

Тема-7. Взаимосвязь налогов с макроэкономическим положением

План:

- 1. Макроэкономическое воздействие налоговой политики.**
- 2. Налоговое бремя и порядок его определения.**
- 3. Распределение базы налогообложения (*опыт Великобритании*).**
- 4. Воздействие налогов на совокупный спрос и совокупное предложение.**

1. Макроэкономическое воздействие налоговой политики. В

условиях становления основ механизма рыночных отношений, когда ещё не в полной мере заработал собственно рыночный механизм, особо актуальной является система экономического принуждения в сочетании с финансовой заинтересованности хозяйствующих субъектов. Главным звеном этой системы выступают налоги, которые по мере социально-экономического развития общества становятся основным финансовым инструментом экономической политики государства, одним из определяющих факторов развития предпринимательской деятельности, национальной экономики и международных экономических отношений, движения капиталов. Одновременно налоги должны восприниматься налогоплательщиками как форма участия в решении общенациональных задач.

Налоговая политика относится к косвенным методам государственного регулирования, она обеспечивает условия экономической заинтересованности и незаинтересованности в деятельности налогоплательщиков. Более того, налоговая политика гибко воспринимается экономикой и поэтому более широко применяется в рыночных системах, чем методы прямого государственного регулирования.

В каждой стране налоговые системы подвержены непрерывному процессу совершенствования, оказывая влияние на экономические и социальные условия развития. Создавая налоговую систему страны, государство стремится использовать ее в целях определенной финансовой политики.

Основными целями налоговой политики являются сглаживание колебаний экономического цикла, обеспечения устойчивых темпов экономического роста, достижение высокого уровня занятости населения, понижения темпов инфляции. Таким образом, налоговую политику сводят не только к решению задач финансового обеспечения текущей деятельности государства, но и рассматривают как важнейший инструмент стабилизации экономического развития и процветания государства.

Посредством проведения налоговой политики государство регулирует глобальные экономические процессы в стране, поддерживает устойчивость финансов, денежного обращения, обеспечивает финансирование государственного сектора, способствует лучшему использованию производственно-экономического и научно-технического потенциала.

С помощью налоговой политики государство непосредственно может влиять на развитие экономики, добиваясь ее устойчивого роста, стабильности цен и полной занятости рабочей силы. Такая политика заключается в том, чтобы вовремя предвидеть спад производства и рост безработицы, а также нарастание инфляционных процессов в экономике и соответствующим образом воздействовать на них. При наступающем спаде производства правительство увеличивает государственные расходы и сокращает налоги с целью увеличения совокупных расходов и инвестиций.

По сути дела налоговая политика является основным рычагом, с помощью которого государство может влиять на экономику. Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на стабильность национальной экономики.

Основная цель налоговой политики на современном этапе заключается в коррекции временного дисбаланса, а также поощрения экономического роста и перераспределении доходов. Таким образом, можно констатировать о краткосрочной фискальной политике или стабилизации этой же политики на долгосрочный период. На самом деле большая часть краткосрочных действий имеют долгосрочный эффект и наоборот, долгосрочная политика

осуществляется исходя из краткосрочного. Например, изменения в уровне налогообложения или общественном уровне расходов, который с целью определения уровня совокупного спроса является примером краткосрочной финансовой политики.

2. Налоговое бремя и порядок его определения. *Налоговое бремя* представляет собой показатель совокупного воздействия налогов на экономику страны в целом, на отдельный хозяйствующий субъект или на иного плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера.

Основные направления применения налогового бремени состоят в том, что:

- данный показатель необходим государству для разработки налоговой политики;
- исчисление налогового бремени на общегосударственном уровне необходимо для сравнительного анализа налоговой нагрузки в разных странах и принятия решений хозяйствующими субъектами о размещении производства, распределении инвестиций;
- показатель налогового бремени необходим для анализа влияния налоговой системы страны на формирование социальной политики государства;
- показатель налогового бремени используется в качестве индикатора экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Исчисление налогового бремени осуществляется на двух уровнях: макроуровне и микроуровне. Макроуровень подразумевает исчисление тяжести налогообложения всей страны в целом или налоговой нагрузки на экономику. Здесь же оценивается распределение налогового бремени между группами однородных предприятий, т.е. отраслями производства, и налоговая нагрузка всей страны.

Микроуровень включает определение налоговой нагрузки на конкретные предприятия, а так же исчисления налоговой нагрузки на работника. Налоговое бремя на экономику, представляет собой отношение всех поступивших в стране налогов к созданному валовому внутреннему продукту. Экономический смысл этого показателя состоит в оценке доли ВВП, перераспределённой с помощью налогов. Налоговое бремя на население мировая практика оценивает также на микроуровне и на макроуровне: с одной стороны, как уровень налогообложения отдельного работника, а с другой - как уровень налогообложения населения в целом.

