении «цены подчинения закону» точкой числового пересечения этих показателей будет уровень в 16%. Это означает, что попытка снизить еще более «цену подчинения закону» вызовет прирост транзакционных затрат в целом, что крайне нежелательно. В этом случае предприятие никак не сможет опуститься до желаемого значения институционального бремени в 8%. Уровень в 16% и есть количественный предел для мероприятий по налоговой оптимизации. Поэтому среди критериев налоговой оптимизации одним из главных следует считать сбалансированность состава транзакционных затрат и минимизацию общей их суммы, а не только налоговой составляющей. Однако, гипотеза о наличии формализованной связи между обратными пропорциональными изменениями «цены подчинения закону» и «цены внелегальности» требует дальнейших исследований и доказательств.

Понятие "налоговая нагрузка предприятия" рассматривается как комплексная характеристика, которая помимо соотношения начисленных налогов и доходов предприятия описывает количество налогов и других обязательных платежей; структуру налогов; механизм взимания налогов.

Для характеристики налоговой нагрузки имеет значение не только количество, но и структура уплачиваемых налогов. Наиболее "трудными" являются налоговые платежи, исчисляемые независимо от полученного дохода и лишь частично перелагаемые на конечного потребителя. Это налоги уплачиваемые как отчисления от оборота и имущественные налоги.

Налогоплательщик обычно считает справедливой налоговую нагрузку до 30% от суммы выручки, тяжело воспринимает нагрузку в 40% и не приемлет её, когда она «зашкаливает» за 50%. Мировой опыт налогообложения показывает, что изъятие у налогоплательщика до 30-40% дохода является той чертой, за пределами которой начинается процесс сокращения сбережений и тем самым инвестиций в экономику. Если же налоговая нагрузка достигает уровня 40-50%, то это полностью ликвидирует стимулы к предпринимательской инициативе и расширению производства.

Налоговый менеджмент напрямую связан с тяжестью налогового бремени. При этом принята следующая

**НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА ПРЕДПРИЯТИЯ И СТЕПЕНЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО БРЕМЕНИ:
ПОНЯТИЯ И СОЧЕТАНИЕ**

шая градация [2].

Если налоговое бремя составляет 10-15 %, то налоговый менеджмент может ограничиваться рамками четкого ведения бухгалтерского учета, внутреннего документооборота и использованием прямых льгот. Для этого достаточно уровня бухгалтера и, возможно, разовых услуг внешнего консультанта.

При налоговом бремени 20-40 % регулярное налоговое планирование и контроль становятся частью общей системы финансового управления и контроля. В этом случае необходима специальная подготовка и планирование контрактных схем типовых, крупных и долгосрочных контрактов. Потребуется также специально подготовленный персонал, необходимыми будут контроль и руководство со стороны финансового директора. Желательным становится абонентское обслуживание в специализированной юридической и (или) аудиторской фирме.

Если налоговое бремя достигает 45-60 %, то налоговый менеджмент становится важнейшим элементом организации ежедневной деятельности предприятия по всем внешним и внутренним направлениям. В этом случае требуются специально подготовленный персонал и организация его тесного взаимодействия со всеми службами, сочетающаяся с организацией и контролем со стороны дирекции. Постоянная работа с внешним налоговым консультантом становится жизненно необходима. Понадобится и специальная программа развития, обязательный налоговый анализ и экспертиза любых организационных, юридических или финансовых мероприятий и инноваций налоговыми консультантами.

Если же налоговое бремя превысит 60 %, то никакой налоговый менеджмент не поможет: надо менять вид деятельности.

Для более углубленного понимания взаимоотношений налогов, в частности, и транзакционных затрат вообще с суммой оборота предприятия, на наш взгляд, следует ввести понятие институционального бремени предприятия. Это понятие нельзя признать принципиально новым. По своему смыслу оно напоминает интегральный коэффициент транзакционности [1, с. 208]. Интегральный коэффициент транзакционности входит в число общих показателей транзакционных затрат предприятия и предназначен для оценки степени взаимодействия предприятия с внешней средой, в ходе которого, собственно, и возникают транзакционные затраты.

Таблица 1. Расчет коэффициентов налоговой нагрузки

Показатели	ОАО «ХК «Лугансктепловоз»	ООО ВКФ «ЛИА Лтд»
Исходные данные, тыс. грн.		
Выручка-брутто	420 849	53 316
Выручка-нетто	395 245	39 652
Себестоимость реализованной продукции	328 632	36 202
Операционные затраты – всего	432 009	37 456
в т. ч. материальные затраты	315 885	36 814
амортизация	10 943	282
прочие затраты	105 181	360
Валовая прибыль	66 613	3 450
Чистая прибыль до уплаты налогов и процентов	5 871	1 579
Вновь созданная стоимость (по методу М.И. Литвина [7])	49 426	14 420
Начисленные налоги и сборы - всего	42 138	4 239
в т. ч. налог на прибыль	7 870	474
НДС к уплате	6 401	3 431
отчисления в социальные фонды	27 540	260
прочие налоги и сборы	327	74
Транзакционные затраты – всего ¹	95 768	15 141
в т. ч. «цена подчинения закону»	42 138	4 542
«цена внезаконности»	1 915	303
прочие затраты и потери	51 715	10 296
Коэффициенты налоговой нагрузки		
по выручке - нетто	0,11	0,11
по вновь созданной стоимости	0,85	0,29
по валовой прибыли	0,63	1,23
по чистой прибыли до уплаты налогов и процентов	7,18	2,68
по операционным затратам	0,098	0,11
Коэффициенты институционального бремени		
по выручке-нетто	0,24	0,38
по вновь созданной стоимости	1,94	1,05
по валовой прибыли	1,44	4,39
по операционным затратам	0,22	0,40

