

УДК 336.271

Коновалюк В.І.

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКОВУВАННЯ МОНОПОЛІЙ ВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування системи оподаткування монополій видобувних галузей промисловості. На основі теоретичних розробок і практичного досвіду вітчизняних і закордонних інститутів дані рекомендації з удосконалення оподаткування, реформування рентних платежів.

Theoretical and practical aspects of forming the system of taxation of monopolies in the extractive industry have been considered. Recommendations have been given to improve taxation and reform payments on the basis of theoretical works and practical experience of home and foreign institutions.

Монополії, у тому числі природні, є невід'ємним елементом змішаної економіки, яка заснована на ринковому координаційному механізмі і регулюється державою методами бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики. Вони мають яскраво виражені особливості функціонування, що важливо враховувати при вирішенні актуальних задач формування і розподілу фінансових ресурсів, що мобілізуються урядом. При цьому виникає низка специфічних проблем, які необхідно пояснити з позицій оптимального оподаткування.

З теорії економіки добробуту відомо, що ефективний розподіл і продуктивне використання обмежених ресурсів досягається в умовах досконалої конкуренції, коли ринкові агенти, діючи у своїх власних інтересах (відповідно до гіпотези раціонального поведіння *homo economicus*), забезпечують Парето – ефективний стан економічної системи. Відповідно до фундаментальної теореми економіки добробуту: "Якщо тільки виробники і споживачі діють як досконалі конкуренти, тобто приймають ціни як задані, то за певних умов ... досягається Парето ефективний розподіл ресурсів" [1, с. 50]. Під певними тут розуміються такі умови, при яких відсутні достатні підстави для державного регулювання господарських процесів. Водночас, державне регулювання, як правило, необхідне через так звані провали ринку (*market failures*), звичайний перелік яких включає суспільні товари, монополії, зовнішні ефекти (*externalities*), неповні ринки і недосконалу інформацію. Якщо врахувати зазначені обставини і взяти до уваги концепцію *market failures*, стає наявним те, що в моделі загальної рівноваги Парето ефективність потребує дотримання умови оптимального співвідношення приватних і суспільних товарів, тобто таких, "... якими усі користуються спільно у тому розумінні, що споживання кожним індивідуумом такого товару не призведе до вилучення цього товару із споживання будь яким іншим індивідуумом, так що  $X_{n+j} = X_{n+j}^i$  для кожного і будь якого  $i$ -го індивіду та кожного товару, що споживається колективно" [2, с. 3]. У наведеній цитаті П.Самуельсона  $X_{n+j} = X_{n+j}^i$  – це товари колективного споживання. І, як довів П. Самуельсон, незважаючи на таке ускладнення задачі, рішення може бути знайдене, і найкраще використання обмежених ресурсів досягається за умови, коли сума граничних норм заміщення між суспільним і приватним благом (*marginal rate of substitution – MRS*) дорівнює граничній нормі трансформації (*marginal rate of transformation – MRT*), тобто  $\sum MRS = MRT$  [3, с. 659].

У якості ціни за надані урядом послуги виступають податки, стягування яких може призводити до виникнення надлишкового податкового тягаря. Очевидно, що для заданого обсягу фінансування суспільних товарів, обумовленого умовою Самуельсона, раціонально

побудована податкова система повинна мінімізувати втрати добробуту у вигляді надлишкового тягаря. Розмір останнього, у свою чергу, залежить як від еластичності попиту і пропозиції товарів, так і від природи ринку: є він конкурентним або монополістичним. Це можна обґрунтувати в такий спосіб [4, с. 453–458].

В умовах конкуренції ринкова рівновага визначається перетинанням ліній середніх доходів (ціни) (*average revenue – AR*) і середніх витрат на одиницю товару (*average unit cost – AC*). Якщо припустити, що залежність *AR* від кількості товарів *Q*, що продаються, описується рівнянням прямої лінії з негативним нахилом

$$AR = a - bQ, \quad (1)$$

а залежність *AC* від *Q* – прямою лінією з позитивним нахилом

$$AC = c + dQ, \quad (2)$$

то рівноважну кількість товару можна визначити за формулою

$$Q_x = \frac{a - c}{b + d}. \quad (3)$$

При цьому ціна буде становити

$$P_x = a - b \left( \frac{a - c}{b + d} \right). \quad (4)$$

У випадку введення податку *u* на одиницю товару (*unit tax*) рівноважна ціна після оподаткування буде становити

$$P_t = a - b \left( \frac{a - c - u}{b + d} \right), \quad (5)$$

а приріст ціни

$$\Delta P = \frac{bu}{b + d}. \quad (6)$$

У випадку монопольного положення підприємства на ринку, розглянута вище ситуація істотно змінюється.

