

Коллектив авторов

**Влияние налогов на народное
хозяйство Союза ССР**

Часть 1

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 336
ББК 65.05
К60

К60 **Коллектив авторов**
Влияние налогов на народное хозяйство Союза ССР: Часть 1 / Коллектив авторов – М.: Книга по Требованию, 2014. – 356 с.

ISBN 978-5-458-55064-2

ISBN 978-5-458-55064-2

© Издание на русском языке, оформление
«YOYO Media», 2014

© Издание на русском языке, оцифровка,
«Книга по Требованию», 2014

Эта книга является репринтом оригинала, который мы создали специально для Вас, используя запатентованные технологии производства репринтных книг и печати по требованию.

Сначала мы отсканировали каждую страницу оригинала этой редкой книги на профессиональном оборудовании. Затем с помощью специально разработанных программ мы произвели очистку изображения от пятен, клякс, перегибов и попытались отбелить и выровнять каждую страницу книги. К сожалению, некоторые страницы нельзя вернуть в изначальное состояние, и если их было трудно читать в оригинале, то даже при цифровой реставрации их невозможно улучшить.

Разумеется, автоматизированная программная обработка репринтных книг – не самое лучшее решение для восстановления текста в его первозданном виде, однако, наша цель – вернуть читателю точную копию книги, которой может быть несколько веков.

Поэтому мы предупреждаем о возможных погрешностях восстановленного репринтного издания. В издании могут отсутствовать одна или несколько страниц текста, могут встретиться невыводимые пятна и кляксы, надписи на полях или подчеркивания в тексте, нечитаемые фрагменты текста или загибы страниц. Покупать или не покупать подобные издания – решать Вам, мы же делаем все возможное, чтобы редкие и ценные книги, еще недавно утраченные и несправедливо забытые, вновь стали доступными для всех читателей.



Серия Книжный Ренессанс

www.samizday.ru/reprint

ГЛАВА ПЕРВАЯ.

Проф. П. П. ГЕНЗЕЛЬ.

Акцизы и акцизная политика СССР.

Настоящая работа выполнена в Институте Экономических Исследований при НКФ СССР. Вопросы нашей акцизной политики требуют надлежащего освещения и проверки как в смысле влияния акцизов на промышленность и народное хозяйство, так и в смысле распределения тяжести обложения косвенными налогами и необходимости соответствующих реформ и перспективного плана. Поэтому все помещенные в настоящей работе статьи рассматривают отдельные акцизные доходы в их историческом прошлом и в дальнейших перспективах и с учетом опыта Запада.

В акцизной политике СССР мы наблюдаем непрерывный и интенсивный рост акцизных поступлений. Общая сумма акцизного дохода составила в 1922/23 г. 103 млн. руб. или 7,1% бюджета, в 1923/24 г.—241 млн. руб. или 10,5%, в 1924/25 г.—508 млн. руб. или 17,3%, в 1925/26 г.—842 млн. руб. или 21,0 и по предв. исп. бюджета 1926/27 г.—1.204 млн. руб. или 23,6% бюджета. Интенсивный рост обнаруживают и поступления от прямых налогов, особенно, если принять во внимание местные надбавки, однако, абсолютный и относительный рост поступлений от прямых налогов значительно отстает от роста акцизных доходов. Прямые налоги (с.-х. налог, промысловый, подоходный, рентный и проч. мелкие прямые налоги) дали в 1923/24 г. — 410 млн. руб. или 17,8% бюджета (и кроме того, местные надбавки к промысловому и подоходному налогам — 129 млн. руб., итого 539 млн. руб.), в 1924/25 г.—595 млн. руб. или 20,0% (и местные надбавки—164 млн. руб., итого—759 млн. руб.), в 1925/26 г.—642 млн. руб. или 16,0% (и местные надбавки—259 млн. руб., итого 901 млн. руб.), по предв. исп. 1926/27 г.—904 млн. руб. или 17,4% бюджета (и местные надбавки—314 млн. руб., итого 1.218 млн. руб.).

