

Источники и литература

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: навч. Посібник / Архіпов В.В. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 280 с.
2. Михайлова Н.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. – Харків. – 2009. – 125 с.
3. Організація виробництва і обслуговування на підприємствах громадського харчування: навч. посібник / [Карпенко В.Д., Рогова А.Л., Шкарлупа В.Г. та ін.]. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2003. – 248 с.
4. П'ятницька Г.Т. Концептуальні основи розвитку ресторанного господарства / П'ятницька Г.Т. //– Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – с. 100 - 109.
5. Стан роздрібної торгівлі АРК у 2004 – 2009 рр. / Статистичний збірник. – Симферополь, 2009. – 48 с.
6. Статистичний щорічник АРК за 2009 рік / Головне управління статистики. – Симферополь, 2009. – с. 250 – 274.

Сурнина Е.С., Пасешнюк Е.С.**УДК 657.2****ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Постановка проблемы. Одним из важных путей повышения эффективности функционирования украинских предприятий является совершенствование механизма налогообложения прибыли, полученной по результатам их хозяйственной деятельности. Несмотря на тот факт, что налог на прибыль предприятий начал применяться на территории Украины еще в 1990 г. (Закон СССР "О налогах с предприятий, объединений и организаций"), а затем уже в рамках украинского налогового законодательства его механизм долгое время отработывался, в настоящее время научно-методические и прикладные проблемы налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов стоят очень остро. Среди многих отечественных ученых и практиков имеется согласие о том, что ныне действующий закон (в редакции от 22 мая 1997 года, с последующими изменениями и дополнениями) и государственная политика в отношении налогообложения прибыли предприятий не соответствует требованиям, вытекающим из стратегического курса на обеспечения устойчивого роста украинской экономики.

Анализ последних достижений и публикаций. В западной финансовой науке проблемы налогообложения прибыли корпораций исследуются достаточно интенсивно. В частности, можно отметить работы таких ученых как А. Ауэрбах, Э. Аткинсон, Ч. Баллард, Д. Йоргенсон, Дж. Стиглиц, М. Фелдстайн, А. Харбергер и др. Однако, во-первых, западные специалисты еще не выработали консенсуса в отношении даже таких принципиальных вопросов, как необходимость взимания налога на прибыль корпораций, действие механизма переложения этого налога, целесообразность применения налоговых льгот с целью стимулирования научно-технического развития и др. И, во-вторых, в Украине налог на прибыль отличается ярко выраженной спецификой, без учета которой обосновать правильные пути решения возникающих проблем очень сложно.

Что касается отечественных ученых, то в последние годы в этой сфере финансовой науки появился целый ряд исследований, среди которых можно отметить работы В. Вишневого, И. Луниной, П. Мельника, А. Соколовской, В. Федосова. В них налог на прибыль предприятий рассматривается, как правило, в качестве одного из важных составных элементов налоговой системы. В то же время имеется определенный пробел в части специального комплексного анализа механизма налогообложения прибыли, оценки его влияния на эффективность функционирования украинских предприятий. Необходимость дальнейших углубленных исследований в данной сфере финансовой науки предопределили выбор темы исследования, его цель и задачи.

Целью данной статьи является обоснование научно-методических положений по совершенствованию механизма налогообложения прибыли промышленных предприятий.

Изложение основного материала исследования. Прибыль является одной из ключевых категорий современной экономической науки. Она непосредственно связана с наиболее глубинными свойствами хозяйственной системы, основанной на рыночном координационном механизме, и затрагивает самые важные, фундаментальные проблемы функционирования экономических отношений. На практическом уровне с понятием прибыли сталкивается каждый предприниматель, поскольку она обычно считается одной из главных целей деятельности рационального "homo economicus", для которого "... получать прибыль почетно, работать с убытком – недостойно" [1, с. 5].

В повседневной речи слово "прибыль" несет определенную эмоциональную нагрузку. Например, как отмечает А. Бабо, это характерно для французского языка, где одним и тем же словом выражаются понятия "прибыль" и "польза" [2, с. 5]. В русском разговорном языке слово "прибыль" также может означать пользу, выгоду [6, с. 587]. Терминология, которая используется в экономической науке, более строгая, хотя и здесь можно выделить несколько различных способов употребления данного термина. В частности прибылью могут именовать: (1) чистый доход, полученный предприятием от реализации продукции (работ, услуг); (2) прирост его капитала; (3) большее, чем изначально ожидалось, удовлетворение потребителя,

максимизирующего функцию полезности; (4) выгоду, принесенную стране в результате осуществления тех или иных хозяйственных решений. Во всех указанных случаях речь идет о прибыли – предприятия, потребителя, общества.

