

**Національна академія наук України
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
НАН України**

Ю.Б. Іванов, К.В. Петросянц

**МАЛИЙ БІЗНЕС:
УПРАВЛІННЯ ПОДАТКАМИ**

МОНОГРАФІЯ

Харків
ВД „ІНЖЕК”
2008

ББК

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, протокол № 1 від 04.03.2008 р.

Рецензенти: **А.М. Соколовська** - доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Науково-дослідного фінансового інституту ДННУ „Академія фінансового управління”;

А.І. Крисоватий, доктор економічних наук, професор, завідуючий кафедрою податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету.

Авторський колектив: Іванов. Ю.Б., доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України (загальна редакція, вступ, розділи 1.1, 1,2, 2.1, 5, 6, висновки), Петросянц К.В., к.е.н, викладач (розділи 1.3, 2.2-2.4, 3, 4)

Іванов Ю.Б., Петросянц К.В. Малий бізнес: управління податками. Монографія. - Харків: ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 352 с.

ISSBN

В монографії розглянуті теоретичні й методичні основи, а також особливості організації й практичної реалізації управління податковими платежами підприємств малого бізнесу. На базі виробничих підприємств малого бізнесу зроблено апробацію методик вибору раціональної системи оподаткування. Особливу увагу приділено науково-практичним аспектам використання спрощеної системи оподаткування в корпоративному податковому плануванні.

Для науковців, аспірантів, викладачів, керівників і працівників фінансових і бухгалтерських служб підприємств, податкових консультантів і аудиторів.

В монографии рассмотрены теоретические и методические основы, а также особенности организации и практической реализации управления налоговыми платежами предприятия малого бизнеса. На базе производственных предприятий малого бизнеса апробирована методика выбора рациональной системы налогообложения. Особое внимание уделено научно-практическим аспектам использования упрощенной системы налогообложения в корпоративном налоговом планировании.

Для научных работников, аспирантов, преподавателей, руководителей и работников финансовых и бухгалтерских служб предприятий, налоговых консультантов и аудиторов.

© ВД „ІНЖЕК”

© Іванов Ю.Б., Петросянц К.В.

2008 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	7
1.1. Корпоративний податковий менеджмент та податкове планування підприємства	7
1.2. Оптимізація в податковому плануванні	27
1.3. Проблематика визначення понятійного апарату управління податковими платежами	39
РОЗДІЛ 2 РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	44
2.1 Місце і роль малого бізнесу в ринковій економіці	44
2.2. Генезис оподаткування малого підприємництва в Україні	48
2.3. Іноземний досвід податкового регулювання розвитку малого бізнесу	69
2.4 Оподаткування і сталість роботи підприємства малого бізнесу	77
РОЗДІЛ 3 МЕТОДИ І МЕТОДИКИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	91
3.1. Методики вибору раціональної системи оподаткування, засновані на абсолютних показниках	91
3.2. Застосування відносних показників в оцінці вибору доцільної системи оподаткування	104
3.3. Вибір доцільної системи оподаткування на основі рентабельності господарських операцій	120
3.4. Методи вибору ставок єдиного податку за спрощеною системою оподаткування	145

РОЗДІЛ 4 ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ	158
4.1. Організаційно-функціональні аспекти управління	158
4.2. Моніторинг доцільності застосування обраної системи оподаткування	170
РОЗДІЛ 5 УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗМІНІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ	192
5.1. Особливості оподаткування перехідних операцій	192
5.2. Методичні рекомендації по управлінню податковими платежами при зміні системи оподаткування	194
РОЗДІЛ 6 ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПЛАТНИКАМИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ	223
6.1. Загальні особливості податкового планування взаємодії з платниками єдиного податку	223
6.2. Особливості податкового обліку операцій з суб'єктами спрощеної системи оподаткування	228
6.3. Операції з продажу товарів, робіт, послуг	232
6.4. Операції з придбання товарів	247
6.5. Фінансова допомога, отримана від платників єдиного податку	266
ВИСНОВКИ	270
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	276
ДОДАТКИ	297

ВСТУП

У сучасних умовах ефективність функціонування підприємств малого бізнесу значною мірою залежить від податкової політики держави. Між тим, темпи розвитку малих підприємств свідчать про те, що впроваджувана державою податкова політика недостатньо забезпечує їх підтримку, стимулювання та розвиток ділової активності. Тому на сучасному етапі розвитку економіки управління податками на мікрорівні є дієвим важелем впливу на фінансові результати діяльності підприємств малого бізнесу у рамках чинного законодавства та підвищення їх економічного потенціалу.

Однак на даний час не знайшли достатнього висвітлення питання теоретичних і методичних засад управління податковими платежами малих підприємств, зокрема відносно визначення понятійного апарату та методики управління податковими платежами. Необхідність подальшого дослідження цих проблем з метою забезпечення ефективності діяльності підприємств малого бізнесу обумовила актуальність досліджень.

Метою монографії є узагальнення та розвиток науково-теоретичних положень, розробка та обґрунтування методичних і практичних рекомендацій щодо організації та впровадження заходів управління податками підприємстві малого бізнесу та підвищення ефективності його діяльності.

Об'єктом дослідження обрано процес управління податками на підприємстві малого бізнесу.

Предметом дослідження є методичне й організаційне забезпечення процесу управління податками на підприємствах малого бізнесу.

Теоретичною і методичною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, розробки вітчизняних і зарубіжних вчених щодо розвитку та оподаткування малих підприємств.

У роботі узагальнено дослідження авторів в сфері управління податками: узагальнено підходи до визначення понять корпоративний податковий менеджмент, оптимізація оподаткування, досліджено проблематику визначення понятійного апарату управління податковими платежами на мікрорівні; проаналізовано тенденції розвитку підприємств малого бізнесу в Україні; проведено детальний аналіз методів та методик управління податковими платежами суб'єктів малого бізнесу; запропоновані методичні та практичні рекомендації щодо створення системи організаційного забезпечення управління податками.

Особливу увагу присвячено комплексу питань, пов'язаних з методичними та практичними аспектами застосування інструментарію податкового планування при застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі і нормативні акти України з питань оподаткування та офіційні матеріали Державного комітету статистики України станом на 1 квітня 2008 року, праці вітчизняних і зарубіжних учених, матеріали науково-практичних конференцій, інформація, отримана з мережі Інтернет, квартальна і річна звітність малих підприємств.

Автори виражають глибоку подяку рецензентам: Соколовській А.М., доктору економічних наук, професору, заступнику директора з наукової роботи Науково-дослідного фінансового інституту ДННУ „Академія фінансового управління”; Крисоватому А.І. доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету за висловлені під час рецензування рекомендації, конструктивні пропозиції щодо подання матеріалу монографії.

Наведені в монографії наукові та практичні розробки дозволяють рекомендувати її не тільки науковим співробітникам, аспірантам, викладачам та студентам економічних спеціальностей, але й фахівцям підприємств та робітникам податкової служби.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Корпоративний податковий менеджмент та податкове планування підприємства

Ринкові перетворення та зміни в податковій системі України повинні ґрунтуватися на теоретичних та науково-методичних засадах, і з огляду на це, виникає потреба в поглибленому дослідженні та визначенні окремих фінансово-економічних категорій, до яких відносять і категорії „податок” та „податковий платіж”.

Вітчизняні вчені [58, 97, 107, 117, 124, 155] приділяли чимало уваги питанням дослідження природи, функцій податків та інших платежів, що входять до складу податкової системи України. Однак, на сьогодні серед науковців відсутній єдиний підхід щодо визначення понять податку, податкового платежу, їх основних рис та відмінностей.

Як показали дослідження, в сучасній економічній літературі існує багато визначень категорії „податки”, різниця між якими полягає у ступені деталізації. Так, А. Пашков [97] визначає податок як примусовий збір, який держава стягує з громадян для задоволення своїх грошових потреб. На думку Л. Дикань [68] податки – це фінансові відносини, що виникають в процесі розподілу ВВП з приводу вилучення державою частини вартості валового національного доходу та перерозподілу її з метою фінансування державних витрат. Таким чином, авторами визначається сутність податку через призму вилучення державою ВВП у вигляді платежу, заснованого на принципі обов'язковості.

В. Вишневський [51] зазначає, що економічний зміст податків відображується взаємовідносинами суб'єктів господарювання та громадян, з одного боку, та держави – з іншого, при формуванні державних фінансів. Аналогічної точки зору дотримується І. Алексєєв [152, с.26], який зазначає, що податки відображають економічні та фінансові відносини, які формуються державними органами економічного та фінансового управління між державою з одного боку, та юридичними і фізичними особами – з іншого, з приводу розподілу та перерозподілу доходів цих осіб на користь державних бюджетних та позабюджетних фондів з метою забезпечення їх фінансовими ресурсами.

Більш детальне визначення податку, як правової категорії наведено в праці М. Кучерявенко [155] – де під ним розуміється форма примусового відчуження результатів діяльності суб'єктів, що реалізують свій податковий обов'язок в державну чи комунальну власність, який вноситься до бюджету відповідного рівня (або цільовий фонд) та виступає як обов'язковий, нецільовий, безумовний, безоплатний та безповоротний платіж. З цього визначення категорії податку випливає, що М. Кучерявенко до податків відносить і результати діяльності, що вносяться в цільові фонди.

Аналогічної думки дотримуються А. Крисоватий та О. Десятнюк [117], а також А. Бризгалін [151], які вживають терміни „податкові платежі” або „платежі податкового характеру”. Підґрунтям такого підходу є норми Закону України від 18.02.1997 р. № 77/97 „Про систему оподаткування” [16] в якому наведено визначення категорії „податок, збір (обов'язковий платіж)” до бюджету або державних цільових фондів – як обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державний цільовий фонд, що здійснюється платниками в порядку і на умовах, визначених законами України про оподаткування. Тобто, як на законодавчому рівні [16], так і в наукових дослідженнях [117, 151] під податками розуміють будь-які платежі податкового і неподаткового характеру. Проте, такий підхід уявляється не зовсім коректним, оскільки внески до позабюджетних фондів мають регулюватися спеціальними законами, які стосуються неподаткових доходів [170].

Виходячи з наведеного, пропонується визначити податки як обов'язкові (мають примусовий характер стягнення), законодавчо встановлені, індивідуально безоплатні відрахування юридичних та фізичних осіб до державних або місцевих бюджетів [170]. При цьому можна підтримати точку зору Л. Карпова [90, с.122], який зауважує, що визначення податкового зобов'язання, наведене в Законі України „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21 грудня 2000 року № 2181-III [15], є не дуже коректним, оскільки, для того, щоб уявити, чи відноситься які-небудь платежі до податкових зобов'язань, слід проаналізувати, чи сплачуються вони в порядку та строки, визначені Законом № 2181, але порядок та строки в цьому Законі стосуються податкових зобов'язань, що породжує замкнуте коло.

Предметом теоретичних дискусій до теперішнього часу є питання про віднесення єдиного податку до складу податків та зборів, які визначені у

ст.14 – 15 Закону [16], що призводить до невизначеності характеру єдиного податку та проблематичності застосування норм Закону № 2181 [15] до його адміністрування. В Законі [16] до переліку податків та зборів не включено єдиний податок, отже дія цього Закону не поширюється на спрощену систему оподаткування. Проте, адміністрування єдиного податку здійснюється в порядку, який регламентується Законом № 2181 [15], а платники єдиного податку, відповідно до ст. 1 цього Закону, прирівняні до платників податків. Отже, з одного боку законодавчо не закріплено податковий характер єдиного податку, а з іншого – для платників єдиного податку діє відповідальність за порушення податкового законодавства. Задля усунення виявлених протиріч слід узгодити норми Закону [16] з нормами Закону № 2181 [15] та Указу [21] щодо відповідальності та підстав її виникнення для платників єдиного податку. З цією метою в Верховній Раді 16.01.2007 р. зареєстровано Проект Закону про єдиний податок суб'єктів малого підприємництва № 3012 [184], яким, у разі його прийняття, буде припинено дію Указів Президента від 3.07.1998 р. №727/98 [20] та від 28.06.1999 р. №746/99 [21], а також внесено зміни у Закон [16] та інші законодавчі акти України.

Заслуговує на увагу точка зору вітчизняних дослідників [90, с.122], які вважають, що поняття податкового зобов'язання значно ширше, ніж поняття податків та зборів, оскільки до нього включаються платежі, порядок та строки сплати яких визначені не тільки законами про оподаткування, й іншими законами.

З огляду на це, можливо охарактеризувати податковий платіж як законодавчо встановлений платіж у вигляді податків, зборів та внесків до державних цільових фондів, включаючи фонди соціального страхування, які підлягають обов'язковому внесенню юридичними або фізичними особами – платниками податків до бюджету відповідного рівня та державних цільових фондів в розмірах і ставках, що визначаються відповідними законами [170].

За результатами проведеного аналізу підходів до визначення категорій „податок” та „податковий платіж” можна виділити основні критерії їх розмежування (табл. 1.1).

Отже, наведене дає змогу стверджувати, що категорія „податковий платіж” значно ширше, ніж категорія „податок”, оскільки включає збори, та внески на соціальне страхування.

Оподаткування є одним з найскладніших економічних механізмів, який

носить подвійний характер. З одного боку, в ньому виражаються інтереси держави, з іншого – інтереси платників податків: суб'єктів господарювання і громадян. Між тим, ці інтереси у багатьох випадках не співпадають і навіть суперечать один одному.

Таблиця 1.1

Критерії розмежування категорій податок та податковий платіж [172, с. 196]

Критерій розмежування	Змістовна характеристика	
	податок	податковий платіж
За складом	включає збори; не включає внески на соціальне страхування	включає: – збори; – внески на соціальне страхування
За регламентуванням порядку та строків сплати	податкове законодавство	податкове законодавство; законодавство, що регулює збори внески на соціальне страхування
За призначенням	не має чіткого цільового спрямування	маже мати (не мати) цільове призначення
За обставинами	має безумовний характер сплати	може сплачуватися у зв'язку з отриманою послугою
За характером повернення	має безповоротний характер	може мати: – безповоротний характер; – поворотний характер у непрямому вигляді
За адресністю	надходить до бюджетів	надходить до бюджетів або цільових фондів

Для держави податкові платежі суб'єктів господарювання є необхідним джерелом фінансування суспільних витрат, тому фіскальні інтереси держави полягають в збільшенні податкових надходжень.

Серед найважливіших та ефективних складових державного регулювання економіки є податкове регулювання, яке передбачає цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики. Саме за допомогою податкової політики держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення необхідних передумов до структурної перебудови національної економіки та її росту [92, с.231].

