

ОЛЕКСАНДР КУНДИЦЬКИЙ

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІСКАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОБ'ЄМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті розглядається податкова політика, яка проводилася в Україні в 90-х роках минулого століття та її вплив на об'єм фінансових ресурсів. Автором також пропонується відмінна від традиційної методика вимірювання податкового навантаження. В кінці статті наводяться причини, які стримували формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання у вітчизняній економіці в 90-х роках.

Податкова політика може впливати як на макро- так і на мікроекономічний рівень національної економіки. З позиції макроекономіки зміни рівня оподаткування змінюватиме загальний обсяг фінансового капіталу. Тому податкову політику доцільно використовувати для розв'язання такої важливої проблеми, як стабілізація економічного розвитку – подолання макроекономічної нестабільності у сфері виробництва та досягнення повної зайнятості. Водночас фіскальна політика впливає на зацікавленість підприємницьких структур у розвитку різноманітних видів діяльності, збільшення свого фінансового капіталу за рахунок власних, позикових та залучених джерел ресурсів шляхом диференціації податкових ставок чи надання податкових пільг.

Податкова політика уряду України у 90-х роках характеризувалася крайньою нестабільністю. За дев'ять років було прийнято три редакції закону про систему оподаткування, тричі кардинально змінювався порядок стягнення основних податків – на додану вартість та на прибуток підприємств. Метою цих змін було вдосконалення механізму оподаткування – як для посилення його фіскальної ефективності, так і для підвищення дієвості впливу податків на соціально-економічний розвиток.

За результатами опитування проведеного Світовим банком 86% українських підприємств сприймали рівень оподаткування як основну перешкоду розвитку підприємництва¹. Вплив стосувався як структури та ве-

¹ Парнюк – про практику каркулювання С/в продукції і противитратний метод // Економіка України 1997, № 3, с. 12.

личини активів суб'єктів господарювання, так і обсягів реалізації товарів (робіт, послуг). Податки і податкові платежі певною мірою впливають на кінцеві результати фінансово-господарської діяльності – прибуток. Зазначимо, що прибуток, як цільова функція фінансово-господарської діяльності підприємства обмежується на різних етапах свого утворення (див. табл. 1). Комплексний характер такого впливу полягає в одночасному обмеженні результату фінансово господарської діяльності підприємства: під опосередкованою дією непрямих податків на формування валових витрат виробництва та обігу за рахунок збільшення в структурі валового доходу питомої ваги матеріальних витрат на виробництво; під безпосередньою дією прямих податків на етапі розподілу прибутку за рахунок прямого вилучення частини такого прибутку.

Визначення впливу податків на макроекономічні процеси та діяльність окремих економічних суб'єктів, а відтак на об'єм фінансових ресурсів мов актуалізує питання вимірювання цього впливу, тобто визначення податкового навантаження. Цю проблему дискутували ще фінансисти XVIII–XIX ст. Зокрема, вони намагалися визначити податковий тягар в окремих країнах для міжнародних порівнянь, необхідність яких постала у зв'язку з розвитком міжнародних економічних відносин. Ці проблеми приділяли увагу і радянські економісти, які аналізували податкове навантаження загалом і тиск податків на окремих господарюючих суб'єктів, а через них і національну економіку².

У сучасній науковій літературі можна зустріти різні методики визначення податкового навантаження на господарюючі суб'єкти. Відмінності між цими методами зводяться до кількості податків, які включаються в розрахунок податкового навантаження, а також визначення інтегрального показника, з яким зіставляється сума податків. Основна ідея пошуку найточнішої методики полягає в тому, щоб показник податкового навантаження був універсальним, який би дозволяв порівняти рівень оподаткування у різних галузях національної економіки і показував як податки впливають на господарську діяльність економічного суб'єкта. Тільки в цьому разі, на нашу думку, показник податкового навантаження набуває практичної цінності.

Широкого практичного застосування нині набула методика розрахунку податкового навантаження, що запропонована М.І. Литвином³. За цією методикою рівень податкового навантаження оцінюють як відношення усіх сплачених податків до суми джерел засобів для їх сплати. Цей показник виявляє

² Т.А. Хайтова, *Рівень оподаткування в Україні* // Наукові праці НДФІ 1999, № 7, с. 28–32.

³ М.І. Литвин, *Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия* // Финансы 1998, № 5, с. 29.

