



ФИНАНСОВОЕ И НАЛОГОВОЕ ПРАВО

УДК 336.011

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

ГИРАЕВ ВЕЗИРХАН КАМАЛИЕВИЧ,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность, налоги и бизнес-информатика»,
Дагестанский государственный технический университет, Махачкала, Россия*

E-mail: vgaaf@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях кризисного развития экономики России углубляются диспропорции развития территорий, усиливаются и обостряются бюджетные проблемы, обусловленные, в том числе, недостаточно научно обоснованной методикой оценки налогового потенциала во взаимосвязи с налоговой нагрузкой. В статье предпринята попытка формулировки авторской методики оценки налогового потенциала исходя из факторов производства: капитала, направляемого на инвестиции, и величины оплаты труда, обеспечивающей воспроизводственные нужды граждан. Предложенная методика апробирована на материалах России, выявлено неравномерное распределение налоговой нагрузки и дана оценка ее распределения по факторам производства. Доказана необходимость реформирования системы налогообложения в России путем снижения налоговой нагрузки на предприятия исходя из экономически определенного налогового потенциала. Установлено, что налоговый потенциал необходимо определять с учетом соотношений элементов потребляемой и создаваемой стоимости, устанавливая соотношение между частью совокупного дохода общества, перераспределяемого через фонды потребления, и частью национального дохода. Полученные выводы могут быть использованы при определении стратегии налоговых реформ, планировании налоговых поступлений и совершенствовании межбюджетных отношений.

Ключевые слова: налоги; бюджет; налоговый потенциал; налоговая нагрузка; прибыль; прожиточный минимум.

EVALUATION OF THE RELATIONSHIP BETWEEN TAX POTENTIAL AND TAX BURDEN

V.K. GIRAYEV

*PhD, Associate Professor of the Chair "Economic security, taxes and business informatics",
Dagestan State Technical University, Makhachkala, Russia*

E-mail: vgaaf@rambler.ru

ABSTRACT

Russian Economy under crisis conditions features deepening disparities in development of territories, intensified and aggravated budgetary problems which are arising, inter alia, due to improper methodology for assessment of tax potential in conjunction with tax burden. The paper suggests the author's technique designed to assess tax potential on the basis of such factors of production as invested capital and salary amount ensuring reproductive needs of citizens. The suggested method was tested using Russia's economic data: it revealed an uneven distribution

of tax burden and provided estimation of its distribution in terms of production factors, Based on the economically defined tax potential, the paper shows the necessity of reforming the Russian tax system through reducing the tax burden on enterprises. The author shows that the tax potential should be determined taking into account the relationships between consumed and created elements as well as establishes the relationship between the portion of society aggregated income which is re-distributed through consumption funds and the portion of national income. The conclusions may be used in defining the tax reform strategy, in planning tax revenues and improvement of inter-budgetary relations.

Keywords: taxes; budget; tax potential; tax burden; profit; cost of living.

Налоги являются важнейшей категорией государственных финансов и существенным элементом расходов предприятий, которые напрямую влияют на сокращение конечного результата их деятельности — прибыль. Государства и фискальные органы с момента создания стремились обложить подданных как можно большим количеством налогов по наивысшим налоговым ставкам, а налогоплательщики, используя как законные, так и незаконные пути избегания налоговой нагрузки, стремились минимизировать свои налоговые платежи.

Налоговая политика в странах с рыночной экономикой опирается на теоретические постулаты экономики предложения — одной из школ современной экономической мысли, которая предложила бороться с такими кризисными явлениями, как инфляция, снижение темпов экономического роста, безработица, рост теневой экономики, поразившие экономики развитых стран в конце 1970 — начале 1980-х годов, путем радикального снижения предельных налоговых ставок.

Опираясь на данные статистики, сторонники экономики предложения выводили оптимальные ставки налогообложения. Известный представитель данной школы М. Фельдстейн обосновал ставку подоходного налога в 42%, авторы популярного проекта американской налоговой реформы сенатор Б. Бредли и Р. Гэфардт допускали уровень в 30–35%, а М. Фридман снижал пределы до 25%, что полностью соответствовало теоретической модели А. Лаффера [1, с. 20].

Как писал А. Лаффер: «Налоговые поступления являются продуктом одновременно и налоговой ставки, и налоговой базы. По мере того как налоговая ставка растет, база сокращается. Эффект влияния изменения норм налогообложения на бюджетные поступления, следовательно, зависит от величины эластичности выпуска продукции по налоговой ставке... Эта эластич-

ность... в большинстве случаев отрицательная. Когда ее... величина „проходит“ минус единицу, налоговые поступления начинают падать в меру роста норм налогообложения. Налоговые ставки здесь влияют на деловую активность — или налоговую базу — с помощью воздействия на экономические стимулы. Если экономические агенты заинтересованы в чистом, за исключением налогов, доходе, тогда введение налога препятствует производству облагаемого налогом товара. На определенном уровне налоговых ставок вызванное таким образом снижение производства может более чем компенсировать любой предполагаемый прирост в бюджетных поступлениях в результате увеличения нормы налогообложения» [2, с. 120]. Одной из целей экономики предложения была также отмена налоговых льгот разным компаниям и отдельным отраслям экономики. Главный принцип экономики предложения: или высокие налоги и большое количество налоговых льгот, или низкие налоги и отмена налоговых льгот.

