

УДК 330

*И.В. Гоман, К.И. Гоман**

ОЦЕНКА СВЯЗИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И «ЦЕНЫ ПОДЧИНЕНИЯ ЗАКОНУ»

Определение оптимального размера налогового бремени является серьезной экономической проблемой любого государства. Решение данной проблемы достаточно сложное, так как экономическая, политическая и социальная ситуации постоянно изменяются, что мешает установить конкретные количественные и качественные характеристики налоговой системы страны.

Ключевые слова: налоги, налоговое бремя, ставка, платеж, политика, население, налогообложение, бремя, максимум, таможенные пошлины, прибыль, доход, продукция, потребность.

Налоговое бремя – это показатель совокупного воздействия налогов на экономику страны, на отдельного хозяйствующего субъекта или на иного плательщика, определяемый как часть их доходов, подлежащая уплате в бюджет страны в форме налогов и платежей налогового характера. Показатель налогового бремени необходим для разработки налоговой политики государства.

Налоговое бремя на население оценивается как на микроуровне (уровень налогообложения отдельного работника), так и на макроуровне (уровень налогообложения населения в целом). Приведем наиболее часто встречающиеся формулы расчета налогового бремени [1].

Налоговое бремя на экономику в целом рассчитывается по формуле

$$НБ_{\text{эк}} = \frac{H}{ВВП} * 100 \% , \quad (1)$$

где $НБ_{\text{эк}}$ – уровень налогового бремени; H – сумма уплаченных всеми плательщиками налогов в текущем году; $ВВП$ – стоимостное выражение количества произведенных товаров (выполненных работ, оказываемых услуг) в текущем году.

Экономический смысл этого показателя состоит в оценке доли $ВВП$, перераспределенной с помощью налогов. При увеличении налоговой нагрузки на налогоплательщика эффективность налоговой системы сначала повышается, достигая своего максимума, но затем начинает резко снижаться.

При подсчете налогового бремени юридических лиц используется несколько формул, различающихся по направленности налогов на определенные показатели деятельности фирмы:

1) налоговая нагрузка издержек производства

$$НБ_{\text{с}} = \frac{H_{\text{с}}}{C} * 100 \% , \quad (2)$$

* © Гоман И.В., Гоман К.И., 2015

Гоман Игорь Вячеславович (kir-dehn@mail.ru), кафедра экономики, Самарский государственный университет, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

Гоман Кирилл Игоревич (kir-dehn@mail.ru), студент кафедры экономики и управления организацией, Самарский государственный технический университет, 443100, Российская Федерация, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244.

где $НБ_c$ – уровень налогового бремени; $Н_c$ – налоги, относимые в себестоимость (платежи за пользование недрами, налог на добычу полезных ископаемых, платежи за пользование лесным фондом, водными объектами, земельный налог, государственная пошлина, единый социальный налог, таможенная пошлина, лицензионные сборы); $С$ – себестоимость;

2) налоговая нагрузка прибыли [2]:

$$НБ_n = \frac{H_n}{П} * 100\% , \quad (3)$$

где $НБ_n$ – уровень налогового бремени; $Н_n$ – налоги, уплаченные за счет прибыли (налог на прибыль предприятий и организаций, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций, сбор за использование наименований «Россия» и «Российская Федерация»); $П$ – прибыль;

3) налоговая нагрузка совокупного дохода [2]:

$$НБ_d = \frac{H}{D} * 100\% , \quad (4)$$

где $НБ_d$ – уровень налогового бремени; $Н$ – налоги от совокупных доходов (УСН, ЕНВД); $Д$ – совокупный доход.

Показатель уровня налогового бремени на население можно рассчитать по следующей формуле:

$$НБ_H = H/D/Ч_H * 100\% , \quad (5)$$

где $НБ_H$ – уровень налогового бремени; $Н$ – все уплаченные населением налоги, включая косвенные; $Ч_H$ – численность населения страны; $Д$ – сумма полученных населением доходов.

