

**МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**В.А. ГАВРИЛЕНКО, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой,  
Донецкий национальный технический университет**

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Названная проблема является весьма актуальной, поскольку от правильности и обоснованности её решений зависит развитие экономики страны. Ею постоянно занимаются правительственные структуры, а также многие научные коллективы и отдельные учёные, достижения которых отражены в налоговом законодательстве и во многих опубликованных литературных источниках [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Однако, в большинстве случаев, изложенные в них рекомендации касаются в основном предложений по упорядочению размеров НДС, подоходного налога, отчислений на социальные меры и других платежей в бюджет, которые носят косметический характер и не избавляют налоговый кодекс от существенных недостатков, тормозящих развитие экономики. В этой связи рассматриваемая проблема требует дальнейшего глубокого исследования и кардинального реформирования.

Главной целью проводимых исследований по данной проблеме, направленной на совершенствование учётной и налоговой политики, является разработка нового механизма налогообложения на основе устранения всех противоречий и недостатков в налоговом законодательстве, обеспечивающего не только гарантированное поступление необходимых средств в бюджет, но и создание дополнительных стимулов повышения эффективности производства. Основные недостатки, присущие действующей системе налогообложения, и пути урегулирования возникающих в ней противоречий изложены ниже. Важнейшим недостатком этой системы является то, что она носит исключительно фискальный характер и не способствует повышению эффективности производства. К тому же налоги настолько велики, что они становятся не под силу 70% промышленных предпри-

ятий [3]. Так более 20% составляет (НДС) налог на добавленную стоимость. Хотя он в виде налоговых обязательств от объёма реализации составляет 16,67 %, но государство в большинстве случаев не возвращает предприятию и налоговый кредит на приобретенное оборудование, сырьё и материалы так же в размере 16,67% от их стоимости. В итоге получается, что государство забирает у предприятия около 25% от общей суммы полученного дохода. Особо трудно и даже невозможно становится получить от государства налоговый кредит (НДС) на приобретенное оборудование, сырьё и материалы за рубежом.

В размере 28 - 30% установлен налог на прибыль от налогооблагаемой её величины. При этом необходимо заметить, что очень часто прибыль по налоговому законодательству превышает её величину по бухгалтерскому учёту. Но поскольку налог на прибыль начисляется по первому её значению, то по отношению к прибыли по бухгалтерскому учёту его величина значительно превышает 30%, а часто составляет 80-90%. А иногда даже не хватает всей прибыли для уплаты соответствующего налога в полном объёме. Всё это происходит из-за несовершенства методологии в учёте, приводящей к возникновению временных и постоянных разниц, которые в конечном итоге отрицательно влияют на финансовый результат. Одной из таких временных разниц является полученные авансы, из которых государство забирает (НДС) в виде налогового обязательства в размере 16,67% от его суммы. Остальная сумма полученного аванса в налоговом учёте включается в скорректированный валовой доход, т.е. относится на прибыль, на которую начисляется налог в



размере 25%. Хотя, на самом деле, прибыль от использования данного аванса предприятие получит лишь в соотношении к рентабельности его деятельности, которая в одинаковой размерности повторно отражается в налоговом и бухгалтерском

учётах.

При этом возникают расхождения между налогооблагаемой и бухгалтерской прибылью, которые приводят к уменьшению чистой прибыли на сумму

$$\Delta \text{ЧП}_1 = (A_{\text{п}} - \text{НДС}) K_{\text{нп}} + (A_{\text{п}} - \text{НДС}) K_{\text{р}} K_{\text{нп}} - (A_{\text{п}} - \text{НДС}) K_{\text{р}} K_{\text{нп}}$$

Где,  $A_{\text{п}}$  - сумма полученных предприятием авансов

НДС - величина налоговых обязательств в размере 16,67% от полученных авансов;

$K_{\text{нп}}$  - (0,25 - 0,3) коэффициент, отражающий размер налога на прибыль;

$K_{\text{р}}$  - фактически сложившийся коэффициент рентабельности работы предприятия;