Налоговое бремя на население в целом представляет собой отношение всех уплаченных налогов на душу населения к среднему душевому доходу населения страны, включая денежную оценку полученных им материальных благ.

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

$$Br = N/D/Ch$$

где Br - уровень налогового бремени;

N - все уплаченные населением налоги, включая косвенные;

Ch - численность населения страны;

D - сумма полученных населением доходов.

При оценки налогового бремени населения в целом необходимо исходить из суммы всех уплачиваемых населением налогов. Уровень налогового бремени населения зависит от величины налоговых изъятий, благосостояния населения и от размера оплаты труда.

Налоговое бремя на работника фактически равно экономической ставке подоходного налога, данный показатель используется для сравнения уровня подоходного налогообложения в разных странах. При этом необходимо

также иметь в виду, что показатель налогового изъятия, определяемый в целом по налоговой системе, страдает весьма серьёзным недостатком, заключающимся в том, что он определяет уровень налогового гнёта среднего статистического налогоплательщика, не учитывая индивидуальных особенностей налогоплательщика. Но вместе с тем этот показатель необходим, так как налоги устанавливает, и оно должно учитывать этот средний показатель.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, согласно которому уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = (НП / В + ВД) \times 100\%,$$

где НН - налоговая нагрузка на организацию; НП - общая сумма всех уплаченных налогов; В - выручка от реализации продукции (работ, услуг); ВД - внереализационные доходы.

Существует иная методика расчета налоговой нагрузки, согласно которой:

- сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам. Иными словами, налоговая нагрузка определяется не уплаченными организацией налогами, а суммой налогов, которая должна быть уплачена, то есть суммой начисленных платежей;

- в сумму налогов не включается налог на доходы физических лиц, поскольку он уплачивается работниками организации, а сама организация только перечисляет платежи;

- сумма косвенных налогов, подлежащих перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, поскольку они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость организации;

- сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции, которая определяется как разность добавленной стоимости и амортизации.

Налоговая нагрузка представляет собой сумму налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды и может быть исчислена по формуле:

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{ВП} + \text{НД},$$

где АНН - абсолютная налоговая нагрузка; НП - налоговые платежи, уплаченные организацией; ВП - уплаченные платежи во внебюджетные фонды; НД - недоимка по платежам.

Вновь созданная стоимость продукции организации может быть определена по формулам:

$$\text{ВСС} = \text{В} - \text{МЗ} - \text{А} + \text{ВД} - \text{ВР}$$

или

$$\text{ВСС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П},$$

где ВСС - вновь созданная стоимость; В - выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС); МЗ - материальные затраты; А - амортизация; ВД - внереализационные доходы; ВР - внереализационные расходы (без налоговых платежей); ОТ - оплата труда; НП - налоговые платежи; ВП - платежи во внебюджетные фонды; П - прибыль организации.

3. Распределение базы налогообложения (*опыт Великобритании*)

Другой способ которым могут быть классифицированы налоги, в соответствии с путем, через который бремя налога распределено среди сообщества платящего эти налогов. Нормы налога могут быть установлены таким способом, при котором они являются прогрессивными, пропорциональными или регрессивными.

Прогрессивные налоги берут увеличивающуюся пропорцию налоговой основы как ценность налоговых повышений основы. Например, если

подходный налог наложен по норме 10 % на первых 10 000 £ производственной прибыли и 15 % на количестве, заработанном выше 10 000 £, то такой подходный налог был бы прогрессивным налогом. Если бы кто-то зарабатывал 30 000 £, то заплаченный налог составил бы 4 000 £ (10 000 £ x 10 % + 20 000 £ x 15 %). Это означает, что средняя норма налога составляет 13.33 % - 4 000 £ ^ 30 000 £. Другое определение прогрессивного налога - то, что это - налог, где средняя норма налога (здесь 13.33 %) ниже чем крайняя норма налога. Крайняя норма налога - норма, относился к самой высокой группе дохода, в этом случае 15 %.

Пропорциональный налог (также названный плоским налогом) берет постоянную часть ценности налоговой основы, независимо от того, насколько маленький или большой налоговая основа могла бы быть. Если бы подходный налог наложен по норме 10 % на всей производственной прибыли, то это было бы пропорциональным налогом. Другое определение - то, что пропорциональный налог - тот, где средняя норма налога - то же самое как крайняя норма налога.

