

ДОДАТОК

В якості експертів в обговорюваному матеріалі виступають виключно особи, які є прихильниками скасування спеціального режиму ПДВ і скорочення обсягу державної підтримки аграріїв: Юрій Федчишин, Олег Нівієвський, Олег Пендзін, двоє з яких, до того ж, не є експертами в сфері сільського господарства.

Рівень їхньої компетентності демонструє той факт, що їхні висловлювання прямо суперечать загальновідомим фактам.

Олег Пендзін: *«вона (підтримка в рамках спецрежиму ПДВ) взагалі не пов'язується з результатами діяльності й не стимулює підвищення ефективності виробництва».*

Насправді ж, суми, що акумулюються сільгосптоваровиробниками в рамках спеціального режиму ПДВ, прямо пропорційні створеній доданій вартості в силу природи самого податку, що обкладає додану вартість. Іншими словами, чим більше додана вартість, що є прямим результатом діяльності підприємства, тим більше податок і тим більшу суму коштів в рамках спецрежиму ПДВ отримує сільгоспвиробник.

При цьому, спецрежим ПДВ - єдина відома форма державної підтримки, яка встановлює безпосередню залежність між сумою держпідтримки і результатами діяльності підприємства, не вимагаючи втручання чиновника.

Юрій Федчишин: *«...державі не зайвим було б перейматися антимонопольним регулюванням для захисту малих аграріїв від недобросовісної політики великих"ї для нормалізації відносин із ритейлом. Зараз монопольна рента забирає лівову частку прибутку у малих і середніх виробників і як мінімум не менше того, що отримувалося раніше від податкових пільг».*

Більшість великих сільгосптоваровиробників не закуповують і не продають продукцію малим і середнім фермерам, продукцію у останніх купують трейдери і переробники, найбільші з яких – міжнародні мультинаціональні компанії. Трейдери жорстко конкурують один з одним і про будь-яку монополію на ринку закупівлі сільгосппродукції годі й говорити. Більш того, загальна частка «холдингів» у виробництві аграрної продукції становить близько 25%. В таких умовах існування будь-якої монополії на аграрному ринку, а тим більше вилучення великими виробниками монопольної ренти за рахунок малих – неможливо.

Проблема монополій наявна зовсім в інших областях: в логістиці і, перш за все, в перевалці продукції в портах; в ряді видів мінеральних добрив, завдяки зусиллям компаній, що входять до холдингу Ostchem, контрольованих Д.М. Фірташем, який планомірно закриває український ринок для російських конкурентів і реалізує свою продукцію на внутрішньому ринку за цінами, що перевищують ціни їхнього експорту, але про це експерт, чомусь, забуває сказати.

Явно упереджена і необ'єктивна позиція самого автора матеріалу, найбільш яскраво виражається в помилкових твердженнях і маніпуляціях обізнаністю читачів, а також відвертих вигадках присутніх в статті.

Нижче ми наводимо приклади кількох цитат, що це найбільш наочно підтверджують.

«Мета пільг — підвищення продуктивності й нарощування прибутковості. Експерти неодноразово виконували дослідження, намагаючись виявити взаємозалежність між обсягами державної підтримки та результатами фінансової діяльності підприємств АПК. Результати цих досліджень такого взаємозв'язку не виявили».

Насправді відомо тільки одне дослідження, автор якого намагається спростувати позитивний вплив спецрежиму ПДВ і ФСП на розвиток українського аграрного сектора, - це публікація Олега Нівієвського на VOX Ukraine, яка і згадується в статті. Однак, робота Нівієвського в принципі не досліджує питання впливу державної підтримки сільського господарства на зростання «аграрного» ВВП або фінансових результатів діяльності господарств і не містить відповідних висновків.

Крім того, і до самої роботи Нівієвського є маса зауважень, з частиною з яких можна ознайомитися за посиланням: https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=1305145352870561&id=100001253256960.