После преобразования данная формула имеет вид:

$$\Delta \text{ЧП} = (A_{\text{п}} - \text{НДС}) K_{\text{нп}}$$

Пример. Предприятие получило аванс в размере 1000000 грн., коэффициент налога на прибыль равен 0,25, коэффициент уровня рентабельности предприятия - 0,1. Отсюда уменьшение чистой прибыли предприятия по названной причине составит:

$$\Delta \text{ЧП} = (1000000 - 166700) 0,25 = 208325 \text{ грн.}$$

К существенным потерям чистой прибыли приводят так же безвозмездно полученные активы. Дело в том, что в налоговом учёте они отражаются двояко. Один раз они в полном объёме включаются в скорректированный валовой доход, приравненный к налогооблагаемой прибыли. Во-вторых, в налоговом учёте повторно отражается финансовый результат, сложившийся от использования безвозмездно полученных активов совместно с общей его величиной в обычном порядке. Исходя из изложенного налог на прибыль от безвозмездно полученных активов имеет вид:

Отсюда потери чистой прибыли от безвозмездно полученных активов рассчитывается следующим образом:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{б.а.}} = S_{\text{б.а.}} K_{\text{н.п.}} + S_{\text{б.а.}} K_{\text{р.}} K_{\text{н.п.}} - S_{\text{б.а.}} K_{\text{р.}} K_{\text{п.}}$$

т.е.

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{б.а.}} = S_{\text{б.а.}} K_{\text{н.п.}}$$

Пример. Предприятие получило безвозмездно основных средств на сумму 5000000 грн. Коэффициент налога на прибыль равен 0,25. Отсюда уменьшение чистой прибыли по данной причине составит

$$\Delta \text{ЧП}_2 = 5000000 * 0,25 = 1250000 \text{ грн.}$$

где,  $H_{\text{н.б.а}}$  - налог на прибыль от безвозмездно полученных активов по налоговому законодательству;

$S_{\text{б.а.}}$  - величина безвозмездно полученных активов.

При этом расчётный налог на прибыль по бухгалтерскому учёту представлен выражением:

Совершенно очевидно, что получать авансы и безвозмездно активы экономически невыгодно, ибо это может привести к большому экономическим ущербам и полному банкротству предприятия.

Большие расхождения между прибылью по налоговому и бухгалтерскому учёту складываются под воздействием различий в отражении расходов на текущий и

$$H_{\text{б.а.}} = S_{\text{б.а.}} K_{\text{р.}} K_{\text{н.п.}}$$



капитальные ремонты техники, которые в свою очередь относятся к постоянным разнищам. Это обусловлено тем, что в налоговом учёте расходы на текущие и капитальные ремонты в размере 10% от стоимости основных средств относятся на себестоимость выпущенной продукции, а остальная часть прибавляется к стоимости основных фондов, на которую начисляется амортизация. В этой связи общая величина расходов на текущий и капитальный ремонты, вычитаемая из скорректированных валовых доходов имеет вид:

$$НЗ_{т.к.р} = 0,1\Phi_{оа} + 0,15(3^{\Phi}_{т.к.р} - 0,1\Phi_{оа}),$$

где  $НЗ_{т.к.р}$  – совокупные затраты на текущие и капитальные ремонты техники в налоговом учёте, грн;

$\Phi_{оа}$  – величина активной части основных фондов, относящейся к третьей группе по уровню начисления на них норм амортизации, грн;

0,10 – коэффициент, отражающий 10% включения в затраты на производство расходов по текущим и капитальным ремонтам;

$3^{\Phi}_{т.к.р}$  – фактические расходы на текущие и капитальные ремонты за анализируемый период времени, грн;

0,15 – годовая норма амортизации на произведенные основные средства в налоговом учёте.

