

Стеценко Тетяна Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент закладу вищої освіти кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Кравець Ганна Сергіївна
*студентка магістратури
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-324-1-24>

ПОДАТОК З ПРОДАЖІВ ЯК РІЗНОВИД ПОДАТКУ НА СПОЖИВАННЯ

Одним з найважливіших джерел формування дохідної частини бюджету держави виступають непрямі податки. За визначенням, непрямі податки – це ті, що обчислюються на основі обсягу споживання, а не доходу чи майна. Вони додаються до вартості товару чи послуги, і кінцевий споживач є тим, хто їх оплачує [1, с. 15]. І дійсно, у доходах Зведеного бюджету України за 2022 р. непрямі податки склали 45,31% від усіх податкових надходжень та 27,71% від загальної суми доходів бюджету.

Непрямі податки, які ще називають податками на споживання, в Україні поділяються на такі види: податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, податки на експорт та імпорт. Проте у світовій діяльності до податків на споживання включається податок з продажів. На практиці, частина держав використовує його як різновид непрямого податку, а інша частина – як альтернатива ПДВ.

За своєю сутністю податок з продажів (англ. «Sales tax») представляє собою непрямий збір, який нараховується під час купівлі товарів чи послуг. Він відрізняється від податку з обігу тим, що його справляють лише на етапі роздрібної торгівлі, тобто у точці продажу. Зазвичай цей різновид податку є адвалорним, а це значить,

що він обчислюється шляхом застосування процентної ставки до ціни продажу, яка є оподаткованою. Однак згідно із законодавством деякі товари та послуги можуть бути виключені з-під оподаткування.

В період Першої Світової війни брак коштів, через високі військові витрати, став передумовою виникнення податку з продажів [2]. Податок було визначено на кожній стадії товарообігу, тобто від виробничого процесу до кінцевого споживача. Основною проблемою був «каскадний ефект» при сплаті податку, а саме створювалося накопичення податків і за рахунок цього збільшувалася кінцева сума до оплати покупцям. В наслідок значного зменшення попиту на ринку та великих збитків виробників товарів після завершення Першої Світової війни цей тип податку було скасовано в більшості країн. На сьогодні у країнах Євросоюзу ПДВ офіційно виступає заміною податку з продажів, так як цей вид податку повністю відповідає загальносвітовій тенденції «централізації»: податок, який сплачується центральному уряду, а не місцевим органам влади.

Проте у 20-му столітті США стала однією з перших країн, хто запровадив податок з продажів у постійне використання замість ПДВ. Першим штатом США, який розглянув впровадження податку з продажів, став Вайомінг. До 1940 року кількість штатів, що стягують цей податок, зросла до тридцяти. І до 1969 року майже всі штати США впровадили податок з продажів, за винятком п'яти – «штатів NOMAD»: Нью-Гемпшир, Орегон, Монтана, Аляска та Делавер [3]. Варто врахувати, що Аляска і Монтана дозволяють стягувати даний податок на місцевому рівні. В США понад 11 000 податкових юрисдикцій, в більшості з них діє податок з продажів, та розмір цих податків відрізняється і залежить від певної юрисдикції [4].

Однією з причин активного впровадження у економіку податку з продажів є той факт, що ПДВ – досить складний непрямий податок. Адже зобов'язання з ПДВ за одну одиницю товару може стосуватися десятків людей. Це зумовлює додаткову витрату часу на перерахунки та використання людських ресурсів. Складна система

обліку та звітності стимулює до вчинення ПДВ-злочинів серед платників податків. Ухилення від сплати податків залишається головною проблематикою української податкової системи і складність у веденні обліку та блокування ПДВ-накладних владою є причинами несплати податків та, як наслідок, недостатнього рівня наповнення бюджету.

Також проблемою залишається той фактор, що неправильні розрахунки податкових надходжень від ПДВ створюють фіскальні ризики держави. Визначення ефективності прогнозування надходжень ПДВ можливе через розрахунок відхилення фактичних сум надходжень від прогнозованих. Проаналізуємо показники ефективності прогнозування за період з 2018–2022 рр. (див. табл. 1).

Таблиця 1

Ефективність прогнозування надходжень ПДВ до Зведеного бюджету України у 2018–2022 рр.

