

ограниченность приоритетов структурной политики, направленной на поддержку традиционных капиталоемких отраслей хозяйства, и расчитать дорогу для развития новых наукоемких отраслей. Однако в данный момент в Украине совершается деиндустриализация экономической системы, происходит ликвидация наиболее передовых отраслей хозяйства, которые определяют характер и темпы современного экономического роста.

Узость внутреннего рынка наукоемкой продукции, неспособность обеспечить сколько-нибудь стабильное ее производство требует активных действий государства по поддержанию сферы информационного производства, не имеющей в период кризиса реальных стимулов к существованию, которые вытекают бы из природы рыночных отношений. Следовательно, до тех пор, пока рост информационного производства не будет вызван устойчивым спросом на его продукт, определенный технологический уровень производства неминуемо должен поддерживаться преимущественно усилиями государства.

Литература

1. Бузгалин А.В. Переходная экономика. - М.: Таурис, Просперус. - 1994. - С.23.
2. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика и методологические основы технико-экономического прогнозирования современной экономики России// Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. - 1997. - № 3. - С.15.
3. Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995-1996 гг.// Экономика Украины. - 1998. - № 1. - С.67.
4. Хрустальова В.В. Інтелектуальні інвестиції в економіку України// Фінанси України. - 1998. - № 8. - С.78, 80.

МАЛИЙ БІЗНЕС І УКРАЇНСЬКА ДЕРЖАВА: ІСТОРІЯ СТОСУНКІВ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

ISBN 966-7418-41-3

*Антоненко В.М., канд. екон. наук,
Кравченко О.Є., аспірант*

The problems and analyses of development of Ukrainean small business understaking have been considered in the article.

В статті розглянуті проблеми та зроблен аналіз розвитку українського малого підприємництва.

Україна, яка поступово, хоч і з великими труднощами, крокує до ринкової економіки, зараз звернула свою батьківську увагу на таке ринкове явище, як малий бізнес.

До речі, ця увага частково пояснюється тим, що майже всі заходи (принаймні більшість з них) держави по виходу з економічної кризи не призвели до бажаних позитивних результатів. Сучасна економічна криза, спад виробництва, розгул тіньової (можна казати мафіозної) економіки, падіння життєвого рівня і зайнятості населення — це зовсім не повний перелік глобальних економічних проблем, з якими зіткнулася і ніяк не може впоратися наша держава. Становище негативно посилюється тим, що кризові явища придбали хронічного характеру; а як це відомо навіть з медицини, хронічні процеси вилікувати набагато складніше, ніж швидкоплинні гострі захворювання. За термін розвитку в Україні економічної кризи держава втратила багато часу, який, однак, пішов на користь певним зацікавленим угрупованням: ними створено могутню розгалужену мафіозну сіть, яка нерідко приєднує до себе і посадових осіб державних органів влади, податкової служби, інших контролюючих організацій.

За той час, коли Україна шукала шляхи до створення ефективної ринкової економіки, ці угруповання розвинулись, придбали певного досвіду в протистоянні спробам з боку держави поліпшити економічне становище.

Багато підприємців і фахівців у різних галузях так чи інакше стають причетними до тіньової економіки. В тіні перебуває близько 60% економічного потенціалу країни (в 1997 р. було виявлено 25,9 тисяч фіктивних підприємницьких структур), наслідками чого є великі втрати державного бюджету (в 1997 р. цей показник досяг 7 млрд. грн.). Цьому сприяють такі об'єктивні передумови, як нестабільність законодавчої бази, безліч "білих плям" в законодавстві, відсутність неминучості покарання за економічні злочини, недовіра до держави як економічного партнера та керувача економічних процесів в країні.

На жаль, у держави не вистачає поки сил та вміння, щоб вирішити ці проблеми. Внаслідок цього у підприємців і у всього населення поступово втрачається довіра до держави, яка не може владнати те, що сама ж на-коїла.

Отже, зрозуміло, що зараз, не гаючи марно часу, треба приймати рішучі й ефективні заходи щодо виходу з довгої кризи. Треба повернути якимось тіньову економіку "до світу", надати підприємцям безумовної захищеності та зацікавленості в розширенні свого бізнесу.