Глобальный мировой кризис и нестабильность мировой экономики подталкивают национальные правительства к активному использованию налоговых инструментов для стимулирования экономического развития. В 2014 г., согласно рейтингам [3], во Франции самая высокая ставка налога на прибыль — 38%, далее идут Мальта — 35%, Бельгия — 34%, Португалия — 31,5%, Италия — 31,4%, Германия — 30,2%. Россия со ставкой налога на прибыль 20% делит 19–25-е места из 38 стран, вошедших в рейтинг. В целом уровень налога на прибыль компаний по Европе составил 21,9%.

Первенство по размеру подоходного налога стабильно удерживает Швеция — 56,9%, далее следует Дания — 55,6%, Бельгия — 53,7%, Испания и Нидерланды — 52%, Финляндия — 51,5%. Россия с ее плоской шкалой налогообложения и ставкой в 13% расположилась на 35-м месте.

Средняя ставка подоходного налога в Европе в 2014 г. составила 35,2%.

Помимо снижения налоговых ставок, экономика предложения характеризуется изменением кейнсианской концепции налогообложения, которая базируется на активной фискальной политике государства, на неоклассической концепции налоговой нейтральности, в основу которой положено не прямое, а опосредствованное влияние государства на экономику.

Следуя основным положениям экономики предложения по отмене налоговых льгот, главный архитектор российской налоговой системы С.С. Шаталов считает, что «...налоговые льготы зачастую деформируют экономику, тормозят технический прогресс и способствуют коррупции» [4]. И далее: «В последние годы мы вернулись к практике раздачи льгот. Число их ежегодно множится, а объем стремительно увеличивается. В 2014 г. совокупный объем налоговых льгот достиг 2,1 трлн руб. (в 2010 г. — 1,2 трлн), а в 2015 г. увеличился еще больше. Вновь встает вопрос об их эффективности и целесообразности» [4]. Правда, введены льготы по территориям опережающего развития (ТОР) и региональным инвестиционным проектам (РИП), которые охватывают весь восток России, от Иркутской области до Чукотки. На подходе льготы по гринфилдам, что даст возможность снижать налог на прибыль до полной компенсации капиталовложений за счет налоговой экономии, и специнвестконтрактам в масштабах всей страны.

Необходимо отметить, что в условиях открытости экономики и свободы перемещения факторов производства проблему налогообложения следует рассматривать в глобальном масштабе. Диспропорции в налоговой политике различных стран, как отмечал еще А. Смит, утверждавший, что свобода торговли является основой богатства народов (сегодня мы это понимаем как перемещение капиталов и трудовых ресурсов в страны с более благоприятным инвестиционным и налоговым климатом), в свою очередь, негативно отражаются на экономике страны, из которой мигрируют капиталы и трудовые ресурсы.

Конечно, наблюдаемый отток капитала из России связан не только с особенностями налоговой системы, но налоговые факторы играют в этом процессе далеко не последнюю роль (достаточно вспомнить меры по деофшоризации экономики с помощью контролируемых иностранных компа-

ний — КИК!). Поэтому при разработке стратегии налоговой политики стоит учесть не только внутренние (в том числе и внутрирегиональные, учитывая размеры и структуру экономики России), но и внешние факторы: состояние налогового климата в других странах, современные налоговые теории, на которых базируется система государственного регулирования, опыт налоговых реформ и т.д.

* * *

Термин «потенциал» означает степень мощности в определенном отношении, совокупность средств и возможностей [5, с. 571]. Следовательно, можно говорить о «мощности» по сбору налогов, т.е. о некоторой условной, в принципе возможной, максимально достижимой сумме налоговых сборов. В настоящий момент в экономической литературе понятие «налоговый потенциал» все чаще связывают с проблемой реформирования межбюджетных отношений, наблюдаемого обострения дефицитов региональных бюджетов субъектов Российской Федерации.

Методика оценки и формирования налогового потенциала непосредственно связана с понятием налоговой нагрузки. Действующая методика расчета налогового потенциала [6] приводит к диспропорциям как в определении сумм трансфертов из федерального бюджета, так и в прогнозировании поступления налоговых платежей в региональные и местные бюджеты. Зачастую из этого делаются ложные выводы о неэффективности деятельности налоговых органов по администрированию налоговых платежей, что приводит к неоправданному увеличению налоговых ставок в регионах, особенно в отношении субъектов, применяющих специальные налоговые режимы, и имущества граждан.