Регрессивные налоги берут уменьшающуюся часть данной налоговой основы как ценность налоговых повышений основы. Например, если кто-то покупает в товарах магазина, на которых заряжают НДС 1 750 £, 1 750 £ представляет большую пропорцию дохода для кого-то зарабатывающего 10 000 £ в год, чем это делает для кого-то зарабатывающего 20 000 £ в год - 17.5 % в противоположность 8.75 %. Здесь налоговой затронутой основой является доход, даже при том, что НДС фактически не описан доход человека, но наложен магазином на сделанных продажах¹. Другое определение регрессивного налога - то, что это - тот, где средняя норма налога больше чем крайняя норма. Если мы возвращаемся к примеру подходного налога, если подходный налог наложен по норме 15 % на первых 10 000 £ производственной прибыли и 10 % на количестве,

¹ Jane Fracknall-Hughes. The Theory, Principles and Management of Taxation: An introduction, Routledge Taylor and Francis Group. 2015

заработанном выше 10 000 £, то такой подоходный налог был бы регрессивным налогом. Если бы кто-то зарабатывал 30 000 £, то заплаченный налог составил бы 3 500 £ (10 000 £ x 15 % + 20 000 £ x 10 %). Это означает, что средняя норма налога составляет 11.67 % - 3 500 £ 4-30 000 £ - который больше чем 10 %, заплаченных на более высокой налоговой группе дохода.

4. Воздействие налогов на совокупный спрос и совокупное предложение. Воздействие инструментов фискальной политики на совокупный спрос разное. Из формулы совокупного спроса: $AD = C + I + G + X_n$ следует, что государственные закупки являются компонентом совокупного спроса, поэтому их изменение оказывает прямое воздействие на совокупный спрос, а налоги и трансферты оказывают косвенное воздействие на совокупный спрос, изменяя величину потребительских расходов (C) и инвестиционных расходов (I).

При этом рост государственных закупок увеличивает совокупный спрос, а их сокращение ведет к уменьшению совокупного спроса, так как государственные закупки является частью совокупных расходов.

Рост трансфертов также увеличивает совокупный спрос. С одной стороны, поскольку при увеличении социальных трансфертных выплат (social benefits) увеличивается личный доход домохозяйств, а, следовательно, при прочих равных условиях растет располагаемый доход, что увеличивает потребительские расходы. С другой стороны, увеличение трансфертных выплат фирмам (субсидий) увеличивает возможности внутреннего финансирования фирм, возможности расширения производства, что ведет к росту инвестиционных расходов. Сокращение трансфертов уменьшает совокупный спрос.

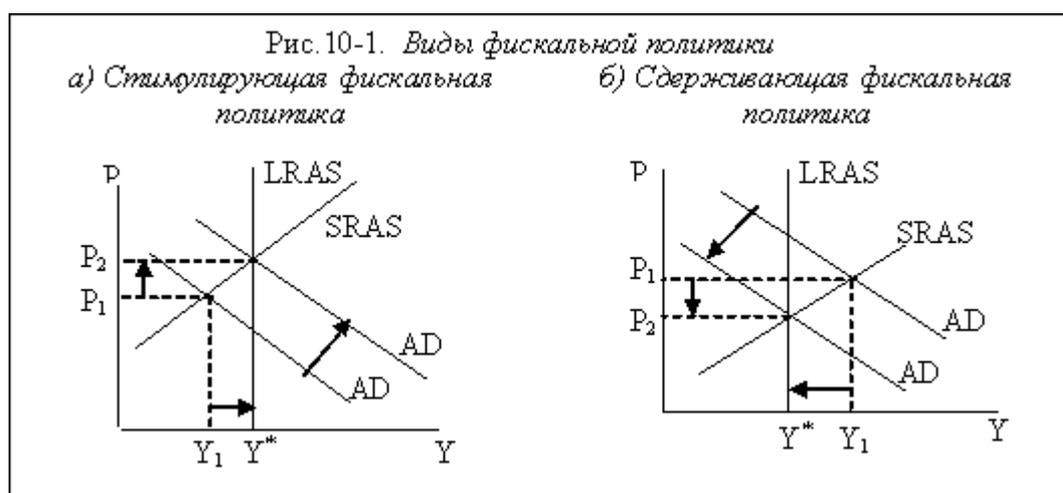
Рост налогов действует в противоположном направлении. Увеличение налогов ведет к снижению и потребительских (поскольку сокращается располагаемый доход), и инвестиционных расходов

(поскольку сокращается нераспределенная прибыль, являющаяся источником чистых инвестиций) и, следовательно, к сокращению совокупного спроса. Соответственно снижение налогов увеличивает совокупный спрос. Снижение налогов ведет к сдвигу кривой AD вправо, что обуславливает рост реального ВВП.

Поэтому инструменты фискальной политики могут использоваться для стабилизации экономики на разных фазах экономического цикла.

Причем, из простой кейнсианской модели (модели «Кейнсианского креста») следует, что все инструменты фискальной политики (государственные закупки, налоги и трансферты) имеют мультипликативный эффект воздействия на экономику, поэтому, по мнению Кейнса и его последователей, регулирование экономики должно проводиться правительством с помощью инструментов именно фискальной политики, и прежде всего с помощью изменения величины государственных закупок, так как они имеют наибольший мультипликативный эффект.