Дійсно, в умовах монополії ринкова рівновага визначається перетинанням ліній граничних доходів (*marginal revenue – MR*) і граничних витрат (*marginal cost – MC*), функції яких можна вивести через формули загальних (сумарних) доходів і витрат:

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(AR \cdot Q)}{dQ} = \frac{d(aQ - bQ^2)}{dQ} = a - 2bQ; \quad (7)$$

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{d(AC \cdot Q)}{dQ} = \frac{d(cQ + dQ^2)}{dQ} = c + 2dQ, \quad (8)$$

де *TR* і *TC* - відповідно, загальні доходи (*total revenue – TR*) і загальні витрати (*total cost – TC*).

При цьому рівноважна кількість товару складе

$$Q_x = \frac{a - c}{2(b + d)}, \quad (9)$$

а відповідна ціна

$$P_x = a - b \left[ \frac{a - c}{2(b + d)} \right]. \quad (10)$$

Після введення податку граничні доходи будуть складати

$$MR = a - 2bQ - u, \quad (11)$$

рівноважна ціна

$$P_t = a - b \left[ \frac{a - c - u}{2(b + d)} \right], \quad (12)$$

а приріст ціни

$$\Delta P = \frac{bu}{2(b + d)}. \quad (13)$$

Таким чином, як випливає з формул (6) і (13), в умовах монополії підвищення рівноважної ціни, обумовлене введенням податку на одиницю товару, буде у 2 рази менше, ніж у тій ситуації, що має місце на конкурентному ринку. Зазначену обставину ілюструє рис. 1

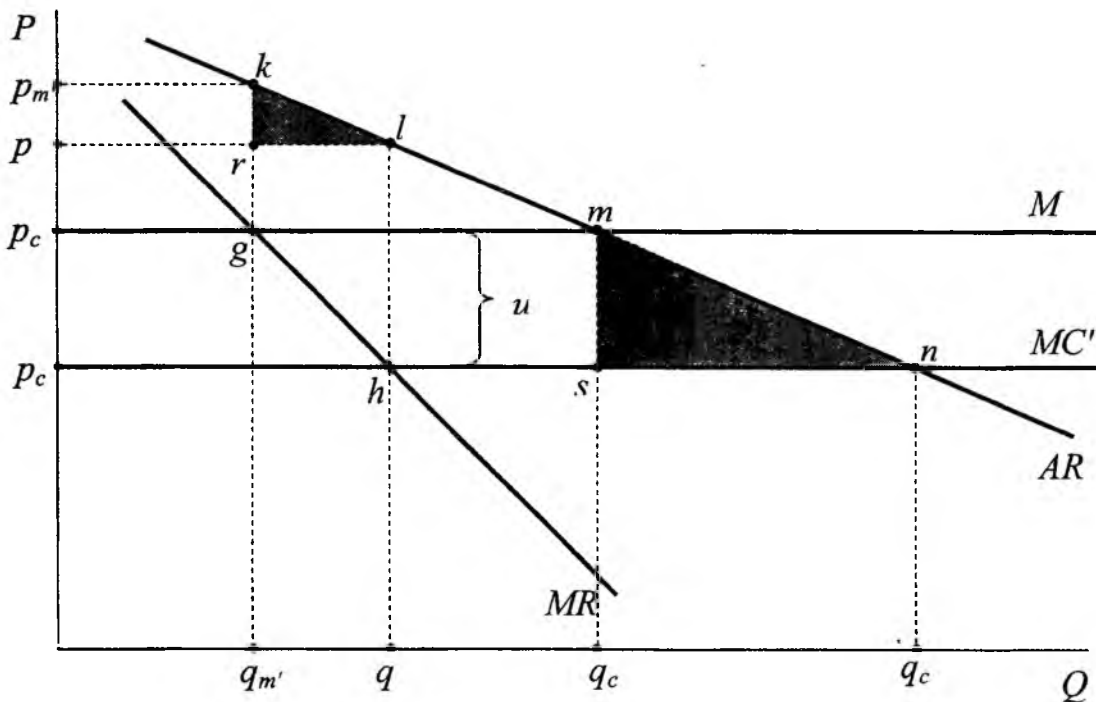


Рис. 1. Зіставлення економічного впливу податків в умовах конкуренції і монополії  
Економічний вісник НГУ 2003 № 3