Налоговые отношения выступают частью финансовых отношений; чтобы раскрыть суть налогового потенциала, необходимо рассмотреть всю многогранность финансовых отношений и определить в ней место и значение налогового потенциала. Система финансовых отношений схематически представлена на *рис. 1*.

Налоги в данной совокупности отношений занимают равноправное место по отношению как к общественно-государственным финансам, финансам предприятий, так и к финансам домохозяйств, несмотря на то что традиционно их место опре-



Рис. 1. Система финансовых отношений государства, субъектов хозяйственной деятельности и домашних хозяйств

делялось в системе государственных финансов. По мере развития рыночной экономики и расширения форм и институтов собственности налоги постепенно становятся элементом регулирования воспроизводительных циклов как на национальном, так и межгосударственном уровне. Налоговые отношения формируются в процессе создания и распределения уже созданной стоимости. Разграничение всего разнообразия финансовых отношений распределения и перераспределения на подсистемы необходимо как с позиций науки, так и в практическом плане. Выделенные подсистемы

имеют свое общественное назначение, т.е. призваны выразить те специфические процессы или явления, которые формируются на поверхности экономической действительности. Это важнейшая правовая сфера практической деятельности. В каждой из подсистем финансовых отношений формируется свой особенный механизм управления, определяются свои цели и задачи, складываются особые отношения собственности.

При взаимодействии всех подсистем финансовых отношений сталкиваются разные экономические интересы. Установление экономиче-

ски обоснованных пределов финансовых отношений и четких имущественных прав владельцев внутри каждой подсистемы позволит нивелировать остроту противоречий, рационально и эффективно ими управлять.

Как уже отмечалось, в состав финансовых отношений в условиях рыночной экономики необходимо включать три органично взаимоувязанные подсистемы, обусловленные отношениями собственности и имущественными правами при расходовании финансовых и других денежных ресурсов. На общегосударственном уровне средства используются для государственного управления, обеспечения социальных потребностей, национальной обороны, финансирования инфраструктурных проектов, других общественно полезных потребностей. Их принято называть централизованными финансами. Совокупность распределительных отношений, которые складываются на уровне непосредственных производителей товаров, работ и услуг, традиционно определялась как децентрализованные финансы или финансы предприятий и отраслей народного хозяйства, а также финансы домохозяйств.

Рыночные условия ведения хозяйственной деятельности меняют цели и задачи каждой из вышеназванных сфер. В соответствии с этими изменениями должна реформироваться и система налогообложения.

Природа налогов предопределена законами воспроизводства. Как категория перераспределения налоги, с одной стороны, зависят прежде всего от условий роста или снижения всего совокупного дохода общества, с другой — влияют на эти условия. На основе определения места и функций системы налогообложения следует установить, каким образом соотносятся понятия «бюджет», «налоги» и «налоговый потенциал». В профессиональной литературе бюджет характеризуется как объективная экономическая категория [7, с. 8–9].

Рассматривать налоги сами по себе как неисчерпаемый источник пополнения бюджетных доходов также неправомерно. В условиях падения объемов ВВП России и наблюдаемых тенденций роста дефицита бюджета, обусловленных главным образом неэффективной структурой экономики и высокой волатильностью цен на углеводороды, параметры совокупного дохода общества не могут выступать решающим фактором, определять количество и размер налоговых изъятий. Таким

параметром должны стать величина и структура налогового потенциала государства, взаимосвязь которых представлена на *рис. 2*.

Налоговый потенциал необходимо определять с учетом соотношений элементов потребляемой и создаваемой стоимости, устанавливая соотношение между частью совокупного дохода общества, перераспределяемого через фонды потребления, и частью национального дохода. Естественно, что совокупный доход общества не может выступать налоговым потенциалом через объективную необходимость воспроизводства технологических средств производства и предметов труда. Размер национального дохода, выступая источником налогов, на наш взгляд, также не может выступать налоговым потенциалом. Но величина национального дохода, уменьшенная на сумму расходов для воспроизводства жизненно необходимых потребностей граждан, и капитал, который остается после обеспечения инвестиционных потребностей субъектов хозяйственной деятельности, может теоретически оцениваться как налоговый потенциал.

В налоговый потенциал также следует включить и первичные доходы населения: доходы от собственности и прочие доходы. Составными частями формирования налогового потенциала являются механизмы:

- формирования прибыли предприятия;
- регулирования инвестиционной деятельности предприятия за счет собственных средств;
- формирования фонда заработной платы;
- определения минимального размера заработной платы, достаточной для удовлетворения жизненно необходимых потребностей граждан;
- формирования ренты и процента.