В першу чергу це стосується представників малого підприємництва, бо саме вони найбільш потребують захисту і підтримки від держави. Суб'єктам малого бізнесу набагато складніше буває переживати несприятливі ринкові обставини, ніж середнім і великим підприємствам. Погіршення зовнішніх умов функціонування для деяких суб'єктів малого

підприємництва може привести їх до краху, а великі чи середнього розміру підприємства можуть навіть і не звертати на них великої уваги.

Крім того, українське мале підприємництво потребує підтримки ще й тому, що воно не тільки мале, а й молоде, а, значить, і неосвідчене. Часто малим бізнесом займаються люди, які колись працювали на рядових службових посадах у великих підприємствах, були звільнені та стали безробітними, не мають підприємницького досвіду. Звісно, що директорів, головних спеціалістів не звільняють з посад, якщо на великому підприємстві проводиться скорочення штатів. От і поповнюють мале підприємництво неголовні спеціалісти, які мають шанс почати своє діло, але яким бракує досвіду і підприємницького хисту.

Якщо зараз згадати історію розвитку малого бізнесу в Україні, то його появу можна віднести до 1990-91 років, коли було створено приблизно 19,5 тисяч малих підприємств. Найбільш інтенсивно малий бізнес розвивався у 1992 році, чому сприяло прийняття законів України "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні" та деяких інших, які спонукали підприємливих людей спробувати себе в бізнесі. В великій мірі сприяли цьому також і значні пільги в оподаткуванні новоутворених малих підприємств, що стало суттєвим фактором у збільшенні їх кількості.

Тому за 1992 рік їх стало 50,5 тисяч, тобто збільшилось у 2,6 рази. Розпочата тоді хвиля створення малих підприємств все зростала, досягнувши свого "апогею" у 1995 році, коли кількість їх вже перевищила межу 91,6 тисячі. Після цього кількісний ріст малих підприємств припинився.

Наведені дані стосуються діючих підприємств, їх частка у кількості офіційно зареєстрованих дуже невелика і становить десь 30 - 34%, а частка малих підприємств у загальній кількості зайнятих — менш 5%, тоді як у розвинутих країнах світу останній показник становить: у Великобританії і Німеччині — майже 54%, в Японії, Італії та країнах ЄС — понад 70%. Треба також додати, що більше половини валового внутрішнього продукту у зазначених країнах припадає на сектор малого підприємництва та середнього бізнесу. Частка малих підприємств у ВВП України у 10-12 разів менша, ніж у розвинутих країнах, і становить лише близько 5,5%. В Росії цей показник вдвічі більше — 10-11%.

Відсталість української держави у сфері розвитку і ефективності малого підприємництва не викликає сумніву. А це стає однією із первопричин повільного руху країни до розвинутого ринку і виходу із кризи.

Щоб з'ясувати місце і роль малого бізнесу в ринковій економіці та обґрунтовано потім приділяти йому увагу, треба зосередитися на його особливостях, його специфічних функціях, які він виконує в умовах ринку.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки; більш того, він був історичним прообразом ринкового середовища у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме малий бізнес, розвиваючись,

створив сучасну ринкову економіку, став історичним джерелом існуючих великих і середніх підприємств.

Роль та місце малого бізнесу найкраще проявляються в притаманних йому функціях.

Розглядаючи функції малого підприємництва, треба передусім підкреслити, що малий бізнес в значній мірі сприяє формуванню конкурентного середовища, яке в свою чергу є основою існування розвинутого ринку. Малий бізнес істотно стає протиріч монополізації в економіці. Це зумовлено тим, що, по - перше, внаслідок своєї багаточисельності малий бізнес в значно меншій мірі може бути монополізований, а, по - друге, створення суб'єктів малого підприємництва само по собі підриває монополні позиції великих підприємств. Звісно, що це сприяє ринковій конкуренції, і, отже, держава повинна бути зацікавлена в цьому, бо ринкова конкуренція веде до підвищення ефективності національної економіки в цілому.

Малому підприємництву природно притаманна оперативна гнучкість, адекватна та досить швидка реакція на будь - які зміни споживчого попиту. В порівнянні з малими великі підприємства не мають такої поворотності і не можуть бути такими чутливими до змін попиту. Це свідчить про те, що ринок споживача, де останній буде головною дійовою особою, формується в значній мірі завдяки представникам малого підприємництва.