Разом з тим, з позицій держави існує ще один бік податкових надходжень, що є наслідком реалізації їх регулюючої функції. За допомогою податків дер-

жава може стимулювати платників здійснювати ті дії, які відповідають інтересам суспільства (наприклад, стимулювати інноваційну діяльність підприємств або витрати соціального характеру) або утримуватися від діяльності, яка не відповідає цим інтересам (введення акцизного збору на алкогольні напої і тютюнові вироби). Загальнодержавні інтереси реалізуються в податковій політиці держави, основним змістом якої є встановлення загальних правил у сфері оподаткування.

Дослідженням впливу державної політики на розвиток ділової активності суб'єктів господарювання займалися багато вчених [61, 66, 72, 79, 90, 92, 123, 117, 200], які по-різному визначають податкову політику. Слід зазначити, що поняття податкової політики на макро- та мікрорівні відрізняються, оскільки податкова політика держави розкриває характер і мету податкової системи [108] і, як слушно зауважує В. Карпова [102], визначає рівень податкового навантаження, який впливає на вибір податкової політики підприємства. І. Кучеров під податковою політикою розуміє сукупність заходів, що застосовуються державою, спрямованих на стимулювання економіки до зростання, досягнення високих фінансових результатів у частині формування бюджетних доходів, при одночасному дотриманні інтересів організацій та громадян – платників податків [123, с.24]. Також податкову політику трактують як „систему заходів, що впроваджуються державою в сфері оподаткування, які відображують спрямованість та ступень державного втручання в економіку” [97, с.20]. А. Крисоватий [118] визначає податкову політику як „діяльність держави в сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків, зборів та податкових платежів до централізованих фондів грошових ресурсів держави”. Фахівці, звичайно, розуміють під податковою політикою встановлення та зміну елементів податкової системи для забезпечення надходжень до бюджету, достатніх для виконання державою своїх функцій та стимулювання економічного росту [200].

Підсумовуючи наведені підходи можна стверджувати, що держава реалізує свою економічну політику за допомогою інструментів макроекономічної політики, до яких відносяться фінансова та податкова політика. Під податковою (бюджетно – фіскальною) політикою пропонується розуміти систему відносин, які складаються між платником податків та державою, а також стратегію їхніх дій в різних умовах ведення господарства та різних економічних системах [95, с.13]. При цьому слід підкреслити, що оподаткування суб'єктів підприємниць-

кої діяльності являє собою один з найважливіших та найефективніших важелів державного регулювання ринкової економіки і зазначає, що саме за допомогою податкової політики держава не тільки формує джерела фінансування суспільно-необхідних витрат, а й забезпечує створення необхідних передумов до структурної перебудови національної економіки та її зростання [96, с.3].

Вважається раціональною також позиція О. Квасниці [105, с.65], стосовно того, що від державної політики в ринковій економіці залежить забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, створення однакових сприятливих умов для розвитку різних форм бізнесу, у тому числі і малого, а податки є найнадійнішим та найефективнішим важелем стимулювання розвитку підприємництва.

Особливе значення для впровадження податкових реформ є визначення напрямків формування раціональної податкової політики, до яких А. Крисоватий [152, с.97-99] відносить: 1) вдосконалення законотворчої діяльності Верховної Ради; 2) раціоналізація структури податкової системи; 3) вдосконалення механізму функціонування та адміністрування окремих податків; 4) упорядження податкових пільг.

Дослідження результатів реалізації державної податкової політики в сфері оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні свідчить про те, що серед виявлених недоліків, найвагомим є надмірне податкове навантаження та нестабільність податкової політики. У зв'язку з цим, виникає проблема впровадження податкової політики, яка з одного боку сприятиме забезпеченню стабільного та достатнього рівня надходжень для виконання державою своїх функцій, а з іншого – стимулюванню розвитку суб'єктів господарювання та галузей народного господарства, що в свою чергу позитивно вплине на економічну стабільність держави. Отже, діюча система оподаткування істотно впливає на фінансове становище та ділову активність суб'єктів підприємництва.

Таким чином, податкова політика держави у сфері малого підприємництва має бути раціональною та спрямованою на стимулювання його розвитку шляхом досягнення раціонального рівня оподаткування та забезпечувати стабільні бюджетні надходження, необхідні для функціонування та розвитку держави. Раціональний рівень податкової політики визначається збалансованістю фінансової ефективності та соціальної справедливості, що забезпечуються заходами, які впроваджуються державою [162].

Як підкреслюють А. Садеков та Ю. Чацкіс [193, с.46] передбачені системою оподаткування ставки податків або повністю вилучають прибуток підприємства, або залишають таку його частину, яка не сприяє розвитку підприємства, оскільки з погляду платників податків – як юридичних, так і фізичних осіб, податкові платежі є витратами, причому витратами непродуктивного характеру. Разом з тим, повністю виключити такі витрати в межах чинного податкового законодавства – неможливо, оскільки згідно ст. 67 Конституції України [1] кожен зобов'язаний сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом. Але знизити абсолютний розмір податкових витрат, не порушуючи при цьому норми чинного законодавства – задача, яку можна вирішити. Відповідно до ст. 41 Конституції України [1], кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності тобто платнику надана свобода вибору варіанту господарської діяльності, а різні варіанти здійснення діяльності спричиняють за собою різні податкові наслідки. Саме цим обумовлена можливість активної податкової політики і податкового менеджменту на мікрорівні.

Як і будь-які інші витрати платника, податкові платежі є об'єктом планування і управління, однак, на відміну від інших витрат, стосовно податків існує певна специфіка: правила визначення цих витрат жорстко регламентовані державою, а отже, можливості управління такими витратами – обмежені.

З метою зменшення впливу обраної системи оподаткування на фінансові результати або його нейтралізації, суб'єкти господарювання прагнуть знизити податкове навантаження. Можна погодитись з В. Карповою [91, с.9] в тому, що в сучасних умовах стабільне функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від правильного вибору податкової політики на мікрорівні, оскільки податкові платежі складають істотну частину витрат суб'єктів господарювання.

Дослідження теоретичних розробок в галузі понятійного апарату податкової політики суб'єктів господарювання виявило існування розбіжностей стосовно трактування цього терміну та мікрорівні.

Так, деякі фахівці [90, с.336] під податковою політикою на мікрорівні розуміють систему заходів, що проводяться підприємством в сфері податкового обліку, які відображають варіанти (сценарії) поведінки у взаєминах з державою з питань нарахування та сплати податкових платежів. К. Железнікова [77, с.7] трактує податкову політику як „сукупність запропонованих організаційно-

правових рішень”, В. Муравйов [149] ототожнює реалізацію податкової політики з податковим плануванням підприємства. І. Бланк [39, с.274] наголошує, що податкова політика є складовою частиною загальної політики управління прибутком підприємства, що полягає у виборі найбільш ефективного варіанту сплати податків при альтернативних напрямках операційної діяльності та пов’язаних з нею господарських операцій.

Організацією ефективного планування і управління податковими платежами на підприємстві займається корпоративний податковий менеджмент. На сьогодні поняття „корпоративний податковий менеджмент” трактується по-різному. Так, А. Крисоватий, А. Кізима [177] корпоративний податковий менеджмент визначають як процес управління податками суб'єктів підприємницької діяльності, який регулює їх фінансові взаємовідносини з державою у процесі перерозподілу своїх доходів і формування доходів бюджету. В. Карпова [90] під корпоративним податковим менеджментом розуміє сукупність принципів, методів, засобів та форм управління системою податкового обліку підприємства і зазначає, що заходи, які реалізуються в процесі здійснення функцій корпоративного податкового менеджменту, безпосередньо залежать від форми податкової політики підприємства, серед яких можна виділити наступні:

1. **Розрахунок поточних податкових платежів** – це визначення сум податкових зобов’язань та графіка їх погашення (податкового календаря) у поточному податковому періоді при визначеному, наперед вибраному (але далеко не завжди економічно доцільному), варіанті здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Розрахунок поточних податкових платежів відображає пасивний підхід до організації податкової політики підприємства, який полягає у фіксації очікуваних податкових наслідків роботи підприємства. Саме такий підхід був переважаючим на етапі становлення податкової системи, історія якої в нашій країні налічує тільки 17 років. Разом з тим, такий пасивний підхід по мірі накопичення практичного досвіду і зростання кваліфікації працівників, які спеціалізуються у області оподаткування, все більше не влаштовує підприємства і поступово відходить в минуле.

2. **Бюджетування податкових платежів** – система планових розрахунків із використанням взаємопов’язаних бюджетів підприємства, спрямована на визначення планової суми податкових платежів, які підлягають сплаті у майбутніх податкових періодах.

На відміну від розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування

податків дозволяє розрахувати податкові зобов'язання платника не тільки на поточний період, але і на подальші податкові періоди.

Загальним для цих двох форм організації податкової політики підприємства є те, що обидва вони базуються на вже вибраному варіанті здійснення господарської діяльності, тобто фіксують податкові наслідки реалізації запланованих господарських операцій, і не припускають податкової оптимізації.

3. Податкове планування – цілеспрямована діяльність платника, орієнтована на максимальне використання всіх нюансів існуючого законодавства з метою досягнення найвищого фінансового результату шляхом законної оптимізації господарської діяльності підприємства з точки зору її податкових наслідків.

На відміну від перших двох форм реалізації податкової політики підприємства, податкове планування засноване на активному використанні засобів податкової політики підприємства, що дозволяє вибрати найбільш доцільний в конкретних умовах варіант господарської діяльності, з погляду його податкових наслідків і кінцевого фінансового результату. Іншими словами, податкове планування передбачає цілеспрямовану діяльність платника податків і припускає використання оптимізації податкової політики підприємства з метою досягнення з метою досягнення найвищого фінансового результату зі всіх можливих альтернатив. Тому, в контексті даного дослідження найбільшу увагу слід приділити податковому плануванню, яке дозволяє найбільш ефективно здійснювати регулювання податкових платежів суб'єктів малого бізнесу.

Можливість податкового планування забезпечується альтернативністю господарського і податкового законодавства: одні і ті ж цілі можуть бути досягнуті різними шляхами, при цьому будуть різними і податкові і фінансові наслідки.

Основні передумови для альтернативності податкового планування, а, отже, і для податкової оптимізації, наведено на рис. 1.1.

Різні податкові наслідки можуть бути закладені ще в процесі створення суб'єкта підприємницької діяльності шляхом вибору організаційно-правової форми господарювання. Альтернативами тут може бути створення самостійного підприємства (в т.ч. у вигляді приватного підприємства або господарського товариства), здійснення господарської діяльності з реєстрацією фізичної особи як суб'єкта підприємницької діяльності, створення філіалів або інших відособлених підрозділів, формування групи взаємозв'язаних підприємств або укладення

договорів про спільну діяльність. Крім того, з погляду податкових альтернатив, на стадії створення суб'єкта господарювання особливе значення має нагоду реєстрація суб'єкта оподаткування, що має спеціальний податковий статус: неприбуткової організації, підприємства інвалідів і т.п.



Рис. 1.1 Передумови альтернативності податкового планування

Різні податкові альтернативи містить в собі можливе місце реєстрації суб'єкта господарювання. Так, прикладом є реєстрація підприємств у офшорних зонах або в спеціальних економічних зонах інших типів (технопарків, вільних економічних зонах, територіях пріоритетного розвитку і т.п.).

Відміна у 2005 році податкових пільг для вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку (ТПР) в Україні дещо звузила можливість маневрування в цьому плані, проте, по-перше, залишається цілком законна можливість реєстрації суб'єкта господарювання на територіях з особливими режимами оподаткування за межами України; по-друге, спеціальний режим оподаткування збережений для технопарків, а по-третє, існують територіальні відмінності між регіонами України, з погляду застосування місцевих податків і зборів, а також тих податків і зборів, ставки на які встановлюються органами місцевого

самоврядування (плата за патенти, єдиний і фіксований податок для громадян-підприємців і т.п.).

Напевне, найбільший потенціал податкової оптимізації несе в собі можливість використання платником альтернативних систем оподаткування (при обов'язковому виконанні визначених законодавством умов), яка може бути реалізована як на етапі створення суб'єкта господарювання, так і в процесі діяльності вже функціонуючого підприємства (фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності). Для юридичних осіб альтернативою загальній системі оподаткування є єдиний податок, а для громадян-підприємців, окрім спрощеної системи оподаткування, ще і здійснення підприємницької діяльності із сплатою фіксованого податку.

В процесі діяльності вже створеного суб'єкта господарювання альтернативність податкових наслідків різних варіантів здійснення господарської діяльності визначається такими основними обставинами [94]:

- **податковий статус партнера.** Одна і та ж операція може мати різні податкові наслідки для платника залежно від того, хто саме виступає її іншою стороною. Так, здійснення операції з партнером – неплатником ПДВ позбавляє підприємства, зареєстрованого як платник ПДВ, права на податковий кредит; операція із пов'язаними особами вимагає застосування звичайних цін при формуванні валових витрат і валового доходу; придбання товару у платників єдиного податку або продаж товару з оплатою бюджетними коштами спричиняють за собою особливі правила податкового обліку. Особливі умови оподаткування передбачені чинним законодавством для операцій з нерезидентами (у тому числі і з нерезидентами, зареєстрованими в офшорних зонах), неприбутковими організаціями, сільгосптоваровиробниками, а також з фізичними особами (у тому числі і громадянами-підприємцями). Отже лише зміна податкового статусу партнера може привести до істотної зміни суми податкових платежів, які сплачує підприємство.

- **форма здійснення господарської операції.** Як вже наголошувалося, чинне цивільне і господарське законодавство дозволяють досягти одного і того ж кінцевого результату за допомогою різних за характером господарських операцій. Так, наприклад, альтернативою безкоштовної передачі майна може бути продаж за 1 грн. або передача у безкоштовне користування. У кожному із цих варіантів податкові наслідки для обох партнерів будуть абсолютно різними, хо-

ча у всіх випадках контрагент зможе використовувати отримане майно. У разі продажу товару як альтернативні варіанти можуть розглядатися такі форми здійснення розрахунків: продаж за готівку, безготівковий розрахунок з негайною оплатою, на умовах товарного кредиту, розстрочки, з використанням різних схем посередницьких операцій (договори комісії, доручення, агентські угоди). За кожним з перерахованих варіантів існує певна специфіка, з погляду моментів виникнення валового доходу і податкових зобов'язань (податкових зобов'язань за єдиним податком – у разі використання спрощеної системи оподаткування) у продавця, і відповідно, валових витрат і податкових зобов'язань – у покупця;

• **облікова політика підприємства.** Не дивлячись на те, що податковий облік відокремлений від бухгалтерського, існують деякі ситуації, коли обраний варіант ведення бухгалтерського обліку (а регламентовані ПБО методи ведення обліку – альтернативні, причому вибір конкретного варіанту здійснюється самим підприємством) прямо або опосередковано впливають на суму податкових платежів звітного періоду. Це, зокрема, відноситься до механізму регулювання приросту-убутку запасів (різні варіанти обліку вибуття запасів спричиняють за собою різні податкові наслідки), а також до амортизаційної політики (юридичні особи – платники єдиного податку використовують бухгалтерську амортизацію для обчислення залишкової вартості основних фондів). Крім того, дивідендна політика підприємства безпосередньо впливає на розмір авансового внеску (внеску) з податку на прибуток.