Таким образом, налоговый потенциал — часть чистого национального дохода общества, к которому законодательством устанавливаются налоговые обязательства без нарушения процессов расширенного воспроизводства и обеспечения жизненно необходимых потребностей граждан. При проведении соответствующих аналитических измерений величины оплаты труда, которые обеспечивают воспроизводственные потребности граждан в условиях действующих цен, социальных выплат, соответствующих мировым нормам потребления, величины добавленной стоимости субъектов хозяйственной деятельности, прироста капитала и ренты, а также определении мини-



Рис. 2. Взаимосвязь макроэкономических показателей, налогового потенциала и налоговых поступлений

мальной суммы прибыли, необходимой на инвестиции, можно рассчитать абсолютную величину налогового потенциала.

Поэтому считаем необходимым, исходя из экономических интересов предприятий и граждан, определить критерии и степень налоговой нагрузки на основе налогового потенциала (рис. 3).

Налоговая нагрузка на хозяйствующие субъекты есть следствие налоговой политики государства, количественная характеристика системы налогов. Сегодня в России нет единой методологии

расчета не только абсолютной, но и относительной величины налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, отсутствует четкое представление о значении этих показателей.

Налогообложение должно стимулировать производственную деятельность предприятий, инвестиции в экономику страны. В современных условиях глобального кризиса в мировой экономике правительства многих государств (Россия — не исключение!) стоят перед дилеммой: либо увеличивать доходы бюджета за счет налогов и введе-

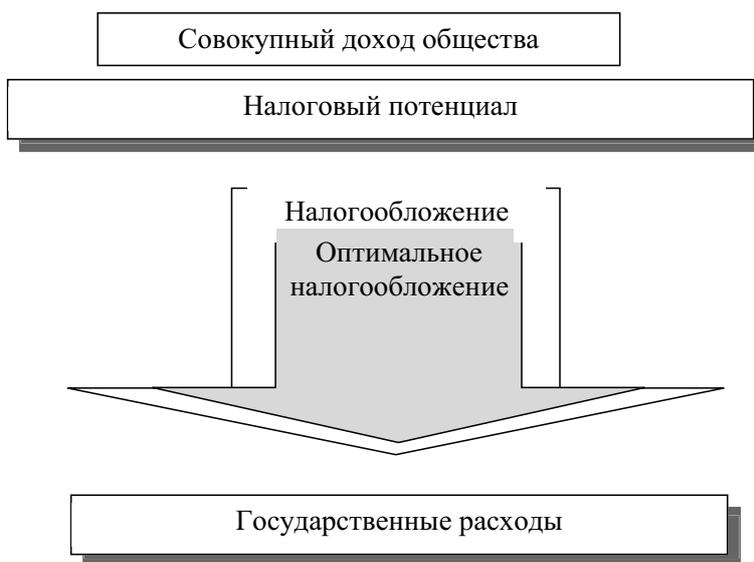


Рис. 3. Критерии оптимизации налогообложения

ния различных сборов, либо установить среднюю оптимальную ставку, сформировав систему эффективных стимулов для производителей. Первое направление характерно для решения текущих проблем, в большей мере носит политический характер и, к сожалению, имеет своих сторонников в России. Второе — более эффективное, ориентировано на стратегию и долгосрочное стабильное развитие, поскольку дает уверенность производителям в будущем, в конечном счете, стимулирует производство, что приводит к снижению дефицита бюджета, стабильному развитию экономики и росту благосостояния населения. При этом соблюдается стабильность как налогового законодательства, так и методов его применения. Сводным показателем для оценки тяжести налогов каждого направления и будет налоговая нагрузка, которая на макроуровне определяется как отношение общей суммы уплаченных налоговых платежей к размеру валового внутреннего продукта.

Еще одной моделью для анализа влияния системы налогообложения на макроэкономические показатели является двухкоординатная модель налогообложения, предложенная Ю.М. Варехой, исходя из таких действующих видов налогов, как налог с оборота (или НДС для России) и налог на прибыль организаций [8, с. 98–101]. В ходе расчета автор выводит формулу для определения доли налоговых отчислений от валовой выручки предприятия и пытается применить принцип равномерности налогового бремени путем определения взаимосвязи микро- и макроэкономических параметров, которые определяют величину налоговых поступлений. Это два основных принципиально разных подхода к определению налогового бремени на микро- и макроуровне. Мы считаем, что такие методы оценки имеют ряд недостатков. Например, полученные результаты для разных хозяйствующих субъектов в разных отраслях народного хозяйства не могут быть сопоставимы. Хотя их применение полностью оправдано при анализе динамических рядов налогового бремени на макроуровне.

Поэтому систему налогообложения в России нужно реформировать путем снижения налоговой нагрузки на предприятия исходя из экономически определенного налогового потенциала. Вместе с тем в отечественной теории и практике сохраняется дискуссия как по поводу содержания категории «налоговая нагрузка», так и методики количест-

венного выражения данного показателя, т.е. на микроуровне отсутствует единая методика расчета налоговой нагрузки.

Все методики сводятся к попытке формирования универсального показателя, который был бы применим для оценки налоговой нагрузки на предприятия различных отраслей народного хозяйства.