В преобразованном виде эта формула выглядит так:

$$НЗ_{т.к.р} = 0,085\Phi_{оа} + 0,153^{\Phi}_{т.к.р}.$$

Данная формула применима для случаев, когда  $3^{\Phi}_{т.к.р} > 0,1\Phi_{оа}$

В бухгалтерском же учёте в затраты на производство включается вся стоимость текущих и капитальных ремонтов. В этой связи возникает разница в учёте этих расходов ( $\Delta 3_{т.к.р}$ ), которая характеризуется таким выражением:

$$\Delta 3_{т.к.р} = 3^{\Phi}_{т.к.р} - 0,085\Phi_{оа} - 0,15 3^{\Phi}_{т.к.р}.$$

или

$$\Delta 3_{т.к.р} = 0,85 3^{\Phi}_{т.к.р} - 0,085\Phi_{оа}$$

Расчёты показывают, что такие превышения могут быть весьма значительны-

ми, особенно тогда, когда основные средства предприятий сильно изношены на (85-90%) и требуют больших расходов на ремонты для поддержания их работоспособности. Именно по этим причинам налогооблагаемая прибыль может значительно превышать бухгалтерскую, что в конечном итоге приведёт к увеличению налога на прибыль и уменьшению чистой её величины.

Налогом следует считать, или приравнивать к ним, и отчисления на социальные мероприятия, которые, по отношению к расходам на оплату труда на предприятиях отдельных отраслей промышленности, достигли 50%, в т.ч. в пенсионный фонд – 32%; социальное страхование на случай временной нетрудоспособности – 2,9%; фонд социального страхования на случай безработицы – 1,9 %; фонд социального страхования от несчастных случаев от 0,2 до 13,8%.

Одновременно с отчислениями на социальные мероприятия дополнительной налоговой нагрузке подвергается и начисленная заработная плата трудящихся. Помимо подоходного налога, который в настоящее время равен 13%, введены отчисления в размере 0,5% в фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности, 0,5% в фонд страхования на случай безработицы и 2% в пенсионный фонд. Получается, что вместе с отчислениями на социальные мероприятия общая относительная величина налогов на заработную плату трудящихся составляет 60-65%. Выходит, что в расчёте на 1грн. реально выплаченной заработной платы работнику, государство изымает у предприятия и трудящихся 0,6 грн. Такой подход вынуждает предприятия в расходы на оплату труда включать минимальную заработную плату, а надбавки выплачивать по дополнительным теневым ведомостям, которые не подвергаются налогообложению.

В результате этого государство проигрывает, теряя значительные суммы налогов и платежей в бюджет, поскольку часть начисленной заработной платы уходит в тень, способствуя развитию инфляционного процесса.



Помимо изложенных налогов имеют место и внебюджетные платежи (на научные исследования, геологоразведку, ремонт дорог, за использование земли и др.), источниками покрытия которых являются средства, заложенные в себестоимости выпуска продукции. Для этих целей предусмотрено до 3,3% от общих затрат на производство продукции. Если теперь все перечисленные налоги сложить и проинтегрировать к объёму реализуемой продукции, то общая их относительная величина составит 45-50% от всей суммы дохода, что подтверждается прямыми расчётами. Выходит, что на предприятии остаётся лишь 50% общего объёма реализуемой продукции.

Чтобы как-то сдержать налоговую нагрузку и выжить в сложившейся ситуации, предприятия идут на всевозможные ухищрения и подкупы, попадая в полную зависимость от налоговых органов.

Устойчиво в данной ситуации могут работать около 20-25% всех предприятий. Это игровой бизнес, казино, бары, рестораны, туризм, алкогольные и табачные производства и другие сферы обслуживания. Большинство же промышленных предприятий, особенно угольные шахты, поставлены на колени и доведены до полного банкротства. Естественно, такая система налогообложения, с изложенными выше противоречиями и недостатками, не имеет права на дальнейшее существование и требует коренной перестройки.

Каким же образом должна реформироваться налоговая система?