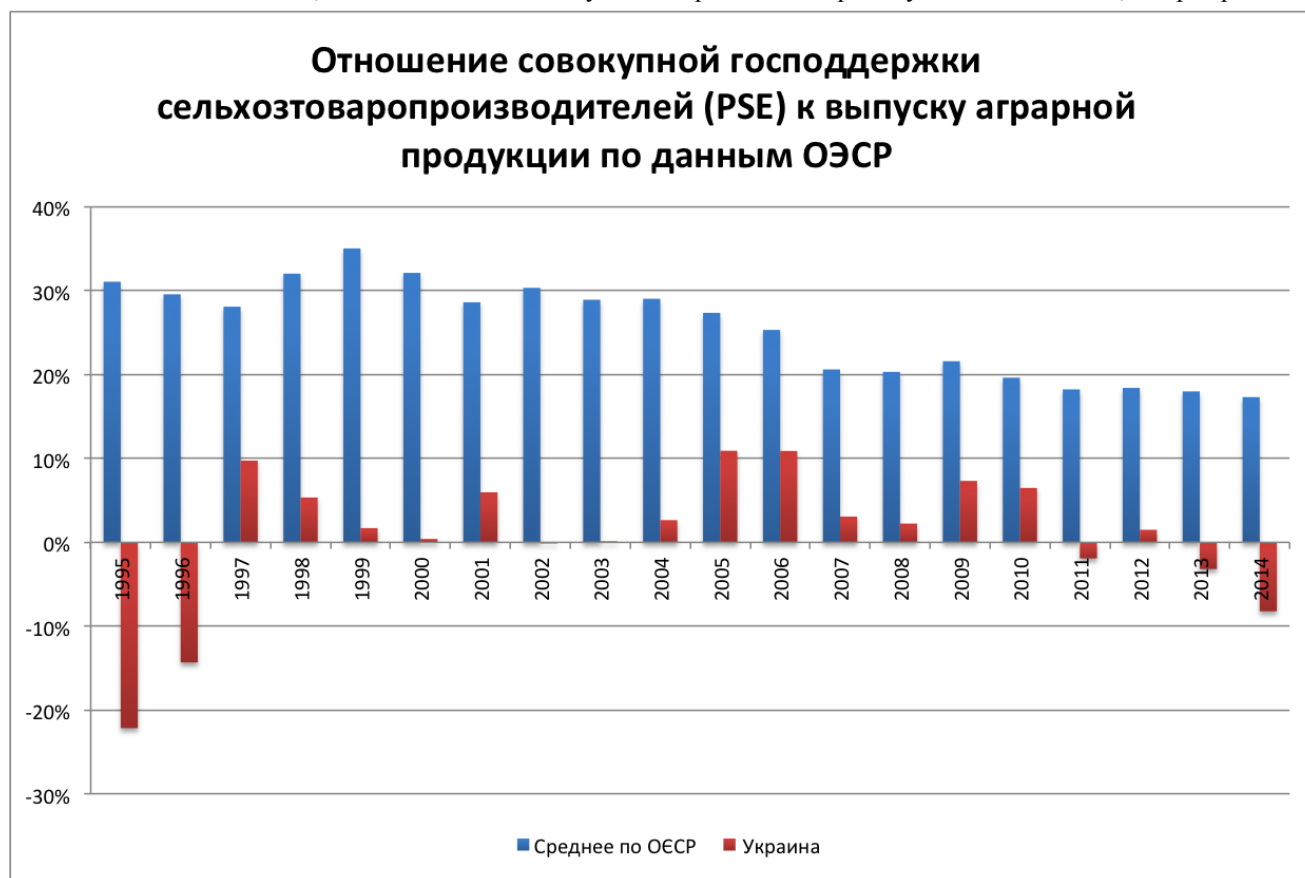
«Для АПК це (податкові пільги) начебто інвестиції в розвиток, для нас із вами — недоотримані бюджетні доходи та, відповідно, обрізані видатки. ... На що йдуть ці інвестиції, якщо реально розвиваються тільки найбільші учасники ринку? І якщо бізнес не може працювати без дотацій, навіщо він потрібен?».

«Продуктивність у секторі планомірно зростає з 1992 р., без різких стрибків і падінь. Чого не можна сказати про обсяги пільг, які різко почали збільшуватися з 2008 р.».

У реальності останні роки Україна не підтримує сільське господарство, а, навпаки, покладає на нього додатковий квазі-фіскальний тягар. Так, сукупна державна підтримка галузі, що була оцінена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) за допомогою такого параметра як Producer estimate support (PSE), не тільки не росла в ці роки, але навіть стала негативною.

