

Оценка влияния системы налогообложения на эффективность производственной деятельности предприятия

И.В.БАБЫНА, О.О.ПОРОШИНА

Эффективность производственной деятельности предприятия зависит как от внутренних факторов, на которые оно может оказывать воздействие, так и от внешних, к числу которых относится система налогообложения. На макроуровне эту взаимосвязь характеризует зависимость между уровнем налоговой нагрузки и величиной валового внутреннего продукта (ВВП), выступающего обобщающим показателем эффективности функционирования реального сектора экономики. В таблице 1 представлены данные о динамике ВВП и уровне налоговой нагрузки в Республике Беларусь.

Таблица 1. Динамика ВВП и налоговой нагрузки по Республике Беларусь [3, 5].

| Показатели | Годы | | | | | | | |
|---|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Темп роста ВВП, % (в сопоставимых ценах к предыдущему году) | 83,3 | 89,6 | 102,8 | 111,4 | 108,4 | 103,4 | 105,8 | 104,0 |
| Номинальная налоговая нагрузка, % | 62,8 | 46,9 | 46,7 | 40,3 | 41,5 | 43,1 | 42,7 | 42,4 |

Из данных таблицы 1 видно, что в анализируемом периоде снижению налоговой нагрузки соответствует рост ВВП, а его снижение сопровождается увеличением относительно уровня платежей в бюджет. Наибольший темп роста ВВП (111,4 %) наблюдается при наименьшем значении показателя номинальной налоговой нагрузки (40,3%), что подтверждает факт наличия некоторой критической точки в уровне налогообложения предприятий.

Проследить возможные изменения в экономической ситуации вследствие изменения системы налогообложения можно, проанализировав деятельность предприятий, ставших резидентами свободных экономических зон (СЭЗ), правовой статус которых предусматривает наличие ряда налоговых льгот по сравнению с предприятиями-нерезидентами СЭЗ. Нами в качестве примера взят субъект хозяйствования, функционирующий в качестве резидента СЭЗ «Гомель-Ратон» с 1.01.2001г.

Общим показателем тяжести налоговой нагрузки на уровне предприятия принято считать процентное соотношение всех уплачиваемых налогов к выручке от продаж. Возможен вариант оценки уровня налоговых изъятий по отношению к чистой прибыли. Он показывает, насколько суммарная величина уплаченных налогов отличается от чистой прибыли организации.

Кроме того, рассчитываются частные показатели, характеризующие уровни налоговых изъятий по отдельным видам налогов в отношении к соответствующим объектам налогообложения. В основе таких соотношений лежит классификация налогов и отчислений, включаемых в выручку, издержки производства и обращения и уплачиваемых за счет прибыли.

При определении уровня налоговых обязательств по первой группе (косвенных) налогов используют отношение суммы налогов, уплачиваемых из выручки, к выручке от продаж. Это отношение отражает размер отчислений, приходящихся на единицу выручки от продаж. Одновременно рассчитывается отношение налогов, включаемых в издержки, к общей сумме

издержек, что позволяет определить долю расходов по налогам в составе себестоимости продукции. Эти налоги и отчисления прямо или косвенно выступают ценообразующими факторами и уменьшают прибыль от продаж. Налоги, уплачиваемые за счет прибыли, соотносят с прибылью предприятия и характеризуют налоговую нагрузку на прибыль.

Сравнение указанных соотношений в динамике позволяет судить, насколько организация избавилась или увеличила налоговое бремя в отчетном периоде по сравнению с предшествующими периодами. Расчеты проведем на примере резидента СЭЗ «Гомель-Ратон» (таблица 2).