Особливу і велику роль відіграє малий бізнес у розвитку і впровадженні у виробництві науково - технічного прогресу. Історія появи найбільш ефективних інновацій свідчить про те, що більшість з них з'явилася саме у сфері малого бізнесу. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися в кінці 80-х років в Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. У США на сектор малого бізнесу припадає близько 50 % науково - технічних розробок. Це пояснюється тим, що, як було вже доведено, мале підприємництво дуже чутливе до всіх потреб ринку і зосереджується на будь - яких, навіть малих, напрямках вдосконалення сфери свого бізнесу. А пильна увага до "маленьких дрібниць" може закінчитися справжнім проривом в науково - технічному прогресі.

Малий бізнес, коли він займає своє місце серед виробників та продавців товарів, робіт та послуг, є сприятливим чинником насичення ринку, а тим самим і фактором його розвитку. Це тим паче має велике значення для національної економіки України, яка довгий час була дефіцитною і відчувала хронічну незадоволеність споживчого попиту.

Крім всього, як вже було сказано, малий бізнес робить свій великий внесок у вирішення проблеми зайнятості населення. Якби цього не було, то скорочення кількості робочих місць на великих підприємствах призвело би до нищівного безробіття в суспільстві, до ще більшого падіння життєвого рівня населення, соціальної напруги і дестабілізації в країні.

Отже, малий бізнес вирішує досить важливі проблеми в ринковій економіці і тому потребує сприятливих умов для свого розвитку. І якщо Україна вболіває за подальший рух своєї національної економіки, вона мусила б пильніше триматися за свого "рятівника" — мале підприємництво.

В останні роки держава зробила декілька кроків щодо підтримки малого бізнесу. Одним з найважливіших механізмів підтримки малого підприємництва стала розроблена Міністерством економіки відповідно з положенням Концепції державної політики розвитку малого підприємництва і затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29 січня 1997 року Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997 - 1998 роки. Програма містить у собі цілий комплекс системних заходів по забезпеченню підтримки малих суб'єктів підприємництва, зокрема: формування правової бази з питань малого підприємництва, фінансово-кредитну підтримку, матеріально-технічну та інноваційну підтримку, кадрове і науково-методичне забезпечення розвитку малого підприємництва, організаційне забезпечення, міжнародну фінансову та технічну допомогу.

Для виконання програмних заходів у всіх областях були розроблені відповідні регіональні програми підтримки малого підприємництва. Виконавцями функціональних підпрограм на рівні регіонів були: державні податкові адміністрації (інспекції), управління економіки, статистики, фінансів, та ін., регіональні відділення Фонду держмайна України, міськвиконкоми, райдержадміністрації та ін.

Відверто кажучи, дуже багатий перелік виконавців, а тому їхня безвідповідальність і незацікавленість небагато що дали малим суб'єктам підприємництва. В державних органах стало більше накопичуватися інформації про мале підприємництво, але це ніяк не може дати хоч якусь допомогу тим, про кого збирається інформація. Тому програма підтримки, про яку йде мова, не була виконана так, як планувалось.

Детально розроблена і офіційно проголошена підтримка малому бізнесу зосталася на практиці тільки добрими намірами з боку держави та не дала ніяких реальних зрушень в цьому напрямку. Та це й не могло бути інакшим. Якщо проаналізувати глибинні економічні причини гальмування розробленої державної Програми, то основним чинником цього є абсолютна відсутність економічних інтересів в її виконанні. Тобто, ні держава, ні суб'єкти малого підприємництва не мали ніяких економічних мотивів якихось змінень у своєму існуванні. А коли не зачіпаються економічні інтереси, то не буде й поштовху до "розбудження" і підвищення ефективності малого підприємництва.

Це стосується не тільки розвитку сектору малого бізнесу в Україні, це відноситься до будь-яких ринкових явищ чи економічних суб'єктів. Вза-

галі, вся ринкова економіка базується передусім на економічних інтересах і завдяки їм розвивається.

