

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ НАЛОГОВ В СТРУКТУРЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ И УСЛУГ

Налоги, входящие в стоимость товаров и услуг косвенно влияют на ценовую политику предприятий и платежеспособность населения. Таким образом, оказывают воздействие на уровень валовой прибыли, смешанного дохода, промежуточного потребления, а также теневого сектора экономики. В современных условиях правильное установление цен на продукцию, работы и услуги предприятий является одним из решающих условий финансового успеха. Цены должны прежде всего обеспечивать покрытие, компенсацию всех затрат на ее производство, а также получение предприятием прибыли — основного источника самофинансирования предприятия [3].

Формирование цены на товары (услуги) во многом зависит от применяемой системы налогообложения и наличия налоговых льгот. Так, учитывая первую особенность, налогоплательщик определяет количество и ставки налогов, которые должны применяться по реализуемым товарам и услугам [4]. Одним из элементов налоговой политики являются налоговые льготы, которые направлены на социальные и экономические цели. Во внешнеэкономической сфере налоговые льготы наиболее широко применяются для стимулирования иностранных инвестиционных потоков.

По мнению старшего экономиста Всемирного банка в Украине Пабло Сааведра, налоговые льготы в Украине нуждаются в пересмотре. При внедрении налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость заданием было “уменьшить цену определенных товаров”. “Однако как свидетельствуют наши цифры, эта цель не была достигнута, у этих льгот нет экономического оправдания”. По мнению эксперта, “есть целый ряд проблем, связанных с договором об избежании двойного налогообложения, в частности, с Кипром, что позволяет процветать “теневой” экономике через избежание двойного налогообложения. Россия, скажем, упразднила такие договоры, и там появились значительное количество процентов ВВП, которые пошли в бюджет”. По мнению, директора научно-исследовательского финансового института при Министерстве финансов Украины Аллы Соколовской, в Украине не так много льгот по НДС по сравнению со странами Евросоюза. «У нас просто разного плана льготы. В Украине много освобождений от НДС, но наше государство не имеет дифференцированных ставок НДС». То есть, у нас нет снижаемой ставки на такие товары, как продукты питания, детская одежда, лекарства, медицинские услуги, тогда как все страны Евросоюза, и не только ЕС, но и та же Россия, применяют сниженную ставку” [5].

Цель статьи – выполнить анализ влияния налоговой нагрузки на структуру выпуска товаров и услуг, который позволит определить эффективность налоговой политики в Украине.

Совокупность показателей последовательного и взаимосвязанного описания важнейших процессов и явлений экономики: производства, доходов, потребления, накопления капитала и финансов составляет систему национальных счетов (СНС). В национальных счетах используются два уровня показателей и два метода оценки:

для экономики в целом результаты измеряются выпуском товаров и услуг и ВВП в рыночных ценах;

для секторов и видов экономической деятельности определяются выпуском в основных ценах и валовой добавленной стоимостью [2, с. 29].

Выпуск товаров и услуг = Промежуточное потребление + ВВП

По производственному методу ВВП равен сумме добавленных стоимостей или:

ВВП = Валовая добавленная стоимость (ВДС) + Налоги на продукты – Субсидии на продукты

ВДС = Оплата труда наемных работников + Налоги производство и импорт (за исключением субсидий на производство и импорт) + Валовая прибыль, смешанный доход

Объединяя указанные формулы, получим:

Выпуск товаров и услуг = Промежуточное потребление + Оплата труда наемных работников + Налоги производство и импорт (за исключением субсидий на производство и импорт) + Валовая прибыль, смешанный доход + Налоги на продукты (за исключением субсидий на продукты).

Налоговая нагрузка выпуска товаров и услуг = (Налоги на производство + Налоги на продукты) / Выпуск товаров и услуг * 100%

Представим в виде табл. 1 структуру выпуска товаров и услуг в рыночных ценах за период с 2001 г. по 2009 г. [1, 2].

Таблица 1

Структура выпуска товаров и услуг в рыночных ценах, млн.грн.