Як показано на рис.1, при введенні того самого податку у випадку монополії рівноважна ціна і кількість товарів скорочуються в два рази менше, ніж на конкурентному ринку, а надлишковий тягар (трикутник Маршала) – у чотири рази ( $Sklr = 1/4 Smns$ ). Варто звернути увагу, що у даному випадку граничні витрати є постійними. Якщо розглянути більш реалістичну ситуацію, коли граничні витрати змінюються, то заштрихований трикутник надлишкового тягара  $klr$  вже не буде прямокутним (як і подібний до нього трикутник  $mns$ ). Це відбиває той факт, що чисті втрати від введення податку можуть нести не тільки споживачі, але і виробник – монополіст. У цьому не важко переконатися, якщо помітити, що тягар податку розподіляється у визначеній пропорції між виробником і споживачем в залежності від еластичності попиту і пропозиції.

Це вказує на ту важливу обставину, що при необхідності збільшення державних доходів, введення додаткового податку на продукцію підприємств-монополістів буде мати для суспільства менші негативні наслідки за критерієм приросту абсолютного надлишкового податкового тягара (скорочення споживчого надлишку), ніж у випадку оподаткування товарів, що випускаються підприємствами, які діють на конкурентних ринках. І навпаки, якщо є сприятлива можливість для зниження податків, має сенс знизити ставки податків насамперед для конкурентних товаровиробників, оскільки в результаті буде отриманий більший споживчий надлишок, чим у випадку зниження ставок податків для монополіста.

Крім того, оскільки монополісти, користуючись своєю особливою ринковою владою, можуть одержувати норму прибутку вищу за звичайну, є сенс для їх додаткового оподаткування за допомогою податку на надприбуток. Як відзначає Р. Познер (Posner), такий податок: "...мінімізував би відсутність стимулів та інші негативні ефекти регулювання прибутку – передбачаючи, що податкова ставка є середньою – тому що це дозволило би фірмі, діяльність якої регулюється, зберегти суттєву частину будь-якого прибутку, який вона змогла заробити. У той же час, податок змушував би фірму ділити її монополістичний прибуток із суспільством"[5, с. 110]. При цьому варто мати на увазі, по-перше, що обчислення розміру надприбутку може бути дуже складною технічною задачею, і, по-друге, що ефективність подібних дій у значній мірі залежить від спроможності підприємства-монополіста перекласти тягар податку на постачальників ресурсів і/або покупців продукції.

Критерій споживчого надлишку, проте, не є єдиним, який може бути прийнятий до уваги при виборі варіантів фіскальної політики. Неважко помітити, що зниження податку на одиницю продукції з рівня  $pt'$  до  $pt$  може також розглядатись як субсидія підприємству. Її надання призводить до збільшення кількості продукції, що випускається їм, наближаючись до того значення, що мало б місце, якби товаровиробник споконвічно функціонував на конкурентних ринках, де рівноважні обсяги виробництва визначаються умовою рівності ціни граничним витратам. Ця обставина свідчить про те, що з позицій ефективності використання обмежених ресурсів для виробництва приватних товарів положення поліпшується. І якщо ситуація на ринку така, що попит на даний продукт млявий, а витрати виробництва по тим або іншим причинам відносно високі (як це має місце, наприклад, на українських шахтах), то "від'ємне оподаткування" (субсидування) може сприяти підвищенню виробничої ефективності.

Що ж стосується його економічних наслідків з позицій загальної рівноваги (тобто з урахуванням необхідності надання суспільних товарів), то ситуація менш очевидна, оскільки таке субсидування скорочує ресурси, які надходять у розпорядження суспільного сектора господарства, де гранична корисність їх використання може бути істотно вище, ніж у приватному секторі. Наведений вище висновок, який свідчить про наявність

економічних засад для диференційованого оподаткування по ознаці природи ринку, зберігає своє значення, якщо поширити аналіз на податки, стягнуті у відсотках до вартості товару (*ad valorem*) [4, с. 455].