Ринкова економіка порівняно з централізованою плановою, яка рушиться завдяки командному тиску згори вниз, своєю суттю є найбільш демократичною і рухомою. А суб'єкти, що діють в ринковій економіці, дуже чутливі до всяких змін, якщо останні стосуються їх економічних інтересів. Тільки економічні інтереси є рушійною силою, "вічним двигуном" ринкової економіки. Тому при проведенні якихось заходів чи програм державі треба було б спиратися на інтереси економічних суб'єктів, а в даному випадку — на інтереси малого підприємництва. А їхні інтереси зазначена Програма аж ніяк не зачепила, і це було суттєвою помилкою при її розробці і подальшому впровадженні.

Роль та значення економічних інтересів в ринковій економіці не можна перебільшити. Вони є основою економічних відносин, стрижнем, коло якого ці відносини формуються і розвиваються.

Якщо з цієї точки зору подивитися на проблему малого бізнесу, то в ній стикаються інтереси суб'єктів малого підприємництва, з одного боку, і держави, — з іншого. Інакше кажучи, ми спостерігаємо економічні відносини між малими підприємцями та державою.

Отже, маємо двох суб'єктів — мале підприємництво і державу, які за певних обставин можуть стати чи партнерами одне одному, чи суперечниками. Партнерство між ними може бути за умови поєднання їх інтересів, а суперечність — при їх розбіжності.

Чи має держава інтерес до малого підприємництва? Так, звісно. Інтерес держави до сектору малого бізнесу полягає у виконванні цим сектором своїх ринкових функцій, про які йшла мова трохи раніше. Крім сприяння переходу країни до ринкової економіки, держава також економічно зацікавлена в тому, щоб малий бізнес збільшував свій внесок в державний бюджет. А для цього треба мати ефективну, економічно обгрунтовану податкову систему. Ці свої інтереси держава реалізує через справляння податкової політики, якою вона зі свого боку формує економічні відносини з підприємцями.

Саме податково-бюджетна політика є одним із ефективних методів державного регулювання ринкової економіки, що застосовуються в більшості західних країн протягом багатьох десятиріч. Податкова політика є "наріжним каменем" і в економічних стосунках між українською державою та малим підприємництвом. Роль податків у цих стосунках надзвичайно велика; це зумовлено тією ж ринковою гнучкістю сектору малого бізнесу. Він набагато більше, ніж великі та середні підприємства, реагує на всі ринкові зміни і в тому числі — і на змінення податкового середовища. Ось чому, формуючи свою податкову політику, держава мусить розраховувати ті її наслідки, які насамперед стосуються малого бізнесу. Він як

своєрідний індикатор може вимірювати ступінь ефективності і доцільності державної податкової політики.

Податкова політика як засіб макроекономічного регулювання, властивий економіці ринкового типу, в Україні лише починає формуватися. На жаль, цей процес ускладнюється відсутністю виваженої, реалістичної концепції виходу України з економічної кризи, що призводить до нестабільності податкової політики, до застосування податків лише як засобу вилучення доходів підприємців і мобілізації їх до державного бюджету. Податкова система України має суцільно фіскальний характер на шкоду виконання нею стимулюючої функції. На сьогодні остання теза є загально-визнаною.

Саме фіскальні інтереси держави впливали на створення і змінення податкової системи. Навіть прийняття податкових законів та змін до них (наприклад, у 1991 - 1992 роках) датуються останнім місяцем року, коли чітко вимальовувався дефіцит державного бюджету. Довгий час режим оподаткування був залежним тільки від стану наповнення державного бюджету. Треба тільки згадати про податкові курйози з оподаткуванням доходів (прибутку) підприємств. В 1991 році в Україні справлявся податок з прибутку, в 1992 р. — з валового доходу, в 1993 р. — спочатку податок з прибутку, а потім (з II кварталу) і в 1994 р. — знову з доходу. З 1995 р. об'єктом оподаткування став прибуток. Ці "пошуки" пояснюються тим, що держава маневрувала, аби залучити до свого бюджету більше коштів. Спроба ввести в 1993 році податок на прибуток за ставкою 30 % призвела до зменшення надходжень до бюджету і переходу до оподаткування валового доходу за ставкою 18 %. Коли і ця ставка не забезпечила фіскальних інтересів держави, тоді у 1994р. ставка була збільшена до 22%. Але й збільшення податкового тягара не призвело до ніяких позитивних результатів.