Рік	2018	2019	2020	2021	2022
Надходження податку, млн грн	374508,1	378690,2	400600,1	536489	467001
Уточнений річний план, млн грн	384362,9	417681,1	389900,1	524860,1	608750,8
Відхилення від плану, млн грн	-9854,8	-38990,9	10700	11628,9	-141749,8
Похибка прогнозування, %	-2,6	-9,3	2,7	2,2	-23,3

Джерело: розраховано автором на основі джерел [5; 6]

Враховуючи факт, що значення відносних показників не повинне відхилятися більше ніж на 5%, можемо зробити наступні висновки: ефективність прогнозування надходжень ПДВ до Зведеного бюджету України за затвердженою методикою не є високою. Відхилення від прогнозу у середньому коливаються від 2,5% до – 16%. У більшість років план надходжень був недовиконаний. Найбільш точний прогноз був зроблений у 2021 р.

(похибка становила 2,2%), найменш точний прогноз – 2022 р. (похибка становила – 23,3%) (див. рис. 1). Проте варто врахувати, що причиною недовиконання плану у 2022 р. стало повномасштабне вторгнення до України.

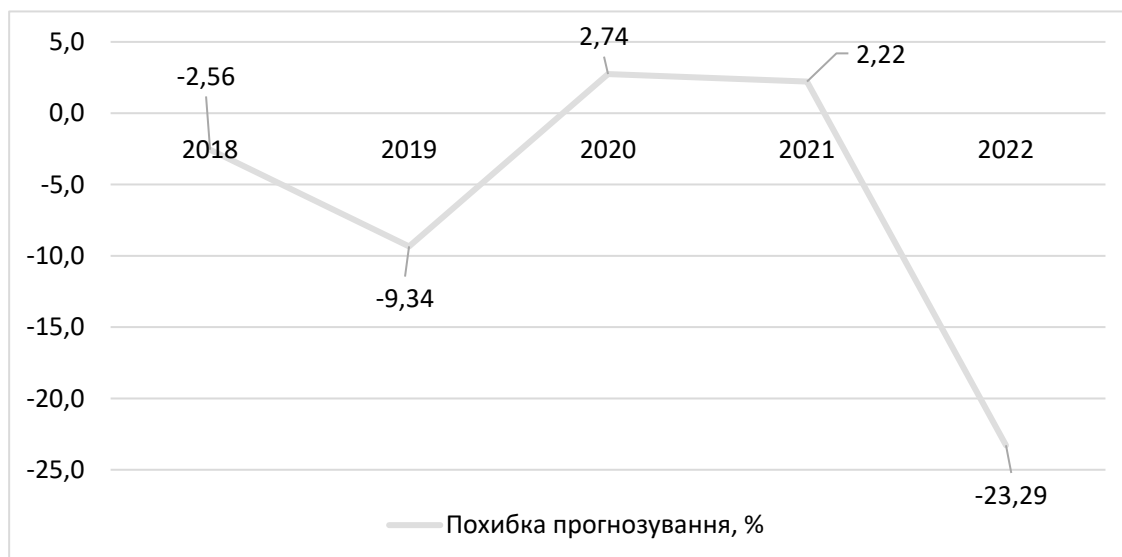


Рис. 1. Похибка планування надходження ПДВ до бюджету у 2018–2022 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1

У жовтні 2021 р. Український інститут майбутнього проводив аналіз альтернативних систем оподаткування у напрямку податків на споживання. Основною гіпотезою цього дослідження був податок з продажів, який розглядався альтернативою податку на додану вартість. У дослідженні були наведені розрахункові дані впровадження даного податку в Україні та досвід зарубіжних країн, у яких податок з продажів вже функціонує [3].

Дивлячись на результати проведеного дослідження, можна виокремити переваги впровадження податку з продажу в українську податкову систему:

- зменшення рівня тиску на бізнес за рахунок зменшення відсотку податку;
- зменшення рівня ухилення від сплати податку;
- збільшення рівня надходжень до бюджету України;

- полегшення ведення обліку;
- збільшення рівня ВВП країни;
- покращення ліквідності проведення операцій;
- скорочення вартості інвестиційних активів, оскільки у вартості не буде 20% вхідного ПДВ.

Література:

1. Сотниченко О. Економічний зміст непрямих податків. *Бухгалтерія у сільському господарстві*. 2002. № 3. С. 15
2. Sales tax. URL: <https://www.britannica.com/money/topic/sales-tax>
3. Податок з продажів vs ПДВ. URL: <https://uifuture.org/publications/podatok-z-prodazhiv-vs-pdv/>
4. Керівництво по sales tax. Частина I: що таке sales tax і на кого він поширюється. URL: <https://4b.ua/blog/sales-tax-guide-first-part/>
5. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (дата звернення: 08.10.2023).
6. Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення: 08.10.2023).