Многие эксперты, исходя из анализа налоговых ставок, оценивают налоговую нагрузку в России для населения как невысокую и равную 25,25 %. Это тоже весьма странно, т. к. если доходом основного большинства граждан является только заработная плата, то подобные цифры получаются при условии, что вся чистая заработная плата будет потрачена на покупку товаров, содержащих НДС, и тогда действительно налоговая нагрузка равна 26,27 % ($13 + 87 / 1,18 \times 0,18$). Но если учесть, что часть услуг освобождена от НДС, а ряд продукции облагается пониженными ставками, то тогда налоговая нагрузка может быть еще ниже. Однако вряд ли это правильно. Ведь в цене товара граждане оплачивают и другие налоги и взносы. Мы можем вообще отказаться от НДС и увеличить на эти 13 % НДС или социальные взносы, но рост дохода вызовет рост цен на эту же сумму, и тогда нулевая налоговая нагрузка для населения никак не улучшит положение этого населения. В подтверждение такого вывода можно привести значение показателей налогового бремени для Дании, Финляндии и Норвегии, где цифры 41,95 %, 37,98 %, 37,59 % соответственно позволяют весьма комфортно чувствовать себя населению этих стран [3]. А это связано с тем, что государство несет очень высокие социальные обязательства, и граждане стран, будучи хорошо информированными об этом, положительно оценивают такие налоговые ограничения. Зададимся вопросом: а чему была бы равна налоговая нагрузка при коммунизме? Ответ видится в цифре 100 %. Однако именно здесь жила мечта всего советского народа, т. к. позволяла при этом потреблять неограниченно по своим потребностям.

Поэтому не в одной налоговой нагрузке дело. Можно все забрать, если при этом все необходимое и достаточное предоставить через социальные институты государства в безвозмездном виде. Значит, необходимо искать правильный алгоритм к оценке качества экономического состояния общества, комфортности для

граждан условий хозяйствования и в том числе, как части этого комфорта, налоговой политики государства.

В этом аспекте очень важны для понимания современной России исследования перуанского экономиста Де Сото. Он ввел понятие «цены подчинения закону», или «цены законопослушания», которое, в свою очередь, состоит из «издержек доступа» и «издержек продолжения деятельности в рамках закона». В современной России к издержкам доступа относятся затраты на регистрацию фирмы, получение лицензий и аккредитаций и многое другое, что порой не столько дорого, сколько долго. А если научиться мерить это «долго» потерями оплаченного рабочего времени занятых и зависящих от этих решений людей, то становится и долго и дорого. «Издержки продолжения деятельности в рамках закона» связаны с затратами на ведение бизнеса (сами налоги, взятки проверяющим, организаторам аукционов и тендеров и т. д.) [4].

В Перу получение разрешения на строительство экономист оценил в 7 лет. Мы, конечно, не Перу, но 1,5–2 года походить тоже придется. При таких бюрократических препонах очевидно, что бизнес предпочитает «серые» схемы. Другой вывод экономиста в том, что законопослушание обходится предпринимателю в 347 % чистой прибыли, и при этом на налоги приходится всего 21,7 % затрат законопослушания. То есть если бы не препятствия, созданные государством в сфере официального бизнеса, прибыль предпринимателей увеличилась бы, даже с учетом честно выплаченных налогов, на 271 % – в 3,7 раза. Наши экономические проблемы в сущности ничем не отличаются от описанных Де Сото [5].

Уход предпринимателей в «серую» экономику есть ответ неэффективному государству, которое создало бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию истинной конкуренции. Сегодня попытка со стороны государства все детально зарегламентировать так же бесперспективна, как попытки советского Госплана все спланировать. Напрасны надежды на «высшую мудрость» чиновников. Сегодняшний тип экономической политики России можно охарактеризовать как меркантилизм. Меркантилизм – это система хозяйствования, при которой поведение предпринимателей подлежит детальной регламентации. При такой системе от реального бизнеса отсекаются люди с невысокими доходами, а правит чиновник-коррупционер с адресной раздачей привилегий. И лучшую эффективность показывает не та фирма, которая имеет более низкие производственные издержки, а та, что по дружбе или благу имеет, на языке де Сото, более низкие «издержки законопослушания» [3].

В связи с этим понятие налоговой нагрузки кажется уже второстепенным в процессе понимания мотивации предпринимателей и требует более понятных и справедливых форм организации экономической жизни в стране. Учитывая сложившуюся ситуацию вокруг России, надо немедленно переходить к реальной реформации сложившихся правил игры в экономике.

Во-первых, безусловно правильным видится создание налоговых каникул для вновь регистрируемых ИП. Но этого мало. Это опять дискриминация, только уже по времени регистрации. Следует развить эти отношения на весь малый бизнес. И если в стране сворачивается деловая активность, то надо максимально широко поддерживать самозанятость, создание новых рабочих мест, не требуя от них равного участия в наполнении бюджета. Их функция в снижении расходов бюджета, а в не увеличении его доходов. И, безусловно, необходимо задуматься о новой государственной промышленной политике, «которая должна максимально использовать как имеющиеся, так и вновь создаваемые конкурентные преимущества отечественных предприятий для качественных инноваций в развитие всего промышленного комплекса страны» [2].