Тому нарешті держава звернулася до проблеми комбінації економічних інтересів: своїх та суб'єктів підприємництва — платників податків. І зараз законодавець (тобто держава) у цьому напрямку робить більш-менш суттєві кроки. Удосконалення системи оподаткування має відбутися шляхом поступового зниження податкового тягара в процесі розпочатої податкової реформи. Позитивно те, що ця реформа має намір значно підсилити роль стимулюючої функції податків і співвіднести її з традиційною для України фіскальною функцією.

Рішучою дією з приводу цього став прийнятий 3.04.1997р. Закон України "Про податок на додану вартість" (із врахуванням подальших змін та доповнень). Згідно з цим Законом до кола платників ПДВ не відносяться особи, у яких обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) протягом останніх дванадцяти календарних місяців не перевищував 600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, та фізичні особи, що здійснюють на митній території України

підприємницьку діяльність з торгівлі за готівкові гроші на умовах сплати ринкового збору. Таким чином, порівняно з попереднім Законом про ПДВ, пільги одержали дві названі категорії осіб: дрібні виробники (малі підприємства та окремі підприємці, що займаються виробничою діяльністю) та громадяни, які торгують на ринках. Стосовно цих ринкових торговців (човників та реалізаторів) доцільно було б підкреслити, що їх численність поповнювалась і поповнюється за рахунок безробітних та тих, хто залишають виробництво через глобальне падіння його обсягів та прибутковості. Шукати собі роботу на інших виробничих підприємствах чи створювати особисті підприємства у галузі виробництва цим особам не має ніякого сенсу. Нове підприємство потребує фінансових ресурсів, обладнання, приміщень, якщо це виробниче підприємство, - то й відповідної кваліфікації з технології, а головне — певного часу для запуску та здійснення виробничого процесу. Куди легше було займатися торговельною діяльністю, тим більш, що український споживчий ринок внаслідок планово-централізованої економіки був дефіцитним. Цими причинами і пояснюється переважаючий перекіс в бік торгівлі; так, напередодні прийняття нового Закону про ПДВ на малі підприємства припадало понад 70% балансового прибутку у сфері торгівлі, близько 25% - у галузі постачання та збуту, тоді як цей показник у промисловості був на рівні 4%, транспорті та зв'язку - 4%, в будівництві - 20%, а в цілому по народному господарстві - 8%.

