

НАЛОГИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР, влияющий на конкурентоспособность национальной экономики

Евгений ДОВГЕЛЬ,
председатель совета Международного
клуба директоров Белорусской научно-
промышленной ассоциации

Юрий ЕНИН,
доцент, кандидат экономических наук

Известно, что бюджетно-налоговая система оказывает мощное воздействие на состояние национальной экономики в любой стране. Пожалуй, в первую очередь это касается влияния налогов на конкурентоспособность продукции, работ, услуг на рынках, где в условиях развивающейся глобализации всем приходится (или скоро придется) сталкиваться с ведущими производителями экономически развитых стран.

Проанализируем на условном примере, чем может закончиться борьба на рынке двух конкурентов, выпускающих однотипную продукцию примерно с равными материальными и трудовыми затратами на ее производство и реализацию (примем, что сумма этих затрат равна 100 долларам на единицу товара), но имеющих принципиально различные налоги.

Предположим, что один из производителей уплачивает налоги в размере 70 % суммы своих издержек производства, причем половину из них отчисляет до факта реализации своей продукции (ситуация в определенной мере сходная с нынешними налоговыми условиями в Беларуси, см. таблицы 1, 2, 3).

А другой (например, субъект хозяйствования США, Японии, Германии, уплачивающий налоги в основном из прибыли) уплачивает их в размере 35 % реально полученной прибыли.

Допустим, что первый из производителей в начале процесса по взаимодействию конкурентов имеет 30 % балансовой прибыли от продаж своей продукции и продает ее по цене, равной 200 долл. за единицу товара ($100 + 70 + 30$).

Второго производителя такая цена на продукцию конечно же будет устраивать, так как при этом он получит 100 % балансовой прибыли и 65 % чистой прибыли после отчисления налогов. Он бросит все свои ресурсы на захват такого выгодного рынка.

По мере поступления на рынок дополнительной массы товаров цена на данный вид товаров станет падать. Для первого производителя предел безубыточного снижения цены составит 170 долл. ($100 + 70 + 0$), то есть до нулевой прибыли. Но конкурент будет способен снизить цены много ниже, и будет снижать их в борьбе за рынок. При понижении цены спроса до 160 долл. у первого производителя убыток станет составлять 10 %. Его налоги станут изымать у него оборотный капитал. Для обеспечения последующих циклов производства ему придется привлекать кредиты. Кредиты в данной ситуации повысят издержки его производства и увеличат его убытки. Судьба такого производства окажется бесперспективной: оно неизбежно станет сворачиваться, начнется сокращение числа работников, кредиты банкам могут быть не возвращены. Налоговые отчисления станут уменьшаться, а потребности бюджета и общественных фондов в связи с необходимостью помощи предприятию, банку и безработным станут возрастать. Станет увеличиваться дефицит бюджета.

А в то же время у конкурента при цене спроса на уровне 160 долл. за

единицу балансовая прибыль будет составлять 60 %, и чистая прибыль – 42 %. Естественно, он будет дальше развивать такое производство и расширять рынки сбыта своей продукции. При столь высоких показателях рентабельности любой зарубежный банк будет готов выделить ему для этого кредиты под 5–7 % годовых. И он может еще снизить цены (!).

Работающий с убытками и уплачивающий налоги независимо от факта реализации своей продукции первый конкурент неизбежно прекратит убыточное для него производство. Вследствие этого на рынке уменьшится количество данного товара, и цены на этот вид продукции станут резко возрастать. Производитель, подавивший конкурентов и захвативший рынки, станет получать сверхприбыль. В бюджет его страны пойдут все возрастающие налоговые поступления.

Вышеизложенные рассуждения проиллюстрируем рисунком (рис.1).

Для нашей страны с открытой и ориентированной на экспорт экономикой, вопрос конкурентоспособности продукции национальных производителей имеет очень важное значение. Налоговая система Беларуси, естественно, должна постоянно развиваться с учетом внутренних и внешних факторов. Поэтому логично и обоснованно Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко в своем ежегодном послании к парламенту в начале текущего года поставил задачу разработки в ближайшее время и принятия Налогового кодекса, который бы отвечал требованиям времени.