Таким образом, соотношение прямых налогов и акцизов, если первые принять за 100, составляет: в 1923/24 г. — 58,8% (а включая местные надбавки к прямым налогам — 44,7%), в 1924/25 г. — 85,4% (а с местными надбавками к прямым налогам — 67,1%), в 1925/26 г. — 131,1 % (а с местными надбавками к прямым налогам — 93,2%), по предв. исп. бюджету 1926/27 г. — 153% (а с местными надбавками к прямым налогам — 100%). Другими словами, акцизное обложение относительно обгоняет прямое обложение, и притом довольно быстрым темпом.

Столь интенсивный рост косвенного обложения (мы не принимаем во внимание роста поступлений от таможенных пошлин¹⁾, доход от которых ежегодно почти совпадал с суммой гербового сбора и пошлин)²⁾ вызывается прежде всего включением в состав акцизного дохода обложения спиртных напитков, а отчасти исключительно сильным ростом потребления подакцизных продуктов.

Потребление ряда подакцизных продуктов возрастает настолько сильно, что ныне превосходит по ряду продуктов довоенное подушевое потребление, например, по виноградному вину, папиросам, дрожжам, нефтепродуктам, спичкам, галошам и соли. Потребление обложенного налогом хлебного вина составляет приблизительно $\frac{1}{3}$ довоенного, пива — несколько менее $\frac{1}{2}$, а чая около $\frac{1}{4}$ довоенного потребления, хотя везде мы наблюдаем из года в год интенсивный рост потребления.

Во всяком случае, усиленный рост поступлений от акцизов достигался, главным образом, ростом потребления, а не столько увеличением ставок акцизов, которые были повышены лишь по некоторым отдельным продуктам по преимуществу из числа продуктов не первой необходимости. По предметам первостепенной необходимости ставки даже снижались или были совсем отменены (на соль — с 1 апреля 1927 года).

Если подразделить значение акцизов по признаку обложения ими продуктов первой или второстепенной необходимости, то последние акцизы (со спиртных напитков и табака) возросли в гораздо большей степени, чем первые (с соли, нефтепродуктов, сахара, текстильных изделий и некоторых др.), а именно:

¹⁾ Таможенные пошлины дали в 1923/24 г. 67 млн. руб., 1924/25 г. — 102 млн. руб., 1925/26 г. — 151 млн. руб., по предв. исп. бюджета 1926/27 г. — 188 млн. руб.

²⁾ Гербовый сбор дал в 1923/24 г. — 57 млн. руб., 1924/25 г. — 99 млн. руб., 1925/26 г. — 132 млн. руб., по предв. исп. бюджета 1926/27 г. — 147 млн. руб., пошлины дали за те же годы — 13 млн., 19 млн., 19 млн., 23 млн. руб.

Поступления косвенных налогов по группам потребления.

Группы акцизов.	1923/24 г.		1924/25 г.		1925/26 г.		1926/27 г. (утв. смета)	
	Млн. руб.	% к итогу.	Млн. руб.	% к итогу.	Млн. руб.	% к итогу.	Млн. руб.	% к итогу
Предм. массов. потребления .	141,5	58,8	254,7	50,0	364,3	43,1	463,77	41
Предм. непро- изв. потреб. .	99,1	42,2	253,1	50,0	477,3	56,9	666,3	59
ИТОГО	240,6	100,0	507,8	100,0	841,6	100,0	1197,0	100

Конечно, в условиях экономики СССР значение и рост косвенного обложения совершенно неизбежны. Когда частно-хозяйственный сектор вообще имеет ограниченное значение и относительно даже падает из года в год, вполне естественно увеличение роли, именно, косвенного обложения. Дело в том, что прямое обложение государственной промышленности и торговли неизбежно имеет лишь относительное значение: государство этим путем может лишь более властно изымать накопление доходов и прибыли государственных предприятий, а иногда даже искусственно вынуждать руководителей государственных трестов к повышению их доходности, хотя бы ценою использования их монопольного положения (например, в случае установления налога на капитал трестов и т. д.). Однако, и в том, и в другом случае, как и в форме усиленных неналоговых поступлений (т.-е. отчислений из прибылей государственной промышленности и торговли в бюджет государства), — все же реально это должно совершаться за счет сокращения потребления населения и соответствующего уровня цен.

