

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОЙ ТЕОРИИ

Проблемы налогообложения исторически и во все времена интересовали ученых, практиков, работников государственных учреждений, в том числе и более всего, – налоговой службы, и, конечно же, самих налогоплательщиков.

Как правило, когда речь идет о налогообложении, для фискальной службы самым актуальным и популярным вопросом является тема налоговых уклонений, а для налогоплательщиков – их высокое налоговое бремя. Те и другие часто поднимают вопрос о своих проблемах и о своей “тяжелой судьбе”, предлагают соответствующие их видению изменения налоговых норм и даже, как показала наша жизнь, организуют “майдановые акции”. Все это относится к тем или иным элементам налоговых отношений и реальной практике их развития, которые, к сожалению, не всегда являются идеальными, а интересы налогоплательщиков и налоговиков – совпадающими.

Но вопрос не об этом. Говоря о налогообложении, часто (к сожалению, очень часто) забывают о таких специфических субъектах, которые, в соответствии с налоговой теорией, называются носителями налогов, – это лица, на которые по действующей схеме переложения налогов фактически перекладывается налоговое бремя. При этом носители налогов не всегда являются налогоплательщиками; они не несут ответственности за неуплату налогов, не сдают налоговую отчетность, в отношении их не проводятся налоговые проверки.

Переложение налогов от налогоплательщика на носителя может осуществляться, как правило, при формировании цен (тарифов, смет и т.д.), когда тот, кто влияет на этот процесс формирования (а это и есть налогоплательщик), включает в состав цены сумму своих налогов, тем самым перекладывая их на покупателя, который и будет выступать в данном случае их носителем.

Здесь логично возникает несколько существенно важных вопроса:

- на кого перекладывать налоги;
- какие налоги и в каких случаях можно перекладывать;
- каковы последствия такого переложения.

Во-первых, переложение может осуществляться на любое физическое или юридическое лицо, которое связано с налогоплательщиком ценовыми отношениями:



Именно включением налога в состав цены и происходит поверхностно невидимое и не всегда заметное переложение налогоплательщиком своего налогового бремени на носителя. При этом, если тот, на кого переложено

налоговое бремя его поставщиком, в свою очередь, при формировании цен на свои товары сможет переложить свои налоги на своего покупателя, то этот процесс переложения может продолжаться неоднократно. Такой механизм переложения действительно не является таким явным и таким заметным, как налоговая нагрузка по прямым налогам, а ценовое переложение может дойти до населения – конечного покупателя, которому в этом случае уже не кого перекладывать никакие налоги.

По поводу второго вопроса следует указать, что перекладывать можно любые налоги; более того, все налоги так или иначе включаются в цены товаров, работ, услуг, и таким образом – компенсируются покупателями (носителями налогов). Пожалуй, единственно обоснованным условием согласия самого носителя на такое переложение является очень низкая или нулевая эластичность спроса и цены. При низкой эластичности такой процесс переложения вполне оправдан налогоплательщиком и очень выгоден ему. И наоборот, если чувствительность спроса к росту цен за счет включения в их состав суммы налогов довольно значительная, то увеличение цены закономерно приведет к снижению объема продаж и массы прибыли, и в этом случае продавец экономически не будет заинтересован и не сможет переложить свои налоги на своего покупателя.

Поэтому экономические и социальные последствия косвенного налогообложения (или налогов на потребление, как их иначе называют) проявляются по-разному в отношении разных товаров; косвенные налоги влияют одновременно, но по-разному, на их носителей и на налогоплательщиков.

Расчеты и логика здесь очень простые, что, например, можно увидеть на следующем историческом для Украины примере. Речь пойдет о введении в 1992 году в Украине налога на добавленную стоимость.

В соответствии с налоговой теорией, НДС является косвенным налогом, возникает (начисляется) в сфере обращения (в момент продажи), и таким образом должен перекладываться на конечного покупателя – население. Но данный подход к переложению косвенных налогов на население теоретически сужен и практически неверен, так как не учитывает рассмотренной ранее взаимосвязи между ценой и объемом продаж: переложение возможно лишь при условии “согласия” (или скорее “вынужденности”) покупателей, и не возможно, если эластичность между ценой и объемом продаж довольно высокая.

Вспоминая нашу историю, можно с сегодняшних позиций с уверенностью сказать, что введение НДС в Украине было осуществлено не в самый благоприятный для этого период: страшнейший экономический кризис, убыточность предприятий, инфляция, задержки в выплате заработной платы и т.д. – это все типичные элементы того периода нашей истории. В таких условиях население, естественно, покупало только товары первой необходимости, от которых при любом кризисе нельзя отказаться и по которым проявлялась очень низкая или вообще нулевая эластичность цены и спроса; в силу этого продавцы таких товаров имели объективную возможность

перекладывать НДС на своих покупателей, а рост цен за счет такого переложения приводил к еще большему раскручиванию инфляции, и, как результат, – к снижению покупательной способности и обнищанию украинского населения. Население, не являясь налогоплательщиком, а являясь налоговым носителем, практически испытывало на себе налоговое бремя этого налога.

