

CZU:336.226

METODOLOGII DE DETERMINARE A PRESIUNII FISCALE PENTRU SUBIECȚII ECONOMICI: SINTEZE ȘI REFLECȚII

Corina BULGAC

Academia de Studii Economice a Moldovei

Nivelul presiunii fiscale influențează situația financiară a fiecărui contribuabil. Acest indicator este foarte important pentru orice entitate, în special pentru cele nou-create. Indicatorul respectiv va ajuta la calcularea posibilelor consecințe financiare în cazul unor modificări ale legislației fiscale. Actualitatea subiectului cercetat constă în faptul că astăzi toate entitățile de pe teritoriul Republicii Moldova, indiferent de tipul de activitate și de forma de proprietate, se confruntă cu obligația de a efectua plăți fiscale către bugetele de diferite niveluri, ceea ce în cazul unor abordări greșite poate conduce la costuri inutile și poate genera probleme cu cadrul legal. Prin urmare, este necesar de a efectua o evaluare în timp util și sistematic a sarcinii fiscale în vederea optimizării acesteia.

Scopul acestei lucrări constă în dezvoltarea reperelor teoretice și metodologice în domeniul gestiunii fiscale, analiza mai multor metode de determinare a presiunii fiscale la nivel micro- și macroeconomic utilizate în practică, precum și în elucidarea celei care ar facilita elaborarea deciziilor manageriale în cadrul proiectelor de investiții, investirea mai profitabilă a mijloacelor financiare, amplasarea eficientă a producției, dar și analiza rezultatelor activității în pregătirea planurilor de afaceri pe termen scurt și lung.

Cuvinte-cheie: *presiune fiscală, impozite directe, impozite indirecte, presiune fiscală absolută, presiune fiscală relativă, indicator, planificare fiscală.*

METHODOLOGIES OF FISCAL PRESSURE DETERMINATION FOR ECONOMIC ENTITIES: SYNTHESIS AND REFLECTIONS

The level of fiscal pressure influences the financial situation of each taxpayer. In this regard, this indicator is very important for any entity, especially for those newly created. It is crucially important to estimate that indicator in order to calculate the possible financial consequences in the event of changes in the tax legislation. The timeliness of the problem is that today all entities located in the Republic of Moldova, irrespective of the type of activity and property, are faced with the obligation to make tax payments to budgets at different levels, which given wrong approaches can lead to unnecessary costs and legal problems. It is, therefore, necessary to carry out a timely and systematic assessment of the tax burden for its optimisation.

The purpose of this paper is to develop the theory and methodology in the field of fiscal management, to analyse several methods for determining the fiscal pressure at micro and macroeconomic levels used in practice, as well as to illustrate the one that would facilitate the adoption of managerial decisions within investment projects, a more profitable investment of facilities, a more efficient production location, and the analysis of business outcomes in preparing short and long-term business plans.

Keywords: *fiscal pressure, direct taxes, indirect taxes, absolute fiscal pressure, relative fiscal pressure, indicator, tax planning.*

Introducere

Una dintre cele mai relevante probleme fiscale actuale este presiunea fiscală și impactul ei asupra activității economice a entității. Studiul presiunii fiscale a prezentat un interes deosebit pentru numeroși cercetători consacrați, existând astfel în literatura de specialitate mai multe definiții date termenului de presiune fiscală. Academicianul Tulai Constantin susține că presiunea fiscală arată povara impozitelor sau, altfel spus, cât de mare este nivelul presiunii fiscale ce apasă pe umerii contribuabililor. Sectorul antreprenorial nu este suficient de dezvoltat pentru a determina creșterea masei impozabile și a veniturilor fiscale, veniturile modice ale populației fiind cele care asigură creșterea nivelului de impozitare [1].

Presiunea fiscală ce cade în sarcina agenților economici este împovărătoare și aceștia se confruntă cu o situație grea, întrucât ea nu încurajează procesul investițional și nu stimulează interesul întreprinzătorilor. Astfel, ansamblul obligațiilor fiscale datorate reprezintă pentru agentul economic o adevărată povară fiscală, interesul său aflându-se într-o permanentă opoziție cu interesul statului. Presiunea fiscală, care prezintă situația în care agentul economic înregistrează o situație economico-financiară stabilă și dispune de un volum de disponibilități bănești optime, reprezintă practic nivelul firesc al acesteia. O poziție total opusă celei prezentate anterior,

în care agentul economic se confruntă cu o situație financiară nefavorabilă și se confruntă cu o lipsă considerabilă de disponibilități bănești și datorii neplătite, reprezintă „nivelul presiunii fiscale ca fiind înrobitor” [2].