Поэтому вопрос всей налоговой политики неизбежно упирается в ту или иную высоту самого государственного бюджета, т.-е. сводится к суммам необходимого для государства изъятия народного дохода, при чем, чем выше сумма бюджета и чем ограниченнее сектор частно-хозяйственного накопления, тем больше будет нажим на сужение объема потребления населения в широко-массовой форме.

Здесь, конечно, имеются свои пределы, хотя объем потребления населения представляет собой весьма растяжимую величину. Ограничены также и самые приемы того нажима, который государство может произвести. В этом отношении

мы немалую долю так наз „прямого обложения“ свели, по существу, к скрытой форме косвенного обложения, как это имеет место в нашем промысловом обложении, носящем характер „универсального акциза“.

Неизбежность косвенного обложения усиливается также благодаря тому, что сектор частно-хозяйственного накопления у нас чрезвычайно распылен: все самые мелкие доходы, составляющие в совокупности в СССР главную массу народного дохода, почти не могут рационально достигаться методами прямого обложения. Поэтому государство вынуждено привлекать их в порядке косвенного обложения, чтобы самыми незаметными крохами извлечь из них достаточно крупную в совокупности сумму государственного дохода, предоставляя плательщикам возможность в большей или меньшей степени самим сообразовывать размер своих трат, т.-е. и участие в платеже акцизов, с суммами своего дохода.

Таким образом, перед законодателем стоит задача более или менее удачного выбора соответствующих объектов акцизного обложения в целях: 1) нажима на сужение объема потребления населения с тем, чтобы обратить экспроприруемую путем акциза долю индивидуального плательщика и народного дохода вообще на общие нужды государства и 2) такой комбинации акцизов, при которой достигалось бы более или менее равномерное обременение отдельных слоев и классов населения с точки зрения их индивидуальной платежеспособности.

Рассматривая под этим углом зрения обычную квалификацию косвенных налогов, именно их классификацию на косвенные налоги, облагающие предметы первой необходимости, и на косвенные налоги, облагающие предметы второй-степенной необходимости и роскоши, приходится признать большую условность подобной классификации и невозможность руководствоваться ею в деле построения рациональной системы косвенного обложения.

Прежде всего, понятие „предмета первой необходимости“ чрезвычайно условно: шелк, например, предмет — первой необходимости в Туркестане, Китае и Японии и явный предмет роскоши в нашей крестьянской среде; пиво — предмет первой необходимости для английского рабочего, водка (виски) — для шотландца и виноградное вино — для французского крестьянина или рабочего; чай — предмет первой необходимости для английского рабочего, а кофе — для германского и т. д., и т. д.

Поэтому, с гораздо большим основанием, следует обращать внимание на фактическое распределение тех или иных продуктов среди населения, которые могут быть избраны предметом косвенного обложения, и бытовые условия их потребления среди отдельных слоев и классов населения, а не столько на абстрактную классификацию предметов „первой или второстепенной необходимости“. Трагедия обложения водки в довоенное время заключалась не в том, что правительство карало потребление водки,—ведь русский народ на душу населения потреблял меньше, сплошь и рядом бесконечно меньше, чем другие европейские народы (меньше даже самого трезвого народа в Европе — норвежцев), — а в том, что в силу бытовых условий потребления лихвенный расход на водку отнимал у широкой массы населения последние гроши и последнее накопление: факт распределения потребления делал водочный налог источником обнищания широких масс, хотя речь шла о продукте, конечно, „второстепенной необходимости“.

Среди отдельных народов, а часто и отдельных народностей, а равно и с течением времени происходит глубокая пертурбация потребления разных продуктов. Достаточно указать на спиртные напитки в довоенное время в губерниях с преобладающим мусульманским населением, или на потребление табака до и после войны, когда оно сильно демократизировалось и табак проник в широкую гущу населения.