Поскольку более 60% всех промышленных предприятий являются убыточными, то НДС для них следует упразднить, поскольку он не имеет источника покрытия, так как не вмещается в цене реализации [3]. Его можно оставить для высоко rentабельных предприятий или заменить дифференцированным налогом с оборота. Что касается налога на прибыль, то его доля в общем налогообложении не превышает 2-3%. Предприятия всё же научились уходить от уплаты налога на прибыль. Одним из таких методов является искусственное завышение себестоимости, т.е. рас-

ходов, путём составления более затратных калькуляций на выпуск продукции, которые повсеместно проконтролировать и проверить не представляется возможным, а так же за счёт внутреннего перемещения продукции, отражая её в учёте в виде незавершённого производства и др. В этой связи многие предприятия по отчётам считаются убыточными или малорентабельными уже несколько лет, а на практике успешно функционируют. В первую очередь это относится к торговле и большинству видов услуг.

Сложность и неосуществимость полного контроля, а также наличие уже отработанных маневровых операций по отводу денежных средств в тень требуют полного пересмотра всех подходов в налогообложении. В первую очередь это касается налогообложения прибыли, а так же размеров отчислений на социальные мероприятия и других отчислений с зарплаты трудящихся, от которых государственный бюджет должен формироваться на 85-90%. Уже есть некоторые положительные результаты решения этой проблем в России. Однако больших сдвигов и там пока не достигнуто, и правительство страны сталкивается с серьёзными трудностями, поскольку большинство бизнесменов по-прежнему не хочет показывать свои доходы, так как они их вполне устраивают.

Здесь, кроме добровольности, нужен принцип обязательности выполнения фиксированных нормативных показателей, построенных для создания дополнительных стимулов в повышении эффективности производства, которые обеспечат реальное наполнение бюджета. Прежде всего это касается налога на прибыль.

Суть такого подхода состоит в том, что налог в установленных процентах должен рассчитываться по отношению к нормативной прибыли, которая определяется умножением фактического объёма реализации продукции, то есть оборота на нормативный уровень её рентабельности. Нормативный же уровень рентабельности целесообразно устанавливать для предприятий по отраслям промышленности и по видам их деятельности, то есть по уровню



их ефективности на основе отечественного и зарубежного опыта. Для определения нормативной рентабельности следует привлечь независимых и опытных экспертов. Обязательным условием при установлении нормативной рентабельности является то, что она не должна пересматриваться чаще 5 лет. А сверхнормативная прибыль не должна облагаться налогом вообще. Это будет стимулировать хорошо работающие предприятия и дальше повышать эффективность производства, не уводя прибыль в тень. А недостаточно хорошо и плохо работающим предприятиям необходимо помочь поднять свою рентабельность до среднего (нормального) уровня и выше или способствовать их объединению с успешно работающими.

В таком понимании налог на прибыль представлен выражением:

$$H_{п} = D_{ч} K_{н.р} K_{н.п}$$

где,  $D_{ч}$  – чистый доход от реализации продукции выполненных работ, оказанных услуг, грн;

$K_{н.р}$  – коэффициент, отражающий нормативный уровень рентабельности предприятия;

$K_{н.п}$  – коэффициент, отражающий уровень налога на прибыль;

Пример расчёта налога на прибыль при одинаковом размере чистого дохода по трём предприятиям с различным уровнем рентабельности показан в табл.1.

Таблица 1

Пример расчёта налога на прибыль

Наименование показателей	Виды предприятий		
	Торговля	Металлургический завод	Пивзавод
1. Чистый доход от реализации продукции, грн.	1000000	1000000	1000000
2. Коэффициент, отражающий нормативный уровень рентабельности	0,25	0,15	0,35
3. Нормативная прибыль, грн.	250000	150000	350000
4. Коэффициент, отражающий налог на прибыль	0,3	0,3	0,3
5. Величина налога на прибыль, грн.	62500	37500	87500

Из табл.1 видно, что введение дифференцированных значений нормативной рентабельности позволяет: во-первых, значительно упростить контроль, поскольку последний ограничивается лишь чистым доходом; во-вторых, реально обеспечить поступление налога в бюджет; в-третьих, усилить материальную заинтересованность в повышении эффективности производства, поскольку сверхнормативная прибыль не облагается налогом; в-четвёртых, отказаться от теневых операций.