Що стосується податкового обліку, то порівняно з бухгалтерським обліком він містить значно меншу кількість альтернатив, проте і в цьому плані облікова політика певним чином впливає на податкові результати. Так, наприклад, згідно пп. 8.7.1 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР [10] платники податку мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, які підлягають амортизації, у тому числі витрати на поліпшення орендованих основних фондів, у сумі, яка не перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів за станом на початок такого звітного періоду. Словосполучення „мають право” працівниками податкових органів часто трактується як можливість, яка повинна бути підтверджена документально – відповідним наказом по підприємству. Найпоширенішим варі-

антом є включення відповідної норми до наказу про облікову політику підприємства. Іншим, важливим з погляду оподаткування, аспектом є необхідність встановлення за домовленістю сторін виплат в грошовій і натуральній формі, пов'язаних з оплатою праці (п. 5.6.1 Закону [10]), що на практиці досить часто реалізується у колективному договорі або Положенні про оплату праці на підприємстві;

• **види діяльності і асортимент товарів (робіт, послуг).** Чинне законодавство передбачає істотні відмінності в оподаткуванні залежно від здійснюваних суб'єктом господарювання видів діяльності. Так, для деяких видів встановлені спеціальні ставки податків, які відрізняються від базових (наприклад, ставка податку на прибуток від страхової діяльності обкладається за ставкою 3% або за нульовою ставкою), а за спрощеною системою оподаткування для фізичних осіб всі ставки єдиного податку диференційовані за видами діяльності. Крім того, існує серйозна специфіка по видах діяльності в частині встановлення тривалості податкових періодів (для сільгосптоваровиробників і суб'єктів космічної діяльності податковий період з податку на прибуток відповідає календарному року), що повинно враховуватися при плануванні фінансових потоків. І, нарешті, навіть перелік стягуваних з платника податків залежить від виду здійснюваної їм діяльності. Це, зокрема, відноситься до таких видів податків і зборів, як плата за патент (яка стягується уразі торгівлі за готівку, а також в гральному бізнесі і при обміні валют), збір у вигляді цільової надбавки за електричну і теплову енергію, збір за проведення гастрольних заходів, збір до Фонду гарантування внесків фізичних осіб, збори до пенсійного фонду з окремих господарських операцій і деякі інші. Тому зміна виду діяльності підприємства або громадянина-підприємця пов'язана із змінами в оподаткуванні, які слід враховувати в процесі податкового планування.

Не менше значення для очікуваної суми податкових зобов'язань має і зміна асортиментного переліку товарів, операції з якими здійснюються платниками податків. Так, наприклад необхідність сплати акцизного збору при здійсненні операцій з виробництва і імпорту підакцизних товарів або збору на розвиток садівництва, виноградарства і хмелярства при продажу алкогольних напоїв і пива. В оподаткуванні податком на додану вартість асортимент товарів також має важливе значення, оскільки операції з деякими видами товарів не є об'єктом або звільнені від оподаткування.

Що стосується юридичних і фізичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, – для них деякі види діяльності і операції з деякими товарними групами взагалі несумісні з роботою за єдиним податком. А ця обставина у обов'язковому порядку повинна враховуватися при здійсненні аналізу альтернативних варіантів господарської діяльності в податковому плануванні;

- **форма здійснення виплат працівникам.** Як відомо, виплати, які здійснюються на користь фізичних осіб, мають різний режим оподаткування. Тому одна і та ж сума, сплачена фізичній особі залежно від її характеру і документального підтвердження призведе до різних податкових наслідків як для юридичної особи, що здійснює таку виплату (з погляду можливості віднесення до валових витрат і необхідності нарахування і утримання податку з доходів фізичних осіб і відповідних соціальних внесків), так і для одержувача. При цьому альтернативність закладається не тільки при встановленні характеру виплати, але і при виборі форми відносин з працівниками (трудові або цивільно-правові). Причому і перше, і друге може бути здійснено самим підприємством за домовленістю з фізичною особою;

- **умови господарських договорів.** Одним з істотних моментів, що визначають оподаткування окремих господарських операцій, є умови, що містяться в господарських договорах і встановлювані за домовленістю сторін. Звичайно, в першу чергу, розмір податкових платежів залежатиме від цінових параметрів операції. Особливе значення встановлення ціни має в операціях, що припускають використання складних схем із залученням декількох партнерів. Саме за допомогою цього інструменту на практиці розв'язується задача скорочення сукупних податкових платежів за операцією за рахунок акумуляції кінцевого результату у партнера, що має найбільш ліберальний режим оподаткування. Окрім цінових умов договору для податкових результатів важливе значення мають такі умови як форма і терміни здійснення платежів, а також терміни поставки (виконання робіт, надання послуг) за договором. Ці умови впливають на момент виникнення податкових зобов'язань залежно від методів податкового обліку, які вживаються партнерами.

Так, наприклад, встановлення у договорі термінів поставки і оплати в різні податкові періоди (поставка – у першому кварталі, а оплата – в другому) у випадку, якщо продавець застосовує метод податкового обліку ”за першою подією”, а покупець, який працює за єдиним шістьвідсотковим податком – за „ка-

совим” методом, – призведе до того, що в першому кварталі у продавця виникатимуть податкові зобов'язання з ПДВ і збільшиться валовий дохід, а гроші за операцією надійдуть тільки в другому кварталі; а у покупця – вже в першому кварталі виникне право на податковий кредит (за наявності податкової накладної), тобто без яких-небудь витрат за операцією покупець не тільки одержить товар, але і зменшить суму своїх податкових платежів. Якщо ж згідно з угодою в першому кварталі буде здійснена передплата, а в другому – поставка товару – в першому кварталі у продавця також виникне валовий дохід і податкові зобов'язання з ПДВ, проте він вже буде користуватися передоплатою за ще не відвантажений (а цілком можливо – ще не вироблений) товар. Покупець в даних умовах – вже в першому кварталі змушений здійснити оплату за товар, який фізично він ще не одержав, хоча і збереже за собою право на податковий кредит. Іншими словами, в більш виграшних умовах буде вже не покупець, а продавець;

• **податкові режими зовнішньоекономічної діяльності.** Зовнішньоекономічна діяльність в сучасному оподаткуванні є сферою особливих умов оподаткування, причому на кінцеві податкові результати вплине не тільки обраний режим здійснення зовнішньоторговельної операції (експорт, поставка товарів (послуг) нерезиденту на митній території України, переробка давальницької сировини нерезидента або нерезидентом, зовнішньоекономічний бартер, імпорт, тимчасове ввезення зовнішньоекономічні операції з використанням різних посередницьких схем, інвестування і т.п.), але і наявність двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування або багатобічних (як правило, в рамках різних міжнародних альянсів) договорів податкового характеру.

І, нарешті, на стадії припинення діяльності суб'єкта господарювання, альтернативність податкових наслідків визначається можливістю різних варіантів здійснення цієї процедури: ліквідація (в т.ч. з використанням процедури банкрутства), злиття, поглинання, продаж валових активів і т.д.

Таким чином, чинне законодавство і практика підприємницької діяльності на будь-якій стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання забезпечують можливість багатоваріантного його розвитку. Задачею податкового планування є, вибір того варіанту здійснення господарської діяльності, який з урахуванням його податкових наслідків в найбільшій мірі відповідає цілям підприємства.

Теоретичні основи податкового планування підприємств розроблені в за-

рубіжній літературі, в той же час, в Україні цій проблематиці все ще не приділяється належної уваги. Наприклад, у Росії щорічно виходить близько десятка книг, пов'язаних з податковим плануванням. Серед вітчизняних фахівців, які займаються даною проблематикою, слід виділити В.Вишневського [54], А. Загороднього, А.Єлісеєва [79], В.Карпову [89], А. Кізіму [177], проте проблеми адаптації теорії податкового планування стосовно умов України і, особливо, його практичної реалізації потребують подальшого розвитку. Однак, насамперед слід визначити теоретичні засади податкового планування, відносно яких серед вітчизняних фахівців спостерігається розбіжність поглядів.

Так, В. Вишневський [52, с. 334] вважає, що метою податкового планування є максимізація прибутку (або досягнення його прийняттого рівня з урахуванням чиннику ризику) через оптимізацію податкового портфелю суб'єкта господарювання. При цьому цей автор наголошує, що така податкова оптимізація не має нічого спільного з вузькопрактичною спрямованістю на зниження податкових надходжень, оскільки тільки мінімізація податків не завжди відповідає стратегічній меті діяльності суб'єкта господарювання. І. Бланк вважає, що податкове планування це найважливіший етап розробки податкової політики підприємства, спрямований на визначення планових сум його податкових платежів у майбутньому періоді і розробку графіка їхньої сплати [38]. А. Кізіма [107, с.15] податкове планування визначає як цілеспрямовану діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, яка здійснюється за допомогою сукупності планових дій, об'єднаних в одну систему, що передбачає вибір оптимальних варіантів фінансово-господарської діяльності з метою оптимізації податкових платежів та збільшення прибутковості. В. Карпова [89, с.15] трактує податкове планування на мікрорівні як систему заходів суб'єктів господарювання, спрямовану на максимальне використання можливостей діючого законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів.

Отже, основним завданням податкового планування є попередній розрахунок сум податкових зобов'язань за певний податковий період залежно від форм реалізації фінансово-господарської діяльності.

На відміну від цієї позиції, автори [75, 95, 138, 139, 193] наголошують на скороченні, а не на оптимізації податкових платежів.

Л. Марцулевич [138, с.3], визначає податкове планування як „сукупність методів, прийомів та засобів, що дозволяють в рамках податкового законодавства максимально скоротити податкові зобов'язання юридичної або фізичної

особи”. А. Медведєв [139, с.10] – як „цілеспрямовану діяльність підприємства, орієнтовану на максимальне використання всіх нюансів існуючого податкового законодавства з метою зменшення податкових платежів в бюджет”. Це ж визначення наводять також Н. Іванова, Є. Вайс [95, с.390]. Т. Деркач наголошує, що більш точним визначенням оптимізації податків є їх мінімізація [64, с.26]. Аналогічної точки зору дотримується Р. Самоев [193], який зазначає, що основою податкового планування є зниження податкових зобов’язань платників податків перед бюджетом за рахунок використання всіх законно припустимих засобів, прийомів і способів. Як вважають А. Єлісеєв та М. Підлужний [75] результатом податкового планування має стати досягнення мінімального рівня сплати податків, а однією з головних умов планування є пошук варіантів для такого відображення господарських операцій та діяльності загалом, за якого досягається мінімізація податкових платежів, а отже збільшується прибутковість і поліпшується фінансовий стан підприємства. А. Крисоватий та А. Кізіма [177] сутність податкового планування трактують в якості визнання права платника податків застосовувати всі засоби, прийоми і способи, які дозволяються законодавством, з метою максимального зменшення податкових зобов’язань і виділяють такі джерела вихідної інформації для податкового планування: 1) цільові нормативи економічної стратегії підприємства; 2) зміни податкового законодавства, які оголошені або прогнозуються; 3) обсяги операційної діяльності, які плануються; 4) показники, що характеризують кон’юнктуру ринку; 5) результати бюджетування витрат і податкового обліку.

Таким чином, з урахуванням наведеного вище, можна виділити два концептуальні підходи до визначення податкового планування. В першому підході здійснення заходів податкового планування має за мету оптимізацію податкових платежів, в другому – їх мінімізацію. Слушним є зауваження А. Скрипника [197], що метою таких дій є не мінімізація податків, а збільшення доходів підприємства та його прибутку після сплати податків.

Податкове планування є підсистемою внутрішньо фірмового планування і управління, тому в його основі лежать загальні принципи, властиві будь-якому виду планування на підприємстві. До них відносяться принципи: системності, безперервності, гнучкості, точності і участі (колегіальності). Разом з тим, специфіка оподаткування вимагає застосування, разом із загальними, спеціальних принципів податкового планування, до яких відносяться [94]:

1) *принцип законності*. Цей принцип є основоположним для податкового

планування, оскільки система оподаткування в будь-якій країні, в т.ч. і в Україні, жорстко врегульована чинним законодавством. Саме використання цього принципу дозволяє розмежувати податкове планування і ухилення від оподаткування. Відповідно до нього всі методи, прийоми і засоби податкового планування, а також їх документальне супроводження мають знаходитися виключно в правовому полі, тобто строго відповідати чинному законодавству;

2) **принцип оптимальності** (оптимального співвідношення ризику і вигод). Основний зміст цього принципу полягає у тому, що кінцевим результатом податкового планування повинен бути той варіант організації господарської діяльності, який є оптимальним в існуючих умовах. При цьому критерії оптимальності і можливі обмеження визначаються цілями і можливостями конкретного підприємства в конкретний момент часу. Оптимальний в одному податковому періоді варіант може бути знехтуваний в іншому податковому періоді, причому не тільки у зв'язку із зміною законодавства, але і з суб'єктивних причин: зміна пріоритетів діяльності підприємства, особливості кон'юнктури ринку, механізму взаємодії з партнерами і т.п.

Оскільки господарська діяльність взагалі, і заходи податкового планування, зокрема, пов'язані з ризиком, інший прояв цього принципу полягає в забезпеченні оптимального поєднання одержуваних в результаті реалізації податкових схем вигод і ризиків. При цьому для кожного підприємства існує своє оптимальне співвідношення, яке визначається не тільки об'єктивними обставинами і цільовими установками підприємства, але і суб'єктивними чинниками психологічного характеру (сприйняття прийняттого рівня ризику керівництвом підприємства);

3) **принцип альтернативності**. Відповідно до цього принципу обґрунтування вибору найкращого варіанту заходів щодо оптимізації оподаткування повинне здійснюватися на альтернативній основі за різними варіантами організації господарської діяльності або оформлення господарської операції. Так, наприклад, у разі потреби використання легкового автомобіля і за відсутності можливості його придбання альтернативними варіантами можуть бути: придбання транспортних послуг на стороні, оренда автомобіля у працівника підприємства, сторонньої фізичної особи або у громадянина-підприємця, або використання автомобіля співробітника із виплатою компенсації або на безкоштовній основі. Для того, щоб обрати найбільш прийнятний, з погляду фінансового результату, варіант, слід оцінити податкові наслідки кожного з них і порівняти

одержані результати. Альтернативність податкового планування впливає з багатоваріантності шляхів досягнення господарських цілей в рамках чинного законодавства і є одним з його ключових принципів;

4) **принцип комплексності**. Планування всіх податкових платежів слід здійснювати в комплексі, з обліком з взаємного впливу. Навіть у тому випадку, коли предметом податкового планування є платежі з конкретного податку або збору (локальні схеми оптимізації), реальну ефективність запропонованих заходів можна оцінити тільки з урахуванням відповідних змін інших податків і зборів. Пов'язано це з тим, що різні податки і збори мають загальні елементи об'єктів оподаткування і податкових баз, причому самі податкові платежі можуть включатися в об'єкт оподаткування за іншими податками і зборами. Так, наприклад, у разі використання довгострокового страхування життя працівників підприємства як засобу податкового планування виплат з оплати праці, слід враховувати не тільки наслідки з податку з доходів фізичних осіб, але і вплив цього заходу на розмір внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і на формування валових витрат підприємства. По суті, цей принцип є проявом системності оподаткування як економічної категорії;

5) **принцип перспективності**. Відповідно до нього в процесі податкового планування необхідно враховувати можливі зміни законодавства в майбутньому. Безумовно, динамічний, а часом і не передбачуваний характер українського податкового законодавства не дозволяє із 100-відсотковою вірогідністю спрогнозувати всі можливі зміни, проте при оцінці податкових наслідків господарських альтернатив по можливості слід враховувати;

б) **принцип природності**. Полягає у тому, що будь-який засіб податкового планування за своїм змістом повинен відповідати формі, виглядати логічно і природньо, відповідати цілям діяльності суб'єкта господарювання. Ці ж вимоги пред'являються і до документального забезпечення конкретних оптимізаційних схем. Невиконання цього принципу викликає обґрунтовані підозри контролюючих органів і збільшує ризик податкових перевірок.