Спиртные напитки и табак, как объекты косвенного обложения, представляют ту особенность, что потребление этих продуктов сосредоточивается среди одного лишь взрослого населения; многосемейные благодаря этим налогам искусственно не переобременяются. Но зато они имеют тот крупный недостаток, что задевают далеко не всех и не все семьи, ибо в каждом народе немало взрослых людей, не пьющих и не курящих (см. чрезвычайно меткие замечания по этому поводу со стороны комиссии лорда Кольвина, недавно представившей свой отчет). В результате, приходится строго учитывать это обстоятельство и не форсировать ставок слишком далеко под нехитрым предлогом „сугубого обложения предметов второстепенной потребности“.

С другой же стороны, самый факт обращения законодателя к косвенному обложению указывает обычно, — не говоря о чисто социально-политических условиях, — на невозможность опираться на одно лишь прямое обложение и на необходимость мелкими и малочувствительными дозами захватить широкую массу населения, особенно, если совокупный доход этой массы составляет более или менее значительный про-

цент всего народного дохода. В этом случае вопрос идет именно о правильной комбинации различных налогов, чтобы в совокупности настичь по возможности все население, способное выдержать налоговый нажим. Сильная регрессивность некоторых косвенных налогов может компенсироваться соответствующей прогрессией ставок в прямом обложении.

В то же самое время совершенно нельзя выставить абстрактного требования, что представляется целесообразным стремиться к „возможному ограничению числа косвенных налогов“. Сплошь и рядом мы должны констатировать, что мало-мальски „хороших“ косвенных налогов вообще нет, а потому необходима достаточная осторожность в форсировании отдельных акцизных ставок. Конечно, поскольку двумя—тремя акцизами с небольшими ставками удастся, благодаря исключительно крупному подушевому потреблению данных продуктов (напр., чая в Англии, который в год потребляется 4,3 кг (10,5 ф.) на душу или сахара около 40 кг на душу), получать крупнейшие поступления, постольку рецепт „ограниченного числа акцизов“ вполне уместен. Наоборот, в стране низкого уровня потребления, вообще, необходимо именно распыление акцизного обложения среди большого числа объектов; иначе, чересчур высокие ставки будут вредно влиять на характер потребления (даже в области водки, относительная дороговизна которой может существенно усиливать иррегулярное потребление, т.-е. случаи сильного опьянения) и во всяком случае выявлять отрицательный характер в смысле неравномерности косвенного обложения; это может повести также к кормчеству, обращению к суррогатам и т. д. в ущерб фиску.

В этом отношении отмена у нас акциза с соли представляется в известной степени спорным, поскольку ставки многих из существующих у нас акцизов вздернуты, без сомнения, до исключительной высоты. Дело в том, что почти все мало-мальски продуктивные в фискальном отношении акцизы задевают обычно все население (даже семьи, не пьющие и не курящие, платят иногда спиртной и табачный акцизы, угощая своих гостей и т. д.), но далеко неодинаково и неравномерно: при низких ставках неравномерность будет сравнительно минимальной, и, пожалуй, два акциза на предметы достаточно широкого потребления с низкими ставками по общему правилу разложатся менее неравномерно, чем один из них с высокой ставкой (т.-е. с одинаковой суммой общего поступления). Вот почему в стране со слабыми платежными силами населения система многих акцизов с небольшими

ставками предпочтительнее системы двух—трех акцизов с высокими ставками.

Это положение можно иллюстрировать на следующем даже несколько утрированном примере. Положим, в стране со 100-миллионным населением высокий сахарный акциз в 4 руб. с пуда дает 200 млн. руб., а акциз с соли в 35 коп. с пуда—20 млн. руб., здесь целесообразнее понизить сахарный акциз на 10%, т.-е. до 3 руб. 60 коп., чем совершенно отменять акциз с соли, ибо переплата на соли (в среднем 20 коп. на душу в год) будет компенсирована в широчайших кругах заметным снижением цены сахара, не говоря уже о том, что часто понижение или отмена ставки низкого и без того акциза может почти не отразиться на розничных ценах.