Налог на прибыль будет возрастать в абсолютном значении лишь за счёт увеличения чистого дохода, т.е. объёма реализации. Кроме того при таком механизме полностью теряется влияние на налог как временных, так и постоянных разниц, воз-

никающих при различиях в подходах налогового и бухгалтерского учётов, что значительно упрощает его ведение.

Теперь об отчислениях на социальные мероприятия и подоходном налоге. Совершенно недопустимо и безнравственно планировать минимальную заработную плату работникам ниже прожиточного минимума. Учитывая то, что большинство структур реально выплачивают заработную плату не ниже прожиточного минимума, а в расходах на оплату труда отражают только часть её, то происходит искусственное занижение отчислений на социальные мероприятия и подоходного налога. То есть начисление заработной платы и её выплата на половину, а может быть и больше, уходит в тень. В этой связи пред-



лагается узаконить реально начисляемые размеры оплаты труда и установить только для расчёта отчислений на социальные меры минимальную заработную плату не ниже прожиточного минимума, т.е. 360 - 500 грн. Чтобы не допустить возрастания себестоимости продукции, предлагается одновременно адекватно сократить процентные ставки по отчислениям на социальные ме-

роприятия, в пенсионный фонд, на социальное страхование и устранение чрезвычайных ситуаций, т.е. в 1,5 - 2 раза и более.

Пример расчёта отчислений на социальные меры и подоходного налога при различных их процентных ставках, и величине заработной платы в 360000 грн. в расчёте на 1000 рабочих (на одного 360 грн.), приведен в табл.2.

Таблица 2

**Результаты расчёта отчислений на социальные меры и подоходного налога по вариантам**

Варианты	Условия начислений	Сумма начислений, грн.
1	2	3
1	1. Начислено зарплаты всего:	360000
	в том числе:	
	официально по минимальной заработной плате в 170 грн.	170000
	неофициально по дополнительным ведомостям	190000
	2. Отчисления на социальные мероприятия на официально начисленную заработную плату по процентным ставкам – всего 45,8%	
	в том числе:	77860
	в пенсионный фонд – 32%	
	на социальное страхование по временной нетрудоспособности – 2,9%	54400
	на страхование безработицы – 1,9%	4930
	на страхование от несчастных случаев – 9%	3230
	15300	
3. Общие затраты на заработную плату и начисления	437860	
4. Подоходный налог с официально начисленных сумм заработной платы со ставки 13%	22100	
5. Общие отчисления в бюджет	99960	
2	1. Начислено зарплаты всего:	360000
	в том числе:	
	официально по минимальной зарплате на уровне прожиточного минимума – 360 грн.	360000
	неофициально по дополнительным ведомостям	-----
	2. Отчисления на социальные меры по процентным ставкам – всего 45,8%	164880
	в том числе:	
	в пенсионный фонд – 32%	115200
	на социальное страхование по временной нетрудоспособности – 2,9%	
	страхование безработицы – 9%	10440
	на страхование от несчастных случаев - 9%	6840
	32400	
3. Общие затраты на заработную плату и начисления	524880	
4. Подоходный налог по ставке 13%	46800	
5. Общие отчисления в бюджет	211680	



