

**ЕКОНОМІЧНА ДОВІРА ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ ДО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто економічну довіру органів ДПС до підприємства як економічну категорію. Обґрунтовано, що високий рівень економічної довіри до підприємства сприятиме зменшенню його витрат. Наведено передумови виникнення довіри загалом та економічної довіри зокрема. Запропоновано підходи щодо обчислення рівня економічної довіри цих установ до підприємства у відсотках.*

**Ключові слова:** довіра, економічна довіра, види економічної довіри, рівень економічної довіри.

Світова криза загострила увагу на проблемі довіри в економічних відносинах. Тому на сьогодні виглядає актуальним дослідження економічної довіри до господарюючого суб'єкта як до основної ланки народного господарства та її видів.

Економічну довіру можна розглядати з позицій зовнішнього і внутрішнього середовища. Одним із факторів зовнішнього середовища є державна податкова служба (надалі – ДПС), яка під час перевірок підприємства відволікає працівників від виконання їхніх основних обов'язків. Це призводить до неефективного використання ресурсів. Тому важливими є проблеми визначення рівня економічної довіри ДПС до підприємства і його врахування при виборі підприємств-об'єктів перевірок.

Економічній довірі присвячено праці таких українських та зарубіжних вчених: В. М. Гейця, О. Є. Кузьміна, В. Д. Лагутіна, І. Й. Малого, В. О. Мандибури, В. Є. Куриляк, Т. О. Кричевської, Ф. Фукуяма та інших.

Встановлено, що економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта і втілюється у: 1. Впевненості, або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження; 2. Впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3. Впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання; 4. Надії, що складеться необхідна ситуація [6, с. 103]. У цьому дослідженні довіра буде базуватися на досвіді безпосередньої взаємодії органів ДПС з підприємствами-об'єктами перевірок.

Оскільки економічна довіра передбачає надійність, то варто розглянути також і категорію останньої. Доведено, що надійність у широкому значенні – це «властивість об'єкта зберігати здатність виконувати задані функції в заданому обсязі за певних умов» [8, с. 39]. У контексті сказаного можна конкретизувати поняття економічної надійності, яка означає «здатність елементів економічної системи зберігати потрібні властивості, безвідмовно діяти та виконувати покладені на неї функції протягом заданого терміну» [7, с. 89].

У праці [3] автори, ретельно розглянувши теорему Коуза, доводять, що в економічних відносинах довіра тісно переплітається із правом власності, а також стверджують, що при наявності в економіці «охоронців, замків і перевірок... досягнути повної довіри не вдається» [3, с. 33]. Розрахунками підтверджено, що довіра може збільшити дохід підприємства і корисність споживача [3, с. 35-39], хоча рівноважних є два типи відносин – довірчі та недовірчі, і недовірчі відносини є стійкішими до зовнішніх впливів і можуть укорінитися в суспільстві, незважаючи на те, що вони є найменш бажаними для всіх його членів [3, с. 39]. Доведено, що економічна довіра збільшує вигоди учасникам довірчих відносин [3], але з іншого боку виступає різновидом ризику [3; 9].

Філософ Ф. Фукуяма у праці «Довіра: соціальні чесноти і шлях до процвітання» використовує таке тлумачення терміну: «Довіра виникає у межах певного суспільства як очікування того, що його члени будуть поводити себе нормально й чесно, виявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до визнаних у суспільстві норм» [10]. Він також обґрунтовує, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідною, але не достатньою базою стабільності і добробуту у постіндустріальний вік – вони повинні опиратися на такі речі як взаємодія, моральні обов'язки, відповідальність перед суспільством і довіру, які, у свою чергу, живуть традиціями, а не раціональним розрахунком» [10]. Автор [10] також вважає, що культура породжує економічні відносини, а не навпаки.

Мета нашого дослідження – запропонувати критерії, за допомогою яких можна визначити рівень економічної довіри ДПС до підприємства у відсотках.