Во-вторых, необходимо быстро строить жилье там, где надо государству, а не там, где есть деньги. Следует повышать мобильность населения, а не способствовать его вращению в землю и жизни по принципу «где родился, там и пригодился». Доступная аренда жилья должна мобилизовать людей, тогда и очереди для молодых и активных исчезнут, и будет дано развитие промышленности в местах с дефицитом рабочей силы [6].

В-третьих, надо решить задачу превращения из чиновника – «врага и препятствия бизнеса» в чиновника-друга.

В-четвертых, необходимо при обязательном снижении «цены законопослушания» поднимать «цену внезаконности». Иначе говоря, следует снизить налоговую нагрузку и одновременно повысить ответственность, обеспечить неотвратимость наказания за нарушение законодательства РФ, понятного каждому и распространяющегося на каждого. Любой бизнесмен-предприниматель – это человек дела. Он там, где выгодно. И если остановить бюрократов и коррупционеров, то выгодным окажется честно работать, что на фоне снижения налоговой нагрузки приведет к росту налоговой базы.

Если действовать по этому плану, то встанет еще одна важная самостоятельная задача. Как отличить законное снижение налоговой базы от криминального укрывательства? За криминальное укрывательство и незаконную оптимизацию надо сурово наказывать, вплоть до конфискации. Как, например, при вождении автомобиля: сел пьяный за руль – штраф 500000 рублей или конфискация автомобиля. И при этом обеспечить неотвратимость (проверка личного состава путем провокации нарушения). А красный свет трезвый водитель мог и не заметить – совсем другое наказание.

В налоговой системе России существует множество методов для законного снижения налоговой нагрузки на юридических и физических лиц, являющихся частью налогового планирования.

Таким образом, налоговое планирование – это выбор определенных, допустимых законодательством действий налогоплательщика, направленных на оптимизацию налогообложения с целью снижения налогового бремени.

Природа налогового планирования подразделяется на законные способы сокращения налогового бремени и преднамеренное, противозаконное уклонение от налогообложения. Законная налоговая оптимизация представляет собой действия налогоплательщика, направленные на сокращение налогового бремени посредством допустимых законодательством способов, таких, например, как налоговые льготы, специальные режимы налогообложения, оффшорные зоны, договорные методы, учетная политика и т. п.

Среди наиболее распространенных способов уклонения от уплаты налогов следует выделить следующие: неправомерное использование налоговых льгот; сокрытие доходов; внесение в декларации по налогам (сборам) ложных сведений.

Налоговое планирование основывается исключительно на некриминальных методах оптимизации, концентрируя особое внимание на выгодных «лазейках» в законодательстве. Конечной целью планирования является экономическая выгода, получаемая хозяйствующим субъектом в результате сокращения налоговых платежей.

Налоговое планирование может включать в себя следующие действия [7]:

- 1) анализ деятельности предприятия с целью проведения оценки экономической безопасности бизнеса;
- 2) анализ налогообложения деятельности хозяйствующего субъекта;
- 3) поиск возможности законного применения налоговых льгот;

- 4) разработка налоговых схем и оценка рисков при их применении;
- 5) анализ возможности оптимизации для целей налогообложения отдельных сделок;
- 6) разработка учетной политики для целей налогообложения и др.

Для достижения вышеуказанной цели с наибольшей выгодой планирование необходимо осуществлять еще до формирования жизненного цикла предприятия [8]. Задача налогового планирования на этапе создания организации заключается в выборе месторасположения, то есть выборе наиболее выгодного с налоговой точки зрения месторасположения производств и конторских помещений организации, а также филиалов, дочерних компаний и руководящих органов. В дальнейшем целесообразно провести анализ планируемой деятельности, выбрать наиболее оптимальную организационно-правовую форму с учетом понимания предстоящего бизнеса, провести анализ планируемой деятельности с точки зрения оптимизации налогообложения и выявить оптимальный для предприятия налоговый режим и возможные налоговые риски, с тем чтобы выстроить пути их минимизации [9].

Таким образом, пока на законодательном уровне не будет проведена четкая грань между законной оптимизацией и умышленным уклонением от налогообложения, сохраняется большой риск признания в качестве налогового правонарушения тех или иных схем оптимизации, совершенных на законных условиях. Поэтому законодателю надо или требовать меньше, или формулировать лучше.