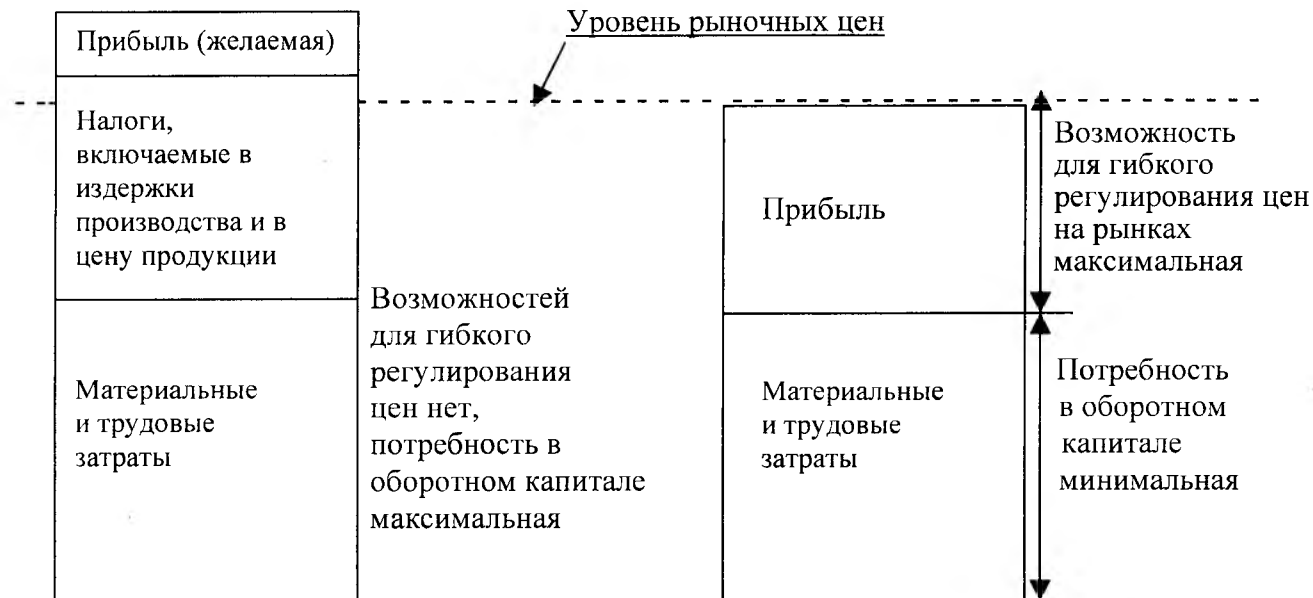
В чем же суть направлений совершенствования белорусской налоговой системы? На наш взгляд, в первую очередь желательно умень-

НАЛОГИ

Рис. 1. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА СТРУКТУРУ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ:

а) предприятий, которым налоги включаются в издержки производства и в надбавки к цене

б) предприятий из тех государств, в которых налоги платятся в основном из прибыли (например, в США).



РЕЗУЛЬТАТ:

объем продаж продукции на рынках резко сокращается, на выплату зарплаты и налогов расходуются оборотные средства, амортизация основного капитала, кредиты, резко увеличиваются накладные расходы, складские и сбытовые затраты, сокращаются объемы производства, численность работников; налоговая система сокращает под собой налоговую базу и платежи в бюджет.

РЕЗУЛЬТАТ:

продукция продается с прибылью, осуществляется расширенное воспроизводство и расширяется налоговая база, увеличиваются поступления в бюджет; предприятия имеют максимальную возможность по гибкому регулированию цен на продукцию и минимальную потребность в оборотных средствах; после вытеснения конкурентов с рынка рыночные цены резко возрастут, бюджет и предприятия станут получать сверхприбыль.