Контролювання як одна із функцій менеджменту передбачає наявність певних методів та інструментів і застосовується з конкретною метою. Перевірки підприємств працівниками ДПС є методом фінансового контролю держави за суб'єктами господарювання і здійснюються (у широкому розумінні) з метою забезпечення 1) законності діяльності суб'єктів господарювання і 2) надходжень фінансових ресурсів до Державного або місцевих бюджетів.

Перевірки бувають плановими або позаплановими і проводяться з різною частотою. Тому економічну довіру органів ДПС до підприємств можна вирахувати

при встановленні частоти перевірок. У вузькому розумінні мета перевірки підприємств органами ДПС – впевнитися у правильності нарахованих підприємством сум податків і зборів. Звичайно, що економічна довіра набуде максимального значення при відсутності помилок. Максимальне значення варто встановити на рівні 100 %, а мінімальне – 0 %. У нашому дослідженні під перевіркою слід розуміти фактичну перевірку, яка здійснюється без попередження платника податків (стаття 80 Податкового кодексу України).

У статтях 109-128 Податкового кодексу України [1] передбачена відповідальність за порушення податкового законодавства. Основний критерій, який фігурує у цьому основному податковому документі, – систематичність одного і того ж виду порушення. Це означає, що систематичність порушення зменшує рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки. Тому можна запропонувати критерій оцінки рівня економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за наслідками однієї перевірки:

$$D_{\text{ДПС-1}} = \left( 1 - \frac{\Phi_{\text{С-Р}}}{\Phi_{\text{С-М}}} \right) \times 100\% \quad (1)$$

де  $D_{\text{ДПС-1}}$  – рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за результатами однієї перевірки, % (цей параметр може набувати значень у проміжку від 0 до 100%);  $\Phi_{\text{С-Р}}$  – розмір фінансових санкцій, накладених на підприємство за результатами перевірки, тис. грн.;  $\Phi_{\text{С-М}}$  – максимальний розмір санкцій, які можна накласти на підприємство за всі можливі порушення податкового законодавства, тис. грн.

Цікавим є той факт, що систематичність порушень, які знижують рівень економічної довіри до підприємства, вже враховано у Податковому кодексі – там передбачено удвічі більші розміри фінансових санкцій при неодноразовому порушенні одного виду (статті 109-128 глави 11 розділу II Податкового кодексу України) [1].

Таким чином, якщо підприємство порушить всі статті один раз, то фінансові санкції будуть удвічі меншими за максимальні, тому рівень економічної довіри до такого підприємства становитиме 50% за результатами однієї перевірки. Якщо при повторній перевірці виявиться, що підприємство повторно порушило всі можливі статті, то розмір фінансових санкцій, накладених на таке підприємство, буде удвічі більшим і зрівняється з максимальним. Тоді рівень економічної довіри до підприємства впаде до нуля.

Економічний зміст формули (1) такий: рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства за результатами однієї перевірки виражає відсоток дотримання податкового законодавства підприємством-об'єктом перевірки за результатами однієї перевірки.

Однак Т. Гаврилюк зазначає, що «довіра за своєю природою має подвійний характер, будучи одночасно як передумовою, так і наслідком співпраці» [4, с. 72]. Доведено: довіра стосується орієнтації дій у майбутнє і спирається на результати багатьох попередніх дій [9]. Вже було зазначено, що у цьому дослідженні економічна довіра базуватиметься виключно на досвіді безпосередньої взаємодії органів ДПС із конкретним підприємством.

Із вищесказаного можна зробити висновок, що економічна довіра не може залежати від результатів однієї перевірки, а необхідно брати до уваги весь досвід взаємодії органів ДПС з підприємством (іншими словами враховувати результати багатьох перевірок). Тому необхідно правильно вибрати статистичний метод, за допомогою якого адекватно можна врахувати весь досвід.