Категории	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Промежуточное потребление	280030	302814	363487	496942	607029	708056	930261	1247996	1074788
Оплата труда наемных работников	86440	103117	122188	157450	216600	268631	351936	470464	466281
Налоги за исключением субсидий на производство и импорт	3564	3023	3120	3096	3226	3456	1904	-7098	-1304
Валовая прибыль, смешанный доход	90486	95054	114909	152500	168775	202036	280954	360810	332026
Налоги за исключением субсидий на продукты	23700	24616	27127	32067	52851	70030	85937	123880	117717
Всего	484220	528624	630831	842055	1048481	1252209	1650992	2196052	1989508
Налоговая нагрузка, %	5,63	5,23	4,79	4,18	5,35	5,87	5,32	5,32	5,85

В табл. 1 представлена структура выпуска товаров и услуг по категориям за период с 2001 г. по 2009 г. Основную долю в общем объеме товаров и услуг занимает промежуточное потребление (более 55 %), меньшую долю – налоги на производство и импорт (менее 0,3 %). Представим в виде рисунка 1 динамику выпуска товаров и услуг по категориям.

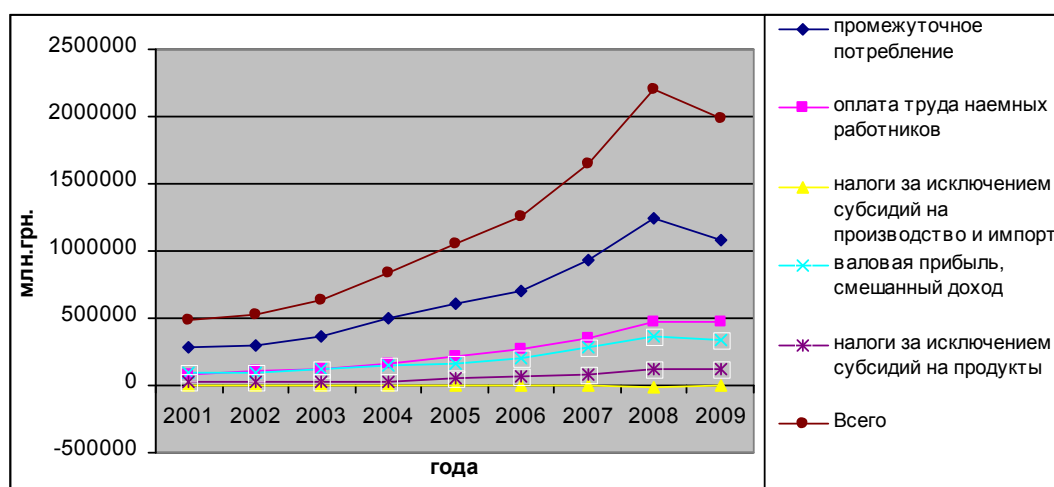


Рис. 1. Динамика выпуска товаров и услуг по категориям, млн. грн.

Динамика структуры выпуска товаров и услуг Украины имеет тенденцию ежегодного роста по всем категориям с 2001г. по 2008 г. Пик роста объема выпуска товаров и услуг по всем категориям пришелся на 2008г. После наблюдается резкий спад. Уровень выпуска товаров и услуг в 2009 г. уменьшился на 206544 млн. грн. или на 9,4%, уровень объема налогов на продукты в 2009 г. сократился на 6163 млн.грн. или 4,97%. В отличие от динамики выпуска товаров и услуг кривая налоговой нагрузки имеет волнообразный вид (рис. 2).

Самый низкий уровень налоговой нагрузки наблюдался в 2004 г. (4,18), а самый высокий в 2006г. (5,87) и 2009 г. (5,85). Среднее значение налоговой нагрузки на протяжении 9 исследуемых лет составило 5,28. Стабильность в области налогового бремени отмечается в 2007г. и 2008 г., когда коэффициент налоговой нагрузки имеет одинаковое значение – 5,32.