Таблица 2. Показатели налоговой нагрузки предприятия в разных условиях налогообложения

| Показатели | 2000г. (нерезидент СЭЗ) | 2001г. (резидент СЭЗ) | Отклонение (+, -) | Темп изменения, % |
|---|-------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|
| 1. Общие показатели налоговой нагрузки | | | | |
| 1.1. Доля всех уплачиваемых налогов в выручке от реализации продукции, работ, услуг | 0,313 | 0,261 | -0,052 | 83,4 |
| 1.2. Отношение уплачиваемых налогов к чистой прибыли | 7,6 | 1,7 | -5,9 | 22,4 |
| 2. Частные показатели налоговой нагрузки | | | | |
| 2.1. Доля косвенных налогов в сумме выручки | 0,205 | 0,171 | -0,034 | 83,4 |
| 2.2. Доля налога из прибыли в сумме прибыли | 0,43 | 0,068 | -0,362 | 15,8 |
| 2.3. Доля прямых налогов в составе себестоимости | 0,108 | 0,118 | +0,01 | 109,3 |

Расчет налоговой нагрузки на деятельность предприятия показал, что ее уровень в целом снизился на 16,6 % в связи с получением статуса резидента СЭЗ в 2001 году. Существенно (в 4,5 раза) сократилось отношение уплачиваемых налогов к чистой прибыли, что свидетельствует о расширении возможностей предприятия по самофинансированию хозяйственной деятельности. Причем именно прибыль оказалась наиболее чувствительной к изменению условий налогообложения, так как доля налогов из прибыли сократилась на 84,2 %. Удельный вес косвенных налогов в сумме выручки снизился с 20,5 % до 17,1 %.

Оценим, какие изменения произошли в производственной деятельности предприятия в связи с изменением условий налогообложения. Для этого нами сформирована система показателей, поскольку, несмотря на множество предложений по определению экономической эффективности производства, типовой методики до сих пор не создано.

Все многообразие существующих направлений по оценке деятельности предприятия можно объединить в два принципиально разных подхода. Теоретики первого (Прыкин Б.В., Суша Г. и другие) утверждают, что для оценки нужна система показателей, комплексно отражающих деятельность предприятия. Приверженцы второго подхода (Петухов Р.М., Богатин Ю.В.) считают, что оценивать деятельность предприятия необходимо на основании одного синтетического показателя, так как он позволяет устранить все противоречия между частными показателями. Нельзя не согласиться и с этим мнением. Поэтому для комплексной оценки, на наш взгляд, необходимо использовать оба подхода, дополняя один из них другим. Кроме того, следует учитывать, что эффективность производственной деятельности можно и нужно оценивать как с точки зрения использования ресурсов, так и с позиций востребованности продукции предприятия рынком. В этой связи показатели оценки эффективности производственной деятельности предприятия нами объединены в три группы.

1. Частные показатели использования ресурсов, к которым относятся фондоотдача и фондоемкость продукции (характеризуют использование основных средств); коэффициент оборачиваемости оборотных средств, длительность одного оборота и материалоемкость продукции (характеризуют использование оборотных средств); производительность труда как показатель эффективности использования трудовых ресурсов.

2. Показатели рентабельности, характеризующие производственную деятельность с точки зрения финансовых результатов.

3. Коэффициент экономической эффективности производства ($KЭ$), который предложен Р.М.Петуховым и комплексно характеризует деятельность предприятия [4]:

$$KЭ = \frac{ВП}{(OC + ОБ = ЭК) * En + ПЗ} = \frac{ВП}{C}, \quad (1)$$

где $ВП$ – годовая валовая продукция, руб.;

$ОБ$ – среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.;

OC – среднегодовая стоимость основных производственных средств, руб.;

$ЭК$ – экономическая оценка кадров производственного подразделения, руб.;

En – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

C – совокупные приведенные затраты или цена производства, руб.

$ПЗ$ – годовые производственные затраты производственного подразделения, руб.

Все элементы формулы 1, за исключением экономической оценки кадров, содержатся в статистической и бухгалтерской отчетности предприятий. Величина $ЭК$ – это затраты предприятия на профессиональную подготовку кадров. По своей экономической природе это те же инвестиции, что и вложения в основные и оборотные средства. Включение в затратную часть формулы капитальных и текущих затрат отражает так называемый ресурсно-затратный подход к решению поставленной задачи. В таблице 3 приведены показатели эффективности производственной деятельности, рассчитанные по данным анализируемого предприятия.