У податковому плануванні, разом із загальними методами планування (балансовий, розрахунково-аналітичний і т.п.) у зв'язку з його оптимізаційним характером, застосовується група **спеціальних методів**, до яких відносяться [94]:

Метод заміни відносин. Як правило, одна і та ж господарська мета (придбання майна, отримання доходу і т.д.) може бути досягнута декількома альтернативними шляхами. Чинне законодавство практично не обмежує суб'єкта гос-

подарювання у виборі форми і окремих умов операції, виборі контрагента і т.д. Підприємець має право самостійно обирати будь-який з допустимих варіантів, беручи до уваги ефективність операції як в економічному плані, так і з погляду оподаткування. Цей метод полягає у тому, що операція, що має жорсткіші умови оподаткування, замінюється на іншу операцію, що дозволяє досягти цю ж або максимально близьку мету, і при цьому застосувати більш пільговий порядок оподаткування. Наприклад, заміна операції безкоштовної передачі (дарування) товарів одним підприємством іншому на операцію поставки за ціною 1 грн. (зниження податкових зобов'язань з ПДВ за умови, що партнери не є пов'язаними особами).

Метод розділення відносин. Базується на методі заміни, але замінюється певна частина операції, або одна господарська операція замінюється на декілька інших, що дозволяє знизити загальну суму податкових зобов'язань. Так, наприклад, з метою зменшення соціальних внесків договір підряду з фізичною особою на виконання робіт з матеріалів підрядчика може бути замінена на два договори: договір надання послуг і договір купівлі-продажу матеріалів.

Метод прямого скорочення об'єкту оподаткування реалізується шляхом зменшення бази оподаткування. Прикладом застосування цього методу може бути продаж товарно-матеріальних цінностей за заниженою ціною (за ціною, нижчою ціни придбання), що дозволяє знизити податкові зобов'язання продавця з податку на прибуток і ПДВ.

Метод делегування податків підприємству-сателіту. Полягає в передачі об'єкту оподаткування іншому суб'єкту підприємницької діяльності, пов'язаному з платником податків. Цей метод зв'язаний, як правило, з розміщенням „податкомістких” видів діяльності на інших підприємствах, які контролюються платником податків.

Метод відстрочення податкового платежу базується на використанні елементів інших методів, і його використання дозволяє перенести момент виникнення об'єкту оподаткування на подальший податковий період. Як приклад застосування такого методу є використання договору комісії із залученням посередника замість укладення договору поставки, що дозволяє відстрочити момент збільшення валового доходу у продавця.

Метод офшору. Суть методу полягає в перенесенні об'єкту оподаткування (окремих операцій, видів діяльності, майна) під юрисдикцію з м'якшим режимом оподаткування. Широко застосовується не тільки в зовнішньоекономічній

діяльності, але і на територіях з особливими умовами оподаткування.

Метод пільгового підприємства – один з широко вживаних методів податкової оптимізації, який полягає в перенесенні об'єктів оподаткування або видів діяльності під пільговий режим оподаткування, пов'язаний з особливим податковим статусом деяких суб'єктів підприємницької діяльності (суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування, сільгосптоваровиробників, підприємств суспільних організацій інвалідів і т.п.)

Метод використання облікової політики. Базується на взаємозалежності податкового і бухгалтерського обліку і полягає у тому, що за допомогою зміни облікової політики можуть бути змінені розміри податкових баз. Так, правильний вибір методу амортизації основних засобів і встановлення заниженої ставки амортизації в бухгалтерському обліку малого підприємства – платника єдиного податку дозволяє зменшити об'єкт оподаткування при продажу основних фондів.

Кожний із спеціальних методів податкового планування має свою сферу застосування, тому вибір конкретного методу визначається специфічними особливостями поставленої в процесі податкового планування задачі.

1.2. Оптимізація в податковому плануванні

Основним поняттям податкового планування є оптимізація. Встановлення законів щодо оподаткування суб'єктів господарювання – прерогатива держави, а тому платник податків не може самостійно змінювати на свою користь (тобто, в певному значенні оптимізувати) порядок стягнення податків і зборів. Відносно суб'єктів господарювання і система оподаткування, і податкове законодавство є зовнішнім середовищем, впливати на яке підприємство може тільки опосередковано. Тому головним завданням платників податків є пристосування до існуючих умов оподаткування і ослаблення (нейтралізація) його негативної дії на фінансові результати діяльності.

Аналіз існуючих підходів до визначення змісту поняття „оптимізація податків” виявив, що серед науковців відсутня єдність поглядів. Р. Ребізант [189] вважає, що оптимізація податків це методи та заходи, спрямовані на збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати належних податків. Деякі з авторів, зокрема А. Бризгалін, В. Берник та А. Головкін [43] стверджують, що зменшення податків (податкова оптимізація) це певні цілесп-

рямовані дії платника податків, які дають змогу останньому уникнути чи в певній мірі зменшити його обов'язкові виплати до бюджету, що здійснюються ним як податки, збори, мито та інші платежі. Є. Уткін [202, с. 185] зазначає, що оптимізація оподаткування може бути визначена як порівняння різних варіантів ділової активності та використання ресурсів з метою виявлення найнижчого рівня податкових зобов'язань, які виникають при цьому. А. Гуренкова [63, с.53] підкреслює що метою оптимізації оподаткування є не тільки побудова схем, за якими ступень ризиків іноді в багато разів перевищує економію на податках, що отримується при застосуванні таких схем. Цей автор трактує оптимізацію оподаткування як „використання діючих норм законодавства в звичайній господарській діяльності підприємства, результатом якого є правильна сплата податків (без недоїмок та переплат)”. А. Єфімов [74] під оптимізацією оподаткування розуміє діяльність, спрямовану на сукупність знань правових аспектів тієї чи іншої операції з метою попередження уникнення небажаного об'єкту оподаткування. Є. Вилкова та М. Романовський [57, с.93] вважають, що оптимізація податків пов'язана з досягненням намічених пропорцій всіх аспектів господарської діяльності підприємства.

Як впливає з наведених підходів на практиці достатньо часто застосовуються різні терміни: „податкова оптимізація”, „оптимізація оподаткування”, „оптимізація податкових платежів”, „оптимізація податків”. Не дивлячись на деякі термінологічні відмінності (перші два терміни носять загальніший характер і відносяться не до конкретної операції платника, а до діяльності підприємства в цілому), у всіх чотирьох випадках йдеться про одне і те ж – про вибір в рамках податкового планування такого варіанту організації і ведення господарської діяльності (з безлічі альтернатив), який забезпечує найкращий кінцевий фінансовий результат за рахунок раціональної податкової політики підприємства і ефективного використання податкових інструментів в рамках чинного законодавства [88].

Використання оптимізаційних підходів в податковому плануванні вимагає чіткого визначення критеріїв і обмежень податкової оптимізації. У кожному конкретному випадку критерії оптимальності варіанту здійснення господарської діяльності і ті обмеження, в рамках яких повинен знаходитися оптимальний варіант, визначаються самим платником. Єдиним загальним обмеженням при будь-яких критеріях оптимальності, є чітке дотримання норм законодавства.

Найпоширенішим підходом є вибір як критерій оптимізації *мінімуму по-*

даткових платежів суб'єкта господарювання протягом податкового періоду. Такий підхід відповідає терміну „мінімізація оподаткування”, який буде розглянуто у наступному параграфі. Такий підхід, має право на існування, проте без введення додаткових обмежень він позбавлений економічного значення. Так, наприклад, зниження податкових платежів підприємства з податку на прибуток може бути досягнуто шляхом збільшення адміністративних витрат або виплат з оплати праці працівників при тому самому розмірі валового доходу. При мінімізації податкових платежів з ПДВ одним з варіантів може виступати скорочення обсягу оподатковуваних операцій з поставки товарів (робіт, послуг). Разом з тим, і в першому, і в другому випадку кінцеві фінансові результати, зарди яких, власне, і здійснюється підприємницька діяльність, погіршуватимуться, а отже, мінімум податкових платежів, що досягається в результаті таких заходів, ніяк не можна розглядати як оптимальний варіант.

Тому мінімум податкових платежів дійсно може бути критерієм податкової оптимізації, але тільки при встановленні додаткових обмежень, до числа яких можна віднести: досягнення запланованого рівня кінцевого фінансового результату – чистого прибутку або чистого доходу (для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності). Замість показника чистого прибутку можуть бути використані показники ефективності діяльності, зокрема, рентабельність господарської діяльності підприємства, або, в окремих випадках, – забезпечення запланованого обсягу продажів. При такому підході кращим (оптимальним) буде варіант організації господарської діяльності, за яким один і той же кінцевий результат (виражений обмеженням) досягається при мінімальному рівні податкових платежів [88].

Недоліком такого критерію оптимальності є те, що цільовою функцією є не поліпшення фінансових показників підприємства, а скорочення однієї з груп його витрат – податкових платежів. Тому такий варіант податкової оптимізації у фінансовому менеджменті не розглядається як найперспективніший. Разом з тим, на практиці він може застосовуватися для вирішення поточних задач податкового планування окремих господарських операцій в умовах обмеженості фінансових ресурсів, а також для оцінки доцільності застосування альтернативних систем оподаткування (спрощеної системи і фіксованого податку).

Як критерій оптимізації може бути також вибраний *мінімум податкових платежів за весь період функціонування підприємства (проектний підхід).* Відмінність цього критерію від попереднього полягає у тому, що розрахункова

сума податкових платежів визначається не за конкретний звітний (податковий) період, а за весь період діяльності (або за інший достатньо тривалий період, наприклад, за очікуваний період застосування спрощеної системи оподаткування). При цьому як обмеження, за аналогією з першим критерієм, може бути використано певний рівень (абсолютний або відносний) фінансового результату за відповідний період часу. У зв'язку з тим, що в такому варіанті оптимізації розглядається значна кількість (або, принаймні, декілька) податкових періодів, як обмеження може бути використано граничнодопустиме співвідношення: „податкові платежі – фінансовий результат” у кожному з податкових періодів впродовж діяльності підприємства.

До недоліків проектного підходу до мінімізації оподаткування, окрім перерахованих вище, відноситься те, що сума податкових платежів розраховується виходячи з умов оподаткування, діючих у момент розрахунку, що вносить певну погрішність з урахуванням високої динамічності українського податкового законодавства. Проте, не дивлячись на ці недоліки, такий підхід все ж таки використовується на практиці в податковому плануванні на етапі створення суб'єкта господарювання.

Разом з тим, використання в якості критерію оптимальності мінімуму абсолютної суми податкових платежів не є єдиним варіантом податкового планування. Так, наприклад, як критерій може бути обрано *мінімум податкового навантаження або податкового тягаря* (відношення суми податкових зобов'язань за всіма податками і зборами до валового доходу, бухгалтерського прибутку підприємства або доданої вартості). Такий якісний критерійний показник має безперечні переваги перед абсолютними показниками податкових платежів. По-перше, – він дозволяє пов'язати в єдиному критерії результуючий показник діяльності підприємства з податковими витратами, відповідними такому результату. По-друге, в цьому випадку на вибір оптимального варіанту не впливає зміна масштабів діяльності, які далеко не завжди залежать від підприємства. Як обмеження в даному випадку може бути використаний мінімально-припустимий рівень чистого прибутку, валового доходу або обсягу продажів (що забезпечує збереження конкурентних позицій підприємства при відносно-му зменшенні податкових платежів).

Слід особливо відзначити, що при використанні критерію податкового навантаження (податкового тягаря) оптимальному варіанту далеко не завжди відповідатиме найменша сума податкових зобов'язань. Доцільним може виявитися

варіант організації господарської діяльності, за яким податкові зобов'язання збільшуються порівняно з базовим варіантом, але темпи їх зростання не перевищують темп зростання результуючого фінансового показника, який використовується в знаменнику формули розрахунку податкового навантаження (валовий дохід, бухгалтерський прибуток або додана вартість).

Наступним критерієм оптимальності в податковому плануванні може виступати *забезпечення рівномірності формування податкових зобов'язань відповідно до наявних фінансових ресурсів* (логістичний підхід, виходячи з фінансових потоків). Використання такого критерію пов'язане з відмінностями в характері формування з одного боку, – податкових платежів (які жорстко регламентовані стосовно визначених законодавством календарних дат), а з іншою – доходу і витрат підприємства, дата виникнення яких залежить не від норм податкового законодавства, а від умов господарських договорів, кон'юнктури ринку і інших обставин (як зовнішніх, так і внутрішньовиробничих). В результаті у платника виникає необхідність акумуляції засобів для сплати податків до певної дати. Тому предметом такої податкової оптимізації може служити „підгонка” сум податкових зобов'язань під реальні фінансові можливості підприємства (так, наприклад, оприбутковування товарів, оплата яких буде здійснена в наступному податковому періоді, у разі використання їх в господарській діяльності дозволяє покупцю збільшити валові витрати і, відповідно, компенсувати різке збільшення суми податку на прибуток в поточному податковому періоді). При такому критерії оптимальності обмеженням може виступати фіксована на дати сплати податків і зборів кількісна величина, що характеризує потік власних засобів підприємства як результуюча потоків доходів і витрат, або запланований рівень чистого прибутку впродовж тих податкових періодів, які відповідають горизонту податкового планування.