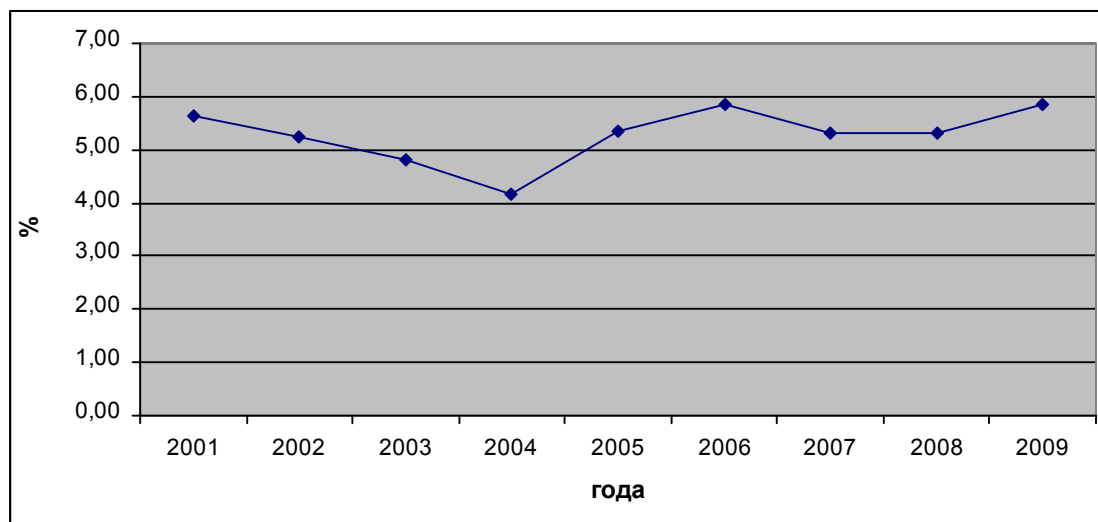


Рис. 2. Динамика налоговой нагрузки структуры выпуска товаров и услуг, %

Приведем подсчеты среднего значения структуры выпуска товаров и услуг по категориям в виде табл. 2 [1, 2].

Среднее значение промежуточного потребления за исследуемые 9 лет составило 57,04 %, среднее значение доли налогов на продукты и производство - 5,29 %. Доля валовой прибыли, смешанного дохода меньше доли денежных средств, направленных на оплату труда наемных работников на 3,15%.

Таблица 2

Среднее значение структуры выпуска товаров и услуг по категориям за период с 2001 г. по 2009 г., %

Категории	ср. знач. за весь период	ср. знач. за последние 5 лет	ср. знач. за последние 3 года
Промежуточное потребление	57,04	56,33	55,73
Оплата труда наемных работников	20,41	21,66	22,06
Налоги за исключением субсидий на производство и импорт	0,28	0,06	-0,09
Валовая прибыль, смешанный доход	17,26	16,47	16,71
Налоги на продукты за исключением субсидий на продукты	5,01	5,48	5,58
Всего	100	100	100,00

Приведем в виде рис. 3 динамику изменений в структуре выпуска товаров и услуг по категориям за период с 2001 г. по 2009 г. По данным рисунка, наблюдаем, что особых изменений в соотношениях между категориями не наблюдалось.

За исследуемый период среднее значение доли налогов на продукты (за исключением субсидий на продукты) составило 5%, за последние 5 лет – 5,5%, за 3 года – 5,6%.

Среднее значение валовой прибыли и смешанного дохода за весь период - 17,26%, за 5 лет - 16,47%, за 3 года - 16,71% (табл. 2). На рис. 3 отчетливо представлено весьма близкое расположение двух кривых – это «Оплата труда наемных работников» и «Валовая прибыль, смешанный доход». Из этого следует, что предприниматель получает валовую прибыль и смешанный доход немного меньше, чем платит заработную плату (включая взносы в страховые фонды) наемным работникам.

Доля суммы оплаты труда наемных работников в общем объеме выпуска товаров и услуг превышает долю суммы валовой прибыли и смешанного дохода за период с 2001 г. по 2009 г. в среднем на 3,15% (20,41%-17,26%), за последние 5 лет (21,66%-16,47%) – на 5,19%, за 3 года – 5,35% (22,06%-16,71%).