По товарам не первой необходимости, по которым влияние повышения цен на объем продаж довольно высокое, введение в тех исторических условиях НДС могло привести (и приводило в действительности) к значительному снижению объемов продаж, к потере прибыли производителями и продавцами и даже к убыткам этих предприятий. Но эти рассмотренные последствия косвенных налогов далеко не являются исчерпывающими, ведь объективные взаимосвязи между экономическими показателями намного сложнее и многограннее. Рассмотрим хотя бы некоторые из них.

Дело в том, что ухудшение финансового положения таких предприятий связано также с действием операционного (производственного) рычага, сущность которого, как известно, сводится к снижению прибыли и увеличению убытков предприятий за счет невозможности покрытия условно-постоянных расходов недостаточным объемом выручки от реализации. А страдают от негативного эффекта этого операционного рычага в первую очередь те предприятия и те отрасли, у которых доля условно-постоянных расходов в общей их сумме наибольшая; при этом нельзя однозначно утверждать, что такие предприятия являются неэффективными или неперспективными, и в силу этого требуют, например, каких-либо дополнительных налоговых регуляторов. Однако именно для предприятий с высокой долей условно-постоянных расходов объективно создается неблагоприятная экономическая ситуация.

На условном числовом примере (см. таблицу) это выглядит следующим образом.

Предприятие производит и продает товары с условными наименованиями А, В, С, D, которые отличаются исследуемой ценовой эластичностью спроса, что оценивается соответствующим коэффициентом эластичности (стр. 1.4 в таблице). Рассматриваются также разные варианты структуры расходов, что отражается в таблице двумя вариантами: а) и б). Кроме того, чтобы смоделировать возможную реакцию налогоплательщика на введение косвенного налога на товары с высокой эластичностью спроса, в таблице есть третий расчет (строки 3.1 – 3.5), при котором переложение этого налога осуществляется при некотором сдерживающем повышении цен. Как было отмечено ранее, налогоплательщик при этом распределяет между собой и покупателем товаров бремя этого налога. Алгоритм расчетов интересующих нас показателей приведен в соответствующих строках таблицы.

Как видно из этих расчетов, НДС по товарам с низкой эластичностью (товар А или В в таблице) мог быть переложен на носителя – население, а по товарам с высокой эластичностью (С и D в таблице) – мог быть уплачен только за счет изменения структуры цены, когда предприятие – плательщик своей

потенциальной прибылью “делилось” с государством. Но и это было возможно до определенного критического значения коэффициента эластичности; по товару D, например, это является принципиально не возможным (см. строку 3.5 вариант б)).

Итак, результаты этих расчетов наглядно подтверждают, что:

- во-первых, чем больше коэффициент эластичности, тем больше негативное влияние оказывает косвенный налог на прибыль предприятия. Это видно при сравнении данных в строке 2.5. Так, при эластичности 1,5 или 3,0 предприятие уже несет операционные убытки;

- во-вторых, это отрицательное влияние усугубляется также действием операционного рычага: при большей доле условно-постоянных расходов в общей сумме расходов операционная прибыль снижается намного значительнее. Это подтверждается при сравнении вариантов а) и б) в той же строке 2.5 таблицы;

- в-третьих, попытки предприятия избежать в этих условиях убытков за счет сдерживающего роста цен не всегда может привести к желаемому результату: финансовый результат от продажи этих товаров по таким ценам, конечно, лучше, чем в случае полного переложения косвенного налога на покупателя, но не всегда спасает продавца от убытков. В этом случае необходимо сопоставить данные в строках 2.5 и 3.5 с их соответствующими вариантами.

Таким образом, из этого табличного примера видно, что косвенные налоги в целом имеют довольно значительные отрицательные последствия для экономики и отдельных экономических субъектов; их введение или увеличение налоговых ставок по этим налогам негативно влияет и на их носителей, и на налогоплательщиков.

Таблица – Последствия косвенного налогообложения для налогоплательщиков при разной ценовой эластичности товаров и структуре расходов

Наименование показателей	Наименование товаров			
	A	B	C	D
1. До введения косвенного налога				
1.1 Отпускная цена, ден. ед./ед.	100	100	100	10
1.2 Объем продаж, ед.	1000	1000	1000	1000
1.3 Выручка от реализации, тыс. ден. ед. (стр.1.1 • стр.1.2)	100	100	100	100
1.4 Коэффициент ценовой эластичности спроса	0	0,5	1,5	3,0
1.5 Удельные условно-переменные расходы, ден. ед./ед.:				
а) вариант с высокой их долей	60	60	60	60
б) вариант с низкой их долей	20	20	20	20
1.6 Условно-постоянные расходы, тыс. ден.				

