

$$\Delta B_p = (\lambda_2 - \lambda_1) \times \Delta B_p^{ud}, p \in P. \quad (41)$$

Таким образом, описанные механизмы целенаправленного формирования условий развития (модели и методы системной организации), а также основные алгоритмы, используемые в процедурах, помогают сформировать комплексные планы развития распределённых организационных систем промышленных предприятий. Приведенные методы решения типовых задач существенно поддерживают согласование плановых решений, координируют решение локальных задач.

Література: 1. Акофф Р. Планирование будущего корпораций. — М.: Прогресс, 1985. — С. 10 — 12. 2. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — С. 8 — 9. 3. Бауэр Р. Управление инвестиционным проектом / Р. Бауэр, Э. Коллар, В. Тан. — М.: ИНФРА-М, 1995. — С. 20 — 21. 4. Бурков В. Гибкие системы организационного управления / В. Бурков, Н. Поалис, Э. Трасаускас. — Вильнюс: Минтис, 1990. — С. 30 — 32. 5. Бутковский А. Г. Характеристики систем с распределёнными параметрами. — М.: Наука, 1979. — С. 5 — 6.

Стаття надійшла до редакції
14.07.2005 р.

УДК 658.114.3

Черпак А. Є.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ІНТЕРЕСІВ АКЦІОНЕРІВ: ТЕОРІЯ ПОВЕДІНКИ АКЦІОНЕРА

The article is devoted to the actual problems of shareholders' rights observance under the process of corporative management. The author investigates the theoretical bases of interaction between subjects of corporative interrelations and offers her own conception of balancing their interests. In the article the necessity of bringing into the economic theory the category of "corporate interests market" is grounded and the theory of shareholders' behaviour on the market is developed.

Унаслідок особливостей проведення приватизації в Україні склалися основні засади інсайдерської економіки в корпоративному секторі господарювання. Так, інсайдерам належить 61,5% статутних фондів середніх підприємств, які функціонують у формі акціонерних товариств [1, с. 36].

Однак, в Україні, на відміну від інсайдерських систем корпоративного контролю, які превалюють в континентальній Європі, Японії, нерозвинута інсайдерська система корпоративних відносин базується на масі дрібного капіталу та незначній кількості великого капіталу окремих інсайдерів, що в поєднанні з недосконалістю чинного законодавства і нерозвинутим контролем за його дотриманням призводить до попрання прав та інтересів дрібних акціонерів і держави. Найбільш характерними інсайдерські системи контролю є для акціонерних товариств базових галузей економіки — ресурсних, металургійних тощо, — органи управління яких характеризуються непрозорою внутрішньою структурою, "клановою" системою управління та прийняття рішень [2, с. 94].

Проблемі узгодженості інтересів різних зацікавлених осіб у процесі управління акціонерними товариствами присвячено

чимало робіт як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, а саме: В. М. Багацького, О. М. Вінник, О. А. Воловик, Г. В. Назарової, О. С. Семенова, Ю. С. Сізова, З. Є. Шершньової та ін.

Метою даної статті є визначення закономірностей поведінки акціонерів щодо забезпечення задоволення власних інтересів та їх збалансування з інтересами інших зацікавлених у діяльності акціонерного товариства осіб.

У процесі дослідження механізмів перерозподілу прав власності на ринках корпоративного контролю автор дійшла висновку, що ринок корпоративного контролю є не тільки механізмом отримання контролю над корпорацією, але його кон'юнктура прямо впливає на кон'юнктуру ринку корпоративних інтересів.

Ринок корпоративних інтересів, як і ринок корпоративного контролю, є абстрактною надбудовою над цілком матеріальним фондовим ринком, на якому на папері оформлюється перехід прав власності на корпорацію. Ринок і корпоративного контролю, і корпоративних інтересів простягається набагато ширше за рамки фондової біржі та самої корпорації: не даремно настільки широким є коло суб'єктів корпоративних відносин, які прямо чи опосередковано можуть впливати на прийняття стратегічно важливих рішень у корпорації, а отже, є суб'єктами корпоративного контролю.