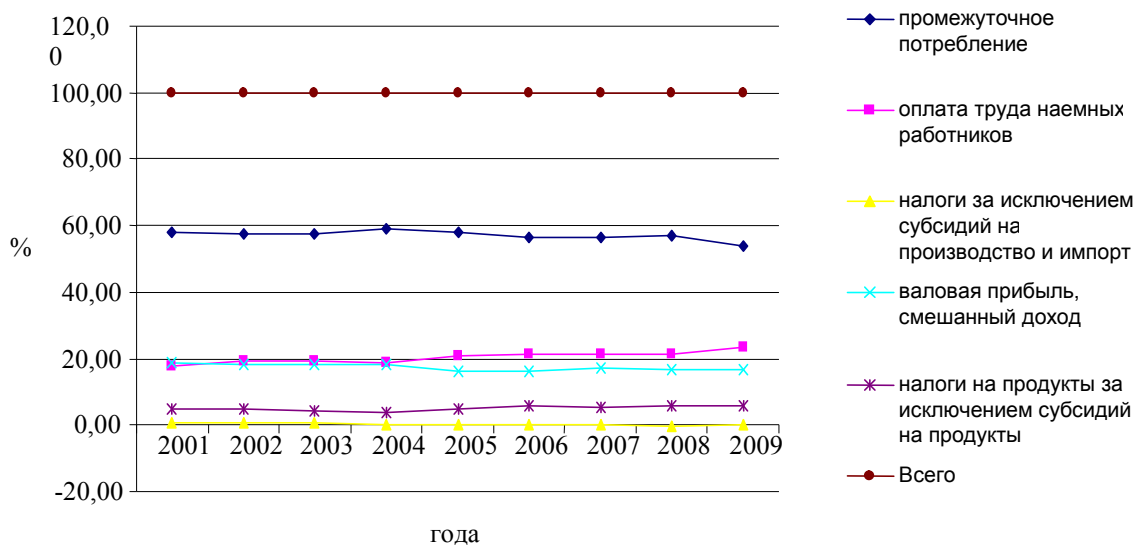


Рис. 3. Динамика выпуска товаров и услуг по категориям, %

Если учитывать теневую сторону экономики, то указанные выше 2 кривые должны поменяться расположением (кривая «валовая прибыль, смешанный доход» должна расположиться выше кривой «оплата труда наемных работников»).

Так, по подсчетам Минэкономики, доля теневой экономики за прошлый год выросла на 1 процентный пункт - до 35% от официального ВВП. В абсолютном выражении это значит, что объем неучтенного ВВП, созданного в теневом секторе в 2009 году, составил почти 320 миллиардов гривен. [6]. Если посчитать долю теневой экономики в общем объеме выпуска товаров и услуг за 2009 г., то она составляет приблизительно 320000 млн. грн. $\cdot 100\% / (1989508 + 320000)$ млн. грн. = 13,86%. Отметим, что теневой сектор экономики сказывается не только на уменьшении реальной прибыли, но и на и уменьшении фактического объема ФОТ (фонда оплаты труда). «На сегодняшний день, практически, 50% заработной платы выплачивается в «конвертах» [7].

Теневой сектор экономики составил примерно 14% выпуска товаров и услуг за 2009 г. «Если учесть, что уровень перераспределения ВВП через доходы бюджета в прошлом году составил около 30%, можно говорить о том, что из-за теневой экономики государственная казна в 2009 г. недополучила минимум 96 миллиардов гривен» [6].

Показатели проведенного исследования свидетельствуют о неэффективности налоговой политики. Ставки налогов являются для предпринимателей высокими и приводят к сокрытию реальных доходов, способствуют развитию теневой экономики. На наш взгляд необходимо создать дифференцированные ставки налога на прибыль для малого, среднего и крупного бизнеса. Таким образом, поддержать малый бизнес на начальном этапе его развития. Конечным плательщиком всех налогов является покупатель, т.к. в цену товара, услуги предприниматель включает все расходы, связанные с производством и реализацией, а также налоги и сборы в фонды социального страхования. Чем выше налоги, тем выше цена товаров, услуг, что требует повышение благосостояния населения. Возможно, принимаемые правительством меры по снижению ставок налога на прибыль, НДС, сокращению количества налогов приведут к уменьшению теневое сектора, стимулированию предпринимательской деятельности и экономическому росту.