La nivel microeconomic, prin fiscalitate se înțelege totalitatea disponibilităților bănești ce sunt vărsate la bugetul statului provenite din impozitul pe venit din activitatea de antreprenor, taxele și impozitele locale, impozitul pe venit din salarii, alte contribuții obligatorii (CAS, CAM) etc. Impozitele percepute de stat de la agenții economici se constituie, din punctul de vedere al acestora, în elemente de presiune fiscală, care este cu atât mai pronunțată cu cât ponderea lor în valoarea adăugată realizată de agenții economici este mai mare. Presiunea fiscală este resimțită și amplificată și din partea impozitelor indirecte (accize și TVA) care, deși nu sunt suportate de firme, afectează volumul ieșirilor (vânzărilor) și competitivitatea prin intermediul prețurilor [3]. Opiniile economiștilor sunt diferite și în ceea ce privește definirea structurii scutirilor fiscale la entitate, incluse în calculul presiunii fiscale, în special cele ce se referă la aspectul includerii în structura totală a impozitelor, pentru care entitatea apare ca agent fiscal. Unii cercetători propun excluderea unor impozite din calculul presiunii fiscale, deoarece ele sunt în tranziție pentru entitate. Calcularea impozitelor, cum ar fi taxa pe valoarea adăugată (TVA) și impozitul pe venit din salariu, în cadrul sistemului de impunere este bazată pe definirea bazei de impozitare, conform metodei de acumulare, și include plățile în avans în baza impozabilă. Se consideră că dacă ne concentrăm asupra solvabilității entităților, în acest caz nu există impozite neutre pentru entitatea care plătește impozite în baza încasărilor curente de numerar.

Rezultate și discuții

Studiul se bazează pe analiza diferitelor metodologii existente de determinare a presiunii fiscale aferente activității subiecților economici din perspectiva teoretico-metodologică, prin compararea lor și evidențierea punctelor forte, precum și a lacunelor aferente acestora.

Pentru a aprecia intensitatea impunerii, trebuie admisă ideea cuantificării mărimii obligației fiscale în raport cu sursele de acoperire. Discuțiile cu privire la presiunea fiscală asupra entității sunt inutile atâta timp cât nu există o metodă aprobată de calcul al indicatorului sumar ce caracterizează această sarcină. Pentru un singur plătitor indicatorul presiunii fiscale poate fi calculat ca raportul dintre suma impozitelor calculate și plătite față de suma mijloacelor financiare utilizate pentru plata impozitelor. Lista impozitelor calculate (plătite) conține, fără excepție, toate impozitele și plățile obligatorii ale entității în buget și în fondurile extrabugetare.

În literatura economică există mai multe metode de calculare a presiunii fiscale a entității, dar prioritate se acordă doar metodelor care, în opinia autorului, au o tangență mai mare cu tema cercetată de către el. Principalele elemente definitorii ale metodelor analizate pot fi urmărite în determinarea:

- structurii impozitelor incluse în calculul presiunii fiscale;
- impozitor evaluate (plătite sau calculate);
- indicelui integral, care este comparat cu suma impozitelor.

O dezbateră impetuoasă este provocată de următorul aspect: dacă la determinarea presiunii fiscale este necesar să se ia drept bază calcularea încasărilor reale ale impozitelor sau valoarea estimată (adică, încările acumulate). În opinia noastră, drept bază trebuie să fie impozitele acumulate, întrucât acestea demonstrează presiunea reală a statului asupra contribuabililor. Dar, trebuie să ținem cont de faptul că dacă există o întârziere în achitarea obligațiilor fiscale, drept urmare va trebui să se plătească penalități și amenzi, fapt ce va conduce la majorarea presiunii fiscale.

La calcularea presiunii fiscale un rol important revine selectării indicelui integral corect, cu care se va compara cuantumul impozitelor. Cercetătorii și economiștii practicieni propun spre utilizare în calitate de indicatori:

- venitul din vânzarea produselor, ținându-se cont de venituri non-realizate;
- valoarea adăugată sau valoarea nou-creată;
- profitul brut;
- profitul net sau estimat [4].

Pentru precizia calculului la nivelul subiectului economic se utilizează mai multe metode de determinare a presiunii fiscale, deoarece rezultatele obținute permit o descriere mai completă a situației curente, precum și dinamica acestora cu privire la plățile fiscale ale entității.

La nivelul întreprinderii, indicatorul de presiune fiscală poate fi calculat ca raport între sumele plătite statului (eventual diminuate cu subvenții primite și cu taxele de consumație transferate asupra consumatorilor) – pe de o parte, și veniturile brute sau valoarea adăugată – pe de altă parte. Pentru ca această caracterizare a presiunii fiscale la nivelul întreprinderii să fie reprezentativă, în condiții de inflație, putem calcula și raportul

dintre sumele plătite (ori de plătit) cu titlu de impozite și taxe – pe de o parte, și fluxurile de intrări de trezorerie – pe de altă parte (pe aceeași linie putem stabili și ponderea plăților la diferite bugete în totalul plăților efectuate de entitate în cursul unei perioade). Calea principală prin care se manifestă presiunea fiscală la nivelul entității o reprezintă impozitul pe profit, deoarece profitul rămâne elementul principal de autofinanțare. Cu cât rata de impozitare a profitului este mai mare, cu atât capacitatea de autofinanțare este mai redusă [5].

