тно позначитися на формах організації виробничо-збутової діяльності. При формуванні стратегії та побудуванні структури витрат підприємства необхідно визначити, як стратегічні завдання та напрями розвитку будуть трансформуватися у майбутні плани підприємства. Для цього дуже важливо складати довгострокові плани розвитку, у якому стратегічний план конкретизується, оцінюється витрати та джерела фінансування.

Завершальним етапом планування витрат на реалізацію продукції є статистичний аналіз. Завдання його полягає у своєчасному повідомленні про будь-які істотні відхилення від планів витрат на реалізацію. На основі цього мають бути переглянуті плани й кошторис з урахуванням дії нових факторів.

Основні методи та алгоритм стратегічного аналізу, планування й модель витрат на реалізацію продукції, дає можливість визначати очікувані мінімальні та максимальні границі витрат на реалізацію, можливий розмір витрат при плановому обсязі діяльності і рівні використання ресурсів і вибрати такий варіант плану витрат, який максимально відповідає досягненню цільового розміру прибутку.

Список літератури: 1. *Зозульов А.В.* Проблеми і перспективи стратегічної стабільності підприємств // Маркетинг в Україні. – 2005. – №2. – С. 10. **2.** *Мурай О.В* . Стратегічне планування витрат, методи, аналіз та контроль // Управление компанией. – 2006.– №1.– С.12-13. **3.** *Циба Т.Є.* Особливості і механізми стратегічного планування [підприємства України] // Актуал. пробл. Економіки. – 2006. – №2.– С.7. **4.** *Череп А.П.* Проблеми планування витрат на збут продукції // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – №8. – С.23.

УДК 336.221

С.Ю. АЛЕШИН, ***Е.И. ЛИННИК***, канд. экон. наук, доц.

СУЩНОСТЬ И ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В целом налоговый потенциал можно охарактеризовать как потенциальную способность системы налогообложения обеспечивать постоянный рост общенациональных потребностей государства. В практическом плане налоговый потенциал может рассматриваться как прогнозируемый объем совокупного финансового результата в масштабе страны, то есть валовый внутренний продукт (ВВП), созданный в сфере производства и приращенный в обращении после вычета стоимости совокупных затрат.

Нужно отметить, что необходимость осмысления понятия «налоговый потенциал» возникла уже давно. В теории налогообложения эта проблема является чрезвычайно актуальной и недостаточно разработанной. Этим вопросом занимаются украинские ученые С.В. Каламбет, П.В. Мельник, А.М. Соколовская, а также зарубежные – И.В. Горский, А.Л. Коломиец, Т.Ф. Юткина.

Элементами системы налогового потенциала являются, с одной стороны, субъекты налоговых правоотношений и прочие элементы, входящие в систему налогообложения: объекты налогообложения, ставки, льготы, санкции и их комбинации, а с другой – элементы управляющей системы. Все они в органичном единстве составляют налоговую среду, причем согласованность их функционирования зависит от правовых основ государственного устройства. Качественные преобразования в налоговой системе присущи устойчивым экономическим системам с развитым институтом налогового права. В транзитивных экономиках государственная система налогообложения ориентирована на достижение конкретных целей и задач, которые возможно реализовать обществу в данный интервал времени.

Если рассматривать налоговый потенциал как систему, предназначенную для достижения определенных целей, то становится очевидным, что ему должно быть присуще постоянное взаимодействие с внешней средой, представляющей собой совокупность объектов, изменение свойств которых влияет на него, а также тех объектов, чьи свойства меняются в результате поведения потенциала.

Налоговый потенциал обладает рядом особенностей: стохастичностью поведения; эмерджентностью (способность возникновения, появления нового); уникальностью и непредсказуемостью, что связано с наличием активного элемента (человеческий фактор); жизненным циклом; предельными возможностями (определяемыми ресурсами); способностями изменять структуру, противостоять энтропийным тенденциям, адаптироваться к изменяющимся условиям. Кроме того, налоговый потенциал выступает как объект стратегического управления, при этом возникает необходимость вычленения его элементов, совокупность взаимодействия которых создает объективные предпосылки для определения целей, с одной стороны, и для выбора предпочтительной стратегии достижения долгосрочных глобальных целей, с другой.

Экономика способна продуцировать новую стоимость, используя объективные возможности ее базисных потенциалов (трудового, имущественного, природно-сырьевого и других). При воспроизводстве финансовых ресур-

сов эта способность экономики выступает наряду с государством в качестве «субъективного регулятора». Вследствие этого между экономикой, финансами и налогами устанавливается детерминированная зависимость. В рыночной экономике налоги являются элементом процесса воспроизводства, а отношения в сфере налогообложения, как процессы регулирования совокупного финансового результата (или ВВП на макроэкономическом уровне), становятся исходной основой моделирования совокупного налога в соответствующую структуру детерминированного налогового потенциала. Все совокупные финансовые результаты деятельности общества (стоимость имущества, прирост капитала, накопления населения и прочее) представляют собой интегральную величину – экономический потенциал. Из этого следует, что налоговый потенциал есть производное от экономического потенциала.

Таким образом, налоговый потенциал представляет собой сложную систему элементов, которая имеет свои цели и особенности. В целом научно обоснованная величина налогового потенциала может служить базой, на основе которой проводится реформирование налоговой системы с целью ее оптимизации относительно экономических интересов общества.

Список литературы: **1.***Горский И.В.* Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений// Финансы. – 1999. – №6. – с. 27-30; **2.***Каламбет С.В.* Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Наукова монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 304 с.; **3.***Юткина Т.Ф.* Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

УДК 331.23

Н.Ю. БЕРКО, В.І. ЯРОВА, канд. екон. наук.

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА В УКРАЇНІ

В Україні мінімальна заробітна плата (МЗП) є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності та господарювання й фізичних осіб.

Одним з інструментів держави в регулюванні ринку праці є запровадження МЗП. Для України причиною встановлення МЗП є боротьба з бідністю, причому, на думку окремих зарубіжних вчених, уведення й підвищення рівня МЗП є більш продуктивним методом боротьби з бідністю, аніж різноп-