В умовах конкуренції введення податку у розмірі  $t$  (у частках одиниці до вартості товару) призведе до підвищення ціни на величину:

$$\Delta P = bt \left[ \frac{ad + bc}{(b + d)^2 - tb(b + d)} \right], \quad (14)$$

а в умовах монополії

$$\Delta P = \frac{bt}{2} \left[ \frac{ad + bc}{(b + d)^2 - tb(b + d)} \right]. \quad (15)$$

У проведеному раніше аналізі розглянуті фіскальні наслідки проявів монополізму з позицій його впливу на попит і пропозицію вже вироблених товарів. Це, проте, тільки один бік питання. Тому що монопольне положення підприємства може бути обумовлено також його особливою позицією на ринку ресурсів, як, наприклад, у відомому з підручників класичному випадку з "*Aluminums Company of America*" (*ALCOA*), яка займала монопольне положення в галузі завдяки контролю над основними джерелами бокситів. Крім того, з очевидних причин багато промислових споживачів віддають перевагу одержанню мінеральних ресурсів (наприклад, вугілля або нафти) тільки визначеної якості, і, відповідно, настроюють своє технологічне устаткування. У таких умовах відмова від послуг даного постачальника стає небажаним і дорогим заходом. Нарешті, якщо якийсь суб'єкт, що господарює, має доступ до унікальних за своїми характеристиками або умовами залягання природних багатств, то монопольно високі прибутки у вигляді ренти можуть бути отримані навіть при тій умові, що він реалізує свою кінцеву продукцію на конкурентних ринках.

Під рентою зазвичай розуміють дохід, що отримується від володіння землею та іншими вільними дарами природи "*... income derived from the ownership of land and other free gifts of nature*" [6]. У більш суворому визначенні економічна рента - це різниця тим, що фактор виробництва реально одержує, і тією платою, яка необхідна, щоб *залучити* його для використання в даній виробничій комбінації (концепція Д. Рикардо, Дж.С. Милля, А. Маршалла), або дещо інакше - виплата фактору виробництва, яка перевищує суму, необхідну для *утримання* його у даній виробничій комбінації (концепція В. Парето) [7, с. 141].

При характеристиці ренти як атрибуту природних ресурсів, що використовуються, її звичайно пов'язують із такими їхніми властивостями, як обмеженість і невідтворюваність. Наприклад, як відзначає Ю. Бобильов: "У тому ступені, у якому ресурс є обмеженим і незамінним, його ціна може включати деяку суму понад мінімальну ціну, за якою цей ресурс вироблений; ця мінімальна ціна містить у собі виробничі витрати плюс деякий рівень прибутку, що є достатнім, щоб зробити інвестиції привабливими. Додаткова вартість ресурсу понад цю мінімальну ціну відома як економічна або ресурсна рента" [8, с. 10]. Подібне визначення ресурсної ренти наведено також у монографії Дж. Хартвіка і Н. Олівелера (*Hartwick and Olewiler*): "Рента являє собою надлишок - різницю між ціною товару, виробленого з використанням природного ресурсу, та витратами на одиницю продукції із перетворення цього природного ресурсу на товар. Витрати виробництва на одиницю

продукції містять вартість витрат праці, капіталу та енергії для перетворення природного ресурсу на готовий продукт. Те, що залишається після використання цих факторів для отримання доходу, є вартість самих природних ресурсів – землі, води, ..., риби, мінералів, лісів, а також ресурсів навколишнього середовища, таких як повітря та вода " [9].

Вітчизняні спеціалісти у сфері економіки видобувних галузей промисловості розрізняють абсолютну і диференціальну гірничу ренту. При цьому перша виступає як мінімальна ціна, яку набуває природний ресурс через свою обмеженість і не відтворювальність, а друга обумовлена наявністю кращих умов видобутку і реалізації корисних копалин, їх більш високими споживчими властивостями [10, с. 142–143; 11, с. 96].