Здесь мы вплотную подходим к крайне важному вопросу: платежная способность населения, хотя и растяжима, но вообще довольно ограничена. Вот почему форсирование некоторых ставок не только усиливает естественную неравномерность всякого косвенного налога, но и нередко идет „впустую“. В этом случае население, если оно в силу бытовых и прочих условий не может сразу сократить потребление других под-акцизных продуктов, просто роняет казенный доход (уменьшая покупку продукта, на который повышен акциз), ибо платежный фонд населения ограничен. И наоборот, освобождение платежных ресурсов населения, вследствие удешевления какого-либо продукта (т.-е. в силу понижения акциза), обычно усиливает потребление.

Яркий пример этому явлению дает отмена продажи водки в 1914 г., когда все другие акцизы с поразительной быстротой стали восполнять прореху, образовавшуюся вследствие недопоступления винного дохода. Наоборот, в условиях СССР, водка в известной степени парализовала рост поступлений от всех прочих акцизов и повела даже к недоборам по ряду из них.

Вопрос о качестве тех или иных косвенных налогов не может решаться чисто абстрактно, даже если мы учтем надлежащим образом, как фактически распределяется потребление данного продукта; здесь, как и вообще в налоговой области, существует и „другая сторона медали“, именно, куда направляются собранные путем налога суммы. Если даже мы **можем** констатировать довольно значительную **неравномерность** того или иного косвенного налога, но если доход от **него**, который иным, более рациональным способом трудно **получить**, направляется на удовлетворение важной социально-политической потребности, то невыгоды неравномерного налога

могут компенсироваться выгодами полезного распределения поступившего от него дохода. Акцизы по самому своему характеру мыслятся, как входящие в цены налоги и перелаживаемые на потребителя. Всякое иное построение акцизов противоречит их природе, ибо законодатель естественно задается целью при посредстве акцизов обложить именно потребителя. Конечно, из этого не значит, что всегда и во всех случаях законодатель в точности достигает поставленной цели и что переложение осуществляется в полной мере. Всегда имеется возможность такой депрессии рынка, при которой фабрикант не может полностью переложить налог и временно вынужден испытывать вредные последствия налога. Производитель сырья (напр., свеклы) также может временно страдать от последствий сокращения спроса (напр., на сахар) по причине малодоступных цен, возросших вследствие акциза на готовый продукт. Проследить этого рода явления статистически в конкретной обстановке весьма трудно, и обычно решение подобного вопроса — проблематично. Тем не менее с течением времени, по мере устранения элементов экономического трения, акцизы имеют свойство быть переложенными, так как они естественно входят в состав издержек производства.

Поэтому, в виде общего правила, акцизы перелаживаются на потребителя, т. е. влияют на высоту цен облагаемых ими продуктов. Вполне уместно поставить в таком случае вопрос, насколько это мирится с общей экономической политикой Советского Союза, направленной на снижение цен. Однако, надлежит совершенно ясно различать значение и последствия определенной высоты цен, поскольку она вызывается фискальными требованиями государства или связана с ненормально высокой себестоимостью производства. Понижение себестоимости, т. е. лучший выход продукта, экономия сырого материала, лучшее использование рабочей силы, более экономная доставка потребителю и т. д., и т. д. представляют собой настоящее сбережение в народно-хозяйственном смысле. Между тем, как уменьшение накладных расходов в форме простого снижения акциза или другого доходного поступления в казну производит только перераспределение народного дохода, но не составляет сбережения в народно-хозяйственном смысле: риск будет вынужден немедленно после снижения акциза и уменьшения казенных поступлений предъявить народному хозяйству требования на сумму снижения своих поступлений, т. е. понижение цены данного подакцизного товара немедленно должно быть компенсировано на каком-нибудь другом полюсе рыночных отношений. Поэтому все требования о сни-

жении цен за счет налогов, входящих в состав накладных расходов производства, бьют мимо цели.