Таблиця 1. Вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємства

Податки в структурі фінансів		Форма впливу			
Надходження грошових коштів від реалізації продукції	Надбавка до ціни товарів	Непрямі податки I порядку	ПДВ	– загальне підвищення ціни	
			Акцизний збір	– обмеження купівельної спроможності споживачів	
			Мито та митні послуги	– обмеження обсягу виробництва та реалізації	
	Валові витрати	Непрямі податки II порядку	Загальнодержавні податки, які відносяться на валові витрати виробництва	– нагромадження нереалізованих товарів	
			Місцеві податки та збори	– тимчасове відволікання (імобілізація) оборотних коштів	
	Валові доходи	Непрямі податки III порядку	Нарахування на ФОП	Внески на обов'язкове пенсійне страхування	– участь у формуванні валових витрат виробництва і зменшення оподаткованого прибутку
				Внески на обов'язкове соціальне страхування	– збільшення витрат на виробництво і зменшення прибутку
	Прибуток	Непрямі податки I порядку	Податок на прибуток підприємств	– збільшення доданої вартості та бази для оподаткування непрямими податками I та II порядку	
			Податок на нерухоме майно	– збільшення кінцевої вартості продукції	
		Непрямі податки II порядку	Інші обов'язкові платежі з розподіленого прибутку	– де стимулююча функція щодо ФОП	
			– імобілізація оборотних коштів підприємства		
			– збільшення витрат на виробництво й зменшення прибутку		
			– збільшення доданої вартості та бази для оподаткування непрямими податками I та II порядку		
			– збільшення кінцевої вартості продукції		
			– де стимулююча функція щодо ФОП		
			– імобілізація оборотних коштів підприємства		
			– прямий розподіл прибутку		
			– обмеження обсягу чистого прибутку		
			– обмежена залежність між податками та чистим прибутком		
			– обмеження перерозподілу прибутку		
			– пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності		
			– прямий вплив на величину чистого прибутку		
			– прямий вплив на подальшу структуру розміщення чистого прибутку – формування фонду споживання та фонду накопичення (інвестиції)		

Джерело: О.Ю. Брославець, *Фінансові інтереси суб'єктів господарювання та оптимізація податкових платежів* // Актуальні проблеми економіки 2001, № 9–10, с. 24–34.

частку податків у виторгу від реалізації. Цей показник використовується в більшості країн світу (див. табл. 2).

Таблиця 2. Узагальнений податковий тиск*

Країна	1975	1985	1995	1998	1999
Австралія	27,6	29,2	29,4	29,9	–
Австрія	37,7	42,4	41,3	44,4	44,3
Бельгія	61,6	46,9	44,8	45,9	45,4
Великобританія	35,4	37,5	35,2	37,2	36,6
Греція	25,5	29,0	31,7	–	–
Данія	41,4	48,9	49,4	49,8	50,6
Ірландія	30,2	36,4	33,1	32,2	31,9
Ісландія	29,6	38,4	31,2	33,6	35,4
Іспанія	19,5	28,8	32,8	34,2	35,1
Італія	26,2	34,5	41,2	42,7	43,0
Канада	33,1	33,1	35,7	37,4	–
Корея	15,2	16,8	20,5	21,1	23,8
Люксембург	38,8	47,7	41,9	41,5	42,1
Мексіка	–	17,0	16,6	16,0	16,5
Нідерланди	43,0	44,1	41,9	41,0	40,3
Німеччина	36,0	38,1	38,2	37,0	37,7
Нова Зеландія	31,1	32,1	37,6	35,2	–
Норвегія	39,9	43,3	41,5	43,6	41,8
Польща	–	–	39,8	37,9	–
Португалія	21,6	27,2	32,7	34,2	34,5
США	26,7	26,9	27,6	28,9	–
Туреччина	16,0	15,4	22,6	28,7	31,8
Угорщина	–	–	42,4	38,7	37,0
Фінляндія	37,7	40,8	44,9	46,2	46,5
Франція	36,9	44,5	44,0	45,2	46,0
Чеська Республіка	–	–	40,1	38,3	37,5
Швейцарія	28,0	30,6	33,5	35,1	35,1
Швеція	43,4	50,0	47,6	52,0	52,1
Японія	20,9	27,6	28,4	28,4	27,7

* За даними Інтернет сторінки Союзу платників податків України (www.podatki.org.ua)

Проте він не характеризує вплив податків на фінансовий стан підприємства, оскільки не враховує структуру податків у виторгу. Для проведен-

ня ефективного економічного аналізу потрібен показник, який би відбивав і рівень податкового навантаження, і економічної активності підприємства. Такий показник дає змогу бачити методика М.Н. Крейніна⁴, в основі якої лежить зіставлення податку й джерела його сплати. Кожна група податків залежно від джерела, за рахунок якого вона сплачується, має свій критерій оцінки податкового навантаження. Ця методика також відкидає загальноприйняте твердження про те, що податки, які включені в собівартість, вигідні підприємству, оскільки зменшують прибуток, а відповідно і величину податку на нього. Аргументується це тим, що за зниження прибутку „розплачується” як само підприємство, отримуючи менше вільних засобів, так і бюджет, який отримує менші суми податків (див. табл. 3).