Таблица 1

Таблица налогов в Беларуси в 2001 году

В условных единицах. Сумма материальных и трудовых затрат принята равной 100.

А) Для предприятия с высокой материалоемкостью продукции. Б) Для предприятия с высокой трудоемкостью продукции.

Для всех других предприятий — в рамках рассчитанных значений.

	Гр. А	Гр. Б	В среднем		Гр. А	Гр. Б	В среднем
1. Начисленная зарплата работников	10,0	90,0	50,0	15. ИТОГО без НДС	130,6	170,8	150,7
2. ФСЗН – 35%	3,5	31,5	17,5	16. НДС 20%	26,1	34,2	30,1
3. Чрезвычайный + взнос в ФЗН, всего 5%	0,5	4,5	2,5	17. В том числе при покупке материалов, сырья, комплектующих	18,0	2,0	10,0
4. Итого налогов на зарплату	4,0	36,0	20,0	18. ВЫРУЧКА	156,7	205,0	180,8
5. Кроме того, налоги из зарплату ~ 12%	1,2	10,8	6,0	19. Всего налогов и платежей	44,1	97,7	70,9
6. Зарплата + налоги на зарплату	14,0	126,0	70,0	20. В % от выручки	28,1	47,7	39,2
7. Материалы	90,0	10,0	50,0	21. Из них изымается до реализации продукции	23,2	48,8	36,0
8. Себестоимость	104,0	136,0	120,0	22. В % от общей суммы удержаний	52,6	50,0	50,8
9. Прибыль — 20% к себестоимости	20,8	27,2	24,0	Примечания: 1. Не учитывались еще налоги: экологический, на недвижимость, с продаж автомобильного топлива, отчисления в инновационные фонды, за землю, таможенные пошлины и сборы, потери от инфляции и при переоценках средств на валютных счетах. 2. В случае убытка у налогоплательщика удельный вес налогов, изымаемых у него до факта реализации им продукции, резко возрастает (!) . См. таблицу 2.			
10. Налог на прибыль – 30%	6,2	8,2	7,2				
11. Местные налоги из прибыли – 5%	0,7	1,0	0,8				
12. Себестоимость + прибыль	124,8	163,2	144,0				
13. Единый платеж в местный бюджет – 2,5%	3,2	4,2	3,7				
14. Отчисл. в респ. фонд поддержки с/х производителей и пользователями дорог	2,6	3,4	3,0				

Таблица 2

**Таблица налогов в Беларуси в 2001 году,
но в случае убытка у налогоплательщика**

	Гр. А	Гр. Б	В среднем
1. Начисленная зарплата работников	10,0	90,0	50,0
2. ФСЗН — 35%	3,5	31,5	17,5
3. Чрезвычайный + взнос в ФЗН, всего 5%	0,5	4,5	2,5
4. Итого налогов на зарплату	4,0	36,0	20,0
5. Кроме того, налоги из зарплат — 12%	1,2	10,8	6,0
6. Зарплата + налоги на зарплату	14,0	126,0	70,0
7. Материалы	90,0	10,0	50,0
8. Себестоимость	104,0	136,0	120,0
9. Убыток 10%	-10,4	-13,6	-12,0
10. Налог на прибыль — 30%			
11. Местные налоги из прибыли — 5%			
12. Себестоимость за вычетом убытка	93,6	122,4	108,0
13. Единый платеж в местн. бюджет — 2,5%	2,4	3,1	2,8
14. Отчисл. в респ. фонд поддержки с/х производителей и пользователями дорог — 2%	2,0	2,6	2,3
15. Итого без НДС	98,0	128,1	113,0
16. НДС 20%	19,6	25,6	22,6
17. В том числе при покупке материалов, сырья, комплектующих	18,0	2,0	10,0
18. ВЫРУЧКА	117,6	153,7	135,6
19. Всего налогов и платежей	29,15	78,12	53,64
20. В % от выручки	24,80	50,82	39,54
21. Из них изымается до реализации продукции	23,2	48,8	36,0
22. В % от общей суммы удержаний	79,6	62,5	67,1

Примечание: 1. Не учитывались налоги: экологический, на недвижимость, с продаж автомобильного топлива, отчисления в инновационные фонды, за землю, таможенные пошлины и сборы, потери от инфляции и при переоценках средств на валютных счетах.