І, нарешті, як критерій оптимальності податкового планування може бути використано *максимум будь-якого з наведених вище показників, що відображають фінансовий результат*. При цьому обмеженням може виступати гранична сума сплачуваних податків або, що представляється коректнішим, гранично допустимий (з погляду підприємства) розмір податкового навантаження. Строго кажучи, такий підхід відповідає оптимізації фінансового стану підприємства, а податкові чинники розглядаються виключно як обмеження. Проте, використання такого критерію оптимальності все ж таки відповідає розумінню податкового планування і податкової оптимізації, а з погляду реалізації господарських ці-

лей підприємства саме він є найбільш прийнятним і доцільним.

Розглянуті критерії є статичними, а процедура оптимізації при цьому полягає в наступному. Розрахунки фінансових показників і податкових зобов'язань здійснюються окремо для кожного альтернативного варіанту. Ті варіанти організації господарської діяльності, які не задовольняють встановленому рівню обмежень, відхиляються, а ті, що залишилися – сортуються за критерійною ознакою. Найкращий за обраним критерієм варіант з цієї групи і є оптимальним. Наступні за рейтингом варіанти розглядаються як запасні у разі неможливості реалізації оптимального.

Критерії оптимальності в податковому плануванні можуть носити не тільки статичний, але й динамічний характер. Так, наприклад використання критерійного показника, який визначається як *приріст податкових платежів на одиницю приросту фінансового результату*. Оптимальний варіант в цьому випадку відповідає мінімуму критерійного показника. Цей критерій відрізняється від податкового навантаження тим, що і в чисельнику і в знаменнику формули стоять відносні показники, що припускає попарне порівняння кожного з відповідних встановленим обмеженням варіантів організації господарської діяльності з базовим варіантом.

Обмеженням при такому підході може служити гранично-припустимий мінімальний рівень чистого прибутку, доходу або рентабельності господарської діяльності підприємства.

Перелік підходів до встановлення критеріїв податкової оптимізації можна продовжити залежно від цілей підприємств, які визначаються його загальною стратегією і тактикою, а також від конкретних умов господарювання, інтересів засновників і т.д. Аналогічною є ситуація з обмеженнями, які можуть бути як універсальними (прийнятний рівень ризику), так і носити вельми специфічний характер (наприклад, в якості обмеження може виступати вимога здійснення певних операцій тільки в рамках групи взаємозв'язаних підприємств і т.п.).

Проаналізовані вище підходи до податкової оптимізації базуються на використанні одного критерію і системи обмежень. Разом з тим, на вищому рівні податкового планування можуть бути застосовні і багатокритеріальні оптимізаційні підходи, що припускають вибір оптимального варіанту (зі всіх, які відповідають встановленій системі обмежень) за двома або більше критеріями. Так, зокрема, виходячи із спеціальних принципів податкового планування, в такій системі критеріїв, разом з одним з описаних вище, може бути використаний мі-

німум ризиків, пов'язаних з податковим плануванням та оптимізацією. Введення такого додаткового критерію пов'язане з тим, що результат податкової оптимізації має характер вірогідності і завжди існує ризик непередбачених втрат, пов'язаних з реалізацією відповідних заходів. Цілком зрозуміло, що при такому підході оптимальний (за критерієм, наприклад, максимуму чистого прибутку підприємства) варіант організації господарської діяльності може бути неприйнятним для підприємства з тієї причини, що рівень ризику неотримання очікуваного результату при його реалізації досягає 80%, в той час, як ризиковість наступного за рейтингом варіанту оцінюється в 25%.

Використання багатокритеріальної оптимізації із застосуванням як одного з критеріїв мінімуму ризиків, пов'язаних з податковим плануванням, на практиці утруднене у зв'язку з відсутністю відпрацьованої методики кількісної оцінки цієї групи ризиків. Тому особливого значення набуває якісна (експертна) оцінка, яка вимагає чіткого розуміння видів і суті ризиків в податковому плануванні.

Ризик в податковому плануванні є можливістю настання в процесі або в результаті реалізації заходів податкового планування яких-небудь подій, що мають негативні наслідки для платника податків. Ця група ризиків підлягає вартісній оцінці, тобто виражається в конкретних грошових сумах можливих втрат з певною вірогідністю їх настання. Проте за своїм характером ці ризики не можна однозначно віднести до фінансових.

Достатньо близьким до ризиків в податковому плануванні, з термінологічної точки зору, є термін „податкові ризики”. Разом з тим, ці терміни мають різне смислове навантаження, оскільки під податковими ризиками розуміється різновид фінансових ризиків, що характеризують можливість непередбачених фінансових втрат платника, пов'язаних з введенням нових видів податків, збільшенням податкових ставок за законодавчо встановленими податками, відміною податкових пільг або „податкових канікул”, які використовуються підприємством, зміною порядку і термінів внесення податкових платежів. По суті, в такому розумінні йдеться про ризики зміни системи оподаткування внаслідок зміни податкового законодавства, що, з одного боку, повинне враховуватися і в податковому плануванні, але з іншого, – є загальним терміном, що має відношення до будь-якого підприємства, і безпосередньо не пов'язане саме з податковим плануванням.

Класифікація ризиків в податковому плануванні за критерієм джерела ви-

никнення представлена на рис 1.2.

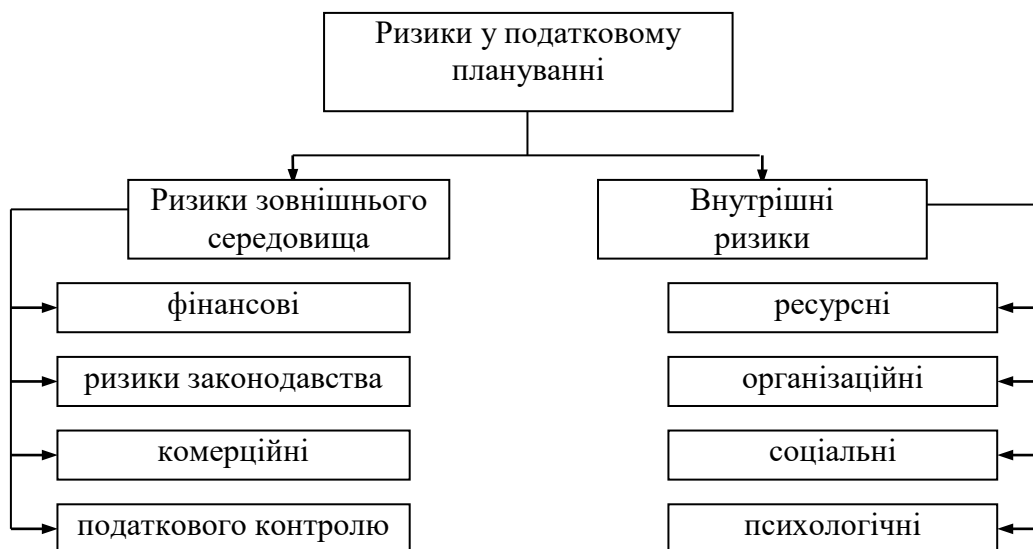


Рис. 1.2. Класифікація ризиків, пов'язаних з податковим плануванням [88, с.17]

До ризиків зовнішнього середовища, пов'язаних з податковим плануванням, відносяться чотири групи ризиків.

1. **Фінансові ризики** є фінансовими втратами підприємства внаслідок реалізації заходів податкового планування у вигляді можливого донарахування сум податків і застосування фінансових (штрафних) санкцій, а також пов'язані з реалізацією оптимізаційних схем інші види фінансових ризиків (інвестиційний, відсотковий, кредитний і т.п.).

2. **Ризики податкового законодавства** включають дві підгрупи.

По-перше, до них відносяться ті ризики, які класифікуються як податкові і пов'язані із зміною норм законодавчих і нормативних актів, які регулюють умови оподаткування і податкового адміністрування.

По-друге, що має безпосереднє відношення до податкового планування, в цю групу включаються ризики, пов'язані з неоднозначним трактуванням норм регуляторних актів і внутрішньою суперечністю податкового законодавства.

Для багатьох податкових законів характерне нечітке трактування ключових термінів і понять. Так, наприклад, ознаками господарської діяльності підприємства (що має визначальне значення для формування валових витрат і, відповідно, податкових зобов'язань з податку на прибуток) згідно зі ст. 1 Закону „Про оподаткування прибутку підприємств” [10] є її постійність, регулярність та істотність. В той же час жоден з цих критеріїв чітко податковим законодав-

ством не визначений, що на практиці викликає безліч неоднозначних ситуацій. Природно, внаслідок невизначеності можливого трактування однієї і тієї ж норми, яка використовується в конкретному варіанті податкового планування, ризик помилки і можливих втрат у вигляді фінансових санкцій у багато разів зростає порівняно з ситуацією, коли оптимізаційна схема базується на чітких та однозначних нормах законодавства.

Крім того, є численні і, вельми істотні суперечності між основними законами з питань оподаткування, причому залежно від того, яка з норм буде визнана пріоритетною, – будуть відрізнятися і податкові наслідки. Так, у п. 3.4 Закону „Про податок з доходів фізичних осіб” від 22 травня 2003 року № 889-IV [13] визначені особливості формування валових витрат платника податків у разі здійснення виплат фізичним особам в не грошовій формі, при цьому ці норми відсутні у ст. 5 Закону [10]. Іншим прикладом подібної суперечності може служити пп. 7.4.2 Закону „Про податок на додану вартість” від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР [14], відповідно до якого сума ПДВ, сплачена платником податків при придбанні легкового автомобілю, не включається до податкового кредиту, а підлягає віднесенню до складу валових витрат. В той же час, в Законі [10] відповідна норма не передбачена. Слід зазначити, що перелік таких протиріч не обмежується двома приведеними прикладами і особливо значний для платників єдиного податку. Ще більша кількість суперечностей міститься між законодавчими і нормативними актами. Так, згідно зі ст. 13 Декрету КМУ „Про прибутковий податок з громадян” від 26 грудня 1992 року № 13-92 [19] до складу витрат, безпосередньо пов'язаних з отриманням доходів (які зменшують об'єкт оподаткування для громадян-підприємців) відносяться витрати, які підлягають амортизації відповідно до Закону [10]. А згідно із додатком 7 до Інструкції про оподаткування доходів фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю № 12 від 21 квітня 1993 р. [102] такі витрати враховуються в зменшення валового доходу не в повній сумі, а у розмірі, що не перевищує розмір амортизаційних відрахувань.

Щодо роз'яснень контролюючих органів відносно нечітко врегульованих питань, можна знайти взаємовиключні підходи, причому іноді навіть і в роз'ясненнях одного і того ж органу виконавчої влади. Звичайно, неоднозначне (подвійне) трактування або внутрішні суперечності законодавчої і нормативної бази оподаткування підпадають під поняття „конфлікт інтересів” в розумінні Закону „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджета-

ми та державними цільовими фондами” [15], який повинен вирішуватися на користь платника податків. Проте на практиці такого порядку, але не завжди, дотримуються лише судові органи. Що стосується органів Державної податкової служби, яким в першу чергу і був адресований механізм врегулювання конфлікту інтересів, вони в переважній більшості випадків ігнорують цю норму законодавства. Тому платникам, які використовують в процесі податкового планування такі подвійні або суперечливі норми, загрожують додаткові втрати у вигляді судових витрат і, що значно гірше, втрат часу, пов'язаних з судовими процедурами [88].

3. Комерційні ризики в податковому плануванні обумовлені можливою реакцією партнерів за господарськими операціями на зміну форми її здійснення, податкового статусу платника податків або інших істотних умов господарської операції, передбачених оптимізаційною схемою. У випадку, якщо умови для партнера погіршуються, – вірогідним результатом може стати втрата господарських зв'язків (з одночасним виникненням ризиків, характерних для взаємодії з новими комерційними партнерами) або прямі втрати виручки від реалізації в результаті зміни цінових параметрів операції.

4. Ризики податкового контролю, так само, як і ризики законодавства, включають дві підгрупи. Перша з них полягає в збільшенні вірогідності контрольно-перевірочних заходів органами податкової служби, Пенсійного фонду або соціальних фондів. Сама по собі податкова перевірка означає порушення нормального режиму функціонування підприємства з втратами нервів, часу керівництва і бухгалтерів, а також з непродуктивними витратами, що знижує ефективність заходів податкового планування. Для зниження вірогідності виникнення ризиків цієї групи підприємству слід звернути особливу увагу на ті чинники ризику, які контролюються органами податкової служби відповідно до Методичних рекомендацій щодо розподілу платників податків за категоріями уваги і їх супроводу органами державної податкової служби [145], а також на згаданий вище рівень податкового навантаження. Контроль за цими показниками з метою недопущення перевищення граничних їх рівнів дозволяє певною мірою знизити ризики податкових перевірок.

Інша підгрупа ризиків податкового контролю пов'язана з можливим застосуванням за наслідками контрольно-перевірочної діяльності санкцій не фінансового характеру: заходів адміністративної і кримінальної відповідальності, що накладається на посадових осіб підприємства, а також не фінансових заходів

відповідальності, що накладаються на підприємство (податкова застава, адміністративний арешт активів і т.п.).

Внутрішні ризики податкового планування також можуть бути підрозділені на чотири групи.

До першої групи відносяться *ресурсні ризики*, які є вірогідними втратами внаслідок невідповідності ресурсного забезпечення підприємства вимогами конкретних заходів податкового планування. Так у разі потреби швидкої заміни партнера за господарською операцією можливі втрати обумовлені менш вигідними умовами операції. Крім того, ризики цієї групи можуть виникати внаслідок недостатнього рівня кваліфікації пов'язаного з податковим плануванням персоналу підприємства (можливі втрати у зв'язку з цим можуть бути обумовлені необхідністю оплати дорогих послуг податкових консультантів або аудиторських фірм, або прямими фінансовими втратами внаслідок професійних помилок). Ще однією складовою системи ресурсного забезпечення податкового планування є його інформаційне забезпечення, збої в якому можуть призвести як до прямих збитків для платника податків, так і до непрямих втрат.

Друга група включає *ризики організаційного характеру*. Це ті ризики, які пов'язані з організацією практичної реалізації заходів податкового планування. Так, наприклад, непередбачені втрати можуть бути пов'язані із залученням засновників для створення структури-сателіта з нижчим рівнем оподаткування.

Соціальні ризики в податковому плануванні (третя група) пов'язані з можливістю виникнення конфліктних ситуацій в колективі підприємства внаслідок прояву різноспрямованих інтересів різних соціальних груп при реалізації намічених заходів податкового планування. Особливо висока вірогідність виникнення таких ризиків у випадку, якщо предметом податкового планування є податки і збори, пов'язані з виплатами по оплаті праці. Так, у разі зміни структури виплат працівникам підприємства з метою зменшення витрат підприємства, пов'язаних з тими, що нараховуються на виплати з оплати праці соціальними внесками, причиною виникнення соціальної напруги може послужити майбутнє зменшення розміру пенсії працівників, а проявом таких ризиків є втрати, пов'язані із зниженням продуктивності праці і якості роботи.