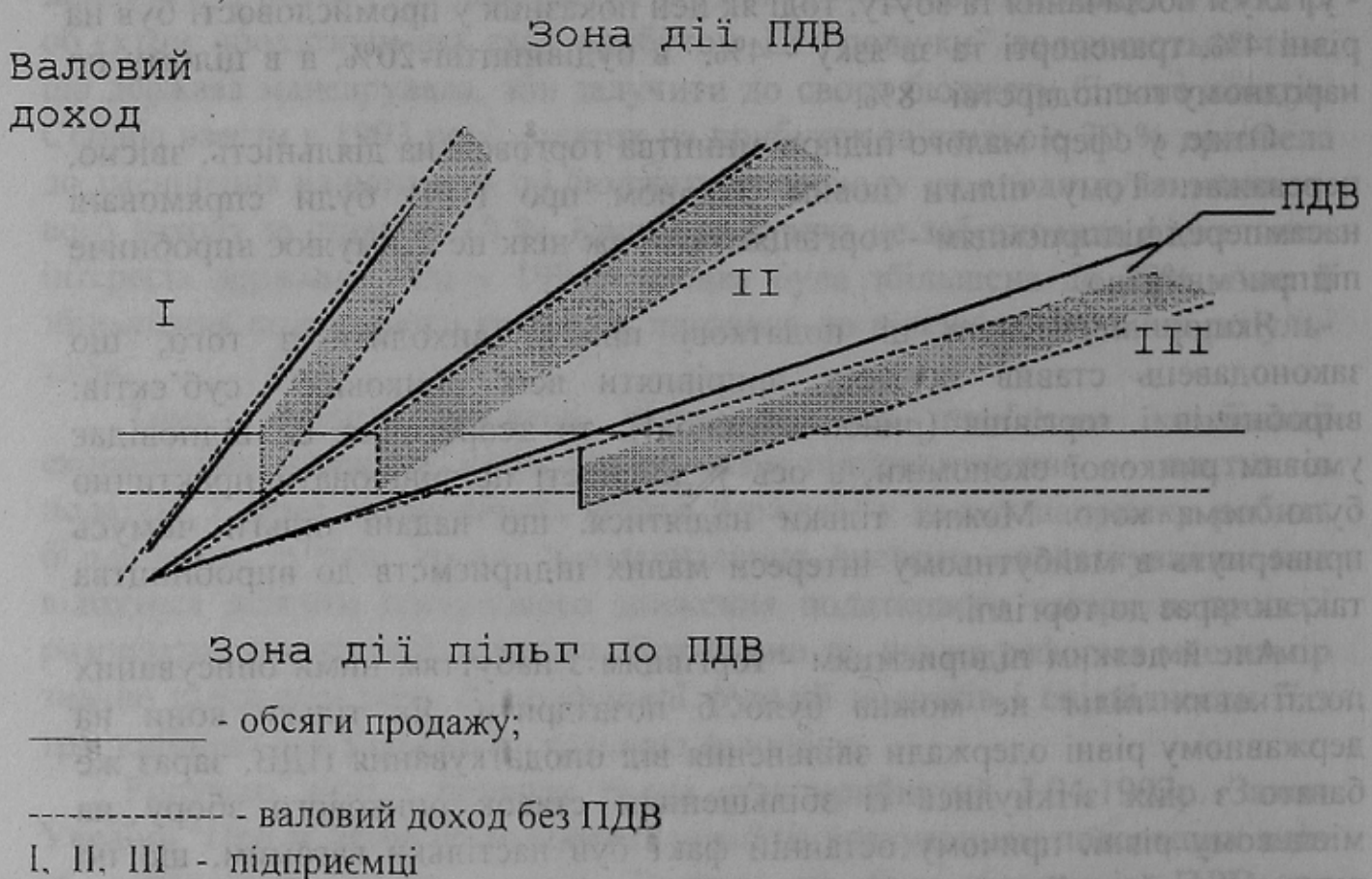
Отже, у сфері малого підприємництва торговельна діяльність, звісно, переважає. Тому пільги новим Законом про ПДВ були спрямовані насамперед підприємцям - торговцям, що аж ніяк не стимулює виробниче підприємництво.

Якщо, аналізуючи ці податкові пільги, виходити з того, що законодавець ставив за мету прирівняти всіх ринкових суб'єктів: виробників і торговців (ринок є ринок!), то теоретично це відповідає умовам ринкової економіки, а ось у дійсності прирівнювати практично було нема кого. Можна тільки надіятися, що надані пільги чомусь повернуть в майбутньому інтереси малих підприємств до виробництва так, як зараз до торгівлі.

Але й деяким підприємцям - торговцям з набуттям ними описуваних податкових пільг не можна було б позаздрити. Як тільки вони на державному рівні одержали звільнення від оподаткування ПДВ, зараз же багато з них зіткнулись із збільшенням ставок ринкового збору на місцевому рівні. причому останній факт був настільки вагомим, що по ринках "пройшли" справжні страйки. Це свідчить про те, що, безсумнісно, інтереси платників були зачіплені, і досить істотно.

Повертаючись до пільг по ПДВ, не можна обійти увагою й ще таку думку. Якщо й погодитися з тим, що ці пільги якось виконують стимулюючу функцію і сприяють малому підприємству, то разом з тим