В "Советском энциклопедическом словаре" прибыль характеризуется как "... экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий" [7, с. 1054], а в "Современном экономическом словаре" – как "... превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности" [6, с. 221]. Согласно "Финансово-экономическому словарю" прибыль является "... конечным финансовым результатом производственно хозяйственной деятельности предприятий и коммерческих организаций" [68, с. 145].

По мере развития экономической теории определения понятия "прибыль" постоянно уточнялись и совершенствовались. Из истории экономической мысли можно получить достаточно много информации по этому вопросу, а не потому, что предложенные ее характеристики отличаются точностью и научной корректностью, а ввиду многочисленных попыток отыскать наилучшее определение прибыли. В этой связи можно выделить несколько основных концепций, функционально связанных с этапами развития экономической теории.

(работ, услуг). Например, согласно Дж. С. Миллю, "... прибыль подсчитывается путем вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг, а также выплачиваемой персоналу заработной платы" [4, с. 92]. В этой связи следует только отметить, что "... класична теорія прибутку від підприємницької діяльності стосується того, що ми могли б тепер назвати "чистою" відсотковою ставкою, тобто відсотком за не ризикованими довгостроковими облігаціями. Це не означає, – підкреслює М. Блауг, – що економісти-класики не спромоглися відрізнити норму прибутку від ринкової відсоткової ставки, однак у тривалій рівновазі обидві відсоткові ставки з великою точністю дорівнюють одна одній, а тому в своїй теорії вартості і розподілу економісти нехтували цією відмінністю" [3, с. 101].

Дальнейшее развитие концепции прибыли получила в связи с появлением и развитием теории предельной полезности ("маржинализма"). В экономике полезность – это некое свойство вещей, их способность удовлетворять человеческие потребности. В свою очередь под "предельной полезностью" обычно понимают последнюю (граничную) потребность, или желанность последней порции данного блага. Со времени своего появления во второй половине XIX века (С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас и др.) инструментарий теории предельной полезности был значительно усовершенствован и сейчас с помощью таких категорий, как предельные доходы и предельные издержки определяют условия, при которых предприятие может достигать наиболее прибыльной работы, или, по крайней мере, минимизировать убытки, как на конкурентных, так и на монополизированных рынках в краткосрочном и долгосрочном периодах (А. Маршалл), в том числе в условиях монополистической конкуренции (Е. Чемберлин, Дж. Робинсон) [3, с. 336-357]. "Предельные величины, – отмечает С. Бартевев, – один из отправных параметров современной теории цен, анализа взаимной связи спроса и предложения" [2, с. 50].

Опираясь на методологию маржинализма в рамках теорий факторов производства получила развитие концепция прибыли как дисконтированной стоимости предельного продукта, созданного с помощью средств производства. Согласно этой теории капитал, выступая в качестве одного из факторов производства, получает причитающуюся долю доходов в соответствии с эффективностью своего функционирования. Это означает, писал, Дж. Б. Кларк, что он фактически "... обладает чистой производительностью. Она проявляется в виде остатка продукта производства, который (остаток) получается после вычета из продукта производства всех издержек и который может быть выражен в годовой норме процента" [56, с. 389]. Представитель австрийской школы Е. Бем-Баверк, который специализировался на исследованиях процента и капитала критиковал теорию его производительности, но, как отмечает М. Блауг "... його власна теорія ... з усією очевидністю приписує існування відсотка продуктивності капіталістичних методів виробництва" [8, с. 453].

Если характеризовать социально-политические аспекты категории "прибыль", то для ее правильного понимания важное значение имеют теоретические конструкции, сформированные в рамках различных социалистических школ. В частности, К. Маркс в "Капитале" определил прибыль как модифицированную форму прибавочной стоимости, которая затемняет ее (прибавочной стоимости) истинную сущность. Источником прибавочной стоимости автор "Капитала" считал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. Прибыль предпринимателя по Марксу не является вознаграждением за производительный труд или же платой за продолжение производственного процесса, а характеризуется им как незаработанный доход, являющийся следствием частной собственности на средства производства. Устойчивое превышение равновесной ставки заработной платы, определяемой спросом и предложением рабочей силы, над ее ставкой на основе прожиточного минимума Маркс объяснял хронической безработицей. Это означает, что у него содержится предвосхищение идеи Кейнса о равновесии в условиях безработицы, хотя "... ця рівновага не статична, як у Кейнса, а динамічна, рухома, з позитивними темпами зростання капіталу і робочої сили" [3, с. 227].