Якщо право власності, а отже і контролю, має свою вартість, продається і купується на ринку корпоративного контролю, то таким же чином інтерес суб'єкта корпоративних відносин має вартість і може продаватися чи купуватися на ринку корпоративних інтересів. Отже, **ринку корпоративних інтересів** — це специфічне економічне явище, як економічна категорія — це сукупність відносин, що виникають у зв'язку з відмовою одного з учасників корпоративних взаємовідносин від реалізації свого інтересу на користь реалізації інтересу іншої зацікавленої особи за певний зиск.

Так, різні суб'єкти корпоративного контролю, в першу чергу акціонери та менеджери, мають власні корпоративні інтереси, тобто зацікавлені в отриманні певних вигод через здійснення контролю над корпорацією. Інтереси у них різні і одночасно не можуть бути реалізовані. Тому кожен суб'єкт корпоративних відносин оцінює свій корпоративний інтерес у певну величину, а під час взаємодії з іншими суб'єктами на ринку корпоративних інтересів визначається, за яку ціну від яких "вигод" він готовий відмовитися.

Саме ця частина вартості інтересу, в задоволенні якої можна відмовитися, і виступає товаром на ринку корпоративних інтересів та продається по певній ціні. Причому, кон'юнктура цього ринку є ситуаційною і основним питанням, яке тут вирішується, постає ціна, за яку певний суб'єкт корпоративних відносин готовий відмовитися від досягнення однієї з поставлених цілей.

Отже, критерієм включення суб'єкта до кола учасника корпоративних відносин в конкретній корпорації виступає його здатність продати свій корпоративний інтерес іншому суб'єкту. Тобто, в основі корпоративного механізму наявна кон'юнктура ринку корпоративних інтересів, яка й є економічним підґрунтям взаємодії суб'єктів корпоративних відносин.

Для прикладу слід проаналізувати механізм реалізації двох протирічних інтересів держави як суб'єкта корпоративних відносин — довгострокові інвестиції та дивіденди. Перш, в довгостроковому періоді, забезпечують нарощування економічного потенціалу, збереження зайнятості населення. Виплата ж дивідендів на державні корпоративні права дозволяє наповнювати доходну частину бюджету в поточному році. Проблема протиріччя цих двох інтересів держава вирішує шляхом "продажу" певної частини кожного такого інтересу та врівноваження ризику.

Наприклад, для підприємств, у статутному фонді яких частка ДКП складає більше 50%, доводиться норматив дивідендів (25% — 40%), іншим — дозволяється використовувати прибуток для інвестицій [3 — 5]. Різниця між сумою отриманих дивідендів та інвестицій, яка має ситуаційний характер, і буде ціною, за яку держава "продає" свій інтерес у дивідендах на користь інтересу в інвестиціях, і навпаки.

При вертикальному злитті компаній, коли корпорація-покупець розширює свою операційну діяльність на попередні

або наступні виробничі стадії, компанія-ціль фактично продає свій корпоративний інтерес у компанії, що виступає покупцем, за ціну, яку можна виразити в очікуваному синергетичному ефекті.

Якщо в умовах розвинутої ринкової економіки розмір дивідендів та ціна на акції компанії є основними визначальними показниками ефективності політики керівництва компанії та роботи спостережної ради, то в умовах перехідної чи трансформаційної економіки ці показники не можуть бути детермінантами ефективності роботи керівних органів управління корпорації, тому що:

більшість АТ збиткові, або їх фінансова звітність не відображає реальний рівень прибутку, через високий рівень оподаткування;

дивіденди практично не виплачуються, оскільки власність не відокремлена від менеджменту, отже дохід власники отримують через контроль над фінансовими потоками корпорації (інсайдерську ренту).

Особливо яскраво ці проблеми проявляються в діяльності акціонерних товариств, у статутному фонді яких є частка державних корпоративних прав, серед яких в 2001 році збитковими були 63,1%, в 2002 році — 75,8%, в 2003 році — 74,1%. Надходження до бюджету дивідендів на частку держави в статутних фондах акціонерних товариств становили в 2003 році 224 млн. грн., або 1,5% від вартості акцій [6, с. 65].