На наш взгляд, наиболее приемлемой методикой определения налоговой нагрузки является методика, предложенная М.Н. Крейниной. В соответствии с ней общим знаменателем, к которому можно свести размер налоговой нагрузки по всем налогам, является прибыль. При этом размер налоговой нагрузки будет рассчитываться следующим образом:

$$H_n = \frac{B - C_p - \Pi_q}{B - C_p} = 1 - \frac{\Pi_q}{B - C_p}, \quad (1)$$

где H_n — налоговая нагрузка (бремя); B — выручка от реализации (себестоимость + прибыль); C_p — расходы на производство реализованной продукции (без учета суммы налогов, уплаченных за счет себестоимости); Π_q — фактическая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, уплачиваемых за счет нее.

Из формулы (1) очевидно, что предприятие может получать прибыль, только если величина налоговой нагрузки, рассчитанная по ней, не превышает единицу. Увеличение же налогового бремени в пределах единицы также не может расцениваться как негативное влияние на прибыль предприятия. А если предприятие несет убытки, то и изменение размера налоговой нагрузки не может ликвидировать убытки от основной деятельности. Когда значение налоговой нагрузки отрицательно, это значит, что причиной убытков в данном случае является не тяжесть налогового бремени, а другие внутренние факторы деятельности предприятия, главным образом плохой менеджмент. Причиной убытков на предприятии высокая налоговая нагрузка будет, только когда расчетное значение налогового бремени превысит единицу. Только уменьшив его значение хотя бы до единицы, предприятие может получить прибыль. Нулевого значения показатель налоговой нагрузки может достигать, когда прибыль при условии отсутствия налогов равна фактическому размеру прибыли после уплаты налогов.

Чтобы государство имело возможность оптимально осуществлять налоговую политику, и в том числе налоговый контроль, очень важно определить состояние развития экономики и правильно построить зависимость между налоговой ставкой и налоговыми поступлениями. С этой целью специалистами разработана специальная математическая модель определения вида такой кривой [10]. Не будем обстоятельно ее описывать, но в целом она сводится к определению так называемого коэффициента динамического состояния экономики, в зависимости от которого налоговая ставка будет иметь разное значение. Значение этого коэффициента будет меньшим при экономическом спаде и большим при экономическом росте. На его основе и строится кривая налоговых поступлений. Такая модель более практична, чем кривая А. Лаффера, но ряд факторов в ней не были учтены. Основным среди них является фактор наличия теневой экономики, которое имеет место практически во всех странах с рыночной экономикой.

Вместе с тем в государстве с неэффективными бюджетными расходами, запредельной коррупцией и высокими налогами на зарегистрированный бизнес теневая экономика несет положительную функцию, помогает ей выживать, реально предоставляя рабочие места и обеспечивая население доходами. Так, за 2014–2015 гг. рост теневой (неформальной) экономики в России уменьшается. В неформальной экономике РФ в 2014 г., по данным Росстата, были заняты 14,4 млн человек, из них 7,9 млн мужчин и 6,5 млн женщин, что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. В анализе, проведенном Центром исследования региональной экономики (ЦИРЭ), сказано: «В особо кризисном 2015 г. численность занятых в неформальной экономике РФ выросла во II квартале на 900 тыс. человек, до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн человек)» [11].

В общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5–10% ВВП. По экспертным данным, на рубеже 40–50% доли теневой экономики противоречие между неформальным и формальным укладами превращается из второстепенного в главное социально-экономическое противоречие, угрожающее экономической безопасности государства [12, с. 18].

В зарубежных странах для оценки налоговой нагрузки широко применяется методология вы-

числения доли налогов в объеме ВВП. Если доля налогов в стране не превышает 10–15% ВВП, то налоговая нагрузка считается низкой и потребность в налоговом планировании для хозяйствующих субъектов минимальная. Уровень налоговой нагрузки в пределах 20–35% ВВП считается средним, при этом потребность в налоговом планировании для предприятий приобретает существенное значение. В странах, где налоги составляют 40–50% ВВП и больше, налоговая нагрузка считается высокой. В этой ситуации налоговое планирование становится важнейшим элементом финансово-плановой работы на предприятиях всех размеров и форм собственности (табл. 1).

Если проанализировать динамику налогов за 2010–2014 гг. (табл. 2), видно, что удельный вес налогов в ВВП колебался с 18,2% в 2010 г. до 15,7% в 2013 г. и 16,0% в 2014 г. Если в расчет включить сборы во внебюджетные фонды (ПФ РФ, ФФОМС РФ, ФСС РФ), то удельный вес налогов и сборов в ВВП составил: 29,3% в 2010 г., 27,9% в 2013 г. и 27,2% в 2014 г. Расчеты удельного веса налогов и сборов к ВВП без налогов на продукты и производство показывают уровень налоговой нагрузки 41,8% в 2010 г. и 37,5% в 2014 г. А если прибавить налоги на доходы, то уровень налогообложения снизился с 53,3% в 2010 г. до 50,4% в 2013 г. и 47,1% в 2014 г.