¹ По материалам исследований коллектива под руководством проф. Козаченко А.В. [1]

Аналогічне призначення має, і показателю інституціонального бремені підприємства. Степень інституціонального бремені характеризує цінність взаємозв'язків підприємства з зовнішнім середовищем.

Коефіцієнти інституціонального бремені розраховані за даними ОАО «ХК «Лугансктепловоз» і ООО ВКФ «ЛІА Лтд» [1, с. 222, 225] (табл. 1). ОАО «ХК «Лугансктепловоз» займає монополію на ринку, результати діяльності збиткові; ООО ВКФ «ЛІА Лтд» працює на інтенсивному конкурентному ринку і працює прибутково. Положення на ринку суттєво впливає на склад і структуру трансакційних витрат підприємства, ступінь рентабельності – на склад і структуру податків і зборів.

Якщо коефіцієнти інституціонального бремені розраховувати за аналогією з коефіцієнтами податкової навантаження – в чисельник поставити суму трансакційних витрат за період (див. табл. 1), то виявиться, що інституціональне бремє вище у підприємства, що працює на конкурентному ринку, хоча податкове бремє у нього значно нижче.

З цього випливає припущення, що зменшення податків у сумі трансакційних витрат не веде до адекватного зменшення всіх трансакційних витрат. Існує певний ступінь чутливості до цієї залежності. Якщо інтегральний коефіцієнт трансакційності вважати мірою інституціональної стабільності підприємства і ґрунтуватися на його значенні при прийнятті фінансових і податкових рішень, то слід пам'ятати про обернену пропорційну залежність між зменшенням податків і збільшенням інших трансакційних витрат, пов'язаних з переходом у тіньовий сектор економіки. Це випливає з гіпотези про альтернативність «ціни підкорення закону» і «ціни нелегальності». Зменшення першої неминуче веде до збільшення другої.

Не варто поспішати і розглядати зменшення податків як правильний спосіб покращення кінцевого фінансового результату. Повністю можлива і зворотня ситуація.

Істочники і література

1. Козаченко Г. В. Управління витратами підприємства: Монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапконов, Г. А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
2. Медведєв А. Н. Як планувати податкові платежі. Практичне керівництво для підприємців / Медведєв А. Н. – М.: ІНФРА-М, 2000. – 142 с.
3. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник автор. колекції і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

Ляшенко О.М., Плєскач Б.В., Бантуш В.К.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА НАЦІОНАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі світового розвитку забезпечення національної конкурентоспроможності будь-якої країни зазнає істотного впливу глобальної конкуренції. Однозначно позитивно або негативно оцінити такий вплив неможливо. Рушійною силою глобальної конкуренції, безперечно, є сприяння економічному розвитку країн, а руйнівною силою – провокування різкої диференціації країн за рівнем життя. Отже, глобальна конкуренція, з одного боку, супроводжується формуванням нових умов і джерел розвитку, а з іншого – несе в собі чисельні виклики – технологічні, економічні, соціальні, цивілізаційні.

Негативний бік впливу глобальної конкуренції підсилюється "вибухами" сучасних фінансово-економічних криз, які набувають глобального характеру і можуть мати катастрофічно руйнівні наслідки. За таких умов ключовою складовою національної конкурентоспроможності кожної держави і, водночас, атрибутом як країн-лідерів світової цивілізації, так і країн, що розвиваються, виступає економічна безпека.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання забезпечення економічної безпеки постійно перебувають у центрі уваги багатьох науковців [1-12, 14-19]. Але в більшості випадків вони досліджують лише окремі питання проблеми, пов'язані, насамперед, із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формуванням окремих елементів менеджменту економічної безпеки. Стан методологічних засад забезпечення економічної безпеки, на жаль, не можна визнати цілком інтегрованим до інших, не менш важливих галузей знань. Наприклад, остаточно не досліджені взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємовплив економічної безпеки та конкурентоспроможності на усіх рівнях ієрархії цих понять.

Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємовпливу економічної безпеки та національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Інтенсивність та різновекторна спрямованість впливу глобальної конкуренції посилює увагу науковців, державних діячів та управлінців різного рівня до розгляду питань економічної безпеки. Результатом досліджень щодо розгляду таких питань стала поява масштабного наукового напрямку – економічної безпеки держави (economic security of state) – економічної безпеки країни. Сучасний стан методологічних засад забезпечення ієрархії економічної безпеки (від макrorівня до мікрорівня) не є досконалим, але накопичення знань, поява офіційних документів та методик щодо оцінки рівня економічної безпеки, наприклад [13], свідчать про надзвичайно високу актуальність та затребуваність розвитку як галузі знань, так і прикладних аспектів забезпечення економічної безпеки.