Емоційна складова довіри впливає на суб'єкта довіри таким чином: пам'ятаються всі події, але емоційно найбільш забарвленими є останні. Тобто результати останньої перевірки є найбільш вагомими, а першої – найменш. Аналізуючи середні величини (середню арифметичну, геометричну, гармонічну, хронологічну) можна дійти до висновку, що серед них немає такої, яка б достовірно математично описала емоційний вплив результатів перевірки. Тому в такому випадку необхідно запропонувати свій варіант середніх чисел, який можна використати до усереднення рівня економічної довіри:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n i \times x_i}{\sum_{i=1}^n i} \quad (2)$$

де  $\bar{x}$  – середнє значення ознаки;  $x$  – значення ознаки;  $n$  – кількість значень у ряді.

Якщо як ознаку взяти рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства за результатами однієї перевірки, то середній рівень довіри можна обчислити так:

$$\bar{D}_{\text{ДПС}} = \frac{\sum_{i=1}^n i \times D_{\text{ДПС-1}}}{\sum_{i=1}^n i} \quad (3)$$

де  $\bar{D}_{\text{ДПС}}$  – середній рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки, % (може набувати значень від 0 до 100%);  $D_{\text{ДПС-1}}$  – рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства-об'єкта перевірки за результатами однієї перевірки, %;  $n$  – кількість перевірок підприємства-об'єкта перевірки, проведених протягом певного періоду (року), шт.

Економічний зміст формули (3) полягає у тому, що враховується емоційний компонент у досвіді взаємодії органів ДПС з підприємством-об'єктом перевірки і отримується середнє значення рівня економічної довіри до підприємства зі сторони органів ДПС.

Наприклад, якщо органами ДПС було здійснено п'ять перевірок підприємства протягом певного періоду часу, то результати першої перевірки буде враховано з коефіцієнтом 1, другої – з коефіцієнтом 2, а п'ятої – з коефіцієнтом 5. Тобто досвід взаємодії після кожної нової перевірки буде щоразу оновлюватися, а результати попередніх – втрачатимуть свою вагу, але не до кінця. Сумарне значення коефіцієнтів буде зростати, що зменшуватиме вплив «старих» результатів і збільшуватиме вплив «нових». Математично питома вага коефіцієнтів при проведенні щораз нових перевірок подана у табл. 1 (питома вага коефіцієнтів у їх сумі представлена у відсотках).

Обрахунки, наведені у табл. 1 вказують на те, що: 1) питома вага результатів  $i$ -ї перевірки зменшується

Таблиця 1. Питома вага коефіцієнтів при зростанні кількості перевірок підприємства

i	$\sum_{i=1}^n i$	Питома вага, %									
		1	1	100,00	33,33	16,67	10,00	6,67	4,76	3,57	2,78
2	3		66,67	33,33	20,00	13,33	9,52	7,14	5,56	4,44	3,64
3	6			50,00	30,00	20,00	14,29	10,71	8,33	6,67	5,45
4	10				40,00	26,67	19,05	14,29	11,11	8,89	7,27
5	15					33,33	23,81	17,86	13,89	11,11	9,09
6	21						28,57	21,43	16,67	13,33	10,91
7	28							25,00	19,44	15,56	12,73
8	36								22,22	17,78	14,55
9	45									20,00	16,36
10	55										18,18

зі збільшенням кількості перевірок (спадний характер чисел горизонталей); 2) результати «новіших» перевірок є вагомішими від «старіших» (зростаючий характер чисел вертикалей).

Таким чином, за формулою (3) можна обчислити рівень економічної довіри органів ДПС до підприємства, який можна врахувати при виборі наступних об'єктів перевірки. Так платники податків за рівнем ризику поділені на три групи – платники з незначним ступенем ризику, середнім і високим [2]. Відповідно, частота перевірок – найменша для першої групи і найбільша – для третьої.