У кожному конкретному випадку розмір ренти може бути приблизно визначений на ринку за допомогою використання механізму аукціонів із притягненням достатньо великої кількості конкурентних учасників. Проте, на практиці, особливо в умовах, коли держава володіє більшою частиною природних ресурсів, а самі вони вже давно знаходяться у користуванні діючих підприємств, необхідно розробляти і застосовувати спеціальні розрахункові методи її оцінки. При цьому визначення розміру ренти як надлишкового прибутку господарюючих суб'єктів, які використовують унікальні природні ресурси, передбачає виявлення прибутку нормального, тобто достатнього для продовження підприємством своєї діяльності [7, с. 351], що, в свою чергу, є складною теоретичною і прикладною проблемою.

В даний час існує дві основні концепції прибутку. Перша - як показника підтримки добробуту, коли він розглядається через призму зміни розміру власного капіталу підприємства (*equity*) за деякий період і будується на капіталізованій оцінці очікуваних грошових надходжень. І друга – як показника ефективності управління, що характеризує ефективність використання обмежених ресурсів, коли він "... служить ознакою задовільного (сумлінного і компетентного) управління людськими, матеріальними й іншими ресурсами, що знаходяться у розпорядженні компанії " [12, с. 97]. При цьому, як відзначають Э.С. Хендриксен і М.Ф. Ван Марення, у будь-якому випадку "... бухгалтерський прибуток, хоча і впливає на процеси прогнозування і прийняття рішень, не відбиває явищ реального світу, оскільки принципи і правила бухгалтерії будують на основі уявлень, які можуть і не відноситися до дійсності" [13, с. 205], і "... якщо розглядати всі концепції прибутку в цілому, то вони з точки зору надання інвесторам релевантної інформації ні теоретично, ні практично не обґрунтовані" [13, с. 229].

Якщо навіть не дотримуватись такої песимістичної точки зору, то тим не менш очевидно, що визначити розмір ренти через обчислення залишку від прибутку після вирахування нормального прибутку дуже непросто навіть виходячи з чисто технічних розумінь. Стан ускладнюється тим, що "Потенційна рента – це не теж саме, що реалізована рента. Для того, щоб максимізувати ренту, іншими словами, щоб реалізована рента дорівнювала максимальній, не повинно бути ніякої її втрати. Наприклад, у разі лісних ресурсів, нелегальна вирубка та шкода навколишньому середовищу означає марнотратство ресурсів і втрату ренти. ... Та ж сама логіка стосується більшості природних ресурсів"[9,с.5]

Проте, незважаючи на зазначені методологічні проблеми розрахунку розміру ренти, вона виступає у якості зручного фіскального об'єкту. Очевидний зв'язок ренти з оподаткуванням міститься у тому, що у випадку відсутності спеціального податку і, відповідно, надання в розпорядження суб'єктів господарювання надлишкових прибутків це, з одного боку, дозволяє підтримувати "на плаву" недостатньо ефективні підприємства, і, з іншого боку, перекладає тягар фінансування витрат суспільного сектора господарства на інші чинники виробництва, тим самим пригнічуючи зайнятість і інвестиції.

Оподаткування ренти вважається виправданим із теоретичної точки зору, оскільки воно, на відміну від оподаткування праці і капіталу, не втручається в ефективний розподіл ресурсів. Дійсно, як відомо з фінансової теорії, прибутковий податок і податок із прибутку підприємств вважаються похідними, відмінними від паушальних (*jump sum tax*), побудованих таким чином, що індивід не в змозі змінити свої податкові зобов'язання [14, с. 473]. Платник – фізична або юридична особа – має можливість самостійно регулювати свої податкові зобов'язання, реагуючи на зміни умов оподаткування скороченням норми заощаджень і/або масштабів корисної діяльності, у результаті чого і виникає надлишковий податковий тягар. І навпаки, якщо ціна товарів перш за все визначається умовами конкурентного ринку, а наявних прибутків від їхньої реалізації достатньо для покриття витрат виробництва та одержання нормального прибутку, то, за інших рівних умов, оподаткування ренти не змінить стан ринкової рівноваги, а отже може вважатися нейтральним. "Звичайний податок на ренту, – відзначає Б. Боскейт (*Bosquet*), – виключає надлишковий прибуток і цілком детермінований ціною. Як такий, він не спотворює економічні рішення, а це також передбачає, що він не може давати ніякого цінового стимулу споживачам для більш раціонального використання ресурсу або зниження ступеня забруднення" [9, с.6]