În literatură de specialitate românească pentru estimarea nivelului presiunii fiscale la nivel de entitate sunt propuse trei metode. Prima și cea mai simplă metodă de calcul al presiunii fiscale este compararea cotelor fiscale stabilite de legislație pentru anumite ramuri economice, la anumite perioade de timp. De exemplu: compararea cotelor impozitului pe venit 32% (1998), 28% (1999-2001), 25% (2002), 22% (2003), 20% (2004), 18% (2005), 15% (2006-2007), 0% (2008-2011), 12% (2012-2016). Dezavantajul acestei metode constă în faptul că studiul este efectuat pentru fiecare impozit în parte, deci nu se poate calcula un indicator general care ar genera informație integrală. La fel, presiunea fiscală poate crește nu doar prin majorarea cotelor, dar și prin majorarea bazei impozabile, limitarea unor cheltuieli etc.

A doua metodă constă în determinarea presiunii fiscale după formula:

$$PFF = \frac{\text{Impozite plătite de entitate}}{\text{Profit brut}} * 100\% \quad (1)$$

unde:

PFF – presiunea fiscală suportată de entitate.

Această metodă de analiză este semnificativă la nivel microeconomic, fiind cel mai des utilizată de entitățile din Republica Moldova. Cu alte cuvinte, ea reflectă presiunea fiscală resimțită de contribuabili-persoane juridice ce activează în diferite domenii. Acest indicator este și unul dintre cei mai importanți pentru economie, deoarece agenții economici sunt cei care formează produsul intern brut, un indicator de nivel macroeconomic de importanță națională, dar și internațională, utilizat pentru efectuarea unor comparații între state.

Contribuabilul, în general, consideră presiunea fiscală echitabilă până la 30%, pentru dânsul este dificil de a percepe presiunea fiscală de 40% și nu o acceptă atunci când aceasta depășește 50%.

Se poate afirma faptul că presiunea fiscală este un termen relativ care poate influența mentalitatea contribuabililor atât negativ, cât și pozitiv. Totodată, această noțiune este văzută din diferite puncte de vedere, în dependență de clasa socială, preferințele și cultura fiecărui contribuabil. În Republica Moldova, îndeosebi, presiunea fiscală este privită în majoritatea cazurilor din punct de vedere negativ, deoarece societatea a fost influențată de cultura ex-sovietică în care premisa principală era obținerea profitului propriu, fără a se mai ține cont de nevoile statului.

Un alt indicator de măsurare a presiunii fiscale a entității poate fi interpretat în următorul mod:

$$PFF = \frac{\text{Impozite plătite de entitate}}{\text{Valoarea produsă de entitate}} * 100\% \quad (2)$$

unde:

PFF – presiunea fiscală suportată de entitate;

$$PIPP = \frac{\text{Impozite plătite de entitate}}{\text{Producția de mărfuri la prețuri curente}} * 100\% \quad (3)$$

unde:

PIPP – ponderea impozitelor în prețul producției [6].

Metoda a treia este cea mai eficientă; aici presiunea fiscală se va calcula după formula:

$$PFF = \frac{\text{Impozite+Taxele achitate de entitate}}{\text{Vânzări nete}} * 100\% \quad (4)$$

Stabilirea presiunii fiscale după această metodă este mai complicată, necesită mai multe calcule, surse de informare, însă are și anumite avantaje:

- poate fi calculată presiunea fiscală pentru fiecare leu investit, constituită din totalitatea impozitelor și taxelor;
- poate fi stabilită presiunea constituită de fiecare impozit sau taxă aparte;
- poate fi estimată presiunea fiscală pe diferite perioade de timp (ani, trimestre, luni);
- permite compararea presiunii fiscale proprii cu presiunea fiscală din alte state.

Presiunea fiscală a firmei depinde, pe de o parte, de ponderea fiecărui tip de prelevare în totalul prelevărilor și, respectiv, în valoarea adăugată, iar, pe de altă parte, de mărimea ratei fiecărui tip de prelevare fiscală [7].

În continuare, vom analiza câteva metodologii de evaluare a presiunii fiscale, propuse de cercetătorii ruși.

Pentru a determina presiunea fiscală la entitate, la nivel de stat de către organele executive a fost elaborată propria metodologie. Nivelul presiunii fiscale, în general, estimează raportul dintre toate impozitele plătite față de venitul din realizări, inclusiv veniturile din alte vânzări în procente. Fiind de acord că acest indice relevă ponderea impozitelor în venituri din vânzări, menționăm că este puțin probabil că acesta caracterizează (cel puțin într-o anumită măsură) impactul impozitelor asupra situației financiare a întreprinderii, deoarece nu ține cont de structura impozitelor în venituri. În opinia noastră, pentru o analiză economică eficientă este nevoie de un indicator care ar asocia nivelul presiunii fiscale și indicele activității economice a întreprinderii [8].

Cu regret, această metodologie nu permite determinarea impactului modificărilor în structura fiscală asupra indicelui presiunii fiscale. Presiunea fiscală, calculată conform acestei metode, caracterizează doar capacitatea de impozitare a producției (lucrări și servicii), produsă de către contribuabil, și nu oferă o imagine reală a presiunii sale fiscale [9].