Библиографический список

1. Барышева Е.Н., Никишов В.Н., Сараев Л.А. Оценка и управление структурой и качеством персонала на основе системы бонус-малус // Актуальные проблемы развития финансово-экономических систем и институтов: мат-лы и доклады 1 Международной науч.-метод. конф. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. Самара, 2010. С. 27–40.
2. Никишов В.Н., Сараев Л.А. Эконометрический и опционный методы оценки стоимости страхования в валютном эквиваленте // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 4 (105). С. 203–213.
3. Новая концепция развития региональной экономики: кластерная основа / под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2014. С. 143–144.
4. Сараев А.Л., Сараев Л.А. Закономерности взаимодействия потребителей и производителей в условиях непрерывного конкурентного рынка // Актуальные проблемы развития финансово-экономических систем и институтов: мат-лы и доклады 1 Международной науч.-метод. конф.: в 2 ч. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2010. С. 58–68.
5. Сараев Л.А., Тюкавкин Н.М. Организационная структура и сфера деятельности Всемирной торговой организации // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 1 (102). С. 145–150.
6. Тюкавкин Н.М. Управление издержками (затратами) // Управленческий учет. 2008. № 3. С. 50–51.
7. Тюкавкин Н.М. Региональная политика конкурентного федерализма // Региология. 2008. № 3. С. 73–76.
8. Тюкавкин Н.М. Практика финансового анализа. Самара: Офорт, 2008. 291 с.
9. Эрнандо де Сото. Иной путь — невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. С. 320.

References

1. Barysheva E.N., Nikishov V.N., Saraev L.A. Estimate and management by the structure and quality of personnel on the basis of system of bonus—malus. *Aktual'nye problemy razvitiia*

finansovo-ekonomicheskikh sistem i institutov materialy i doklady 1 mezhdunarodnoi nauchno-metodicheskoi konferentsii. pod obshchei redaktsiei A.N. Sorochaikina [Topical issues of development of financial and economic systems and institutions: materials and reports of the 1st international research and methodology conference]. A.N. Sorochaikin (Ed.). Samara, 2010, pp. 27–40 [in Russian].

2. Nikishov V.N., Saraev L.A. Econometric and optional methods of estimate of insurance value in currency equivalent. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of Samara State University], 2013, no. 4 (105), pp. 202–213 [in Russian].

3. New concept of development of regional economics: cluster basis. N.M. Tyukavkin (Ed.). Samara, Izd-vo «Samarskii universitet», 2014, pp. 143–144 [in Russian].

4. Saraev A.L., Saraev L.A. Peculiarities of interaction of consumers and producers in conditions of continuous competitive market. *Aktual'nye problemy razvitiia finansovo-ekonomicheskikh sistem i institutov materialy i doklady 1 mezhdunarodnoi nauchno-metodicheskoi konferentsii. pod obshchei redaktsiei A.N. Sorochaikina* [Topical issues of development of financial and economic systems and institutions: materials and reports of the 1st international research and methodology conference]. A.N. Sorochaikin (Ed.). Samara, 2010, pp. 58–68 [in Russian].

5. Saraev L.A., Tyukavkin N.M. Organizational structure and sphere of activity of World Trade Organization. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of Samara State University], 2013, no. 1 (102), pp. 145–150 [in Russian].

6. Tyukavkin N.M. Cost management. *Upravlencheskii uchet* [Management accounting], 2008, no. 3, pp. 50–51 [in Russian].

7. Tyukavkin N.M. Regional policy of competitive federalism. *Regionologiya* [Region studies], 2008, no. 3, pp. 73–76 [in Russian].

8. Tyukavkin N.M. Practice of financial analysis. Samara, Ofort, 291 p. [in Russian].

9. Ernando de Soto. Other way – unseen revolution in the third world. M., Catalaxxy, 1995, p. 320 [in Russian].

*I.V. Goman, K.I. Goman**

ESTIMATION OF CONNECTIONS OF TAX BURDEN AND «PRICE OF SUBORDINATION TO LAW»

Definition of optimal level of tax burden is a serious economic problem of any state. The solution of the given problem is quite difficult as economic, political and social situation is constantly changing that prevents to establish specific quantitative and qualitative characteristics of tax system of the country.

Key words: taxes, tax burden, stake, payments, policy, population, taxation, burden, maximum, custom duties, profit, revenue, production, demand.

* *Goman Igor Vyacheslavovich* (kir-dehn@mail.ru), Department of Economics, Samara State University, 1, Acad. Pavlov Street, 443011, Russian Federation.

Goman Kirill Igorevich (kir-dehn@mail.ru), student of the Department of Economics and Management by an Organization, Samara State Technical University, 244, Molodogvardeyskaya Street, Samara, 443100, Russian Federation.