Продолжение таблицы 2

1	2	3
3	1. Начислено зарплаты, всего	360000
	в том числе:	
	официально при минимальной заработной плате равной прожиточному минимуму в 360 грн.	360000
	неофициально по дополнительным ведомостям	-----
	2. Отчисления на социальные меры по процентным ставкам, уменьшенным в 1,5 раза по отношению к действующим, т.е. общая процентная ставка – 30,5%	109800
	в том числе:	
	в пенсионный фонд – 21,3%	76680
	на социальное страхование по временной нетрудоспособности – 1,9%	6840
	страхование безработицы – 1,3%	4680
	на страхование от несчастных случаев - 6%	21600
3. Общие затраты на заработную плату и начисления	469800	
4. Подоходный налог по ставке 13%	46800	
5. Общие отчисления в бюджет	156600	
4	1. Начислено зарплаты, всего	360000
	в том числе:	
	официально при минимальной заработной плате равной прожиточному минимуму в 360 грн.	360000
неофициально по дополнительным ведомостям	-----	
	2. Отчисления на социальные меры по процентным ставкам, уменьшенным в 2 раза по отношению к действующим, т.е. общая процентная ставка – 22,9%	82440
	в том числе:	
	в пенсионный фонд - 16%	57600
	на социальное страхование по временной нетрудоспособности – 1,45%	5220
	страхование безработицы – 0,95%	3420
	на страхование от несчастных случаев – 4,5%	16200
	3. Общие затраты на заработную плату и начисления	442440
	4. Подоходный налог по ставке 13%	46800
5. Общие отчисления в бюджет	129240	

Сравнивая теперь второй вариант с первым, следует заметить, что затраты по заработной плате вместе с начислениями возросли на 87020 грн. (524880 – 437860), а отчисления в бюджет увеличились на 111720 грн. (211686 – 99960). При сравнении третьего варианта с первым выясняется, что общие затраты по зарплате вместе с начислениями возросли на 31940 грн.

(469800 – 437860), а поступления в бюджет на 56640 (156600 – 99960). По четвертому варианту в сравнении с первым общие затраты увеличиваются всего на 4580 грн. (442440 – 437860), а отчисления в бюджет на 29280 грн. (127030 – 108460).

После покрытия дополнительных расходов предприятия доходная часть государства во всех приведенных случаях



возрастает на 24700 грн. Однако наибольший эффект предприятие и государство получает от увеличения объёма производства, вызванного повышением покупательной способности населения за счёт роста их средней заработной платы. Расчёты показывают, что при увеличении объёма производства всего на 1% удельные затраты на единицу или на одну грн. продукции снижаются на 0,3 – 0,35%.

Пример. Предприятие в прошлом периоде выпускало ежемесячно продукции

$$\Delta Z' = Z_{\text{у.п.}}^{\phi} (1/Q_{\text{п}}^{\phi} - 1/(Q_{\text{п}}^{\phi} + \Delta Q)) = 650000 (1/1500000 - 1/(1500000 + 500000)) = 0,108 \text{ грн.}$$

где,  $Z_{\text{у.п.}}^{\phi}$  – фактическая величина условно-постоянных расходов, грн.;

$Q_{\text{п}}^{\phi}$  – фактический объём выпускаемой продукции, грн.

$\Delta Q$  – прирост выпуска продукции в результате повышения спроса на неё, грн.

Если учесть, что базовые удельные затраты на 1 грн. выпускаемой продукции

равны  $0,933 * (\frac{400000}{1500000})$ , то их снижение

на условно-постоянных расходах в относительном выражении составило 11,6%

$$(\frac{0,108}{0,933} * 100\%).$$

Выходит, что на 1% прироста объёма производства удельные затраты на 1 грн. выпускаемой продукции уменьшились на 0,35%.

Если представить новое предложение в масштабах государства, то при удвоении объёма производства поступления в бюджет только в виде налогов на прибыль возрастут на 35% при сохранении остальных источников их формирования.

Изложенный механизм, основанный на сочетании поднятия уровня минимальной зарплаты и снижение процентных ставок начислений на неё, позволяет выбрать наиболее приемлемое для данного времени соотношение этих параметров. За счёт этого можно добиться: во-первых, значительного увеличения средней заработной платы работников без существенного прироста общих расходов на выпуск продукции; во-вторых, резкого поднятия покупатель-

на 1500000 грн. Затраты на её производство составляли 1400000 грн. Условно-постоянные расходы в общих затратах равны 650 тыс. грн. В результате увеличения спроса на продукцию, вызванного повышением покупательной способности населения, её производство достигло 2000000 грн., т.е. возросло на 500000 грн. Отсюда удельные затраты на 1 грн. выпускаемой продукции снизились на

ной способности населения и, соответственно, усиления мотивации к увеличению объёмов производства; в-третьих, заметного роста поступлений в бюджет, которые в несколько раз перекроют увеличение затрат на производство; в четвёртых, прекращения теневых операций по начислениям заработной платы. А это в свою очередь приведёт к наполнению бюджета и возрождению экономики на основе поднятия её эффективности.