O altă metodologie este oferită de cercetătorul M.N. Kreynin. Baza acestei abordări constă în compararea impozitului cu sursa de plată a acestuia. Fiecare grup de impozite, în funcție de sursa în baza căreia acestea sunt plătite, are criteriul său de evaluare a gravității presiunii fiscale. Această abordare respinge, de asemenea, opinia generală, precum că impozitele, incluse în cost, sunt avantajoase pentru entitate, deoarece reduc profiturile și, respectiv, suma impozitului pe venit. Ceea ce este argumentat prin faptul că datorită scăderii profitului este achitată atât entitatea în sine, obținând mai puține fonduri disponibile, cât și bugetul, care primește sume mai mici sub formă de impozite.

Conform acestei abordări, numitorul comun de prezentare a sumei tuturor impozitelor este profitul întreprinderii. Astfel, se propune de a rezuma din situația în care, în general, entitatea nu plătește impozite și de a compara această situație cu cea reală. Astfel, este determinată severitatea presiunii fiscale, utilizându-se următoarea formulă de calcul:

$$\text{Presiunea fiscală} = \frac{V - C_v - P_d}{V - C_v} * 100\% \quad (5)$$

unde:

V – venitul din vânzare;

C_v – costurile de producere a mărfurilor/serviciilor vândute fără impozitele indirecte;

P_d – profitul de facto rămas la dispoziția întreprinderii după deducerea impozitelor plătite din contul ei.

Această formulă arată de câte ori este diferită valoarea totală a impozitelor plătite față de profitul rămas la dispoziția entității [10].

Metoda dată pare a fi un mijloc eficient de analiză a impactului impozitelor directe asupra situației financiare a entității, dar este evidentă subestimarea impactului impozitelor indirecte. TVA și accizele influențează asupra mărimii profiturilor agentului economic, dar gradul lor de influență nu este la fel de evident.

Metoda propusă permite evaluarea cotei impozitului plătit la sursa de plată și a eficacității aplicării metodelor de planificare fiscală privind determinarea impozitului în dinamică. Cu toate acestea, metoda dată este utilizată doar pentru impozitul pe venit și nu se aplică în cazul activității neprofitabile a entității.

O caracteristică specifică a acestei abordări este că impozitele indirecte nu sunt calculate și nu sunt analizate ca impozite ce influențează profitul agentului economic. Această metodă reprezintă un mijloc eficient de analiză a impactului impozitelor directe asupra situației financiare a subiectului economic. În același timp, ea subestimează gradul de influență a impozitelor indirecte asupra situației financiare, deși, fără îndoială, aceste impozite, într-o măsură mai mică, dar, totuși, influențează asupra mărimii profitului companiei, cererii și, ca urmare, păstrării și controlului nivelului prețurilor și a reducerii profiturilor [11]. Din aceste considerente, după parerea autorului, este nevoie de o altă metodă.

Următoarea metodologie de estimare cantitativă a presiunii fiscale asupra entității este cea propusă de către A.Kadushin și N.Mihailov. Sarcina fiscală, în opinia lor, ar trebui să fie definită ca ponderea valorii adăugate acordată statului, creată de entitate în mod individual. Potrivit opiniei autorilor acestei metodologii, valoarea adăugată este sursa de venit a întreprinderii și, respectiv, sursa plății impozitelor. Astfel, impozitul este comparat cu sursa de plată. Acest indicator permite determinarea medie a evaluării presiunii fiscale pentru diferite tipuri de producție, adică este asigurată comparabilitatea presiunii fiscale pentru diferite structuri economice.

Venitul brut este reprezentat prin următoarea structură a componentelor:

- costurile materiale (CM);
- valoarea adăugată (VA), care include: calculele de amortizare (Am); cheltuielile de remunerare a muncii (CRm), inclusiv contribuțiile obligatorii la buget ale asigurărilor sociale de stat, ale asigurărilor medicale și ale impozitelor, calculate la fondul de salariu; TVA; profitul (P).

Deoarece distribuția ponderată a componentelor prezentate de diferite întreprinderi este diferită, este necesar să se introducă pentru cercetare următorii factori structurali:

Co – cota valorii adăugate în venitul brut ($Co = VA / V$);

Crm – cota cheltuielilor pentru remunerarea muncii în valoare adăugată (salariul cu taxele):

$Crm = CRm / VA$ (coeficientul care ține cont de capacitatea producției);

Cam – cota calculelor de amortizare în valoarea adăugată:

$Cam = Am / VA$ – coeficientul care ține cont de capacitatea capitalului de producție [12].

Astfel, potrivit calculelor lui A.Kadushin și N.Mihailov, conform sistemului actual de impozitare, entitatea trebuie să achite următoarele impozite:

1) $TVA = 20\% / 120\% \times VA$

2) Calculele salariale = $27,5\% / 127,5\% \times (Crm \times VA)$

3) Impozitul pe venit din salariu (deși acest impozit nu este plătit de angajator, dar de angajat) se propune a fi analizat în acest model, deoarece entitățile se străduiesc uneori să ofere angajatului un venit net competitiv, adică un venit rămas după impozitare. În plus, o evaluare alternativă a muncii pentru lucrător este, uneori, venitul în sectorul activității tenebre, adică fără impozite. Se presupune că impozitul mediu pe venit pentru salariu este de 18%) = $0,18 \times (1 - 0,275 / 1,275) \times Crm \times VA$.