Как видим, применяя разные подходы к оценке уровня налоговой нагрузки, его можно считать как низким (16,0%), так и высоким (47,1%). Иначе говоря, если измерять налоговую нагрузку относительно ВВП, то можно говорить о его низком уровне, и наоборот, если измерять налоговую нагрузку относительно полученной прибыли, то можно говорить, что уровень налоговой нагрузки высок. Считаем, что на основе предложенной методики оценки налогового потенциала объективно можно определить налоговую нагрузку. Кроме того, расчет отношения налоговых поступлений к базовым составным частям, которые формируют налоговый потенциал, позволит также выявить распределение налоговой нагрузки.

Если считать, что удельный вес поступлений налогов не должен превышать 35% налогового потенциала [13, с. 36], налоговые поступления составили бы в 2014 г. 12 091,0 млрд руб. Разница между фактическими налоговыми поступлениями и расчетными на основе налогового потенциала составила

Таблица 1

**Динамика основных макроэкономических показателей экономики
Российской Федерации за 2010–2014 гг., млрд руб.**

№ п/п	Показатель	Год				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	ВВП, в основных ценах	46 308,5	55 967,2	62 176,5	66 190,1	71 406,4
2	ВДС, в основных ценах	40 040,1	47 718,8	52 982,9	56 896,1	61 089,4
3	Сумма прибыли ¹	7 353,0	8 794,0	9 213,0	95 19,0	10 465,0
4	Сумма убытка ¹	1022,0	1654,0	1389,0	2665,0	6118,0
5	Удельный вес прибыльных организаций, % ¹	70,1	70,0	70,9	69,0	67,0
6	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг, % ¹	10,1	9,6	8,6	7,0	7,3

¹ Без субъектов малого предпринимательства.

Источник: Росстат России.

Таблица 2

Динамика соотношения валового внутреннего продукта, налогов и смешанного дохода

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
1. ВВП, млрд руб.	46 308,5	55 967,2	62 176,5	66 190,1	71 406,4
2. Налоги на продукты, млрд руб.	6462,5	8463,3	9411,8	9510,8	10 550,8
3. Удельный вес налогов на продукты в ВВП, %	13,9	15,1	15,1	14,4	14,7
4. Налоги на производство, млрд руб.	2032,0	2729,2	792,7	901,2	949,6
5. Удельный вес налогов на производство в ВВП, %	4,3	4,8	1,3	1,3	1,3
6. Поступления в фонды (ПФ РФ, ФФОМС РФ, ФСС РФ), млрд руб.	5175,7	6162,7	7487,7	8093,2	7979,4
7. Удельный вес поступлений в фонды в ВВП, %	11,1	11,0	12,0	12,2	11,2
8. Общая сумма налогов и сборов, млрд руб.	13 670,2	17 355,2	17 692,2	18 505,2	19 479,8
9. Удельный вес налогов и сборов в ВВП, %	29,5	31,0	28,4	27,9	27,3
10. ВВП без налогов и сборов, млрд руб.	32 638,3	38 612,0	44 484,3	47 684,9	51 926,6
11. Удельный вес налогов и сборов в ВВП без налогов и сборов, %	41,8	44,9	39,7	38,8	37,5
12. Валовая прибыль и валовые смешанные доходы, млрд руб.	15 093,7	17 371,9	21 097,4	21 829,1	23 126,5
13. Удельный вес валовой прибыли и смешанных доходов в ВВП, %	32,6	31,0	33,9	33,0	32,4
14. Удельный вес налога на прибыль (при ставке 20%) в ВВП, %	6,5	6,2	6,8	6,6	6,5
15. Налог на прибыль, млрд руб.	981,1	1077,0	1434,6	1440,7	1503,2

Окончание табл. 2

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
16. Удельный вес оплаты труда наемных работников в ВВП, %	49,1	49,1	49,6	51,1	51,4
17. Удельный вес НДФЛ (при ставке 13%) в ВВП, %	6,4	6,4	6,4	6,6	5,1
18. НДФЛ, млрд руб.	1455,2	1758,7	1973,7	2232,3	1871,8
19. Всего налогов и сборов, млрд руб.	16 106,5	20 190,9	21 100,5	22 178,2	22 854,8
20. Удельный вес всех налогов и сборов в ВВП, %	34,8	36,1	33,9	33,5	32,0
21. ВВП без налогов и сборов, млрд руб.	30 202,0	35 776,3	41 076,0	44 011,9	48 551,6
22. Удельный вес налогов и сборов в ВВП без налогов и сборов, %	53,3	56,4	51,4	50,4	47,1

Примечание. Методика расчета некоторых данных таблицы: стр. 14 = (стр. 12 × 0,2) / стр. 1; стр. 15=стр. 12 × стр. 14; стр. 17 = (стр. 1 × стр. 16) × 0,13 / стр. 1; стр. 18 = (стр. 1 × стр. 16) × стр. 17).