Важнейшее место в общей цепи механизма налогообложения занимает природная рента, которая должна быть дифференцирована в зависимости от качества природных ресурсов. Она может колебаться в широком диапазоне от 0 до какой-то максимальной величины, соответствующей наилучшим качественным параметрам природных ресурсов.

В общем виде величина природной ренты (Рент.) характеризуется выражением:

$$\text{Рент.} = C_{\text{отп.}} - C_{\text{п}}^{\text{н}} - \Pi^{\text{н}},$$

где  $C_{\text{отп.}}$  – отпускная цена на тот или иной вид сырья, которая складывается на рынке;

$C_{\text{п}}^{\text{н}}$  – общественно-необходимые затраты труда на добычу единицы природного сырья в конкретных условиях производства;

$\Pi^{\text{н}}$  – норма прибыли в денежном выражении, приходящаяся на единицу производимой продукции.



Это позволит поставить в одинаковые условия все производственные коллективы, а также изъять сверхприбыли при разработке месторождений полезных ископаемых с дальнейшим их использованием в интересах государства.

### Литература

1. Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 03.04.97 г. №168/97-ВР// Всё о бухгалтерском учёте.- № 98 (644).- 22 октября 2001.
2. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" (в редакции Закона Украины от 22 мая 1997 года № 283/97-ВР)// Сборник систематизированного законодательства /Выпуск 1/ январь 2003г.
3. Гавриленко В.А., Про недоліки і шляхи удосконалення податкового кодексу України// Наукові праці Донецького На-

ціонального Технічного Університету. Серія: Економічна. Випуск 22. – Донецьк, ДонНТУ, 2000, с.14-20.

4. В.А. Гавриленко, В.В. Гавриленко. Пути совершенствования налогообложения в Украине. – Донецк// Економіка та право.- 2003. - №1(5).- С.9 – 13.

5. Н. Назімова, М. Шпота. Податковий кодекс: старт у Верховній Раді, аналіз, перспективи. – // Вісник ФПУ.-Жовтень 1999р.- С.35-43.

6. И. Богословская. Есть за что бороться! // Бизнес.- №16.- 1999.- С.66- 67.

7. Кодекс сильного. В парламенте есть ещё одна концепция Налогового кодекса, предполагающая замену НДС и налога на прибыль налогом на реализацию.//Бизнес. – 1999.- №19.- С.50-52.

Статья поступила в редакцию 22.09.2004

**И.А. АХНОВСКАЯ,**

*Донецкий национальный университет,*

**Т.А. СТЕПАНОВА, к.э.н., доцент,**

*Донецкий национальный технический университет*

### МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Наращение волны неплатежей тесно связано с продолжающимся функционированием на рынке низкорентабельных и убыточных предприятий. Эти предприятия становятся причиной неплатежей: либо изначально не расплачиваясь из-за отсутствия средств с поставщиками, либо в последующей цепочке поднимая цены и иницируя дополнительный рост материальных затрат у потребителей. В последнем случае причиной возникновения неплатежей вновь будет несоответствие цен, обусловленных завышенными затратами производителей, и платежеспособного спроса. Низкорентабельные, а тем более убыточные предприятия не имеют прибыли и не в состоянии расплатиться за кредит. Таким образом, потребность в кредитных ресур-

сах превышает, как правило, возможности предприятий по их оплате.

В настоящее время в средствах массовой информации говорится о возрождении экономики Украины. Об этом свидетельствует рост ВВП, рост промышленного производства, увеличение уровня монетизации экономики, повышение инвестиций в основной капитал, рост объемов кредитования. Однако все это сопровождается ростом дебиторско-кредиторской задолженности и низкими показателями финансовой деятельности предприятий (рис.1).