4) Impozitul pe venit din activitatea întreprinderii

$$(12\%) = 0,12 \times (1 - TVA - Crm - Cam) \times VA = 0,12 \times (0,833 - Crm - Cam) \times VA.$$

Sumarea tuturor impozitelor menționate și a plăților obligatorii constituie cota valorii adăugate, care este oferită statului de către entitate.

Astfel, cota valorii adăugate, pe care entitatea trebuie s-o ofere statului sub formă de impozite și plăți obligatorii, conform sistemului fiscal actual, este o funcție a tipului de producție conform criteriului ponderii costurilor materiale, a forței de muncă și a celor de amortizare în componența veniturilor brute.

În opinia experților, aplicarea acestui calcul permite compararea modificărilor cantitative ale cotei impozitelor în valoarea adăugată în funcție de tipul de producție și de rentabilitate. Compararea sumelor impozitelor cu mărimea valorii adăugate este adecvată, deoarece, în acest caz, valoarea adăugată constituie o sursă de venit ce contribuie la dezvoltarea entității. În baza mărimii valorii adăugate, rămase la entitate după impozitare, putem estima posibilitățile de dezvoltare în continuare a întreprinderii.

Drept neajuns al metodologiei analizate ar fi faptul că la calcularea ponderii totale a impozitelor, în valoarea adăugată este inclus impozitul pe venit de la persoanele fizice. Entitatea, de fapt, nu-l plătește, doar îl transferă la buget, fiind ca un colector de impozite. Avantajul metodologiei este că permite analiza cotei impozitelor individuale (impozit pe venit, TVA) în sursa din care sunt plătite.

Metodologia de determinare a presiunii fiscale la nivelul agentului economic este abordată într-un mod deosebit în lucrările cercetătoarei E.A. Kirova. În opinia ei, trebuie de diferențiat și de divizat presiunea fiscală absolută și presiunea fiscală relativă. Presiunea fiscală absolută sunt impozitele și taxele care urmează să fie transferate la buget și fondurile speciale extrabugetare, adică valoarea absolută a obligațiilor fiscale ale subiecților economici. La calcularea mărimii presiunii fiscale nu trebuie de inclus impozitul pe venit și contribuțiile obligatorii pentru asigurări sociale și medicale, plătite de angajați, deoarece plătitorii acestor deduceri sunt persoane fizice, iar entitatea doar face transferul acestora.

Presiunea fiscală absolută nu reflectă intensitatea obligațiilor fiscale. Acest indicator nu măsoară valoarea plăților fiscale cu sursa de plată a acestora. Prin urmare, autorul acestei metodologii propune utilizarea termenului „presiune fiscală relativă”. Presiunea fiscală relativă este raportul valorii absolute față de valoarea nou-creată, adică ponderea impozitelor și a contribuțiilor de asigurări, inclusiv arieratele la valoarea nou-creată. La compararea presiunii fiscale relative pentru diverși subiecți economici se propune să se folosească nu valoarea adăugată, dar cea nou-creată, adică să se excludă din obiectul analizei economice amortizarea ca parte componentă a PIB-ului.

Avantajele acestei metodologii constau în faptul că ea permite determinarea presiunii fiscale relative la nivel macro- și micro-. În primul rând, plățile fiscale se referă numai la valoarea nou-creată. Cel mai important este că presiunea fiscală este determinată în raport cu sursa de plată a impozitelor. Bunăstarea atât a întreprinderii, cât și a angajaților săi depinde de ponderea impozitelor în valoarea nou-creată. În al doilea rând, asupra formării valorii nou-create nu influențează impozitele plătite. Presiunea fiscală nu este distorsionată de factori, precum: cantitatea materialelor pentru producție, numărul de angajați, suma impozitelor în prețul produselor. În al treilea rând, atunci când se calculează presiunea fiscală se ține cont de impozitele plătite în mod direct de către entitate. În al patrulea rând, metodologia dată este destul de convenabilă și simplă, permite calcularea presiunii fiscale asupra entităților concrete. De asemenea, nu este dificil să se determine în mod analogic presiunea fiscală pentru antreprenori individuali. Însă, cu ajutorul acestui indice nu este posibil să se planifice schimbarea activității/eficacității economice a întreprinderii în funcție de modificările numărului de impozite, tarife și scutiri.

La nivel de entitate (sector sau grup de întreprinderi) valoarea nou-creată se calculează în felul următor:

$$VNC = V - CM - A + VN - CN \quad (6)$$

Respectiv:

$$VNC = RM + CS + P + PF \quad (7)$$

unde:

VNC – valoarea nou-creată;

V – venituri din vânzarea bunurilor, produselor, lucrărilor și serviciilor;

CM – cheltuieli materiale;

A – amortizare;

VN – venituri nerealizate;

CN – cheltuieli nerealizate, cu excepția plăților fiscale;

RM – remunerarea muncii;

CS – contribuții sociale;

P – profitul societății înainte de impozitare;

PF – plățile fiscale [13].