Таким образом по Марксу прибыль – это только внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, капиталистических производственных отношений, а эксплуатация – главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли [58, с. 419-459].

Такой классовый подход получил дальнейшее развитие в трудах специалистов советской экономической школы (политической экономии социализма), которые различали, с одной стороны, прибыль капиталистическую, как превращенную форму прибавочной стоимости, единственным

источником которой служит неоплаченный труд наемных рабочих, безвозмездно присваиваемый буржуазией, и, с другой стороны, прибыль социалистическую (в социалистическом хозяйстве), которая коренным образом отличается от капиталистической по своей природе и экономической роли в процессе воспроизводства, источникам образования, характеру функционирования и использования. Считалось, что при социализме получение прибыли, как и развитие всего народного хозяйства, подчинено основной цели социалистического производства – более полному удовлетворению материальных и культурных потребностей членов общества.

Современная экономическая мысль, как правило, не делает акцента на отношениях эксплуатации. После работ Ф. Найта и Й. Шумпетера [3, с. 416-417], принято считать, во-первых, что прибыль является нормальным вознаграждением за использование специфической способности человека к инициативным действиям – предпринимательству. Во-вторых, прибыль – это плата за новаторство, создание принципиально новых или более совершенных продуктов и технологий. В-третьих, прибыль – это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности, обусловленную выбором того или иного управленческого, научно-технического или социального решения, влиянием инфляции, такими непредсказуемыми обстоятельствами, как стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты и т.п. При этом, разумеется, результаты рискованной деятельности могут кардинально различаться – возросшая прибыль или, наоборот, ее уменьшение или даже разорение предприятия. Наконец, в-четвертых, прибыль может быть простым результатом монопольного положения товаропроизводителя в данном рыночном сегменте. И теперь "... у сучасному розумінні цього терміна прибуток як такий складається частково з монопольного доходу, пов'язаного з недосконалою конкуренцією, частково з "рентних" залишків за фактори з нееластичною пропозицією і частково з винагороди за ризик [3, с. 101].

Выводы. Этот краткий обзор истории экономических учений свидетельствует о том, что в настоящее время не существует единственно правильного, всеобъемлющего определения прибыли, и, по-видимому, его в принципе нельзя сконструировать. Методологические подходы к ее пониманию и те основные аспекты, которым уделяется главное внимание в процессе анализа, изменяются в связи с эволюцией различных теоретических систем, соревнующихся между собой в попытке наилучшего научного объяснения того или иного пласта экономических явлений. Поэтому, можно с большой степенью уверенности утверждать, что анализ проблемы прибыли еще не завершен и в дальнейшем возможно появление новых подходов к ее концептуальному видению.

В классическом понимании прибыль – это, с одной стороны, конечный результат использования авансированного капитала, сумма, которая должна быть израсходована без посягательства на капитал, прирост чистых активов предприятия. С другой стороны, с позиций метода исчисления, она представляет собой разницу между затратами и результатами, некоторое отклонение, остаток. Поэтому многие исследователи рассматривают прибыль как "нечто", содержащееся в выручке от продажи товаров.

Источники и литература

1. Бабо А. Прибыль. – М.: А/О Издат. группа "Прогресс", 1993. – 176 с.
2. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. – М.: Изд-во БЕК, 1996. – 352
3. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі: Пер. з англ. І. Дзюби. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 670 с.
4. Каратаев Н.К. История экономических учений. – М.: Изд-во соц.-эконом. лит-ры, 1963. – 550 с.
5. Назаров М.Т. Финансово-экономический словарь. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 221 с.
6. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1997. – 944 с.
7. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1984. – 1600 с

Пилипенко А.С., Ежов-Маряев С.О.

УДК 336.22:352(477)

ОСОБЕННОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Постановка проблемы. В бюджетной системе Украины постоянно возникают отношения между бюджетами разных уровней и видов. Сегодня вопрос децентрализации бюджетной системы Украины является жизненно важным, поскольку финансовая децентрализация – фундаментальное условие независимости и жизнеспособности органов местной власти: фискальная децентрализация содействует эффективному обеспечению населения общественными благами путём более тщательного согласования расходов органов власти с местными потребностями и предпочтениями. Но законодательно закреплено, что право каждой административно-территориальной единицы на экономическую самостоятельность не возможно без наличия у каждого органа власти собственного бюджета и права его составления, утверждения и исполнения [2,с.25]. А это значит, что каждый орган власти должен владеть своими финансовыми ресурсами, достаточными для организации управления экономикой и социальной сферой на