Проте, на практиці можуть бути обрані інші методи вилучення в бюджет ренти. Зокрема, доволі поширеним є підхід, заснований на оподаткуванні чинників, що утворюють ренту, наприклад таких, як споживані у господарській діяльності мінеральні копалини. Практична доцільність такого засобу очевидна, оскільки рента може бути "замаскована" у низьких або навіть негативних фінансових результатах, пов'язаних або з недостатньо ефективною господарською діяльністю даного підприємства, або обумовлених застосуванням методів свідомого приховування прибутків, наприклад, за допомогою трансфертного ціноутворення. Тому що при такому підході податки впливають на ренту не шляхом вилучення частини прибутків, що залишаються після реалізації продукції і формування нормального прибутку, а через вплив на ціни споживаних у виробництві ресурсів, оскільки тепер вони вже не можуть вважатись нейтральними. Ця обставина, проте, може навіть розцінюватись як важлива перевага, якщо взяти до уваги такий чинник, що створює ренту, як забруднення навколишнього середовища.

Дійсно, витрати, пов'язані з запобіганням екстерналій, що виникають у результаті викидів шкідливих речовин, варто розглядати як нормальний складовий елемент економічних витрат підприємств видобувних галузей промисловості. І, якщо вони не хочуть або не можуть нести відповідні витрати, то отриманий в результаті цього додатковий прибуток повинен бути вилучений з метою компенсації шкоди навколишньому середовищу, що несприятливо впливає на функціонування в межах даної території інших господарюючих суб'єктів. Тому не випадково, що всі розвинуті країни – члени Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) стягують екологічні податки, керуючись принципом "забруднювач повинен сплачувати", відповідно до якого "витрати, що запобігають забрудненню та контролю повинні бути відображені у ціні та випуску товарів та послуг, які спричиняють забруднення у ході їх виробництва та/або використання" [15]. І хоча такі податки складають все ще невеличку частку державних прибутків (порядку 2% ВВП у країнах-членах ОЕСР), вони розглядаються фінансовими експертами як концептуально важливі для ефективного функціонування ринкового координаційного механізму, оскільки подають відповідні цінові сигнали і засвідчують, що господарюючі суб'єкти, врахували витрати забруднення у процесі прийняття рішень про виробництво або споживання продукції.

Приймаючи до уваги територіальну закріпленість природних ресурсів, їх оподаткування тісно пов'язане з проблемами фіскального федералізму, тобто розподілом прав на одержання прибутків, управління витратами між різноманітними рівнями державного управління – від центрального уряду до органів місцевого самоврядування [7, с. 570].

Оскільки, як правило, природні багатства розподілені у просторі нерівномірно, вибір між їх загальнодержавним або місцевим (регіональним) оподаткуванням неминуче торкається питань вертикальної (між центральним і субнаціональними органами влади) і горизонтальної (міжрегіональної) бюджетної незбалансованості. Якщо виходити з визнаних у фінансовій теорії вимог економічної ефективності і соціальної справедливості, то податки на природні ресурси повинні бути загальнодержавними.

Відповідно до гіпотези Тібу (*Tiebout*), конкуренція між територіальними громадами, реалізована шляхом вільного вибору фізичною або юридичною особою найбільш прийнятної для нього юрисдикції забезпечує Парето ефективний стан економічної системи [1, с. 530–531]. Для цього, проте, потрібно, щоб податкові потенціали територій були ідентичними. Якщо ж об'єктом місцевого оподаткування будуть виступати природні багатства, то, очевидно, що окремі краще забезпечені ресурсами юрисдикції будуть одержувати більш високі в порівнянні з іншими прибутки. У результаті вони зможуть надавати кращі суспільні послуги і/або знижувати податковий тягар на мешканців. У цілому це буде означати порушення умов нормальної конкуренції між територіальними громадами, а надлишковий приток праці і капіталу в найбільш забезпечені регіони (де гранична продуктивність нижче) призведе до того, що в цілому по країні результативність використання чинників виробництва не досягне максимально можливих значень.