треба додати, що вони також можуть виконувати і антистимулюючу функцію. Антистимулювання виникає тоді, коли обсяги продажу у підприємців, що користувалися податковими пільгами, починають перевищувати обмеження в 600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Щоб залишити собі пільги, ці особи повинні або зоставатися в обмежених розмірах, або приховувати “зайві” обсяги своєї підприємницької діяльності. Отже, ситуація досить цікава, й тому ця дилема потребує об’єктивного розтлумачення. Зрозуміти її можна, якщо подивитися на неї крізь призму економічних інтересів. В умовах ринкової економіки кожний суб’єкт підприємництва, якщо в нього хоч трохи йдуть справи, прагне до збільшення розмірів свого бізнесу, бо це відповідає його особистим інтересам. Саме економічні інтереси спонукають удачливого підприємця розвивати своє діло, і внаслідок чого “напоротися” (інакше й не скажеш!) на серйозне їх ущемлення у вигляді припинення дії податкових пільг. Тому стимулююча функція цих пільг раптом перетворюється в свою абсолютну протилежність, що аж ніяк не на користь ні малому, ні великому підприємству. Крім того, “покарання” (тобто позбавлення пільг по ПДВ) скоріше спостигає найбільш кмітливого і дотепного підприємця, який налагодив найефективніший бізнес (див. малюнок 1).



Малюнок 1 - Розвиток обсягів підприємницької діяльності та оподаткування ПДВ

На малюнку видно, що підприємець І, який першим досягає рівня обсягу продажу в 600 неоподатковуваних мінімумів, першим і натикається на вилучення в нього частки його доходу у вигляді ПДВ, і враз неначе відкидається назад (чи вниз) до рівня 500 неоподатковуваних мінімумів. Тобто, коли обсяги продажу хоч трохи менше межі в 600 неоподатковуваних мінімумів, підприємець одержує весь обсяг продажу без стягнення з нього ПДВ. А якщо ці обсяги хоч трохи вище цього рівня, то з них підприємцю залишається тільки $\frac{120 - 20}{120} = 0,8333$ того, що він мав раніше.

Це може спрямувати дії підприємця до збільшення цін на свою продукцію чи послуги, що, однак, не відповідає інтересам його покупців, а тому не підвищує конкурентоспроможність такої продукції чи послуг. При збільшенні цін, якщо попит еластичний до ціни, падають обсяги продажу, і розвиток підприємницької діяльності теж гальмується. Підприємець і в цьому разі, коли він підвищує ціни, зазнає чималих втрат, що ніяк не може його зацікавити.

Отже, перехід із зони дії пільг по ПДВ в зону дії самого ПДВ з будь-якого боку негативно впливає на розвиток підприємництва, а потенційна загроза цього переходу змушує малих підприємців "не піддаватися" своєму розвитку, щоб не вийти із привабливої неоподаткованої зони. Тому досить імовірним буде розвиток в зоні тіньової економіки, де для цього існують найбільш сприятливі умови і куди підприємці, на жаль, майже заганяються.

Крім того, в результаті впровадження цих податкових пільг значних втрат зазнав і державний бюджет. Кількість платників податку зменшилась на 21%, а у деяких областях, де мале підприємництво досягло найбільшого розвитку, - й того більше: у Дніпропетровській області - на 64%, у Донецькій - на 55%, у м. Києві - на 30%. Таким чином, цей крок у податковому законодавстві був не самим виваженим і обгрунтованим.

У 1998 році Президентом України підписані Укази "Про підтримку малого підприємництва" від 12.05.98 р. та "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності малого підприємництва" від 3.07.98 р. та вже підготовлений на підставі останнього Указа відповідний проект Закону.

Так, чим далі, тим більше держава піклується про малий бізнес. Підтвердженням цього є нова спрощена система оподаткування, обліку та звітності. Її суть полягає в тому, що для малих підприємців, середньооблікова чисельність працюючих за рік у яких не перевищує 10 чоловік і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 250 тис. гривень, вводиться єдиний податок замість діючих до того тринадцяти податків та зборів. Спрощена система використовує новий об'єкт оподаткування, а саме - обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), до якого застосовується ставка

6%. Особи, для яких застосовується ця система, мають право самостійно вирішувати, як сплачувати податки: чи платити новий єдиний податок, чи зоставатися в колишній системі оподаткування. А якщо суб'єкт має таке право вибору, то це вже, звісно, свідчить про економічну свободу, яка є водночас і символом, і передумовою ринкових відносин.

Це був позитивний момент цієї свободи, а тепер - про дещо негативне. Як передбачено законодавством, у разі коли станеться так, що у звітному році чисельність чи обсяги реалізації перевищуватимуть вказані вище обмеження, то підприємцю треба зараз же повертатися назад, від нової спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності до старої неспрощеної. Виходить так, що для тих, кому нова система буде привабливою, вона діятиме у тому ж напрямку, що й пільги по ПДВ, тобто буде здержувати розвиток чи заохочувати піти у "тінь".