Останньою, четвертою групою внутрішніх ризиків в податковому плануванні є *ризики психологічного характеру*. Ці ризики обумовлені психологією фахівців, зайнятих податковим плануванням. У осіб, безпосередньо пов'язаних

з практичною реалізацією інструментів податкового планування може виникнути неадекватне сприйняття їх суті, що істотно підсилює ризики визнання конкретної операції уявною або недійсною.

Таким чином, в процесі податкової оптимізації необхідно враховувати не тільки очікувані кінцеві фінансові і податкові результати, але і ризики, пов'язані з податковим плануванням. Причому чим детальніше проводиться аналіз різних видів ризиків і відповідних фінансових втрат, тим більше обґрунтованим буде вибір оптимального варіанту.

Оцінка ризиків значною мірою визначається психологічними особливостями керівництва підприємства, що ухвалює остаточне рішення щодо вибору конкретного варіанту організації господарської діяльності підприємства. Залежно від відношення до ризику виділяють 1) обережний – суб'єкт господарювання погоджується з будь-якими фіскальними позиціями податкових органів щодо коректності ведення податкового обліку та сплачує всі фінансові санкції, що нараховані за результатами перевірок без оскарження; 2) зважений – податковий облік ґрунтується на дотриманні законодавчих та нормативно-правових актів щодо управління податковими витратами з метою їх оптимізації; 3) ризиковий – суб'єкт господарювання може впроваджувати оптимізаційні заходи, що супроводжуються високим ступенем ризику, що в ряді випадків призводить до конфліктів з податковими органами, які не завжди закінчуються на його користь [89, с.11-12].

Основним інструментом податкового планування є схеми податкової оптимізації що є графічним або словесним описом варіантів організації господарської діяльності підприємства. Найпростішими і таким, що достатньо часто вживається на практиці є локальні схеми, які припускають податкову оптимізацію з одного податку або збору. Значно складнішим інструментом є комплексні схеми, пов'язані з податковим плануванням конкретних господарських операцій за всіма пов'язаними з ними податками і зборами. І, нарешті, найбільшою складністю є глобальні схеми податкової оптимізації, які передбачають податкове планування податкових наслідків здійснення різних видів господарської діяльності і відповідну структурну реорганізацію підприємства.

1.3. Проблематика визначення понятійного апарату управління податковими платежами

Аналіз існуючих підходів до визначення змісту понять оптимізація та мінімізація податкових платежів виявив, що ці категорії науковцями не завжди розмежовуються. Так, на думку О. Панченко [156] мінімізація податків – це тільки частина більш крупного завдання, що стоїть перед фінансовим менеджментом: фінансової оптимізації, тобто вибору найкращого шляху управління фінансовими ресурсами підприємства. Як зазначає цей автор, у даному випадку, термін „мінімізація податків” слід розуміти як „оптимізація податкових платежів”. А. Єфімов [74] мінімізації відводить роль елементу податкового планування підприємства, спрямованого на зменшення бази оподаткування. Аналогічної точки зору дотримуються Є. Вилкова та М. Романовський [57, с.93], які вважають, що податкова мінімізація спрямована на максимальне зниження сплачуваних податків.

В публікаціях українських та зарубіжних авторів [73, 207, 216] податкову оптимізацію та мінімізацію пов'язують з таким поняттям, як уникнення оподаткування. В Оксфордському тлумачному словнику [216, с.413-414] уникненням податків вважають наслідки мінімізації податкових зобов'язань законним шляхом з використанням податкових лазівок. Ухилення – приховування податкової бази і (або) надання в податкові органи свідомо хибної інформації. Аналогічної думки дотримується Дж. Стіглець [207], який вважає, що уникнення податків – це використання певних положень податкового законодавства, які дозволяють відійти від їх сплати. Ухилення – незаконний відхід від сплати податків. А. Крисоватий та А. Кізіма [177] вважають, що ухилення від сплати податків – це несвоєчасна сплата податків, ненадання документів, незаконне використання податкових пільг тощо і зазначають що всі ці дії призводять у кінцевому підсумку до незаконного зменшення податкових зобов'язань.

В українській економічній енциклопедії [73, с.778-779] ухилення від сплати податків визначено як сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування. Проте, таке трактування поняття ухилення від сплати податків вважається не дуже коректним, оскільки, це поняття, виходячи з правової практики застосування відповідальності за порушення податкового законодавства асоціюється з протиправними діями платників.

Вважається коректним визначення ухилення від сплати податків, наведе-

не В. Вишневським та О. Веткіним, у якому під цим терміном розуміються протиправні дії щодо зменшення податкових зобов'язань, які у випадку виявлення призводять до відповідальності за порушення податкового законодавства [54, с.10]. До уникнення податків В. Вишневський [52, с. 328] відносить дії суб'єктів господарювання, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань законними способами: використання податкових пільг, вибір раціональної облікової політики, організаційно-правові форми ведення бізнесу, використання протиріч діючого законодавства та інші методи. В. Карпова пропонує термін законного обходу податків і визначає його в якості пасивних заходів, що дозволяють платнику податків застосовувати пільговий порядок оподаткування [102].

Проте, контролюючі органи [144, с. 8, 185, с.18] дотримуються іншої точки зору і до підприємств, які мінімізують податкові зобов'язання з податку на прибуток відносять за такими критеріями: 1) від'ємне значення об'єкта оподаткування; 2) „нульове” значення податку на прибуток; 3) значення показника „податкове навантаження” менше 1%; 4) показник відношення позитивного сальдо між сумою податкових зобов'язань та сумою податкового кредиту з ПДВ не відповідає нормативу; 5) розмір податкових зобов'язань дорівнює сумі податкового кредиту з ПДВ за місяць, а розмір обсягу поставок за цей місяць перевищує відповідну суму за кожною галуззю окремо. Підприємства, що відповідають цим критеріям, підпадають до категорії особливої уваги підрозділів податкових органів та стосовно них розробляються заходи податкового контролю.

З метою запобігання використанню схем мінімізації податкових зобов'язань та ухилення від оподаткування підприємств, що декларують від'ємне значення прибутку, листом ДПАУ [144] затверджено Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок суб'єктів господарювання, що декларують від'ємне значення об'єктів оподаткування, якими розподілено схеми мінімізації податкових зобов'язань на такі категорії: 1) схеми зменшення податкових зобов'язань; 2) схеми оптимізації податкових зобов'язань; 3) схеми ухилення від оподаткування; 4) схеми, що мають ознаки шахрайства.

Отже, з наведеного можна зробити висновок, що в українському законодавстві поняття оптимізації та уникнення податків не розмежовуються. Такий підхід вважається некоректним, оскільки ухилення від сплати податків ґрунтується на нелегальних способах зменшення податкових зобов'язань, тобто на порушенні норм чинного законодавства, які передбачають адміністративну або

кримінальну відповідальність. Уникнення податків базується на застосуванні легальних методів оптимізації податкових платежів.

Підсумовуючи сказане, можна відзначити, що межа, за якою розподіляється уникнення та ухилення податків полягає у законодавчо встановленій адміністративній або кримінальній відповідальності або її відсутності [170]. Як слушно зауважує Є. Уткін [202], податкова оптимізація базується на вивченні чинних законів, інструкцій та роз'яснень податкових законів, а також на податковій політиці, що проводиться урядом.

В результаті аналізу підходів до визначення категорій „мінімізація” та „оптимізація податків” пропонується охарактеризувати їх таким чином. Мінімізація податків – заходи, що впроваджуються підприємством в рамках дотримання чинного законодавства з метою зниження податкових платежів шляхом врахування особливостей податкового законодавства. Отже, мінімізація податків спрямована лише на досягнення мінімуму сплачуваних податкових платежів. Податкова оптимізація більш широке поняття, і може бути визначено як вибір раціональної податкової політики, спрямованої на досягнення запланованих фінансово-економічних показників діяльності підприємства. При цьому мінімізація податків може виступати одним з заходів, спрямованих на податкову оптимізацію.

На сучасному етапі управління податковими платежами, насамперед, слід приділяти увагу податковій оптимізації, а не мінімізації податкових платежів, оскільки основною метою функціонування підприємства є отримання максимального фінансового результату, а не досягнення мінімуму податкових платежів. До того ж державними контролюючими органами передбачається система заходів, що застосовуються у разі порушення податкового законодавства.

Замість податкової оптимізації, пропонується застосовувати поняття „управління податковими платежами” і розуміти під цим терміном процес управління господарською діяльністю суб'єкта підприємництва, спрямований на підвищення фінансових результатів за рахунок впливу на окремі елементи податку в рамках чинного законодавства [170].

Отже підвищення фінансових результатів може бути досягнуто шляхом комплексного управління фінансовими потоками підприємства з урахуванням податкової оптимізації. При цьому постає необхідність відокремлення понять управління податковими платежами та корпоративного податкового менеджменту.

Об'єктом корпоративного податкового менеджменту є система податкового обліку підприємства, до якої включають персонал підприємства, що займається веденням податкового обліку та його результати – суми податкових платежів, що підлягають сплаті до бюджету та державних цільових фондів [90, с.332-334]. На відміну від корпоративного податкового менеджменту, управління податковими платежами передбачає вплив на об'єкт, яким виступають тільки фінансові потоки у вигляді податкових платежів, а не система податкового обліку в цілому. Тобто, можна стверджувати, що управління податковими платежами є підсистемою корпоративного податкового менеджменту.

При цьому потребують чіткого визначення критерії та обмеження податкової оптимізації. Основними критеріями податкової оптимізації є: 1) мінімум податкових платежів суб'єкта господарювання протягом податкового періоду; 2) мінімум податкових платежів за весь період функціонування підприємства; 3) мінімум податкового навантаження або податкового тягаря; 4) забезпечення рівномірності формування податкових зобов'язань відповідно наявним фінансовим ресурсам; 5) максимум будь-якого наведеного вище показника, що відображує фінансовий результат [88, с.14-16].

Однак, слід зауважити, що в наведеній класифікації критеріїв оптимальності податкової оптимізації не достатньо враховуються умови господарювання. Тому, більш зваженим вважається підхід, який передбачає визначення критеріїв оптимальності в моделюванні системи оподаткування на основі теореми про ефективну множину Г. Марковіца [227]. Виходячи з цієї теореми В. Карповою та Л. Карповим визначено напрямки використання теореми про ефективну множину в моделюванні системи оподаткування і запропоновано при прийнятті управлінських рішень оцінювати показник прибутковості (доходності, рентабельності) за господарською операцією який має прагнути до максимуму, а ризики – до мінімуму [103]. Ці автори звертають увагу, на те, що ризики істотно впливають на фінансові потоки в частині податкових платежів при прийнятті будь-якого інвестиційного рішення і пропонують в якості критеріїв оптимальності використовувати або абсолютні показники: 1) прибуток; 2) дохід або відносні: 1) прибутковість; 2) рентабельність; 3) доходність.

Для цілей даного дослідження виявляється найбільш доцільним використовувати в якості одного з критеріїв оптимальності показник рентабельності господарських операцій, який визначається співвідношенням суми чистого прибутку та виручки від реалізації за господарською операцією. Виходячи з цього

можна дійти висновку, що раціональним вважається впровадження такого варіанту системи оподаткування, за яким рентабельність господарських операцій буде прагнути до максимуму, а ризики – до мінімуму.

Вибір раціонального варіанту оподаткування суб'єктів малого підприємництва здійснюється в процесі управління податковими платежами і впливає на сталість його роботи.

РОЗДІЛ 2.

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Місце і роль малого бізнесу в ринковій економіці

Необхідність стабілізації та розвитку економіки України потребує забезпечення сприятливих умов для функціонування малих підприємств. У секторі малого бізнесу створюється істотна частина коштів, що впливає на структуру валового внутрішнього продукту та сприяє соціально-економічному розвитку держави.

Дослідженням проблем розвитку малого підприємництва займалися багато вітчизняних вчених Г. Білоус [34], П. Буряк та В. Моринець [44], З. Варналій [47], В. Вишневський [50], М. Онуфріїв, Т. Бережна, В. Кобилко [56], Л. Вороніна [58] О. Десятнюк [65, 67], Л. Зайцева, Н. Зайцева [80], А. Єлісеєв та А. Загородній [80], А. Крисоватий [118], О. Кужель [119], О. Кузьмін та І. Комарницький [120], О. Лобанов [126], І. Лютий, М. Романюк [130], О. Мазур [131], Т. Меркулова [141], О. Микитюк [146], І. Неділько [153], В. Шпак [223] та інші.

Проте, аналіз літератури свідчить про відсутність системного дослідження проблематики розвитку малих підприємств в Україні в контексті оподаткування. Зокрема, не знайшли достатнього науково-теоретичного обґрунтування питання впливу податкової політики держави на розвиток малих підприємств, наслідком чого є численні проблеми, які гальмують подальший розвиток цього сектору економіки.

Мале підприємництво є невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати й розвиватись [44, с.49]. До переваг малих підприємств вітчизняні дослідники відносять динамічність, гнучкість [44, с.49, 146, с.55], позитивний вплив на формування конкурентного середовища, сприяння зайнятості населення [146, с.55], ефективність з витратної точки зору, один з засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках [130, с.33], здатність залучати надлишок робочої сили при циклічних зниженнях та структурних здвижках економіки [34, с.35, 44, с.49]. Інші автори підкреслюють, що в умовах ринкової економіки розвиток малих підприємств є однією із складових успіху економічних реформ [131, с.51], оскільки ці підприємства

оперативно реагують на зміну кон'юнктури ринку [34, с.35]. В роботах [48, с.29, 109, с.7] відзначають роль малого бізнесу як одного з провідних секторів економіки оскільки він по-перше – формується на дрібнооптовому виробництві, визначає темпи економічного розвитку, структуру і якісну характеристику ВВП; по-друге – здійснює структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору; по-третє – забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, відрізняється високою мобільністю та раціональністю форм управління; по-четверте – формує новий соціальний прошарок підприємців-власників.

Сучасна економічна наука містить чимало підходів до визначення категорій „мале підприємництво” та „малий бізнес”. Дослідження цього питання в роботах [44, 46, 47, 122, 129, 146, 176, 192] виявили відсутність єдності поглядів щодо цих понять.

Так, З. Варналій [46, с.13] дотримується думки, що категорії „мале підприємництво” та „малий бізнес” не є схожими. Цей автор вважає, що різниця між цими поняттями пов'язана з якісними ознаками, які лежать в основі малого підприємництва та малого бізнесу. На думку З. Варналія, мале підприємництво передбачає самостійну, систематичну, ризиковану, інноваційну діяльність на засадах повної економічної відповідальності з метою отримання підприємницького доходу, а малий бізнес – це діяльність будь-яких малих підприємств з метою отримання прибутку. При цьому З. Варналій [47, с.25] зауважує, що така діяльність не обов'язково має бути ризикованою та інноваційною на засадах повної економічної відповідальності і наголошує, що саме в цьому полягає різниця між поняттями малий бізнес та мале підприємництво.