Таблиця 3. Розрахунок чистого прибутку при зменшенні прибутку до оподаткування

Прибуток	Податкова ставка	Величина податку (бюджет)	Чистий прибуток (підприємство)
50	30	15	35
30	30	9	21

Загальним знаменником, до якого відповідно з даної методики, можна звести суму всіх податків – прибуток підприємства.

Для простоти аналізу пропонуємо виходити із ситуації, коли підприємство взагалі не платить податків, і порівняти цю ситуацію з реальною. Податкове навантаження визначається за формулою (1):

$$(B - Cr - Pч) / (B - Cr) \times 100, \quad (1)$$

де: B – виторг від реалізації продукції,

Cr – витрати на виробництво реалізованої продукції без врахування податків,

Pч – фактичний прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після вирахування податків, що сплачуються за рахунок нього.

Формула (2) показує у скільки разів сумарна величина сплачених податків відрізняється від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

$$(B - Cr - Pч) / Pч. \quad (2)$$

Використовуючи дані статистичної звітності за відповідні роки і користуючись формулою (1) розраховано податкове навантаження на малі підприємства України починаючи з 1994 року (див. графік 1).

⁴ А.В. Трошин, *Вравнительный анализ определения налоговой нагрузки на предприятия* // Финансы 2000, № 5, с. 44.



Рис. 1. Податкове навантаження на малі підприємства в Україні з 1994–2000 роках.

Джерело: Матеріали Держкомстату України.

Світовий досвід показує, що вилучення у платника податків до 30–40% його доходів є тим порогом, за межами якого починається процес скорочення заощаджень, а через це – й інвестицій в економіку. Якщо ж ставки податків та їх кількість досягають такого рівня, коли вилучають більше 40–50% доходів платника податків, то це повністю руйнує стимули до підприємницької діяльності та розширення виробництва⁵.

Тодішній рівень вилучення коштів в українського платника податків перебував за тією межею, де втрачається інтерес до розширення виробництва, оскільки існуюча система оподаткування впливала на об'єм фінансових ресурсів підприємств у зворотному напрямі. Аналіз показує, що сумарні податкові платежі й обов'язкові соціальні відрахування в позабюджетні фонди по своїй абсолютній величині перевершують як валовий так і чистий прибуток (див. рис. 2). Такий економічний парадокс був обумовлений, в основному, діючою податковою системою.

По-перше, непомірно високі ставки основних податків (на прибуток – 38%, з наступним зниженням до 30%, ПДВ – 28–20% і обов'язкових платежів соціального страхування близько 42%). Частка перших двох податків у загальному обсязі надходжень у бюджет у кінці 90-х років склала близько 35,2%.

⁵ О.П. Гузенко, *Податок на прибуток як інструмент регулювання інвестиційного джерела* // Фондовый рынок 2001, № 1(203), с. 24.

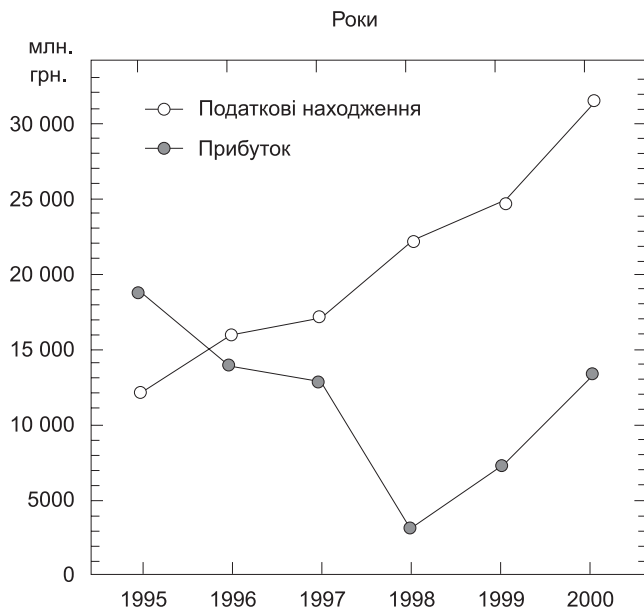


Рис. 2. Податкові надходження до бюджету та прибутки суб'єктів господарювання

Джерело: Матеріали Держкомстату України.