Источник: Росстат, расчеты автора.

578,5 млн руб., которая характеризуется как величина избыточной налоговой нагрузки (табл. 3).

Средства, которые были изъяты как избыточная налоговая нагрузка, субъекты предпринимательства и граждане могли бы частично использовать на дополнительное накопление. Для сравнения: общая сумма инвестиций (собственных средств) в основной капитал в 2014 г. — 4742,3 млрд руб. Анализ показывает, что уровень налогового давления на прибыль предприятия значительно ниже, чем на заработную плату работников.

Считаем целесообразным применение показателя налоговой нагрузки отдельно для предпри-

ятий, граждан и в целом для государства. Соответственно должны быть разработаны методы его определения исходя из предложенной методики оценки налогового потенциала, налоговой нагрузки и их взаимосвязей.

Исправить положение в производственной сфере может только улучшение мотивации к производительному труду, для чего прежде всего необходимо реформировать налоговую систему в соответствии с общепринятыми принципами путем повышения стимулирующей роли налогов для производственной сферы. Налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы

Таблица 3

Динамика распределения налоговой нагрузки в РФ за 2010–2014 гг.

Год	П	З	Д	Н _{пот}	Н ¹ _{пост}	Н _{изб}	П/Н _{пот}	З/Н _{пот}	Д/Н _{пот}
2010	4638,0	15 292,6	1427,6	21 358,2	7662,9	187,5	21,7	71,6	6,7
2011	5254,5	18 705,1	2157,5	26 117,1	9719,6	578,7	20,1	71,6	8,3
2012	4938,4	21 184,0	2566,8	28 689,2	10 958,2	917,0	17,2	73,9	8,9
2013	4969,1	23 451,6	3060,7	31 481,4	11 325,9	307,4	15,8	74,5	9,7
2014	5722,7	25 399,4	3423,7	34 545,8	12 669,5	578,5	16,5	73,5	10,0

¹По данным ФНС России.

Условные обозначения: П – разница между общей суммой прибыли и прибылью, направленной на инвестиции; З – разница между общей суммой оплаты труда (без скрытой оплаты и смешанных доходов) и прожиточным минимумом; Д – доходы от собственности и прочие доходы населения; Н_{пот} – абсолютная величина налогового потенциала; Н_{пост} – фактические налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ; Н_{изб} – определяется по формуле (Н_{пост} – Н_{пот} × 0,35), показывает абсолютную величину избыточной налоговой нагрузки, исходя из предельной совокупной ставки налогового потенциала 35%.

Источник: Росстат.

увеличение производства и рост объемов продаж приводили к снижению налога на единицу продукции, а увеличение поступлений в бюджет происходило не за счет увеличения количества

налогов и ставок налогообложения, а за счет роста прибыли хозяйствующих субъектов и повышения доходов граждан и улучшения их благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сутырин С. Ф., Погорлецкий А. И.* Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / под ред. С. Ф. Сутырина. СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, Полиус, 1998. 577 с.
2. *Волобуев В.* «Кривая Лэффера» — концепция и реальность политики // *Мировая экономика и международные отношения*. 1984. № 11. С. 119–125.
3. Официальный сайт РИАЛ-рейтинг. Инфографика. [Электронный ресурс] URL: <http://riarating.ru/infografika/20140812/610625843.html> (дата обращения: 10. 01. 2016).
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/index.php#ixzz3wxlgDh7R> (дата обращения: 10.01.2016).
5. *Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. РАН. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
6. Приказ Минфина РФ от 27.08.2004 № 243 «О методических рекомендациях субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям по регулированию межбюджетных отношений» // СПС КонсультантПлюс.
7. *Поляк Г. Б.* Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити, 2010. 703 с.
8. *Вареха Ю. М.* Совершенствование системы налогообложения: двухкоординатная система налогообложения // *Аудит и финансовый анализ*. 1998. № 3. С. 98–101.
9. Сайт «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1143/10106> (дата обращения: 13.03.2016).
10. *Балацкий Е. В.* Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности // *Мировая экономика и международные отношения*. 1997. № 11. С. 31–43.
11. Официальный сайт ЦИРЭ [Электронный ресурс] URL: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> (дата обращения 16.01. 2016).
12. *Шестаков А. В.* Теневая экономика: учеб. пособие. М.: Дашков и Ко, 2000. 152 с.
13. *Дрожжина И. А.* Методика определения налоговой нагрузки с учетом экономического потенциала экономического субъекта // *Сибирская финансовая школа*. 2009. Вып № 6. С. 33–38.