ед.				
а) вариант с низкой их долей	20	20	20	20
б) вариант с высокой их долей	60	60	60	60
1.7 Операционная прибыль (прибыль от реализации), тыс. ден. ед. (стр.1.3 – стр.1.5 • стр.1.2 – стр.1.6)				
а) вариант	20	20	20	20
б) вариант	20	20	20	20
2. После введения косвенного налога				
2.1 Отпускная цена, ден. ед./ед.	120	120	120	120
2.2 Объем продаж, ед. (стр.1.2 • (1 – (стр.2.1 – стр.1.1) / стр.1.1) • стр.1.4)	1000	900	700	400
2.3 Выручка от реализации, тыс. ден. ед. (стр.2.1 • стр.2.2)	120	108	84	48
2.4 Чистая выручка от реализации, тыс. ден. ед. (стр.2.3 • (1 – 1 / 6))	100	90	70	40
2.5 Операционная прибыль (прибыль от реализации), тыс. ден. ед. (стр.2.4 – стр.1.5 • стр.2.2 – стр.1.6)				
а) вариант	20	16	8	– 4
б) вариант	20	2	– 4	– 28
3. После введения косвенного налога и сдерживающего повышения цен				
3.1 Отпускная цена, ден. ед./ед.		110	110	110
3.2 Объем продаж, ед. (стр.1.2 • (1 – (стр.3.1 – стр.1.1) / стр.1.1) • стр.1.4)		950	850	700
3.3 Выручка от реализации, тыс. ден. ед. (стр.3.1 • стр.3.2)		104,5	93,5	77
3.4 Чистая выручка от реализации, тыс. ден. ед. (стр.3.3 • (1 – 1 / 6))		87,08	77,92	64,17
3.5 Операционная прибыль (прибыль от реализации), тыс. ден. ед. (стр.3.4 – стр.1.5 • стр.3.2 – стр.1.6)				
а) вариант		10,08	6,92	2,17
б) вариант		8,08	0,92	– 9,83

Но и это еще не все. Необходимо учитывать еще один очень важный аспект, который связан с наличием огромных размеров хронических дебиторских задолженностей у украинских предприятий; их доля в составе балансов не редко достигает 50 - 60 и более процентов. Связь между налоговой

нагрузкой и дебиторской задолженностью неблагоприятна для налогоплательщиков и заключается в следующем.

Как известно, наличие дебиторской задолженности за отгруженные товары (выполненные работы, предоставленные услуги) у предприятия – плательщика НДС по-разному учитывается в налоговом и бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете фиксируется сама задолженность, а в налоговом – по правилу “первого события” уже возникает налоговое обязательство, для уплаты которого у предприятия еще нет денежных средств. Понятно, что отсутствие у налогоплательщика денежных средств не освобождает его от уплаты налога, что приводит к дефициту оборотных средств, необходимых для осуществления его хозяйственной деятельности.

Разрыв между моментами возникновения налогового обязательства и источника его уплаты на практике также чреват очень серьезными последствиями, которые также действуют не в пользу налогоплательщиков. Правило первого события в отношении НДС не отменено и Налоговым кодексом; а это означает, что и в дальнейшем предприятия, отгружающие товары и ждущие их последующей оплаты, столкнутся с теми же финансовыми проблемами. Формирование же налогового кредита по первому событию не может решить данную проблему целиком; только в некоторых случаях это позволит некоторым предприятиям смягчить налоговый пресс на их собственные оборотные средства.

Следует добавить, что это касается всех плательщиков косвенных налогов, независимо от ценовой эластичности товаров, которые они продают. Причем дефицит оборотных средств, в первую очередь, могут испытать законопослушные налогоплательщики, погашающие при этом свои налоговые обязательства не за счет предусмотренного источника – переложения налога на носителя, а за счет имеющихся в наличии собственных средств.

Как видно, налоги на потребление далеко не однозначно проявляют себя по отношению к разным объектам (облагаемым товарам, работам, услугам), разным налогоплательщикам, разным носителям. Можно утверждать, что по сравнению с прямыми налогами механизм действия косвенных налогов более сложен и запутан, а последствия обложения этими налогами порой не прогнозируемы. В срезе налоговых отношений не всегда просматривается носитель налога и не достаточно изучаются специфические взаимоотношения между носителем и налогоплательщиком, как и само налоговое воздействие на них. По этой причине к косвенным налогам должен быть очень осторожный и взвешенный подход; здесь, как в медицине, есть первое требование: “не навреди!”.

В данной статье, таким образом, сделана попытка рассмотрения специфических особенностей и последствий использования косвенных налогов. Эти налоги показаны в связи с их отрицательным влиянием на экономику и на отдельных налогоплательщиков и их носителей.

Но это никоим образом не означает, что косвенные налоги являются только бичом для всех, кто с ними сталкивается. Напротив, при определенных обстоятельствах, эти самые налоги на потребление могут стать

положительным фактором развития экономики и повышения благосостояния носителей налогов. И эту возможность косвенного налогообложения необходимо также тщательно изучать и использовать на практике.