В зависимости от фазы цикла, в которой находится экономика, инструменты фискальной политики используются по-разному. Выделяют два вида фискальной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую.



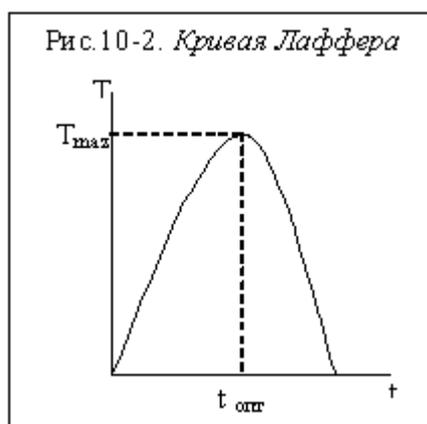
Стимулирующая фискальная политика применяется при спаде (рис. 10.1(a)), имеет целью сокращение рецессионного разрыва выпуска и

снижение уровня безработицы и направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами выступают: а) увеличение государственных закупок; б) снижение налогов; в) увеличение трансфертов. Сдерживающая фискальная политика используется при буме (при перегреве экономики) (рис.10.1.(б)), имеет целью сокращение инфляционного разрыва выпуска и снижение инфляции и направлена на сокращение совокупного спроса (совокупных расходов). Ее инструментами являются: а) сокращение государственных закупок; б) увеличение налогов; в) сокращение трансфертов.

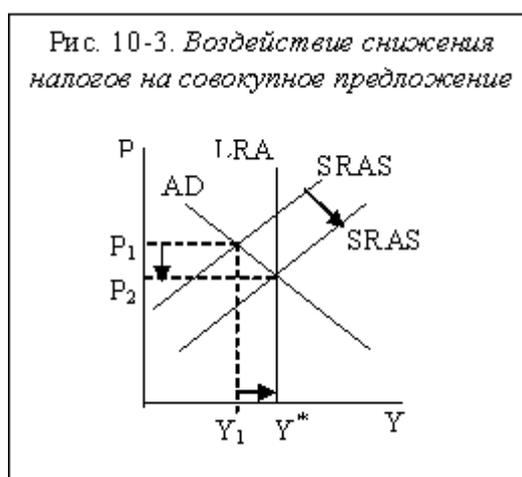
Следует иметь в виду, что такие инструменты фискальной политики как налоги и трансферты действуют не только на совокупный спрос, но и на совокупное предложение. Как уже отмечалось, сокращение налогов и увеличение трансфертов могут использоваться для стабилизации экономики и борьбы с циклической безработицей в период спада, стимулируя рост совокупных расходов, а, следовательно, деловую активность и уровень занятости. Однако следует иметь в виду, что в кейнсианской модели одновременно с ростом совокупного выпуска снижение налогов и рост трансфертов обуславливает рост уровня цен, т.е. является проинфляционной мерой (провоцирует инфляцию)

Однако поскольку фирмы рассматривают налоги как издержки, то рост налогов ведет к сокращению совокупного предложения, а сокращение налогов – к росту деловой активности и объема производства. Подробное изучение воздействия налогов на совокупное предложение принадлежит экономическому советнику президента США Р.Рейгана, американскому экономисту, одному из основоположников концепции «экономической теории предложения» («supply-side economics») Артуру Лафферу. Лаффер построил гипотетическую кривую (рис.10-2.), с помощью которой показал воздействие изменения ставки налога на общую величину налоговых поступлений в государственный бюджет. (Гипотетической эта кривая называется потому, что свои

выводы Лаффер делал не на основе анализа статистических данных, а на основе гипотезы, т.е. логических рассуждений и теоретического умозаключения).



Используя налоговую функцию: $T = t Y$, Лаффер показал, что существует оптимальная ставка налога ($t_{\text{опт}}$), при которой налоговые поступления максимальны (T_{max}). Если увеличить ставку налога, то уровень деловой активности (совокупный выпуск) снизится, и налоговые поступления сократятся, поскольку уменьшится налогооблагаемая база (Y). Поэтому в целях борьбы со стагфляцией (одновременным спадом производства и инфляцией) Лаффер в начале 80-х годов предложил такую меру, как снижение ставки налога (и подоходного, и на прибыль корпораций).



Дело в том, что в отличие от воздействия снижения налогов на совокупный спрос, увеличивающего объем производства, но провоцирующего инфляцию, влияние этой меры на совокупное

предложение имеет антиинфляционный характер (рис.10.3), т.е. рост производства (от Y_1 до Y^*) сочетается в этом случае со снижением уровня цен (от P_1 до P_2).