По-друге, не менш істотним моментом, що також впливав на об'єм фінансових ресурсів, був діючий у прийнятій податковій системі механізм стягування зазначених основних податків (на прибуток і ПДВ). Застосовуваний у податковій системі механізм породжував додатковий (інфляційний) податок, що цілком лягав на економіку підприємства (платника податків). Обумовлено це тим, що при визначенні предмета оподаткування (прибутку до оподаткування) фактично списані на собівартість придбані і використані матеріали, комплектуючі вироби, паливо, енергія й інші складові витрати виробництва не індексувалися і списувалися по фактичних витратах їхньої покупки. Закуповувалися сировина, матеріали й інші компоненти на виробництво продукції по іншій, більш високій ціні. У результаті вся інфляція лягала на оборотні кошти підприємств. Показаний підприємством у цьому випадку прибуток міг і не існувати реально, але його величина була основною базою формування предмета (джерела) оподаткування. Таким чином, фактично обкладалися податком збитки підприємств, на відміну від податкових сум, що вилучаються і є реальними. У результаті дії такого механізму спотворювалися показники ефективності діяльності промислових підприємств і їх дійсне фінансово-економічне становище. В даній ситуації підприємства для одержання необхідних для підтримки виробництва фінансових ресурсів підвищували ціни на продукцію, що випускається ними, що у свою чергу, породжувало проблему її реалізації.

Аналогічна ситуація була і з податком на додаткову вартість. Крім того, вплив на абсолютну величину одержуваного прибутку здійснювалося і за рахунок істотного збільшення „вмонтованих” усередині собівартості продукції 42% обов’язкових соціальних платежів у результаті накручування на них накладних витрат, податку на прибуток і ПДВ. Узагалі при нормальній системі оподаткування суми податкових платежів і відрахувань повинні корелюватися з величиною предмета (джерела) оподаткування, принаймні змінюватися тим же темпом, що і база оподаткування. Зокрема, це відноситься і до валового прибутку. Якщо ж звернутися до щорічних темпів росту валового прибутку і сумарних податкових платежів у бюджет і в позабюджетні фонди, то явно очевидний випереджальний темп росту податкових платежів і відрахувань у порівнянні з темпами зростання валового прибутку як базового джерела податку на прибуток на абсолютній більшості підприємств всіх аналізованих галузей. Те що в динаміці цих показників з’явилися „пилкоподібні” фрагменти є наслідком введення в ці періоди деяких змін у систему податкового законодавства і її нормативних актів. Істотний вплив на появу „зубців” у динаміці аналізованих показників робили також виявленні податковими органами очевидних порушень закону, приховування величини баз оподаткування.

Ті ж тенденції спостерігалися і у відношенні темпів зростання чистого прибутку до загальної суми податкових платежів і відрахувань. По більшості галузей ріст сумарних податкових платежів і відрахувань випереджав ріст валового і чистого прибутку. Деякі коливання в темпах росту величини аналізованих показників зв’язані з внесенням тих чи інших якісних і кількісних змін у діючу податкову систему, про яку сказано вище. Загальний же висновок, що дозволяють зробити результати аналізу розглянутих показників, полягає в тому, що протягом 90-х років оподатковувана база скорочувалася, а суми податкових платежів усіх видів зростали. Очевидно, що така податкова система вимушено „додавлювала” і без того падаюче виробництво. У такій ситуації воно не могло і не встигало обновлятися. У структурі кредиторської заборгованості частка заборгованості між підприємствами України на кінець 1999 становила 86,3%, між суб’єктами господарювання України та країн колишнього СРСР – 6,4%, суб’єктами господарювання інших країн – 7,3%.

За видами економічної діяльності найбільша частка кредиторської заборгованості (53,4% або 148,5 млрд. грн. від загальної суми заборгованості) припадає на промисловість, підприємства оптової і роздрібною торгівлі, торгівлі транспортними засобами та підприємства, що надають послуги з ремонту – 27,6% (76,7 млрд. грн.).

У підприємств відчувався постійний дефіцит грошей на поповнення оборотних коштів і, як наслідок, зниження обсягів виробництва, ріст цін.

Можна в цьому зв'язку затверджувати, що існуюча система оподаткування стимулювала (провокувала) інфляцію. Природно також, що скорочення податкової бази не забезпечувала зростання фінансових ресурсів і відповідно доходів у бюджети всіх рівнів.