шение сборов и отчислений, взимаемых с выручки от реализации товаров (работ, услуг). На долю таких сборов и отчислений, по данным бюджета на 2001 год, приходится более 22 % общих доходов консолидированного бюджета (без учета внебюджетных фондов) и около 10 % общей налоговой нагрузки на экономику.

Факт наличия сборов и отчислений, взимаемых с выручки от реализации товаров (работ, услуг), несмотря на постоянно предпринимаемые попытки их преобразования (снижение ставок, централизация в бюджете, а не во внебюджетных фондах, уплата единым платежом), связан главным образом с лоббированием ведомственных интересов тех министерств и

органов управления, которые являются распорядителями средств и опасаются сокращения их безвозмездных бюджетных ассигнований.

Наличие таких сборов и отчислений приводит не только к неоправданному усилению налогового давления на экономику, но и к снижению объемов инвестиций и искажению цен. Эти налоги имеют кумулятивный эффект и не учитывают наличие у предприятий реальных источников выплаты, их применение нередко сопровождается выбыванием оборотных средств у предприятий. Даже после некоторого снижения в текущем году ставок налогов и сборов, взимаемых с оборота, их совокупный размер составляет около

4,5 % реализации всех производимых в республике товаров (работ, услуг), в то время как, согласно мировой практике, применение налогов с оборота допускается только по отдельным видам товаров с предельно допустимым уровнем ставок не более 1–2 %.

Такие налоги в совокупном действии утяжеляют затраты национальных производителей и значительно повышают их издержки, лишают цены возможности гибкого поведения на рынках и таким образом понижают конкурентоспособность продукции, работ, услуг в условиях функционирования рыночного механизма в сопредельных странах.

Пошлины на ввоз оборудования, комплектующих изделий и импорти-

Таблица 3

Начисления на зарплату в 2001 году

1. Зарплата, <u>выдаваемая на руки</u> , условно — 100	100,0
2. Отчисл. на очер. отпуск (выплаты отпускникам) 1/11	9,1
3. Необх. фонд зарплаты предприятия с учетом выплат отпускникам и подох. налога из зарплаты (-12%)	124,0
4. ФСЗН — 35%	43,4
5. Чрезвычайный налог и отчисл. в фонд занятости — 5%	6,2
6. Итого расходов в связи с начислением зарплаты	173,6
7. Единый платеж в местн. бюджет из выручки 2,5%	4,5
8. Отчисл. из выручки в респ. фонд поддержки с/х производителей и пользователями дорог — 2%	3,6
9. Итого	181,6
10. НДС из выручки	36,3
11. Всего	218,0

руемого сырья для нужд производства также повышают цены на продукцию национальных производителей, понижают ее конкурентоспособность на внешних и внутреннем рынках.

К сожалению, теперешние нормы износа (амортизации) не обеспечивают воспроизводства основных средств в полной мере. В то же время более четверти амортизационных отчислений изымают налоги с выручки и НДС.

Отрицательно влияют на уровень конкурентоспособности продукции также и штрафы в том виде, в каком они применяются в нашей налоговой системе. Предприятия задерживают уплату налогов в основном потому, что вследствие демонетизации экономики в силу ряда причин у них не оказывается средств для продолжения работы и для выплаты необходимой заработной платы. В таких случаях многим предприятиям требуются государственные субсидии и помощь финансовых органов, а к ним применяются санкции. Особенно нелогичными представляются такие действия налоговой системы по отношению к государственному сектору: собственник, вместо наложения взыскания на конкретных виновных наемных работников (руководителей, бухгалтеров, если они допустили нарушения), наказывает штрафами собственные предприятия, изымая у них оборотные средства, блокируя их расчетные счета. Такие штрафы ухудшают финансовое положение предприятий, понижают их имидж на рынках и конкурентоспособность их продукции, снижают рентабельность работы и платежеспособность налогоплательщиков.