Така ситуація не може бути визнана задовільною. Її подолання потребує відповідей на запитання:

що робити власникам, які не беруть безпосередньої участі в корпоративному управлінні, насамперед державі та дрібним акціонерам, або банкам, які виступають кредиторами підприємства, чи постачальникам, які мають намір укласти довгострокові контракти з товариством?

які рішення приймає власник щодо задоволення своїх корпоративних інтересів на ринку і яким чином ці інтереси задовольняються?

Тобто, якою може бути поведінка кожної зацікавленої в діяльності АТ особи, зовнішньої по відношенню до товариства і що визначає цю поведінку, крім безпосереднього інтересу? Якими є закони врівноваження цієї поведінки, тобто балансування інтересів акціонерів?

Так, кожна зацікавлена в діяльності акціонерного товариства особа, насамперед акціонер, щодня приймає рішення: брати чи не брати участь, а якщо брати, то яким чином у корпоративному управлінні акціонерним товариством, які ресурси на це спрямувати, наполягати на виплаті дивідендів чи реінвестуванні прибутку в розвиток корпорації.

Узагальнено можна сказати, що рішення суб'єктів корпоративного контролю стосуються вирішення наступних дилемних питань:

активна чи пасивна участь у корпоративному управлінні; витрати чи ні на корпоративний контроль час та гроші; чому віддати перевагу: дивідендам або інвестиціям.

Слід зазначити, що звичайне для практики корпоративного управління в розвинутих країнах із ринковою економікою прийняття акціонером рішення — продавати акції чи залишати їх в портфелі — для умов перехідної економіки не має сенсу. Продати акції внаслідок слабкого розвитку фондового ринку практично не можливо, отже, голосувати таким чином проти існуючої політики керівництва компанії в будь-який час і з будь-якого місця акціонери більшості АТ в Україні позбавлені.

Рушійною силою, яка змушує акціонера приступати до вирішення одного з вищезазначених питань, виступає корпоративний інтерес.

В основі формування попиту на ринку корпоративних інтересів є рішення окремих зацікавлених осіб, які мають певні інтереси. Корпоративний контроль має на меті збалансування інтересів різних зацікавлених осіб для розвитку корпорації. Врахування в тій чи іншій мірі визначеного інтересу приносить зацікавленій особі задоволення, тобто підвищує рівень його добробуту. Слід зазначити, що такий показник, як "зміни в добробуті акціонерів", який враховує рівень дивідендів та зміну ринкової вартості компанії, багатьма авторами рекомендується розраховувати для акціонерних товариств [7].

Економічні рішення при виборі інтересів, які будуть враховані в процесі управління акціонерним товариством, диктуються бажанням зацікавленої особи досягнути найбільшого задоволення власних інтересів при різних можливостях впливу на прийняття рішень у корпорації, які вони мають. Ступінь збільшення чи зменшення добробуту даної зацікавленої особи називається задоволенням.

Для точного аналізу поведінки зацікавленої особи необхідно формально описати її цільові настанови, тобто залежність рівня задоволення від ступеня врахування інтересів. Така залежність являє собою функцію задоволення — співвідношення між ступенем врахування інтересів і рівнем задоволення, який досягається при цьому зацікавленою особою:

$$S = f(I_1; I_2; \dots; I_n), \quad (1)$$

де S — рівень задоволення;

$I_1; I_2; \dots; I_n$ — ступінь врахування інтересів зацікавленої особи.

Задоволення відображає принциповий момент у поведінці зацікавленої особи — акціонера, який вибирає той чи інший набір інтересів (ступінь врахування кожного з них). Рівень задоволення є критерієм відбору, який показує, наскільки необхідним є той чи інший об'єкт вибору даній зацікавленій особі за певних умов і в умовах певної моделі корпоративного контролю, а також визначає, чого саме прагне акціонер у даній ситуації.