Причина в тому, що даючи аграріям податкові пільги, Уряд одночасно забирав у них гроші за допомогою штучного зниження цін на їхню продукцію через квотування експорту, невідшкодування ПДВ, адміністративного регулювання цін на соціально значущі продукти харчування. Підкреслимо, що тут йдеться не про податки, а саме про покладання на галузь прямого неподаткового тягара, який в 2014 році навіть з урахуванням пільг був еквівалентний загальній системі оподаткування доповненої податком з обороту за ставкою 8% (див. Графік). В той же час інші країни дійсно підтримували своє сільське господарство.

І хоча ефективна державна підтримка, в дійсності, з 2013 року перетворилася на додатковий податок, аграрії продовжували платити всі інші податки; лише ЄСВ в сільському господарстві в 2015 році було заплачено на 7,6 млрд грн.



За даними ОЕСР

<http://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/producerandconsumersupportestimatesdatabase.htm#country>

«Однак за можливість знову не платити взагалі ратують якраз процвітаючі напрями сільгоспвиробництва».

За відновлення спецрежиму виступають всі аграрії, проте, основну масу учасників акцій протесту складали саме тваринники, члени Асоціації виробників молока, Асоціації «Свинарі України», Асоціації «Союз птахівників України», Аграрного Союзу України що також підписали це звернення.

Також необхідно відзначити, що завдяки спеціальному режиму ПДВ розвивалися не лише холдинги, але і середні, і малі підприємства. Більш того, саме для підприємств, що випускають продукцію для потреб внутрішнього ринку: тваринництво, овочівництво, цукрова галузь, вирощування гречки тощо скасування спеціального режиму ПДВ є найбільш чутливим ударом, тому що не компенсується відновленням відшкодування ПДВ на зернові та технічні культури. При цьому саме середні та малі підприємства були в більшій мірі орієнтовані на виробництво продукції для внутрішнього ринку, холдинги ж навпаки переважно виробляють експортоорієнтовані культури і за деяким винятком навіть виграли від скасування спецрежиму ПДВ і одночасно відновлення відшкодування ПДВ на зернові та технічні культури. Власне саме, представники малих і середніх підприємств і стали організаторами і учасниками акцій протесту проти скасування спецрежиму ПДВ.

«От вам найпримітивніша схема з можливих, що почасти пояснює збитковість агрокомпаній: агропідприємство за фактом скуповує сільгосппродукцію за готівку у домогосподарств і дрібних фермерів, а за документами проводить ці угоди як закупівлі у постачальників — платників ПДВ. За рахунок цього у підприємства формується податковий кредит, який воно відразу відшкодовує з бюджету, будучи великим платником і взагалі експортером. Потім товар експортується, і не куди-небудь, а бажано в офшор або низькоподаткову юрисдикцію, щоб нагріти державу двічі».

Описана схема є вигадкою самого автора і не використовується на практиці, тому що не веде до ухилення від сплати ані податку на прибуток підприємств, ані ПДВ. Фактично автор очорнює аграріїв набором безглузвих фраз, в яких пересічний читач може не розібратися.

Щоб переконатися в цьому досить взяти до уваги, що:

- закупівля чогось за готівковий розрахунок без оформлення документів не дозволяє віднести відповідні витрати на витрати підприємства, а значить зменшити прибуток або сформувані збиток;
- в рамках діючої СЕА ПДВ покупець може отримати право сформувати податковий кредит тільки після того, як його постачальник зареєструє в ЄРПН податкову накладну, а значить сплатить ПДВ до бюджету.

Більш того, аграріями в принципі не мало сенсу намагатися мінімізувати прибуток і ухилятися від нарахування ПДВ, тому що замість податку на прибуток 99% з них платять єдиний податок, розмір якого залежить від кількості землі в оренді та її нормативної грошової оцінки, а суми нарахованого ПДВ в повному обсязі надходили в розпорядження аграрія в рамках спеціального режиму ПДВ.

Висновок про те, що автор статті навіть не намагався розібратися в темі і зібрати думки справжніх аграрних експертів підтверджують також такі цитати.