В связи с большим числом неплатежеспособных предприятий усложняется состояние бюджета, возникает необходимость в кредитно-денежных эмиссиях Национального банка для снижения его дефицита, и ситуация дополнительно усложняется инфляцией национальной валюты. По мере обесценения национальной денежной единицы как меры стоимости в стране растут цены на ресурсы и зарплата работников. Так как они образуют налоговую базу, то соответственно автоматичес-

ки растут суммы начисляемых налогов, у субъектов хозяйствования увеличивается потребность в оборотном капитале, возрастают цены на конечную продукцию, понижается ее конкурентоспособность.

В целях некоторого снижения налоговой нагрузки предлагается рассмотреть следующие направления по оперативному совершенствованию налоговой системы:

1) отказ от сборов в местные целевые фонды стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия, с жилищно-инвестиционных фондов и т. д., взимаемые в настоящее время в размере 2,5 % выручки от реализации товаров (работ, услуг), пересмотр состава и размера ставок местных налогов и сборов и нормативов отчислений в местные бюджеты от общереспубликанских налогов, сборов, пошлин;

2) отмена отчислений в инновационные фонды;

3) снижение ставок акцизов на нефтепродукты с максимальным приближением их к ставкам, применяемым в Российской Федерации, и установлением единых ставок акцизов для внутренней реализации и экспорта нефтепродуктов;

4) снижение ставки чрезвычайного налога и отчислений в государственный фонд содействия занятости с 5 до 3 % фонда заработной платы, начисляемых единым платежом.

В совокупности эти меры позволили бы сократить количество сборов и отчислений, взимаемых с оборота, с фонда заработной платы, и снизить уровень налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования не менее чем на 3 % к ВВП, причем без существенных потерь для бюджета. Более радикальные меры в части отмены неэффективных налогов, сборов и отчислений с одновременной модернизацией механизмов взимания таких налогов, как НДС, акцизы, на прибыль и доходы, на недвижимость, в дорожные сборы и т. д., должны быть предусмотрены в проекте Налогового кодекса Республики Беларусь.

Каждый из налогов проекта Кодекса должен быть детально проанализирован на предмет того, как от-

разится его применение:

- на финансовой устойчивости предприятий и предпринимателей;
- на их производственной и инвестиционной активности;
- на конкурентоспособности их продукции на зарубежных и внутренних рынках;
- на динамике внутренних и внешних инвестиций в экономику.

При доработке проекта Налогового кодекса, на наш взгляд, следует уточнить его нормы, положив в основу следующие принципы:

- налоги уплачиваются субъектами хозяйствования после факта реализации продукции;
- основные налоги уплачиваются предприятиями и предпринимателями из прибыли;
- собственные инвестиции в производство не облагаются налогами на прибыль;
- штрафы за нарушения налогового законодательства налагаются конкретно на виновных лиц, а не на предприятия.

Следует также:

- освободить от таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость импорт нового оборудования, ввозимого для технического перевооружения и развития производства, и запасных частей к нему, а также позиции «критического импорта» для обеспечения деятельности собственного производства;

• обосновать нормативы на уровне не соответствующих расходов у зарубежных конкурентов и снять в этих пределах все ограничения по отнесению на себестоимость продукции затрат на содержание товаропроводящей сети (реклама, дилерские услуги и т. д.).

При этом налоговая система не должна рассматриваться в отрыве от бюджетной. Конечным итогом ее совершенствования должны стать построение конкретных экономических механизмов, способных обеспечивать в условиях жесткой конкуренции товаропроизводителей рост национального продукта и национального дохода в государстве и в совокупности с другими доходными источниками — устойчивый рост суммарных поступлений в государственный бюджет. ■