У кожного акціонера, зацікавленої особи є власний набір інтересів, усвідомлених чи неусвідомлених, взаємовиключних, задоволення яких у певному ступені він очікує в різні моменти часу.

Якщо рівень врахування інтересів акціонерів оцінювати тільки в кількісному виразі, то можна оцінити рівень задоволення різних інтересів із набору кожного акціонера.

У рамках цього підходу автор виходить з припущення, що зацікавлена особа використовує свої повноваження щодо здійснення корпоративного контролю таким чином, щоб отримати максимальне задоволення своїх інтересів:

$$ZS = \sum_{i=1}^n S_i \rightarrow \max, \quad (2)$$

де ZS — загальний рівень задоволення зацікавленої особи від врахування її інтересів;

S_i — рівень задоволення i -го інтересу зацікавленої особи;

n — кількість інтересів.

Проте, набір інтересів, який характеризується такими ж параметрами, є і в інших зацікавлених осіб, які також очікують їх повного задоволення, хоча багато з цих інтересів є взаємовиключними й не можуть бути задоволені одночасно. Тому кожна зацікавлена особа щодо кожного інтересу отримує два рівні задоволення: прийнятний та граничний.

Прийнятний рівень задоволення (NS) — це сума прийнятих усіма зацікавленими особами рівнів задоволення інтересів певної зацікавленої особи:

$$NS = \sum_{i=1}^n S_i \quad (3)$$

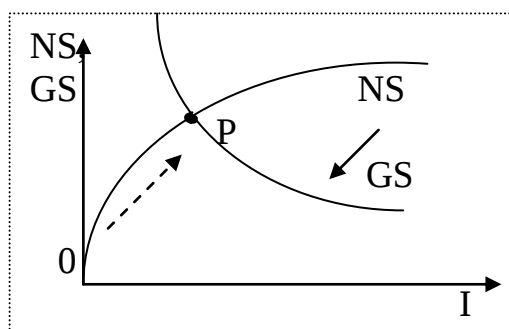
де S_i — рівень задоволення i -го інтересу зацікавленої особи;

n — кількість інтересів.

Граничний рівень задоволення (GS) — це зміна прийнятного рівня задоволення від набору інтересів певної зацікавленої особи при зміні кількості задоволених інтересів на одиницю:

$$GS = \sum_{i=1}^{n+1} S_i - \sum_{i=1}^n S_i. \quad (4)$$

Тобто, зі збільшенням за згоди інших акціонерів кількості задоволених інтересів певної зацікавленої особи прийнятний рівень задоволення зростає, а граничний — зменшується (рис. 1).



Умовні позначення:

- дії окремої зацікавленої особи;
- дії інших зацікавлених осіб.

Рис. 1. Прийнятний та граничний рівні задоволення інтересів акціонерів

Як видно з рис. 1, наприклад, і-та зацікавлена особа намагається максимізувати рівень задоволення власних інтересів, водночас, сукупність інших зацікавлених осіб намагається максимально реалізувати власні інтереси, що можливо зробити лише зменшивши прийнятний рівень задоволення певних інтересів і-ої зацікавленої особи. В результаті граничний рівень задоволення і-ої зацікавленої особи зменшується.

Точка перетину функцій прийнятного та граничного задоволення інтересів зацікавленої особи (P) показує точку, в якій досягається балансування інтересів зацікавлених осіб.

Бажання зацікавлених осіб щодо задоволення власних інтересів, у тому числі і за рахунок погнання інтересів інших акціонерів, — безмежні. Але зацікавлені особи в різному ступені можуть впливати на прийняття рішень в акціонерному товаристві, що залежить від кількості належних їм акцій і наявних у його розпорядженні ресурсів (фінансових, часових), а також самої можливості (наприклад, освітнього рівня) здійснювати такий вплив. У результаті, якщо пакет акцій є дрібним, задоволення інтересів акціонера можливе лише в тому разі, якщо ці інтереси співпадають з інтересами найвпливовішої коаліції в органах управління акціонерного товариства. Балансування рівня задоволення цих інтересів є метою корпоративного контролю.