Кожна перевірка має свою вартість. Розрізняють вартість перевірки для органів ДПС і вартість перевірки для підприємства-об'єкта перевірки [5, с. 171-175].

Вартість перевірки для органів ДПС містить витрати на заробітну плату працівників інспекції з нарахуваннями у вигляді єдиного соціального внеску і витрати на документальне оформлення перевірки (при плануванні перевірок та оформленні їх результатів).

Вартість перевірки для підприємства - це витрати на зарплату (разом з витратами на єдиний соціальний внесок) працівників, які відволікаються на момент перевірки від виконання своїх основних обов'язків, а також матеріальні витрати на обслуговування самої перевірки (наприклад, витрати на копіювання документів).

Таким чином підприємство може уникнути витрат, пов'язаних з перевірками, при високому рівні економічної довіри до нього зі сторони ДПС. Але не всі підприємства можуть уникнути перевірок – великих платників податків органи ДПС перевіряють часто. Тому недовіра до великих платників податків вже закладена априорі. З багатьма малими платниками податків інша ситуація – органи ДПС самі складають план-графік перевірок, тому рівень економічної довіри тут можна врахувати.

Також підприємство може уникнути витрат, пов'язаних з фінансовими санкціями проти підприємства-об'єкта перевірки, якщо виявляться порушення податкового законодавства. Тому у підприємства може виникнути економія, тобто економічний ефект від високого рівня економічної довіри до нього зі сторони ДПС.

Насамкінець зауважмо найголовніше. На рис. 1. зображено передумови виникнення довіри між суб'єктами економічних відносин (до них входять комерційні і некомерційні структури, тобто у нашому випадку підприємства і органи ДПС). У дослідженні

[3; 4; 10] сказано, що підґрунтя для формування довірчих відносин може виникнути тоді, коли у суб'єктів економічних відносин є більш-менш однакова система цінностей і спільна мета, яку вони прагнуть досягнути. Система цінностей тримається до тих пір, доки існує надійність системи. Коли надійність системи змінюється, тоді є підстави для перегляду системи цінностей. Звичайно, що при розгляді економічної довіри мається на увазі надійність економічної системи, але систему цінностей необхідно враховувати у повному складі, а не лише економічні цінності.

В умовах капіталізму існує конфлікт між метою діяльності державних контролюючих органів (наприклад, ДПС) і комерційних структур. Але це тема іншої дискусії. Важливо, що є багато прикладів, коли зазначені учасники мають спільну мету і досягають її разом навіть в умовах капіталізму. Основою є однакова система цінностей, яка сформує цю спільну мету.

Діалог між владою і бізнесом, який можна спостерігати протягом тривалого періоду часу, вказує на те, що система цінностей влади і бізнесу належним чином не збігається. Тому підґрунтя для виникнення економічної довіри ще лише формується.

Органам ДПС варто враховувати економічну довіру до підприємства при виборі підприємств-об'єктів перевірок, а підприємству – при формуванні цілей, мети, завдань і при плануванні фінансово-господарської діяльності.

Також варто деталізувати деякі категорії економічної довіри. Економічна довіра органів ДПС до підприємства – це впевненість у надійності підприємства-платника податків, що означає ймовірність дотримання податкового законодавства підприємством-платником податків. Виявляється економічна довіра у ставленні до підприємства при проведенні контрольних заходів.

Надалі потребує опрацювання науковців стан економічної довіри в Україні у перерізі її видів.