Presiunea fiscală relativă poate fi determinată prin următoarea formulă:

$$\text{Presiunea fiscală relativă} = \frac{PF+CS}{VNC} * 100\% = \frac{PF+CS}{RM+CS+P+PF} * 100\% \quad (8)$$

Aspectele pozitive ale metodologiei: (a) permite analiza impozitelor în raport cu sursa lor de plată; (b) sunt examinate calculele de amortizare, ca parte a formării costului de producție, dar nu ca o sursă de plată a impozitelor. Cu toate acestea, există și „dezavantaje”: metodologia, în primul rând, nu analizează calculele de amortizare ca sursă de plată a impozitelor, fapt ce nu permite cercetarea presiunii sectoriale a entităților și, pe de altă parte, nu ia în considerare impactul impozitului pe venitul persoanelor fizice.

În acest caz nu se ia în considerare impactul unor indicatori, precum: capacitatea capitalului, rentabilitatea, cifra de afaceri a activelor circulante, ceea ce nu permite planificarea modificării activității eficiente a subiectului în funcție de modificările numărului de impozite, a ratelor de impozitare și a scutirilor. Acest lucru este un dezavantaj. În plus, indicatorul presiunii fiscale absolute nu reflectă intensitatea obligațiilor fiscale ale unui subiect economic și nu poate evalua în mod real amploarea impactului impozitelor asupra stabilității financiare a entității [14].

O altă metodă este cea relatată de M.I. Litvin, care propune determinarea presiunii fiscale optime în funcție de tipul de entitate și de activitatea acesteia. Astfel, metoda dată presupune determinarea presiunii fiscale în baza indicilor privați sau specifici, precum și în baza indicelui general. Abordarea respectivă ține cont de particularitățile unei entități concrete, adică de ponderea cheltuielilor materiale, de amortizare, costurile forței de muncă în valoarea adăugată. Dar, la calcularea presiunii fiscale este inclus impozitul pe venit achitat de salariați, ceea ce, în opinia noastră, nu este corect.

Această metodă oferă informații practice valoroase. Este evident care parte din valoarea adăugată trece la impozite și care parte din profit se cheltuie pentru impozite. Analizând componența surselor mijloacelor pentru plata impozitelor, este necesar să menționăm, mai întâi, posibila discrepanță a acestora cu baza de

impozitare. Sursă pentru plata impozitelor poate fi doar venitul întreprinderii în diverse forme, și anume: veniturile din vânzarea produselor, lucrărilor și serviciilor (pentru TVA, accize), costul producției, urmat de acoperirea costurilor din veniturile din vânzări (pentru impozitul pe imobil, teren și contribuțiile la asigurările sociale, medicale), profitul întreprinderii în procesul de formare și distribuire, profitului net al întreprinderii, venitul angajaților întreprinderii.

Indicatorii privați ai presiunii fiscale trebuie calculați, în mod rațional, conform grupurilor numite de impozite față de sursa mijloacelor respective.

Indicele general pentru toate plățile fiscale trebuie, fără îndoială, să recunoască mărimea valorii adăugate, care poate fi calculată la entitate prin una din două metode:

- ca diferență dintre venitul brut al întreprinderii și costurile materiale pentru producerea și vânzarea produselor;
- ca suma veniturilor pentru salarii cu contribuții, suma calculată a amortizării, profitul net și impozite [15].

Acest indicator nu doar sumează veniturile întreprinderii, dar și le compară cu produsul intern brut al țării, în baza căruia este determinată presiunea fiscală totală. Presiunea fiscală excesivă subminează baza fiscală propriu-zisă, reducând valoarea totală a veniturilor fiscale.

Cercetătorul Litvin asociază indicatorul presiunii fiscale cu numărul de impozite și alte plăți obligatorii, dar și cu structura impozitelor și mecanismelor de colectare a acestora:

$$PF = \frac{SI}{SP} * 100\% \quad (9)$$

unde:

PF – presiunea fiscală;

SI – suma impozitelor;

SP – mărimea sursei mijloacelor pentru plata impozitelor.

În calitate de mijloace pentru plata impozitelor poate fi ales venitul subiectului economic sub diverse forme. Metoda permite să se ia în considerare caracteristicile activităților unui subiect economic concret, adică cota calculului de amortizare, costul forței de muncă și a materialelor în valoarea adăugată. În același timp, includerea în calculul presiunii fiscale a indicatorilor precum impozitul pe venit de la persoanele fizice pare a fi incorectă, deoarece în acest caz entitatea nu acționează în calitate de contribuabil, dar ca un agent fiscal [16].

Un alt cercetător rus, T.K. Ostrovenko, la fel ca și savantul M.I. Litvin, a divizat indicatorii presiunii fiscale în privați și generalizați. La indicatorii generalizați se referă:

- presiunea fiscală asupra veniturilor întreprinderii (PFV);
- presiunea fiscală asupra capitalului propriu (PFCP);
- presiunea fiscală asupra profitului înainte de impozitare (PFP).

Indicatorii menționați sunt calculați prin împărțirea cheltuielilor fiscale (sau mărimea impozitelor datorate bugetului) la indicatorii corespunzători. De exemplu:

$$PFV = \frac{CF}{V} * 100\% \quad (10)$$

unde:

CF – costuri fiscale,

V – venituri din realizarea produselor.

$$PFCP = \frac{CF}{VMcp} * 100\% \quad (11)$$

unde:

VMcp – valoarea medie a capitalului propriu [17].