Якщо оцінювати поведінку акціонера з точки зору **якісного складу** інтересів у його наборі, то потрібно зауважити, що за інших однакових умов акціонер надає перевагу такому набору інтересів, врахування яких приносить йому більше задоволення. Певні набори інтересів акціонер може вважати рівноцінними.

Крива байдужості — це лінія однакового задоволення, усі точки якої характеризують ступінь врахування в наборі інтересу I та інтересу K, які забезпечують акціонеру один і той же рівень задоволення (S), а саме: $S = S_0$ (рис. 2). Кожна точка на кривій байдужості відображає однаковий рівень задоволення акціонера.

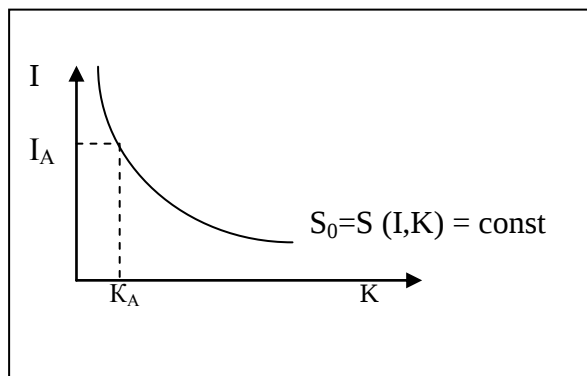


Рис. 2. Крива байдужості

Так, наприклад, держава, володіючи 92,86% акцій БАТ "Укртелеком", базовим нормативом відрахування дивідендів за результатами господарської діяльності підприємства в 2003 році визначила 40% і уповноважила Фонд державного майна на загальних зборах акціонерів голосувати саме за такий рівень відрахувань. Фонд державного майна надав довіреність представити інтереси держави на загальних зборах акціонерів голові правління БАТ "Укртелеком", інтереси якого, як топ-менеджера компанії, полягають не тільки в забезпеченні наповнення Державного бюджету за рахунок дивідендів, але й в створенні передумов для довгострокового розвитку виробничої бази підприємства, що потребує значних інвестицій у розвиток телекомунікаційних послуг. Тому, на загальних зборах акціонерів голова правління, від імені держави як власника пакета державних корпоративних прав проголосував за зменшення нормативу відрахування дивідендів до 26,53%. У результаті, держава недоотримала 77,1 млн. грн. дивідендів, але ці кошти були інвестовані в розбудову телекомунікаційної мережі, що має принести більші доходи підприємству в майбутньому, адже в 2003 році на кожну гривню витрат БАТ "Укртелеком" припадало 50 копійок прибутку.

Отже, держава відмовилась від задоволення частини інтересу щодо дивідендів (на 77,1 млн. грн.), натомість задовольнила свій інтерес у підприємстві щодо інвестицій у його розвиток, що відповідним чином відобразилось на зростанні вартості компанії. Крива байдужості в такому випадку показує, що держава, задовольнивши свої інтереси щодо управління БАТ "Укртелеком", відмовилась від частини інтересу I на користь задоволення в більшому ступені інтересу K.

Щодо побудови кривих байдужості, то варто враховувати, що, по-перше, криві байдужості не перетинаються. По-друге, чим вище розташовані на графіку криві байдужості, тим більшим є задоволення акціонера, тому процес максимізації зацікавленою особою рівня задоволення можливо графічно представити як знаходження на кривій байдужості допустимої точки, максимально віддаленій від початку координат. По-третє, крива байдужості має від'ємний нахил, тому що для збільшення рівня задоволення одного інтересу необхідно відмовитись від частини задоволення іншого при незмінному рівні загального задоволення акціонера.

Враховуючи норми заміщення, можна визначити, який інтерес є менш значущим для акціонера, тобто наскільки акціонер готовий відмовитись від одного інтересу заради більшого задоволення іншого інтересу (рис. 3).