Серед умов здійснення підприємництва Л. Воротіна [59] виділяє: 1) приватну автономність підприємця – повну економічну і господарську свободу у виборі сфери, методів, часу, місця здійснення підприємницької діяльності; 2) повна відповідальність підприємця за екологічні та соціальні наслідки своєї діяльності, а також пов'язаний із нею ризик; 3) власну орієнтацію на комерційний успіх та одержання прибутку.

Проте, більшість вчених, зокрема П. Буряк [44], А. Воронкова, В. Медяник, В. Назарова [109], Г. Куликов [122], А. Люсов [129] та Я. Плоткін [176], Г. Козаченко, ототожнюють поняття мале підприємництво та малий бізнес.

На це слід зауважити, що категорія „business” в перекладі з англійської

означає „справа, комерційна діяльність” [150, с.108]. А згідно з главою 4 ст. 42 Господарського кодексу України [2], господарська комерційна діяльність (підприємництво) це самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність з метою досягнення економічних та соціальних результатів та отримання прибутку.

Отже, наведені вище аргументи дають змогу стверджувати, що категорії „малий бізнес” та „мале підприємництво” є синонімами, оскільки в основі цих понять лежить підприємницька діяльність [162]. При цьому можна підтримати точку зору авторів [109, с.14], які зазначають, що мале підприємництво є складовою підприємництва, малий бізнес, представлений сукупністю підприємців, зареєстрованих в якості фізичних і юридичних осіб, є складовою малого підприємництва, а юридичні особи малого бізнесу є малими підприємствами.

В Україні поняття „мале підприємство” вперше знайшло відображення в Законі України від № 888-ХІІ 27.03.1991 року „Про підприємства в Україні” [12], яким було встановлено, що критеріями відокремлення малого підприємства є обсяг господарського обороту та чисельність його робітників (незалежно від форм власності). При цьому, за галузями народного господарства до малих підприємств зараховувались: у промисловості та будівництві – 200 чоловік; в інших галузях виробничої сфери – 50 чоловік; в науці та науковому обслуговуванні – 100 чоловік; у галузях невиробничої сфери – 25 чоловік; у роздрібній торгівлі – 15 чоловік.

Недоліком Закону [12] була невизначеність задекларованого критерію „обсяг господарського обороту підприємства”, проте законодавчо окреслювався критерій чисельності працівників малих підприємств, і він був нормативною базою для збору статистичних даних щодо діяльності малих підприємств.

Отже, з моменту виникнення малих форм господарювання, в основу їх визначення були закладені критерії кількості працюючих та сфера діяльності.

Протягом 1991 – 2003 років в Закон [12] вносилися зміни та доповнення, але обсяги господарського обороту, за якими підприємство відносилось до малого так і не були визначені.

Господарським кодексом України [2] з 1 січня 2004 року припинено дію Закону [12] і визначено критерії, за якими підприємство зараховується до малого: середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб; обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за звітний рік не перевищує 500 тис. євро за середньорічним курсом НБУ. Критеріями ве-

ликих підприємств є такі: середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 1000 осіб; обсяг валового доходу за звітний рік не більше 5 млн. євро. Інші підприємства, згідно зі ст.63 п. 7 Господарського кодексу України [2] відносяться до середніх.

З. Варналій [47, с.26] вважає, що залежно від розмірів (масштабів господарської діяльності) підприємства необхідно поділяти на чотири категорії: мікропідприємства (середньоспискова чисельність працюючих - до 10 осіб, обсяг валового доходу за рік не перевищує 500000 грн.), малі (чисельність працюючих - до 50 осіб, обсяг валового доходу за рік не перевищує 1000000 грн.), середні (чисельність працюючих - до 250 осіб, обсяг валового доходу за рік не перевищує 5000000 грн.), та великі підприємства (чисельність працюючих – понад 250 осіб, обсяг валового доходу за рік понад 5000000 грн.).

Проте, на думку О. Кузьміна, О.Загороднього Л. Громяк [121, с.6], А. Садекова та Ю. Чацкіса [192, с.47], єдиним критерієм за яким підприємство може бути віднесено до малого, є чисельність працівників, що уявляється не зовсім коректним.

Аналіз зарубіжного досвіду визначення категорії „малий бізнес” [135, 136, 195, 203, 204, 215, 226] свідчить про те, що до малого бізнесу відносять, як правило, дрібні, малі та середні підприємства. Однак, критерії віднесення підприємств до категорії малих у країнах світу різні. Так, наприклад, у Франції до малого бізнесу підприємства відносяться залежно від розміру обороту та виду діяльності. В Італії основними критеріями, за якими підприємство відноситься до дрібного є кількість робітників та обсяг основного капіталу. У Великобританії до малого підприємства відносять за такими показниками: річний дохід компанії, вартість активів, кількість співробітників [226]. У Швеції для розподілу використовується річний оборот підприємства, у США чисельність працівників та обсяг реалізації, у Японії – розмір капіталу, чисельність працюючих та галузева належність.

Отже, аналіз критеріїв, за якими підприємства відносять до категорії малого бізнесу свідчить про те, що практично в усіх країнах основним критерієм розподілу є чисельність найманих працівників, на основі якого автори [135, 136, 203, 204, 215, 226] виділяють такі групи малих підприємств: „мікро”(дрібні) підприємства – до 20 працівників; малі підприємства – 20 – 50 працівників; середні підприємства – 50 – 300 працівників.

Між тим, розподіл малих підприємств на мікро, малі та середні не вважа-

ється доцільним, оскільки це призведе до суперечностей в нормативних документах, що регулюють діяльність суб'єктів малого підприємництва, а застосування універсального критерію визначення малих підприємств сприяє спрощенню їх нормативного регламентування [162].

При розробці законодавчої бази, яка регулює діяльність підприємств малого бізнесу слід враховувати їх основні функції:

1. Фінансово-економічна – активізація структурної перебудови економіки, сприяння подоланню галузевої монополії, забезпечення конкуренції та швидкої окупності витрат, підтримка розвитку інновацій, мобілізація фінансових ресурсів.

2. Соціально-психологічна – стимулювання створення робочих місць, подолання безробіття, розвиток відповідальності та ініціативності підприємців, сприяння сталості суспільства.

Таким чином, розвиток цього сектору економіки здатен вирішити наявні проблемні питання вітчизняної економіки.

2.2. Генезис оподаткування малого підприємництва в Україні

Дослідженню генезису оподаткування суб'єктів підприємництва в Україні присвячено роботи З. Варналія [47], К. Ляпіної [133], О. Теліциной [210], Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяника, В. Назарової [109] однак серед науковців не достатньо вивченими залишились етапи податкової політики держави в галузі малого підприємництва, не знайшли детального наукового обґрунтування соціально-економічні передумови виникнення та розвитку малих підприємств в Україні.

Генезис оподаткування малих підприємств характеризується, насамперед, етапами розвитку податкової системи України, однак серед фахівців відсутня єдність поглядів щодо їх визначення.

Деякі автори, зокрема [92, с.9-11] виділяють три етапи розвитку податкової системи. Перший етап припадає на період з 1991 по 1997 роки. Характерними властивостями цього етапу є становлення податкової системи, узгодження податків і зборів між собою та створення законодавчого поля оподаткування. Другому етапу (1997 – 2001 роки) притаманні перегляд принципів оподаткування, розмежування функцій законодавчої та виконавчої влади щодо врегулювання податкової системи, спроба гармонізації українського та європейського

законодавства щодо ПДВ та податку на прибуток. На цьому етапі також відбувалося закладення основ альтернативних систем оподаткування. Формальним початком третього етапу, на думку авторів, є прийняття у 2001 році Закону № 2181-III „Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” [15], який визначає взаємовідносини платників податків з контролюючими органами з приводу сплати податків і зборів. Реальним початком третього етапу, з погляду авторів, буде введення в дію Податкового кодексу.

Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник, В. Назарова [109] виділяють періоди становлення і розвитку вітчизняного малого бізнесу через характеристики їх діяльності: 1992 р. – інтенсивне збільшення малих підприємств, висока доходність малих підприємств, зміна об’єкта оподаткування, скорочення малих підприємств в інформаційній сфері, а також в науці та зв’язку; 1993 р. – спад інтенсивності створення малих підприємств, виникнення загальноекономічної кризи та тіньової економіки; 1994 р. – значне зменшення темпів росту чисельності працюючих на малих підприємствах, посилювання системи оподаткування, відсутність зваженої та стабільної державної політики стосовно малих підприємств; 1995 р. – збільшення питомої ваги вузькоспеціалізованих підприємств, зміна профілю діяльності підприємств – перехід від виробничої до торгівельно-посередницької діяльності; 1996 р. – зниження темпів збільшення малих підприємств, значне погіршення загальноекономічного становища, відсутність державної та регіональної підтримки малих підприємств; 1997-1998 рр. – збільшення кількості малих підприємств, звуження сфер діяльності (домінує торгово-посередницька), вплив кризи у Росії; 1999-2000 рр. – стабілізація показників діяльності малих підприємств, зниження кількості найманих працівників на цих підприємствах, поліпшення умов реєстрації малих підприємств, приховування доходів внаслідок недосконалість податкового законодавства.

З. Варналій та А. Павлюк [48] вважають, що становлення малого підприємництва в Україні відбувалося одночасно зі становленням її незалежності та формуванням ринкових основ економіки.

О. Теліцина [210, с.43] досліджує розвиток оподаткування в Україні через аналіз оподаткування тих держав, у складі яких чи під владою яких перебували території теперішньої України. На думку автора, розвиток історії оподаткування України пройшов VII етапів – від Давньоруської держави до сучасного періоду.

К. Ляпіна [133] виділяє чотири етапи політики розвитку малого підприємництва. Початок першого етапу у 1991 р. – прийняття 7 лютого 1991 р. Закону „Про підприємництво” та затвердження державного комітету України з сприяння малим підприємствам та підприємництву. Другий етап розпочався у 1996 р. з прийняттям програми розвитку малого підприємництва, а з 1998 р. на третьому етапі відбувалося формування законодавчої бази для регуляторної політики сприяння розвитку малого підприємництва шляхом усунення адміністративно-бюрократичних бар’єрів. Четвертим етапом є прийняття 19 жовтня 2000 року Закону України № 2063-III „Про державну підтримку малого підприємництва” [7] та 21 грудня 2000 року Закону № 2157-III „Про національну програму сприяння розвитку малому підприємництву в Україні” [8].

В той же час вважається за доцільне виділити два етапи розвитку оподаткування малих підприємств [162].

Перший етап становить період з 1991 по 1998 р. і характеризується тим, що оподаткування малих підприємств здійснювалось в рамках загальної системи оподаткування (табл. 2.1).

Визначальними рисами цього періоду було різке падіння обсягів промислового виробництва, спричинене втратою партнерських зв’язків з країнами, що за часів СРСР були в його складі та відсутністю можливості швидкого встановлення співпраці з підприємствами Заходу через низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів.

З метою подальшого розвитку економіки України та підвищення ефективності вітчизняних підприємств у вересні 1990 року Радою Міністрів УРСР було прийнято Постанову „Про заходи щодо створення і розвитку малих підприємств” [22]. В цьому документі було наголошено на необхідності прискорення створення мережі малих підприємств, які здатні активізувати структурну перебудову економіки, створити робочі місця, забезпечити швидку окупність витрат, впроваджувати науково-технічний прогрес, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зарубіжному ринку.

Дані Державного комітету статистики України свідчать, що результатом таких дій стало збільшення кількості малих підприємств у 1992 р. порівняно з 1991 роком практично в 2,5 рази (табл. 2.2), відповідно зросла на 44% кількість малих підприємств на 10 тис. населення [154].

Таблиця 2.1

Етапи розвитку системи оподаткування малих підприємств в Україні

Етап	Нормативний акт	Період	Назва податку	Платники податку	Об'єкт оподаткування	Ставка податку	Пільги
ЕТАП I Оподаткування в складі загальної системи 1991 – 1998 роки	Закон УРСР Про порядок дії на території УРСР в 1991 р. Закону СРСР „Про податки з підприємств, об'єднань і організацій” [17]	06.1991 – 02.1992	податок на прибуток	суб'єкти господарювання, що здійснюють підприємницьку діяльність на території УРСР	прибуток підприємств	визначається залежно від виду підприємства і галузі народного господарства	кошти малих підприємств, звільнені від оподаткування у зв'язку з наданням пільг мають бути спрямовані на формування статутного фонду. Звільняється від сплати податку: - прибуток, спрямований на поліпшення основних фондів, освоєння нової техніки, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів; якщо у перші два роки роботи підприємства виручка від виробництва та переробки сільгосппродукції, товарів для населення та будівельних матеріалів, будівельно – ремонтних робіт або впроваджувальних робіт складає більше 70% всієї виручки від реалізації; - за іншими видами діяльності – у першій рік роботи сплачують податок у розмірі 25%, у другий рік – 50% від встановлених для них ставок;

Продовження табл. 2.1

Етап	Нормативний акт	Період	Назва податку	Платники податку	Об'єкт оподаткування	Ставка податку	Пільги
	Закон України “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” [9]	02.1992 – 12.1992	податок на доходи	господарюючі суб'єкти - юридичні особи, що здійснюють підприємницьку діяльність на території України	валовий дохід підприємств	18%	не передбачено пільги для малих підприємств
	Декрет КМУ “Про податок на прибуток підприємств і організацій” [18]	12.1992 – 04.1993			валовий прибуток підприємств	30%	у перший рік роботи сплата податку в розмірі 50 % від ставки податку (для виробників промислової продукції та товарів для населення, будівельних, ремонтних, підприємств побутової сфери, наукових, навчальних закладів та охорони здоров'я)
	Закон України “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” [9]	04.1993 – 02.1994	податок на прибуток	господарюючі суб'єкти	валовий дохід	18%	не передбачено пільги для малих підприємств
	Закон України “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” [9]	02.1994 – 12.1994	податок на прибуток	господарюючі суб'єкти	валовий дохід	22%	не передбачено пільги для малих підприємств
	Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” [10]	12.1994 – 01.1999	податок на прибуток	суб'єкти підприємницької – юридичні особи	балансовий прибуток платника податку	30%	не передбачено пільги для малих підприємств

Продовження табл. 2.1

Етап	Нормативний акт	Період	Назва податку	Платники податку	Об'єкт оподаткування	Ставка податку	Пільги
ЕТАП II Альтернативне оподаткування 1998р. – по теперішній час	Указ Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” № 727/98 [20]	01.1999 – 09.1999	єдиний податок	суб'єкти малого підприємництва – фізичні та юридичні особи	виручка від реалізації	для фізичних осіб: 20-200грн. на місяць; для юридичних осіб: 6%виручки від реалізації	не передбачено пільги
	Указ Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” № 746/99 [21]	09.1999 – по теперішній час	єдиний податок	суб'єкти малого підприємництва – фізичні та юридичні особи	виручка від реалізації	для фізичних осіб: 20-200грн. на місяць; юридичних осіб: 6%виручки від реалізації у разі сплати ПДВ; 10%виручки від реалізації у разі включення ПДВ до суми єдиного податку	не передбачено пільги
	Закон „Про державний бюджет України на 2005рік [5]	01.2005 – 04.2005	єдиний податок	суб'єкти малого підприємництва – фізичні та юридичні особи	виручка від реалізації	для фізичних осіб: 20-200грн. на місяць; юридичних осіб: 3%виручки від реалізації у разі сплати ПДВ 5%виручки від реалізації у разі включення ПДВ до суми єдиного податку	не передбачено пільги

**Показники діяльності малих підприємств в Україні
за 1991 – 1998 роки¹**

Показник	Роки							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Кількість малих підприємств, одиниць	19598	50496	75003	79827	91601	93091	136238	173404
Темпи зміни до попереднього року, %	100,0	257,6	148,5	106,4	114,7	101,6	146,3	127,3
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	9	13	16	17	19	19	27	35
Темпи зміни до попереднього року, %	100	144	123	106	111	100	142	129

Між тим, якщо у 1991 р. темпи зміни кількості малих підприємств та темпи зміни кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб були рівномірними, то у 1992 р. значення цих показників істотно відрізнялися. Так, за офіційними даними [154] у 1991 р. кількість наявного населення складала 51944,4 тис. осіб, а у 1992 р. – 52056,6 тис. осіб. Таким чином, у 1992 р. порівняно з 1991 р. відносне значення наявного населення не змінилося, а кількість малих підприємств при цьому зросла на 257,6%. Підсумовуючи сказане можна заключити, що абсолютна кількість малих підприємств протягом 1991 – 1998 рр. збільшувалась, однак темпи розвитку малих форм господарювання з року в рік уповільнювалися (рис. 2.1).