Conform clasificăției date de economistul T.K. Ostrovenko, indicatorii privați sunt calculați conform surselor de compensare: costul, veniturile din vânzări, profitul net și rezultatele financiare. Presiunea fiscală este definită ca raportul costurilor fiscale față de sursa respectivă de acoperire. În plus, la necesitate, conform acestei metode poate fi calculată presiunea fiscală per lucrător. Acest indicator permite stabilirea contribuției fiecărui angajat la formarea profitului întreprinderii din volumul costurilor fiscale în buget. Avantajele acestei metode constau în faptul că ea permite calcularea, în diferite grade de detaliere, a presiunii fiscale și poate fi aplicată pentru subiecții tuturor sectoarelor economice în funcție de sarcinile administrative stabilite. Totodată, această metodă nu ține cont pe deplin de disponibilitatea capitalului propriu circulant al subiectului economic, necesar pentru formarea surselor de rambursare a datoriilor fiscale.

Metodologia autorilor V.D. Novodvorsky și R.L. Sabanin relevă ponderea așteptată a impozitelor și taxelor în veniturile estimate și servește ca o evaluare a sarcinii fiscale în tranziție la un sistem simplificat cu regim fiscal general:

$$PF\ SFS = \frac{ChIT+IePN}{P} * 100\% \quad (12)$$

unde:

PF SFS – presiunea fiscală în cadrul sistemului fiscal simplificat;

ChIT – cheltuielile legate de achitarea impozitelor și taxelor;

IePN – indicatorul estimat al profitului nerealizat (valoarea profitului nerealizat din motivul micșorării prețului cu mărimea TVA);

P – profitul realizat pe parcursul anului.

Această metodă de calcul al sarcinii fiscale nu se referă la utilizarea sistemului simplificat în activitățile pe termen lung ale întreprinderii și nu poate fi utilizată atunci când se aplică sistemul fiscal simplificat, când obiectul impozitarii veniturilor este redus cu suma cheltuielilor [18].

Studiul relevă că presiunea fiscală poate fi utilizată pentru evaluarea impactului plăților fiscale asupra situației financiare a entității. Acest indicator depinde de mai mulți factori, care variază de la tipul de activitate și se termină cu particularitățile înregistrării evidenței fiscale și contabile.

Deci, în rezultatul analizei efectuate conchidem că entitatea trebuie să calculeze, cel puțin o dată în șase luni, presiunea fiscală, pentru a elabora o planificare fiscală optimă. Totodată, calcularea presiunii fiscale la entitate are mai multe obiective. În primul rând, entitățile trebuie să calculeze presiunea fiscală pentru a înțelege în ce măsură activitatea și plata impozitelor pot atrage atenția autorităților fiscale. În al doilea rând, calcularea presiunii fiscale poate avea un alt scop important pentru entitate – prognozarea sarcinii fiscale pentru perioada viitoare. Mărimea presiunii fiscale depinde de rezultatele activității entității, dinamica bazei de impozitare, modificarea factorilor externi care influențează ordinea calculării și plata impozitelor. Diferite abordări pentru determinarea acestui indicator au permis identificarea avantajelor și dezavantajelor în tehnicile existente de calculare a presiunii fiscale.

Concluzii

Deoarece pe agentul economic îl interesează nu atât mărimea valorii adăugate, cât masa profitului realizat, presiunea fiscală resimțită direct este cea dată mai ales de rata impozitului pe venit din activitatea întreprinderii. De asemenea, pe măsură ce crește profitabilitatea agentului economic și mărimea absolută a profitului, presiunea fiscală la care este supusă entitatea crește, acest fapt datorându-se impozitării liniare a profitului.

Fiecare dintre abordările analizate sunt aplicabile, însă pentru o analiză completă este nevoie de un indicator care ar asocia mărimea presiunii fiscale a întreprinderii cu posibilitățile ei de dezvoltare în baza autofinanțării. Conform acestor criterii, abordarea propusă de savanții A.Kadushin și N.Mihailov este, în opinia noastră, cea mai completă. Avantajul principal al acesteia constă în faptul că se propune calcularea indicatorului presiunii fiscale modificând variabilele prin care pot fi obținute valorile presiunii fiscale totale. Această formulă ia în considerare ratele de impozitare, capacitatea capitalului, muncii și materială a producției, dar și nivelul rentabilității producerii. Cu toate acestea, pentru a atinge efectul maxim, în cadrul analizei se propune aplicarea metodei propuse de economiștii A.Kadushin și N. Mihailov, ținându-se cont de abordarea expusă de cercetătorul M.I. Litvin pentru determinarea presiunii fiscale asupra entității, dar și pentru evaluarea impactului modificării ei asupra eficienței economice a întreprinderii. Datele obținute trebuie completate cu o analiză a modificărilor cererii pentru produsele întreprinderii în funcție de modificările prețului, ceea ce permite estimarea gradului de deplasare a impozitelor indirecte asupra consumatorului.