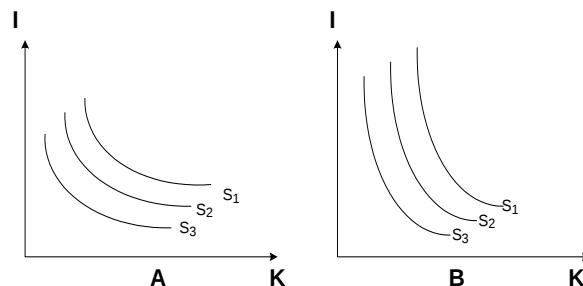


Рис. 3. Конфігурація кривих байдужості залежно від уподобань акціонера

Як видно з рис. 3, акціонер А віддає перевагу задоволенню інтересу I, а акціонер В — інтересу K.

Зважаючи на вищевикладене, автор вважає, що перспективними напрямками подальших розвідок питання забезпечення дотримання інтересів акціонерів та інших зацікавлених осіб у процесі корпоративного управління, має бути дослідження поведінки акціонерів у різних моделях корпоративного контролю.

лю, зокрема, залежно від співвідношення в статутному фонді акціонерного товариства часток різних груп, а також вивчення закономірності поведінки акціонерів відповідно до співвідношення різних ресурсів, наявних у його розпорядженні.

Література: 1. Акімова І. Terra incognita українського бізнесу / І. Акімова, О. Кузяків // Бізнес. — 2004. — №5. — С. 33 – 36. 2. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України / За ред. В. І. Голікова. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. — 480 с. 3. Базові нормативи відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами господарської діяльності господарських товариств у 2002 – 2003 роках, затверджені Наказом ФДМУ від 19.12.2002 р. №2252. 4. Концепція корпоративно-дивідендної політики держави, затверджена Наказом ФДМУ №9 від 05.04.01. 5. Наказ ФДМУ "Про затвердження форми фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50 відсотків акцій належать державі та Методичних рекомендацій щодо порядку складання та погодження (затвердження) річного фінансового плану" від 21.02.2002 №343. 6. Корпоративне управління: сучасний стан та перспективи розвитку // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2003. — №4 (128). — С. 61 – 90. 7. Бухгалтерський облік і фінансова звітність — об'єкти фінансового контролю. Методичний посібник. — К.: Атіка, Ельга-Н, 2003. — 304 с. 8. Багацький В. М. Детермінація конфлікту інтересів у корпоративному управлінні // Вісник Тернопільської Академії Народного Господарства. — 2002. — №7/1. — С. 75 – 80. 9. Вінник О. М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення. Монографія. — К.: Атіка, 2003. — 352 с. 10. Воловик О. Загальнокорпоративні інтереси: зміст та ризик забезпечення у корпоративних відносинах // Право України. — 2004. — №4. — С. 67 – 70. 11. Рудык Н. Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н. Б. Рудык, Е. В. Семенова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 456 с. 12. Черпак А. Є. Роль корпоративного інтересу в проблематиці корпоративного управління і контролю // Фінансовий контроль. — 2003. — №2. — С. 44 – 53. 13. Черпак А. Є. Суб'єкти та об'єкти корпоративного контролю в умовах трансформації економіки // Ринок цінних паперів України. — 2004. — №1 – 2. — С. 29 – 37.

Стаття надійшла до редакції
01.11.2005 р.

УДК 336.221

Серебрянський Д. М.

СУТНІСТЬ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТА СУЧАСНА ДУМКА

In the article the eminent foreign and home scholars' basic theoretical views relative to economic essence of profits tax, the expediency of its introduction and economic results of it are considered. On the basis of it the author gives his own point of view as for the essence of profits tax and specifies the main positive and negative aspects of its functioning.

У сучасних умовах економічний зміст податку на прибуток розкривається двоюко: він виступає специфічною формою виробничих відносин (суспільний зміст) та є частиною вартості

національного доходу в грошовій формі (матеріальний зміст). З огляду на це, досить активно досліджується проблема визначення сутності податку на прибуток.