### Список літератури

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання Наказ ДПА від 23.08.11 № 495.
3. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
4. Гаврилюк Т. Довіра до міліції як передумова та результат

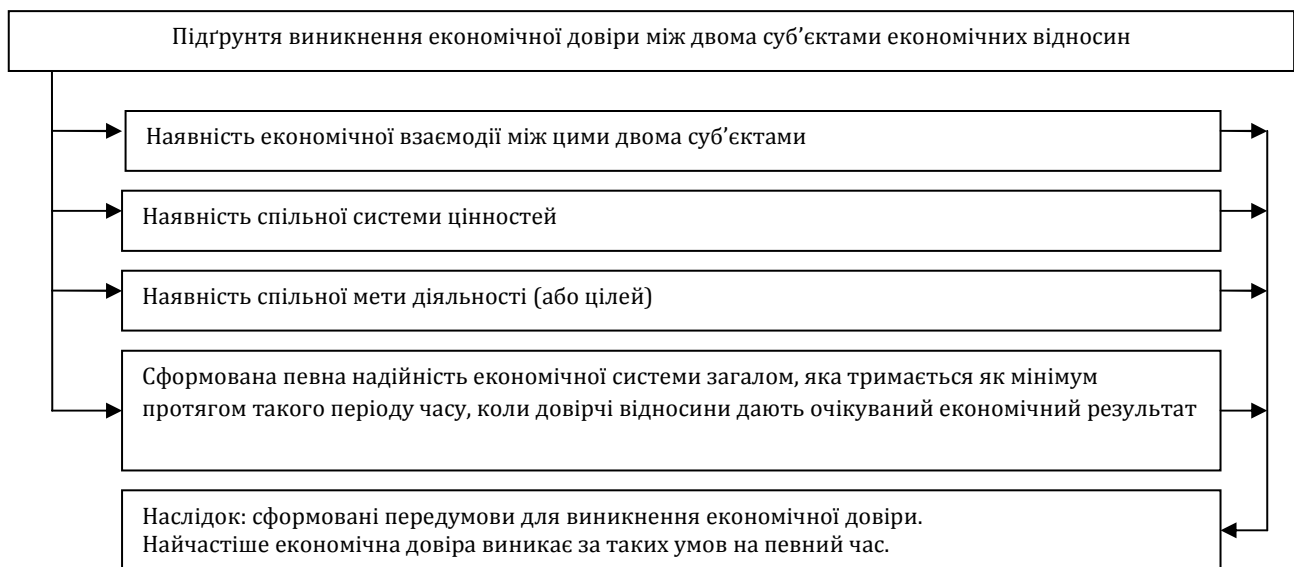


Рис. 1. Етапи формування підґрунття довірчих відносин між учасниками економічних процесів

її ефективної діяльності / Т. Гаврилюк // Вісник Академії управління МВС. – 2010. – № 2. – С. 66-73.

5. Костіна Н. І. Моделювання фінансів : монографія / Н. І. Костіна, А. А. Алексєєв, П. В. Мельник. – Ірпінь: Академія ДПС України. – 2002. – 224 с.
6. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100-104.
7. Мірошник О. Ю. Управління надійністю кредитних відносин: теоретичні аспекти / О. Ю. Мірошник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 87-89.
8. Мірошніченко Т. С. Основні поняття стійкості економічного розвитку / Т. С. Мірошніченко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 37-41.
9. Фрейк Н. В. Концепція довертя в дослідженнях П. Штомпки / Н. В. Фрейк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2006-11/freikn.pdf>.
10. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с.

## РЕЗЮМЕ

### Бонецький Орест

#### Экономическое доверие государственной налоговой службы к предприятию

Рассмотрено экономическое доверие органов ГНС к предприятию как экономическую категорию. Обосновано, что высокий уровень экономического доверия к предприятию будет способствовать уменьшению расходов предприятия. Приведены предпосылки возникновения доверия в целом и экономического доверия в частности. Предложены подходы относительно вычисления уровня экономического доверия этих учреждений к предприятию в процентах.

## RESUME

### Bonets'kyi Orest

#### Economic confidence in the state tax service to the company

We consider the economic confidence of the SOT to the enterprise as an economic category. It is proved that the high level of economic confidence in the company will reduce the costs of the enterprise. There have been given the predictors of trust in general and economic confidence in particular. In the article there have been considered the approaches for the calculation of the level of economic confidence in these institutions to the enterprise in the percentage form.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2012 р.