REFERENCES

1. *Sutyirin S. F., Pogorletskiy A. I.* Taxes and tax planning in world economy [Nalogi i nalogovoe planirovanie v mirovoy ekonomike / pod red. S. F. Sutyirina. Sankt-Petersbur, publishing house V. A. Mihaylova, Polius, 1998. 577 p. (in Russian).
2. *Volobuev V.* «Krivaya Leffera» — kontseptsiya i realnost politiki [«Curve Leffera» — the concept and reality of policy]. *World economy and the international relations — Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyie otnosheniya*, 1984, no 11, pp. 119–125 (in Russian).
3. Official site RIAL rating. Infographics. Available at: <http://riarating.ru/infografika/20140812/610625843.html> (Accessed 10 January 2016).
4. Official site of the Ministry of Finance of the Russian Federation. Available at: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/index.php#ixzz3wxlgDh7R> (Accessed 10 January 2016).
5. *Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu.* Explanatory dictionary of Russian: 80 000 words and phraseological expressions. Russian Academy of Sciences. Institute of Russian of V. V. Vinogradov [Tolkovyyiy slovar russkogo yazyika: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyirazheniy. RAN. Institut russkogo yazyika im. V. V. Vinogradova. 4-e izd., dop.]. Moscow, Azbukovnik, 1999. 944 p. (in Russian).

6. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 8/27/2004 No. 243 «About methodical recommendations to subjects of the Russian Federation and municipalities on regulation of the interbudgetary relations». [Prikaz Minfina RF ot 27.08.2004 no. 243 «O metodicheskikh rekomendatsiyah sub'ektam Rossiyskoy Federatsii i munitsipalnym obrazovaniyam po regulirovaniyu mezhbyudzhethnykh otnosheniy»]. *SPS ConsultantPlus* (in Russian).
7. *Polyak G. B.* Budgetary system of Russia: the textbook for students of the higher education institutions which are trained on economic specialties [Byudzhetskaya sistema Rossii: Uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayuschihsya po ekonomicheskim spetsialnostyam. 3-e izd., pererab. i dop.]. Moscow, Yuniti, 2010. 703 p. (in Russian).
8. *Vareha Yu. M.* Improvement of system of the taxation: two-coordinate system of the taxation [Sovershenstvovanie sistemyi nalogooblozheniya: dvuhkoordinatnaya sistema nalogooblozheniya]. *Audit and financial analysis – Audit i finansovyyi analiz*, 1998, no 3, pp. 98–101 (in Russian).
9. Website “Student’s Scientific Forum”. Available at: http://www.scienceforum.ru/2015/1143/10_106 (Accessed 13 March 2016).
10. *Balatskiy E. V.* Lafferov effects and financial criteria of economic activity [Lafferovyi efektyi i finansovyye kriterii ekonomicheskoy deyatel'nosti]. *World economy and mezhduknarodnyye relations — Mirovaya ekonomika i mezhduknarodnyye otnosheniya*, 1997, no 11, pp. 31–43 (in Russian).
11. Official site of TsIRE. Available at: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=18&page=13> (Accessed 16 January 2016) (in Russian).
12. *Shestakov A. V.* Shadow economy: studies. grant [Tenevaya ekonomika: ucheb. Posobie]. Moscow, Dashkov i Ko, 2000. 152 p. (in Russian).
13. *Drozhdzhina I. A.* Technique of definition of tax burden taking into account the economic potential of the economic subject //the [Metodika opredeleniya nalogovoy nagruzki s uchetom ekonomicheskogo potentsiala ekonomicheskogo sub'ekta]. *Siberian financial school — Sibirskaya finansovaya shkola*, 2009, Issue 6, pp. 33–38. (in Russian).

Федеральный интернет-экзамен для бакалавров

На апрельской сессии Федерального интернет-экзамена Финансовый университет был представлен самой многочисленной командой – 405 бакалавров по 6 направлениям подготовки (экономика, менеджмент, государственное и муниципальное управление, социология, юриспруденция, управление персоналом). Всего в ФИЭБ-2016 приняли участие 5230 студентов из 41 региона России.

Более 74% студентов Финуниверситета, участвовавших в ФИЭБ, получили именные сертификаты золотого, серебряного и бронзового уровня. При этом 78 студентов получили сертификат высшей пробы – золотой (в прошлом году таких сертификатов было меньше – 52). Впервые в этом году Финансовый университет участвовал в ФИЭБ по направлению «Юриспруденция». В экзамене приняли участие 42 студента, которые продемонстрировали высокий уровень знаний (всего принимали участие 781 человек). По результатам ФИЭБ было получено 7 золотых, 7 серебряных и 16 бронзовых сертификатов. При этом на данном направлении подготовки для получения золотого сертификата необходимо было набрать не менее 86 баллов (по всем другим направлениям этот показатель был ниже).

Следует отметить, что показатели ФИЭБ коррелируют с оценками, полученными студентами в ходе промежуточных аттестаций во время обучения в Финансовом университете. Так, бакалавры, получившие высокие баллы по ФИЭБ, имеют преимущественно отличные отметки.

Источник: <http://www.fa.ru/news/Pages/2016-06-15-bakalavrex.aspx>