Деякі теоретичні думки щодо оподаткування прибутку були присутніми у фінансовій думці ще задовго до його впровадження, зокрема в працях видатних економістів А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Міля. Їх висновки щодо запровадження даного податку практично однакові – податок на прибуток веде до загального підвищення цін на товари на суму цього податку. Але такі висновки в сучасних поглядах щодо сутності податку на прибуток є досить узагальненими. Тому загальною метою даного дослідження є визначення сутності даного податку на етапі його впровадження в практику оподаткування та в сучасних умовах становлення національної податкової системи і на основі цього виявлення позитивних та негативних сторін функціонування податку на прибуток.

У сучасній вітчизняній фінансовій думці приділяється чимала увага проблемам оподаткування прибутку підприємств, зокрема такими науковцями, як А. Крисоватий, А. Савченко, М. Свердан, А. Соколовська [1 – 4] та тими науковцями, праці яких аналізуються в даній роботі. Проте в меншій мірі у цих дослідженнях приділяється увага сутності податку на прибуток саме в історичній ретроспективі з паралельним співставленням їх думок із сучасними поглядами на цю проблему.

Аналізуючи праці А. Сміта, в яких розглядається сутність податку на прибуток. М. Алексеев вказував: "За налогом на ренту у Сміта следует налог на прибыль или на доход с капитала. В этом доходе две части: проценты, причитающиеся владельцу капитала; другая часть составляет вознаграждения за труд и риск предпринимателя: это вознаграждение не должно быть тронато налогом, потому что иначе предприниматель не в состоянии вести занятие. Поэтому, как скоро устанавливается налог на прибыль, то происходит одно из двух: или прибыль повышается на всю сумму налога и, повышая таким образом цену товаров, падает на потребителей; или, если прибыль остается та же, то предприниматель вознаграждает себя за взятую налогом сумму на счет процентов собственника капитала. Этим путем, значит, облагаются капиталы...". Далі він зазначає: "Поэтому он (податок на прибуток — прим. авт.) падает на потребителя, который в цене товара должен заплатить налог, внесенный торговцем (вообще с некоторой прибавкой, потому что на уплату налога затрачен капитал в обычном смысле слова (avances), который должен принести процент). При этом, если довольно значительный доход не будет соразмеряться с действительною величиною прибыли, а будет падать поровну на всех предпринимателей — сильных и слабых — он поведет к ограничению конкуренции и созданию монопольных цен..." [5, с. 23 – 25].

Звідси випливає, по-перше, в будь-якому випадку підприємець зі своєї кишені частину прибутку віддавати не хоче, а перекладає цю суму на інших суб'єктів. По-друге, однакові умови оподаткування прибутку призводять до створення монополій та гальмування розвитку малого підприємництва. Така точка зору не повинна залишитися поза увагою фінансової науки, оскільки вона має своє раціональне зерно. Отже, з дослідження випливає, що податок на прибуток широко почав впроваджуватись в практику оподаткування на початку ХХ ст., саме в цей період сформувалися найбільші світові монополії, поглинаючи малі підприємства.

У свою чергу Д. Рікардо більш ґрунтовно підійшов до теоретичного аналізу податку на прибуток і визначив, що на даний податок і на результати його впровадження впливає "колебание денежной единицы", тобто, говорячи сучасною мовою, інфляція. Д. Рікардо називає податок на прибуток (мовою оригіналу) Des impost sur les profits та визначає, що прибуток може бути оподаткований прямо – безпосередньо прибуток, і, непрямо – оподаткування предметів, які споживаються працівниками, що, у свою чергу, "... стремится понизить величину прибыли". Д. Рікардо як і А. Сміт приходять до висновку, що податок на прибуток підвищує загальний рівень цін, і, зазначає: "Если же обложит пропорционально все предприятия (податком на прибуток — прим. авт.), то все предметы должны повыситься в цене, и все члены общества, следовательно, будут платить налог посредством уменьшения издержек (depenses)" [5, с. 82 – 83].