Литература

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 37-45.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 1-30;
3. Буряковский В. В. Финансы предприятий [Электронный ресурс]: учебник / В.В. Буряковский // Режим доступа: <http://books.efaculty.kiev.ua/finpd/1/r2/>
4. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налог на добавленную стоимость [Электронный ресурс]: книга / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин // Режим доступа: http://www.pravo.vuzlib.net/book_z506_page_45.html
5. Украине необходимо пересмотреть налоговые льготы [Электронный ресурс]. Дата обновления: 12.04.2010. – Режим доступа: http://www.ukrudprom.com/news/Ukraine_neobhodimo_peresmotret_nalogovie_lgoti.html

6. В Украине выросла доля теневой экономики [Электронный ресурс]. Дата обновления: 09.06.2010. – Режим доступа: <http://donbass.ua/news/economy/2010/06/09/v-ukraine-vyroslo-dolja-tenevoi-jekonomiki.html>;

7. Майбутнє без пенсії гарантує зарплата в... "конвертах". [Электронный ресурс] / В. Борисенко // Дата обновления: 05.05.2010. – Режим доступа: http://siver.com.ua/news/majbutne_bez_pensiji_garantue_zarplata_v_konvertakh/2010-05-05-4494;

Рецензент докт. экон. наук, профессор Р.А. Абдуллаев

339.138 (075.3)

*Боренков А.Ю., аспирант,
Національний Університет «Києво-Могилянська академія»*

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КОМПАНІЄЮ НА ОСНОВІ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Еволюція підходів до управління підприємством стала реакцією на постійне ускладнення економічних процесів та глобалізацію світової економіки. Поступовий перехід від управління за відхиленнями до довгострокового планування, стратегічного планування та стратегічного управління був зумовлений усвідомленням важливості стратегії для будь-якої компанії, яка планує активно розвиватися на ринку. Для того, щоб підприємство залишалося конкурентоспроможним протягом тривалого періоду часу, менеджери та власники повинні чітко уявляти власні довгострокові цілі та розробити план щодо їх досягнення з урахуванням потенційних можливостей та загроз. Таким чином, стратегічне управління має активно застосовуватися не тільки в періоди бурхливого розвитку, але й в умовах економічної кризи, коли однією з найбільш важливих задач є саме забезпечення життєздатності підприємства у несприятливому економічному середовищі.

Розглянуті в статті проблеми досліджуються як закордонними (І. Ансофф, Д. Сток, Д. Ламберт, Е. Дофман та інші) так і вітчизняними (О. Шапошніков, Є. Голубков, Г. Гольдштейн, В. Василенко та інші) вченими і є актуальними для будь-якого підприємства, яке має на меті побудувати ефективну схему діяльності, що дозволить зберегти конкурентоспроможність протягом тривалого періоду часу. Окрім того, впровадження стратегічного управління на ключових підприємствах дозволить суттєво покращити роботу національної економіки. Так, О. Шапошніков зазначає, що застосування концепції стратегічного управління підприємством дозволить трансформувати стихійний розвиток окремих підприємств в науково кероване, що стабілізує ситуацію в економіці країни [1]. Як зазначає І. Ансофф, стратегічне управління вже використовується більшістю великих міжнародних корпорацій, проте глобальне впровадження принципів стратегічного управління досі стримується відносною складністю трансформації усталених принципів менеджменту та необхідністю постановки чітких цілей і постійного контролю їх досягнення [2, с. 4-6]. Таким чином, на даному етапі варто зосередити увагу саме на принципах та механізмах впровадження принципів стратегічного управління в умовах використання менеджментом підприємства лише базового інструментарію операційного управління.

Мета статті – дослідження категорії стратегічного управління, визначення його принципів та методів, структури та механізмів роботи в умовах реального підприємства.

В науково-практичній літературі під поняттям стратегічного управління розуміють діяльність менеджерів із розробки та реалізації стратегії підприємства, проте на нашу думку таке визначення не відображає функціонального різномаяття категорії стратегічного управління. Більш коректним є визначення стратегічного управління, як такого управління організацією, яке спирається на людський потенціал, як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на потреби споживачів, гнучко реагує та впроваджує своєчасні зміни в організації, що відповідають викликам з боку зовнішнього середовища та дозволяють досягати конкурентних переваг, які в сукупності надають підприємству можливість вижити в довгостроковій перспективі та досягнути своїх стратегічних цілей [3, с. 18-22]. Окрім того, влучним також є зауваження щодо того, що стратегічне управління – це специфічне поєднання наукових методів управління із досвідом та інтуїцією менеджера. Для кращого розуміння сутності стратегічного управління варто провести його порівняння із оперативним управлінням. Основні характеристики оперативного та стратегічного управління наведені в табл. 1 [2, с. 140-147].