Аналогічні аргументи можна висунути при розгляді проблеми з позицій соціальної справедливості. Дійсно, гарантована в демократичних державах конституційна рівноправність громадян розуміє їх рівні можливості доступу до суспільних благ, наданих органами влади, поза залежністю від місця мешкання того чи іншого індивіда. Субнаціональне оподаткування природних багатств, звичайно нерівномірно розподілених по території країни, може означати фактичне порушення рівноправності громадян у цьому відношенні. І навпаки, якщо центральний уряд одержує у своє розпорядження прибутки від оподаткування, наприклад, мінеральних ресурсів, де б вони не залягали, то воно має гарну можливість поширити корисний ефект від їх використання на всі територіальні громади – або за допомогою процедур фінансового вирівнювання і/або шляхом зниження загального рівня інших загальнодержавних податків.

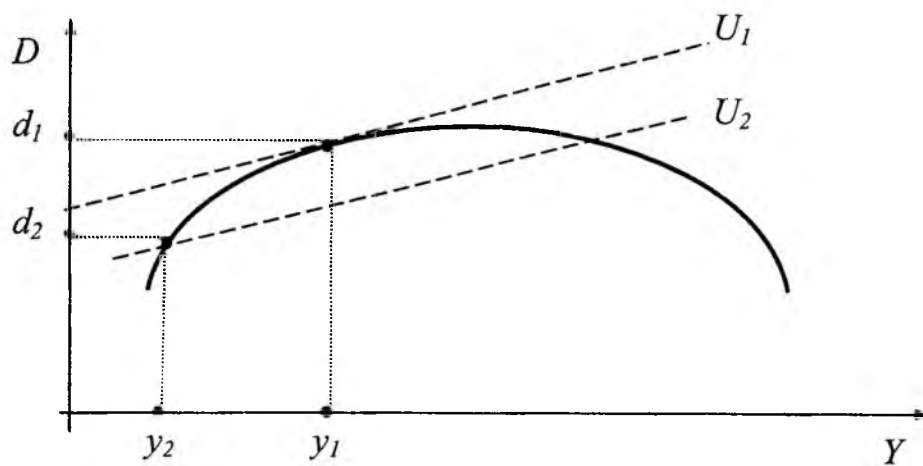
Проте, наведеним доказам на користь загальнодержавного оподаткування природних ресурсів можуть бути протиставлені інші не менш серйозні міркування, обумовлені, головним чином, специфічними умовами господарювання в перехідній економіці.

Відповідно до гіпотези Уільямсона (*Williamson*), ситуація в країнах з відносно невеликими доходами на душу населення така, що задача міжтериторіального фінансового вирівнювання може суперечити цілям економічної ефективності, що в значній мірі досягається при вкладанні коштів у так звані "точки росту", розташовані у відносно багатих ресурсами регіонах (як, наприклад, Донбас в Україні) [16, с. 213–214]. Це положення ілюструє рисунок 2.

Як показано на рисунку, у країнах із відносно невисоким рівнем прибутків на душу населення реалізація заходів щодо згладжування міжрегіональних диспропорцій (із  $d1$  до  $d2$ ) за рахунок зрівняльного перерозподілу коштів, отриманих від оподаткування природних ресурсів, може мати як наслідок зниження загального рівня добробуту (із  $y1$  до  $y2$ ). І тільки держави, що володіють достатньо високими доходами на душу населення (права спадна частина графіку функції) мають можливість синхронного досягнення цілей міжтериторіального фінансового вирівнювання й економічного росту.

Крім того, внаслідок звичайної для транзитивних економік недосконалості чинного механізму фінансового вирівнювання, територіальні громади найчастіше змушені шукати необхідні кошти для рішення насущних регіональних проблем, покладаючись у значній мірі на власні сили. Природно, що в таких умовах вони одержують деякі підстави для





$D$  – регіональні розбіжності;  
 $Y$  – доходи на душу населення;  
 $U$  – суспільний добробут

Рис. 2. Графічна ілюстрація гіпотези Уильямсона (залежність рівня розвитку економіки і регіональної незбалансованості)

того, щоб розглядати природні багатства, що розташовані на їх території, в якості квазі-законного джерела коштів для фінансування власних потреб.