Наоборот, в наших условиях нередко искусственное вздорожание под влиянием акциза некоторых продуктов играло положительную роль. Это имело место в тех случаях, когда в силу условий производства или недостатка сырья и т. п., производство данного подакцизного продукта значительно отставало от спроса на него. Здесь искусственное вздорожание естественно сокращало спрос и даже предупреждало в некоторой степени спекулятивный захват продукта частным рынком. Не будь высокого акциза, т.-е. искусственно высокой цены, спрос значительно превысил бы сбыт, и частные спекулянты, учитывая недостаток товара, приняли бы меры к его скупке и перепродаже по лихвенно-высоким ценам, как мы наблюдали это по целому ряду товаров.

Хотя мы не всегда можем ясно проследить истинный характер переложения акцизов в нашей конкретной действительности, однако, главная масса продукции подакцизных отраслей промышленности сосредоточена в СССР в руках государства. Акцизы, по общему правилу, в полной мере калькулируются нашими трестами в составе накладных расходов производства и включаются в продажную цену. Это делает предположение о полной переложимости акцизов государственной промышленностью весьма правдоподобным, хотя собственно вопрос о переложении в строгом теоретическом смысле не может быть доказан приемами бухгалтерских подсчетов. Тем не менее в условиях государственной промышленности вопрос о полной переложимости акцизов играет по существу дела все же второстепенное значение. Дело в том, что на худой конец вопрос сводится, поскольку акциз заведомо непереложим, к понижению той доли, которую казна получила бы в виде повышенной прибыли. Путем акциза государство лишь более властно определяет и в известном смысле наперед фиксирует минимум того отчисления, на которое оно претендует от продукции и товарооборота данной отрасли производства. Поскольку акциз перелажается полностью и государственные подакцизные предприятия дают государству определенную прибыль, постольку это достигается в результате данной цены подакцизного продукта; но стоит лишь понизить ставку акциза, сохранив ту же продажную цену, как повысится прибыль на сумму сниженного акциза. Таким образом, путем назначения акцизов государство наперед диктует свое участие и свой дивиденд в цене каждой единицы продукта, хотя тот же результат фиска получился бы опреде-

лением наперед той суммы прибыли, какая должна быть выработана при данном уровне цены¹⁾). Технически, конечно, система чисто акцизного приема, при наличности коммерческого расчета и оперативной свободы трестов гораздо проще и практически легче осуществляется.

Если требования фиска в области акцизной ставки таковы, что производство не может отбрасывать не только какую-либо прибыль, но и данную сумму акциза, то наступает естественная недомочность (даже при монопольном положении государства), которая должна сказаться в том, что формально взысканная с населения и включенная в калькуляцию сумма акциза будет обращена на покрытие замаскированных убытков или на увеличение недостающих оборотных средств и т. д. Разумеется, выход может быть найден в дальнейшем повышении цены продукта, однако, это может быть невыгодно с чисто коммерческой точки зрения, напр., повлечь за собой лишь сокращение сбыта.

Таким образом, естественной границей ставки является такая высота налога, которая, отражаясь в цене продукта, начинает влечь за собой сокращение потребления и вызывать убыточность. Конечно, здесь имеется трудно поддающийся проверке элемент калькуляции, именно, уровень нормальной себестоимости и нормальных накладных расходов, ибо высокая цена может зависеть именно от этого, а не вследствие „чрезмерного“ акциза. Однако, в наших условиях факт взимания с данной отрасли акциза нередко побуждает в еще большей степени искать выхода в возможно тщательной калькуляции и снижении себестоимости. С другой же стороны, акцизный фонд впредь до фактической оплаты акциза обычно играет существенную роль подкрепления предприятия оборотными средствами; даже более, это пользование акцизными суммами выгоднее, чем обращение к банковскому кредитованию, так как на отсроченные суммы акциза наши предприятия платят всего 1/2% в месяц (конечно, столь низкий процент — ненормален).

Тот факт, что в фактически монополизированных государствах отраслях подакцизной промышленности доля акцизного отчисления и прибыль достаются одному и тому же человеку, т. е. казне (где прибыль не испытывает конкуренции частных предприятий), открывает полную возможность и целесообразность чисто откупной формы взимания акцизного

¹⁾ Впрочем, путем акциза казна получает причитающуюся ей сумму отчислений почти на год вперед, чем это поступило бы в порядке отчислений из чистой прибыли.