Юлія Самаєва заявляє, що *«торішня девальвації повинна була піти на користь»* сільхотоваропроізо́вдителям. Насправді ж девальвація завдає величезної шкоди галузі. Основні витрати рослинництва: ПММ, ЗЗР, добрива, насіння і т.д. фактично номіновані в доларах США. Вони здійснюються в другій половині маркетингового року під час посівної та збиральної кампаній, а також при обробці полів. А основна частина виручки надходить в першій половині маркетингового року, при цьому на аграріїв поширюються вимоги про обов'язковий продаж валюти. В результаті в 2013-2014 і 2014-2015 маркетингових роках суми, отримані від реалізації сільгосппродукції суттєво девальвували до моменту, коли було необхідно фінансувати посівні роботи. Саме цей фактор призводить до того, що «гривнева» рентабельність аграріїв, яку показує Держстат, не відображає реальної картини і при перерахунку в долар і обліку курсових втрат наближається до нуля або, навіть, стає негативною.

Більш того, говорячи про рентабельність, автор матеріалу допустив і пряме підтасовування фактів. Зокрема, Ю.Самаєва стверджує, що Держстат дає дані про те, що *«рентабельність в галузі, навпаки, зростає щорічно на 10-15% у всіх сферах, крім тваринництва»*. В реальності ж Держстат дає наступні дані щодо гривневої рентабельності рослинництва: 2010 рік - 26,1%, 2011 - 32,3%, 2012 - 22,3%, 2013 - 11,1%, 2014 року - 29,2%. Очевидно, що навіть без урахування зазначених вище втрат від девальвації, ні про яке щорічне зростання рентабельності галузі на 10-15% не йдеться. Інакше, якщо взяти за точку відліку, наприклад, 2010 рік, то рентабельність у 2011 році повинна була б як мінімум скласти 28,7%, в 2012 році - 31,6%, 2013 році - 36,7%, 2014 році - 38, 2%.

«Якщо ти працюєш тільки з роздробом, твоїми контрагентами не є великі фірми, зацікавлені в податкових кредитах, ти ніякого ПДВ не платиш».

Платниками ПДВ є не тільки великі господарства, але і невеликі фермерські господарства. Не реєструються платниками ПДВ лише зовсім «малюки», для яких адміністрування коштує дорожче користі від його здійснення або ті, хто працює повністю в тіні.

Причина в тому, що при покупці все тих же ЗЗР, ПММ, насіння, техніки, добрив аграрій платить вхідний ПДВ, але право на податковий кредит, а значить і компенсацію сплаченого вхідного ПДВ, він зможе отримати тільки ставши платником ПДВ. В іншому випадку ПДВ перетворюється в свого роду в податок з закупівель за ставкою 20%.

«... очевидний обтяжливий переки́с самої філософії підтримки. Вона у нас виражається чомусь лише в можливості не платити до бюджету податків. Податкові пільги в останні п'ять років становлять 90% усієї держпідтримки агросектора. Але це — зовсім не єдиний і вже точно далеко не найкращий варіант».

Автор замовчує або дійсно не знає, що таке положення справ є наслідком чинного бюджетного законодавства, бо відповідні статті не є захищеними, а значить, в умовах браку доходів або завищених витрат, першими потрапляють під фактичне скорочення

Тому навіть в тих випадках, коли кошти на пряму держпідтримку Аграрного сектора все ж закладалися до бюджету, реально виділялося із запланованого не більше 30% (див. Звіт Рахункової палати ПРО РЕЗУЛЬТАТИ АУДИТУ ВИКОНАННЯ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОЇ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА НА ПЕРІОД ДО 2015 РОКУ).

Крім того, щоб ефективно розподіляти прямі дотації потрібно мати ефективний і не корумпований державний апарат, в українських же реаліях прямі дотації отримували або підприємства, афілійовані з чиновниками, що їх розподіляють, або готові заплатити «відкат» у розмірі 40-50%.

Таким чином, говорити, що в даний момент саме виплата прямих дотацій є найкращою з можливих альтернатив, може тільки абсолютно необізнана в даному питанні людина.

Безумовно прямі дотації повинні розглядатися як стратегічна мета, але масово впроваджувати їх потрібно після кардинального реформування держапарату і самої системи розподілу дотацій.