На думку багатьох дослідників⁶, єдиний тогочасний шлях, який дозволяв підприємству утримуватися на плаву полягав в ухиленні від оподаткування. Існуючі схеми ухилення від оподаткування базувалися саме на тому, щоб вивести грошові кошти підприємства за межі офіційної економіки і вже там, за рахунок „тіньових” проконвертованих готівкових коштів, формувати фактичний фонд оплати праці, одержувати фактичний прибуток, за рахунок якого відбувається фактичне фінансування діяльності підприємства.

У тогочасній системі оподаткування був відсутній механізм рівнозначного і пропорційного стягнення податку з прибутку підприємств, оскільки встановлено загальну ставку – 30% від об'єкта оподаткування незалежно від розміру прибутку підприємств. Це, у свою чергу, змушувало платників цього податку шукати способи мінімізації суми прибутку. В основному це відображалось через збільшення витрат виробництва. В той же час, ми вважаємо, що прибуток необхідно розглядати як джерело сплати податків, а не як об'єкт оподаткування. Ми поділяємо думку тих вчених, які пропонували, що об'єктом оподаткування мають стати витрати виробництва⁷. Тільки при такому підході у підприємств не буде необхідності для штучного заниження своїх доходів. Позитивним моментом тут є ще й те, що тільки прибуткові підприємства можуть розраховувати на розширення об'єму фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх запозичень.

В той же час, в Україні в кінці 90-х років, якщо брати до уваги обсяг податків і обов'язкових платежів, які фактично стягувалися показник навантаження відповідав середньому його рівню в промислово розвинутих країнах Європи (45% ВВП), але був істотно вищим, ніж у США та Японії. Щодо податкових надходжень у загальному обсязі ВВП, то їх питома вага коливалася від 30% в США до 61% у – Швеції, що свідчить про значну частку податків у ВВП розвинутих країн та їх провідну роль у перерозподілі доходів державою. Використання показників навантаження як частки податків у ВВП дало змогу, в першу чергу податківцям, висловлювати думку, що податки у вітчизняній економіці не такі вже й обтяжливі⁸. Однак, економісти, які підкреслювали рівність податкового тягара в Україні та розвинутих країнах забували про те, що завдання, котрі розв'язуються податковою системою

⁶ І.В. Запотоchnий, В.І. Захарченко, *Хозяйственная деятельность предприятий в условиях действующей налоговой системы* // Фондовый рынок 2000, № 2, с. 21.

⁷ Парнюк – про практику..., с. 28.

⁸ В. Струніна, *Шляхи підвищення інвестиційного клімату в Україні* // Економіка України 2001, № 9, с. 14.

в цих країнах і умови її застосування істотно відрізняються. Так, у розвинутих країнах податки значною мірою є регулятором економіки, за допомогою якого держава у визначені проміжки часу здатна обмежувати обсяг виробництва товарів і послуг. В Україні обмежувати виробництво немає необхідності. Крім того, фахівці відзначають, що в жодній країні з перехідною економікою не вдалося нейтралізувати державні видатки, що зростають під час зниження ВВП, шляхом підвищення податкових відрахувань (фактично з самих підприємств, що виживають в умовах кризи трансформаційного спаду).

Одне із завдань фіскальної політики полягає в тому, щоб оптимізувати величину фінансових ресурсів, котрі мобілізуються до доходів бюджетів різних рівнів і тих грошових засобів, які залишаються в розпорядженні підприємницьких структур і фізичних осіб й можуть спрямовуватися на формування фінансового капіталу, але часто використовуються для поточного споживання. Серед основних слаббин, які стримували формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання у вітчизняній економіці в 90-х роках можна виділити такі.

По-перше, в Україні податкова система єдина як для виробників, так і для посередників. Це, на нашу думку, призводило до перетікання капіталу з виробництва у сферу обігу, що створює можливість для швидкого збагачення.

По-друге, податкова система не стимулювала підприємницькі структури всіх форм власності й організаційно-правового устрою накопичувати фінансовий капітал й інвестувати його в основні та оборотні активи.

По-третє, податкова система не сприяла і повною мірою не враховувала можливостей організації діяльності підприємства за рахунок формування фінансового капіталу у формі пайових внесків засновників, забезпечення такого рівня доходу, який зацікавив би власників щодо розширення й розвитку виробництва.

По-четверте, податкова система нині не створювала умов для зменшення товарообмінних операцій в економіці України, а це негативно позначалося на формуванні фінансових ресурсів як самих суб'єктів господарювання, так і держави через відсутність у платників податків необхідних коштів.