Дійсно, наприклад, у Донецькій області викиди речовин, що забруднюють навколишнє середовище, і скид забруднених стічних вод, що припадають на кожного жителя, у десятки раз більші, ніж у таких відносно благополучних в екологічному відношенні регіонів, як Закарпатська, Волинська, Тернопільська і Херсонська області. Це призводить до того, що в Донбасі потреби в рекреації і суспільних послугах з підтримки здоров'я населення набагато вищі. Проте, зазначені обставини не враховані у чинній формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання) між державним і місцевими бюджетами. Оскільки чинне українське законодавство не дозволяє стягувати істотні місцеві податки, у тому числі з природних ресурсів, не дивовижно, що впливові регіональні фінансово-промислові групи, які фактично витягають чималі прибутки з продуктів їх переробки (насамперед вугілля, трансформованого в метал, який експортується) відповідно до статистичної звітності є або низькорентабельними, або навіть збитковими, але при цьому фінансують серйозні суспільні програми, що мають регіональну соціально-політичну підтримку.

З урахуванням викладеного можна відзначити, що фінансова теорія не дає універсальних рецептів у частині оподаткування монополій видобувних галузей промисловості. В залежності від обставин податками можуть обкладатись як купівля, так і продаж за ставками, встановленими у відсотках від вартості товару (*ad valorem tax*) або стосовно його натуральних вимірювачів (*unit tax*), вони можуть вилучати ту або іншу частину прибутку господарюючих суб'єктів, або взагалі бути негативними (виступати у вигляді субсидії товаровиробнику), стягуватись на загальнодержавному або субнаціональному (регіональному і / або місцевому) рівні.

Важливо тільки, по-перше, брати до уваги, що рішення задачі формування ефективного механізму фіскальних взаємовідносин монополій видобувних галузей промисловості і держави потребує використання системного підходу в рамках моделі загальної рівноваги. Для

цього варто враховувати не тільки плюси і мінуси обраних варіантів дій із позицій відособлених економічних інтересів незалежних товаровиробників, але також вплив запропонованих заходів щодо функціонування суспільного сектора господарства, об'єднаного з приватним у рамках єдиного комплексу. У цьому змісті умова Самуельсона хоча і не дає готових рішень виникаючих тут проблем, але складає надійну методологічну основу для їх наукового пошуку.

І, по-друге, зрозуміло, що варто враховувати конкретні умови господарювання підприємств галузі, а також національні особливості функціонування бюджетно-податкових інститутів, які комплексно впливають на протікання соціально-економічних процесів ринкової трансформації господарства.

### *Література.*

1. Rosen, Harvey S. Public Finance. 3rd ed. – Burr Ridge, Illinois: Irwin, 1992. – 657 p.
2. Samuelson Paul A. The Pure Theory of Public Expenditures / Public finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publishers, 1999. – P. 3-7.
3. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
4. Musgrave, Richard A., Musgrave, Peggy B. Public Finance in Theory and Practice. Fourth ed. – New York: McGraw-Hill, 1984. – 824 p.
5. Posner, Richard A. Natural Monopoly and its Regulation. – Washington, D.C.: Cato Institute, 1999. – 115 p.
6. www.britannica.com
7. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛІАНА / Пер. з англ. – К: "АртЕК", 2000. – 640 с.
8. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора. – М.: Институт экономики переходного периода. Научные труды. – № 35Р. – 2001. – 216 с.
9. Bosquet Benoit. The Role of Natural Resources in Fundamental Tax Reform in the Russian Federation. – World Bank. – 2002. – 66 p.
10. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоторов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
11. Стариченко Л.Л. Горная рента и регулирование доходов угледобывающих предприятий // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2002. – С. 96-111.
12. Бабо А. Прибыль. Пер. с фр. / Общ. ред. и коммент. В.И. Кузнецова. – М.: А/О Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. – 176 с.
13. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
14. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. Основи, 1998. – 854 с.
15. Environmentally Related Taxes: Issues and Strategies. The OECD Policy Briefs // OECD Observer. – 2001. – November.
16. Рыбак В.В. Рыночная трансформация системы доходов местного самоуправления: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 280 с.

*Рекомендовано до публікації*  
д.е.н., акад. Амошею О.І. 09.09.03

*Надійшло до редакції*  
29.08.03