У разі коли платник єдиного податку перестає ним бути з причини перевищення обмежень, то він втрачає й пільги щодо спрощень у системі обліку та звітності. Стосовно обліку та звітності можна тільки підкреслити, що перехід від нової до старої системи не може бути таким легким і швидким, як це подається у законодавстві. Налагодити знову весь неспрощений облік та звітність можна тільки шляхом певних зусиль і наявності бухгалтерського досвіду в цьому. А досвід втрачається, якщо він не використовується. Така перспектива може переконати деяких підприємців не переходити на нову систему обліку та звітності навіть тоді, коли вони мають таке право.

На жаль, здається таке враження, що законодавець із своєю спрощеною системою діє так, як колись французький імператор Наполеон, улюбленою приказкою якого були слова: "Спочатку треба вв'язатися в бій, а потім розберемося".

Ось тепер і треба розібратися, наприклад, що таке за нововведення "середньооблікова чисельність" і чим вона відрізняється від звичайної і всім зрозумілої середньоспискової. Потребує також роз'яснень, який зміст покладається в поняття "обсяги реалізації", чи враховують вони суми ПДВ, акцизного збору та інших зборів, що включаються до продажної ціни; як співвідносяться терміни "реалізація" і "продаж" (саме останній зараз застосовується в податковому законодавстві); яка подія (відвантаження продукції або зарахування коштів на розрахунковий рахунок) приводить до виникнення об'єкту оподаткування. Не зрозуміло також, як мають обчислювати виручку від реалізації підприємці, що займаються торговельною діяльністю, яким можна було б перейти до спрощеного оподаткування. До речі, треба додати, що суб'єкти підприємницької діяльності, які в обов'язковому порядку придбають спеціальний торговий патент, не мають права обирати спрощену систему оподаткування; але ж не вся торговельна діяльність патентується. Тому повинно було б бути роз'яснення, що включати в об'єкт спрощеного

оподаткування в торговій діяльності: чи суму націнок до цін товарів, чи обсяг товарообігу. Крім того, спрощена система має діяти так, що всі доходи підприємців понад виручки від реалізації, тобто позареалізаційні та пасивні доходи, не оподатковуються, що суперечить дії податку на прибуток в неспрощеній системі. Виникає невпевненість в тому, що це залишиться надовго, бо зараз же через цю лазівку почнуть утікати доходи від оподаткування, і тоді лазівка має бути ліквідована. Чому ж законодавець все ретельно не врахував до того, як офіційно вводити таку, м'яко кажучи, нежиттєздатну систему?

Отже, історія розвитку економічних стосунків між сектором малого бізнесу і державою є досить складною та суперечливою. На жаль, як видно з аналізу, ніхто з них не одержав поки суттєвого позитивного результату від цього економічного партнерства. Щоб обидві сторони були економічно задоволені в цих стосунках, держава має розробити і запровадити в дію принципово новий механізм взаємовідносин із сектором малого підприємництва, який би ґрунтувався перед за все на економічних інтересах тих, з ким вона буде своє співробітництво.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ ПРИВАТИЗАЦИИ АРЕНДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ISBN 966-7418-41-3

Лихолит А.А., аспирантка кафедры
организации производства

Аренда государственного имущества играет значительную роль в процессах разгосударствления и приватизации в Украине. Опыт показывает, что аренда является также эффективной формой хозяйствования для государственных предприятий. Законодательство, регулирующее арендные отношения прошло сложный путь становления, однако имеет еще ряд недостатков. Для успешного развития арендных отношений необходимо скорректировать государственную политику по их регулированию и рассматривать аренду в качестве одного из прогрессивных путей реформирования собственности в Украине.

The lease of state property plays significant role in the processes of the privatization in Ukraine. Experience shows that lease is effective form of the economic activities for state enterprises. The lease legislation has many disadvantages. For successful development of the lease relations it is necessary to correct state economic policy and regard lease of state property as one of the most progressive way of the property reformation in Ukraine.