Таблица 3 – Показатели эффективности производственной деятельности предприятия

| Показатели | 2000г. (нерезидент СЭЗ) | 2001г. (резидент СЭЗ) | Отклонение (+,-) |
|---|-------------------------------|-----------------------------|---------------------|
| 1. Частные показатели использования ресурсов | | | |
| 1.1. Фондоотдача, руб. | 0,58 | 0,48 | -0,1 |
| 1.2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 5,6 | 4,2 | -1,4 |
| 1.3. Длительность оборота текущих активов, дней | 64 | 86 | +22 |
| 1.4. Материалоемкость продукции, руб. | 0,56 | 0,51 | -0,05 |
| 1.5. Производительность труда, тыс. руб. | 4063 | 5485 | +1422 |
| 2. Показатели рентабельности | | | |
| 2.1. Рентабельность основных средств, % | 5,6 | 9,9 | +4,3 |
| 2.2. Рентабельность оборотных активов, % | 67,0 | 82,5 | +39,5 |
| 2.3. Доходность трудовых ресурсов, % | 309,1 | 837,8 | +528,7 |
| 2.4. Рентабельность заемных средств, % | 46,7 | 106,5 | -59,8 |
| 2.5. Рентабельность финансовых вложений, % | 14,7 | 36,3 | +21,6 |
| 2.6. Рентабельность капитала, % | 3,7 | 10,9 | +7,2 |
| 2.7. Эффективность предприятия, % | 2,7 | 10,9 | +7,2 |
| 3. Синтетический показатель эффективности | | | |
| 3.1. Коэффициент экономической эффективности производства | 0,87 | 0,86 | -0,01 |

Анализ производственной деятельности предприятия с позиций использования ресурсов показывает, что ее эффективность в 2001 году незначительно снизилась по сравнению с 2000 годом, о чем свидетельствует коэффициент экономической эффективности производства. На этом фоне фондоотдача уменьшилась на 0,1 руб., длительность оборота оборотных средств увеличилась на 22 дня. Положительные изменения производительности труда обусловлены как сокращением численности персонала, так и повышением деловой активности предприятия в связи с вступлением в СЭЗ. Анализ же производственной деятельности с точки зрения получения прибыли как ее конечного результата свидетельствует об улучшении положения предприятия по сравнению с 2000 годом.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффект от изменения системы налогообложения для резидента СЭЗ проявился в увеличении прибыли. И хотя эффективность использования ресурсов в 2001 году не повысилась, рост прибыли создает предпосылки для улучшения использования факторов производства и дальнейшего увеличения выпуска конкурентоспособной высококачественной продукции. Из этого следует, что в краткосрочном периоде изменение системы налогообложения может привести к сокращению налоговых поступлений. Поэтому эффективность мероприятий по снижению налоговой нагрузки необходимо корректировать на временной лаг и оценивать изменение всех показателей в долгосрочном периоде. Этот вывод приобретает особую актуальность сегодня, когда около 40 % предприятий являются убыточными, и у них отсутствует стимул (в виде прибыли) к осуществлению производственной деятельности в дальнейшем.

Abstract

The authors consider some practical aspects of the efficiency of the enterprise industrial activity under various taxation conditions.

Литература

1. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. – М.: Издательство стандартов, 1991. – 216с.
2. Заяц Н.Е., Фисенко М.К. и другие. Налоги: Учебник / Под общ. ред. Заяц Н.Е., Василевской Т.И. – Мн.: БГЭУ, 2000. – 308с.
3. Налоги в Республике Беларусь: Теория и практика в цифрах и комментариях / Под ред. В.А.Гюрджан. – Мн.: ПЧУП «Светоч», 2002. – 256с.
4. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства. – М.: Экономика, 1990. – 95с.
5. Статистические материалы // Белорусский экономический журнал. – 2001.- №3. – С. 34-36.
6. Суша Г. Оценка и условия роста эффективности, или сколько платить руководителю // Финансы, учет, аудит. – 2001. – №2. – С. 23-25.