Analiza comparativă a diverselor metode de calcul al presiunii fiscale asupra entității a permis identificarea următoarelor puncte comune ce pot fi puse în discuție:

- posibilitatea utilizării impozitului pe venitul persoanelor fizice la calcularea presiunii fiscale asupra întreprinderii. Majoritatea cercetătorilor nu recomandă ca acest impozit să fie estimat la calcularea presiunii fiscale, deoarece contribuabilul este angajatul, iar entitatea acționează doar ca un agent fiscal;
- necesitatea includerii impozitelor indirecte la calculare;
- necesitatea examinării calculului de amortizare ca sursă de plată a impozitelor [19].

Diversele metode de calcul al presiunii fiscale la micronivel, analizate în lucrare, demonstrează că cercetătorii au căutat un astfel de indicator al presiunii fiscale, care ar fi universal și ar permite compararea nive-

lului de impozitare în diferitele sectoare ale economiei. Totuși, principalele probleme sunt schimbările frecvente ale legislației fiscale și abordările evident diferite cu privire la metoda de determinare a presiunii fiscale. În opinia noastră, calculul indicelui presiunii fiscale asupra întreprinderii trebuie să se desfășoare în cadrul unei metodologii complexe de analiză fiscală. Deci, metoda de calcul al indicelui trebuie să ofere o prezentare cât mai completă posibilă despre presiunea fiscală absolută și relativă asupra întreprinderilor. Prin urmare, calculul indicelui presiunii fiscale nu trebuie să se efectueze doar în baza unei singure formule.

Pentru fiecare sector al economiei este necesar să se identifice „punctul critic” al presiunii fiscale. Identificarea „punctului critic” al presiunii fiscale optime poate fi direcționată către elaborarea standardelor sectoriale ale presiunii fiscale marginale prin fundamentarea cotei salariilor, amortizării și a profitului net în valoare adăugată. Normele presiunii fiscale pot avea valoare minimă și maximă. Dar, în cazul depășirii poate exista un argument obiectiv pentru cererea de amânare sau anulare a plăților fiscale. Evident, indicatorii presiunii fiscale trebuie reflectați în rapoartele întreprinderii.

Referințe:

1. http://www.utgjiu.ro/ecostudent/ecostudent/pdf/201404/14_Elena%20Aldea,%20Daniela%20Silvestru.pdf
2. BREZEANU, P. *Fiscalitate. Concepte. Metode. Practici*. București: Editura Economică, 1999.
3. HOANTA, N. *Evaziunea fiscală*. Ediția a II a. București: C.H. Beck, 2010, p.137-143.
4. КОРОСТЕЛКИНА, И.А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов. В: *Международный бухгалтерский учет*, 2014, №32 (326), с.45.
5. DRĂCEA, M., SICHIGEA, N., CIUREZU, T., BERCEANU, D. Presiunea fiscală și efectele sale asupra economiei reale. În: *Analele Universității din Craiova*, p.34-35.
6. CATANA, O., CULEABINA, N., GANCIUCOVA, A. Direcții de dererminare și modalități de reducere a presiunii fiscale: În: *Economie și sociologie*, 2000, p.67.
7. DRĂCEA, M., SICHIGEA, N., CIUREZU, T., BERCEANU, D. Presiunea fiscală și efectele sale asupra economiei reale. În: *Analele Universității din Craiova*, p.34-35.
8. ТРОШИН, А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия. В: *Финансы*, 2000, №5, с.44-45.
9. БОРОДИН, В.А., МАЛАХОВ, П.В. Налоговая нагрузка как важная составляющая финансовой устойчивости предприятия. В: *Экономический анализ: теория и практика*, 2010, №2 (167), с.14.
10. ТРОШИН, А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия. В: *Финансы*, 2000, №5, с.44-45.
11. БОРОДИН, В.А., МАЛАХОВ, П.В. Налоговая нагрузка как важная составляющая финансовой устойчивости предприятия. В: *Экономический анализ: теория и практика*, 2010, №2 (167), с.14.
12. ТРОШИН, А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия. В: *Финансы*, 2000, №5, с.44-45.
13. КИРОВА, Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. В: *Финансы*, 1998, №9.
14. БОРОДИН, В.А., МАЛАХОВ, П.В. Налоговая нагрузка как важная составляющая финансовой устойчивости предприятия. В: *Экономический анализ: теория и практика*, 2010, №2 (167), с.14.
15. ЛИТВИН, М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий. В: *Финансы*, 1998, №5.
16. БОРОДИН, В.А., МАЛАХОВ, П.В. Налоговая нагрузка как важная составляющая финансовой устойчивости предприятия. В: *Экономический анализ: теория и практика*, 2010, №2(167), с.14.
17. Ibidem.
18. КОЖЕВНИКОВ, Е.Б., ОСАДЧАЯ, О.П. *Методические аспекты определения налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру* <http://izvestia.asu.ru/2011/2-2/econ/TheNewsOfASU-2011-2-2-econ-05.pdf> ББК 65.291.9-23
19. ЮРОВА, М.С. Налоговая нагрузка: сущность, методика расчета. В: *Инновационные технологии управления и права*, 2014, №3(10), с.79.

Prezentat la 10.09.2017