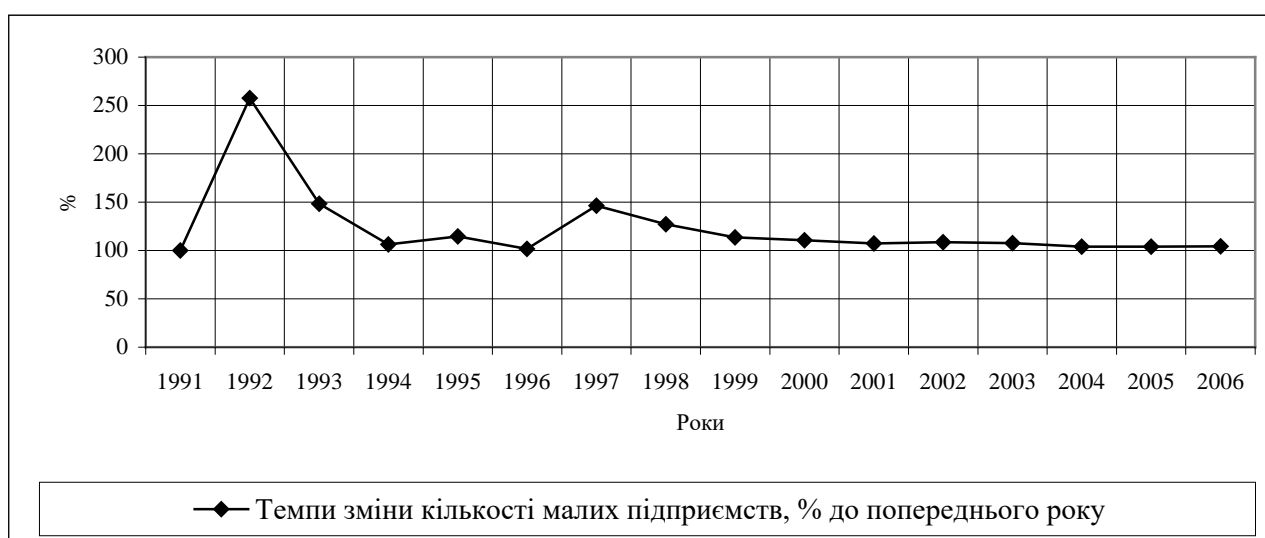


Рис. 2.1. Темпи зміни кількості малих підприємств в Україні за 1991 – 2006 рр.

¹ Розрахунок здійснено за даними [154, 205].

Так, якщо у 1992 р. спостерігався бурхливий темп приросту кількості малих підприємств – 157, 6%, то у 1994 р. він складав 6,4%, а у 1996 – тільки 1,6%. У 1997 р. кількість малих підприємств збільшилась на 46, 3% порівняно з 1996 р., але з 1998 р. спостерігається поступове уповільнення темпів розвитку малих підприємств.

На підставі аналізу показників діяльності малих підприємств можна зробити висновок, що на темпи розвитку цього сектору економіки в Україні впливали як негативна динаміка основних макроекономічних показників, так і податкова політика. Зокрема, серед важливих макроекономічних обмежень у першій половині 90-х рр. виділяють високий рівень інфляції, який досяг найбільшого значення у 1993 р. (10255%) та 1994 р. (501,1%) [152]. Поряд з цим протягом 1991 – 1995 років відбувались постійні зміни в законах, якими регулювалось пряме оподаткування підприємств, в тому числі і малих. В цей період декілька разів змінювались ставки податку, об'єкт оподаткування, вводилися та скасовувалися пільги для малих підприємств (див. табл. 2.1), що вплинуло на результати їх діяльності.

Слушною вважається точка зору В. Загорського [152, с. 29], який наголошує, що перевагу слід віддати оподаткуванню не доходу, а прибутку, оскільки наслідком впровадження податку на дохід є посилення податкового тиску на трудомісткі виробництва внаслідок подвійного оподаткування заробітної плати: як валового доходу підприємства, а потім – як особового доходу робітників. І в результаті, при однаковій рентабельності продукції, фондо- та матеріаломісткі галузі отримують переваги перед трудомісткими, до яких відносять підприємства легкої промисловості.

За даними Держкомстату України в період з 1991 – 1998 рр., мале підприємство розвивалося переважно у сфері торгівлі та громадського харчування (28%), промисловості (21%) та будівництві (18%), у сільському господарстві (2%), транспорті та зв'язку (2%) [154]. Значна частина малих підприємств, зареєстрованих як промислові, основну частину доходів в цей період отримувала від торгівельно – посередницької діяльності. За офіційними даними у 1997 р. більше 40% прибутку малих підприємств отримували торгівельні підприємства, промислові – 20%, будівельні – 15% [154].

Характерним для цього періоду є скорочення частини фінансових ресурсів малих підприємств у валовому внутрішньому продукті: 1993 р. – 5,8%, 1994 р. – 4,7%, 1995 р. – 3,1%, 1996 р. – 2,9%. У 1998 р. практично за всіма га-

лузями економіки порівняно з 1997 р. відбувалося зниження балансового прибутку підприємств. У промисловості – на 6,3%, в торгівлі та громадському харчуванні – на 5,5%, науці та науковому обслуговуванні – на 8,8%.

Підсумовуючи сказане, можна заключити, що разом зі зростанням кількості малих підприємств спостерігається скорочення виробництва на рівні держави. Різке зниження показників економічної діяльності малих підприємств у 1994 році певною мірою було наслідком скасування пільг для малих підприємств та переходу до оподаткування прибутку за ставкою 30%. Подальше уповільнення темпів розвитку малих підприємств було наслідком фінансової кризи в Україні у вересні 1998 року, яка спричинила обмеженість збуту на внутрішньому ринку у зв'язку зі зменшенням доходів споживачів та скороченням фінансових ресурсів підприємств.

Початком другого етапу оподаткування малих підприємств є введення в дію з 01.01.1999 року Указу Президента України № 727/98 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" [20], яким впроваджено альтернативне оподаткування малих підприємств. На цьому етапі розвиток малого підприємництва став невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку країни.

Відповідно до ст. 1 Указу [20] спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджувалася для таких суб'єктів малого підприємництва:

фізичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такою особою, включаючи членів її сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 250 тис. гривень;

юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищувала 10 осіб, а обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищував 250 тис. гривень.

В 1999 році Указ [20] було викладено в новій редакції [21], згідно з якою: для фізичних осіб було збільшено граничний розмір виручки від реалізації за рік до 500 тис. грн.; для юридичних осіб змінено критерії щодо середньооблікової чисельності працюючих, яка не повинна була перевищувати 50 осіб, а також обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що не може бути більшим за 1 млн.грн.

У жовтні 2000 р. було прийнято Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” № 2063-III [7], в якому наведено визначення суб’єктів малого підприємництва, принципи та засоби їх державної підтримки, включаючи можливість застосування спрощеної системи оподаткування [91].

Згідно зі ст. 1 Закону [7] суб’єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб’єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період (календарний рік) не більше 50 осіб та обсягом річного валового доходу не більше 500 тис. євро.

Таким чином, можна заключити, що в Законі [7] та Указі [21] існують розбіжності між критеріями, за якими суб’єкт господарювання відповідає визначенню „суб’єкт малого підприємництва” і може перейти на спрощену систему оподаткування. З метою врегулювання розбіжностей між Законом [7] та Указом [21] були прийняті роз’яснюючі документи, згідно з якими для отримання права переходу на спрощену систему оподаткування суб’єкт підприємницької діяльності повинен відповідати критеріям суб’єкта малого підприємництва, які наведені у ст.1 та 2 Закону [7] та критеріям платника єдиного податку, за ст. 1-7 Указу [21].

Законодавчі зміни в оподаткуванні суб’єктів малого підприємництва стали одним з чинників, які вплинули на зростання ВВП, який за офіційними даними [154] у 1999 році становив 130,2 млрд. грн., а у 2000 р. зріс на 34,2%, що свідчить про поступову стабілізацію темпів розвитку економіки.

Станом на 01.01.1999 р. зберігалася тенденція до нерівномірного розподілу малих підприємств за галузями економіки, найбільш привабливими для малих підприємств залишалися сфери торгівлі (45%) та послуг (16,7%). У виробничій сфері протягом 2001 р. було створено 14,7% підприємств від загальної кількості новостворених, у будівництві – 7,1% [154].

Як свідчать дані табл. 2.2 впродовж 1991 – 1999 років кількість створених малих підприємств зросла у 10 разів і складала 197127 одиниць. Показники діяльності малих підприємств в Україні протягом 1999 – 2006 рр. наведені у табл. 2.3.

З даних, наведених у табл. 2.3 можна побачити, що у 2000 р. в країні діяло 217930 малих підприємств, тобто відносно попереднього року їх кількість збільшилась на 10,6%.

**Показники діяльності малих підприємств в Україні
у 1999 – 2006 роках²**

Показники	Роки							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість малих підприємств, одиниць	197127	217930	233607	253791	272741	283400	295109	307398
Темпи зміни до попереднього року, %	113,7	110,6	107,2	108,6	107,5	104,0	104,1	104,2
Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	40	44	48	53	57	60	63	66
Темпи зміни до попереднього року, %	114,3	110,0	109,0	110,4	107,6	105,3	105	104,8
Середньорічна кількість зайнятих працівників, тис. осіб	1687,9	1730,4	1818,7	1932,1	2052,2	1978,8	1890,4	1816,6
Темпи зміни до попереднього року, %	100	102,5	105,1	106,2	106,2	96,4	95,0	96,1
Частка найманих працівників на малих підприємствах в загальній кількості найманих працівників, тис. осіб	1677,5	1709,8	1807,6	1918,5	2034,2	1928,0	1834,2	1746,0
Темпи зміни до попереднього року, %	100	102,0	105,7	106,1	106,0	94,7	95,1	95,2
Частка реалізованої продукції малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), %	11,1	6,9	7,3	7,3	7,7	5,3	5,5	4,8
Темпи зміни до попереднього року, %	100	62,7	105,8	100	105,4	68,8	103,7	87,3

За офіційними даними [190] за підсумками 2006 року в Україні діяло 307,4 тис. малих підприємств, що порівняно з 2005 роком становило показник більший на 4,2%, а з 2001 р. – в 1,3 рази. Таким чином, аналіз кількості малих підприємств протягом 1999-2006 рр. (табл. 2.3) свідчить про стійку тенденцію до їх збільшення. Так, у 1999 р. темпи росту склали 113,7% порівняно з 1998 р., на 01.01.2000 р. в Україні було зареєстровано 217930 малих підприємств (див. табл. 2.2), що на 10,6% більше, ніж у 1999 р., а починаючи з 2000 р. по 2006 р. спостерігалось зниження темпів приросту кількості малих підприємств. При цьому у 2004 – 2006 рр. темпи зміни кількості малих підприємств помітно стабілізувалися, що свідчить про насиченість цього сектору економіки.

Разом з тим, відносні значення темпів росту кількості малих підприємств

² Розрахунок здійснено за даними [69, 134, 154].

характеризуються уповільненням (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Темпи зміни кількості малих підприємств в Україні у 1999 – 2006 рр.

За даними табл. 2.3 в середньому по Україні у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 1999 р. припадало 40 підприємств, у 2000 р. – 44 підприємства, що на 4,3% менше в порівнянні з 1999 р., а за результатами 2006 р. спостерігається зниження цього показника на 0,2%. Таким чином, можна відмітити, що зазначений показник впродовж 2001 – 2006 рр. мав тенденцію до зниження (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Темпи зміни кількості малих підприємств в Україні у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 1999 – 2006 рр.

Темпи зміни середньорічної зайнятості працівників (рис. 2.4), а також темпи зміни частки найманих працівників на малих підприємствах в загальній кількості малих підприємств (рис. 2.5) протягом 1999 – 2006 рр. характеризуються зменшенням.



Рис. 2.4. Темпи зміни середньорічної кількості зайнятих працівників в Україні у 1999 – 2006 рр.



Рис. 2.5. Темпи зміни частки найманих працівників на малих підприємствах в загальній кількості малих підприємств в Україні у 1999 – 2006 рр.

Так, у 2003 р. середньорічна кількість зайнятих працівників на малих під-

приємствах збільшилася порівняно з 2001 р. на 12%, а у 2004 – 2006 рр. спостерігається тенденція до зниження цього показника. В той же час кількість найманих працівників на малих підприємствах у 2005 р. у порівнянні з 2004 р. зменшилась на 4,9% і складала 1834, 2 тис. осіб (див. табл. 2.3), у 2006 р. цей показник складав 1746,0 тис. осіб, що лише на 0,1% перевищує значення показника 2005 р. Зазначені тенденції свідчать про недостатню ефективність заходів, які впроваджуються державою з метою стимулювання створення робочих місць.

Динамічно змінювалися обсяги реалізованої продукції малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції протягом 1999-2006 рр.(рис. 2.6).

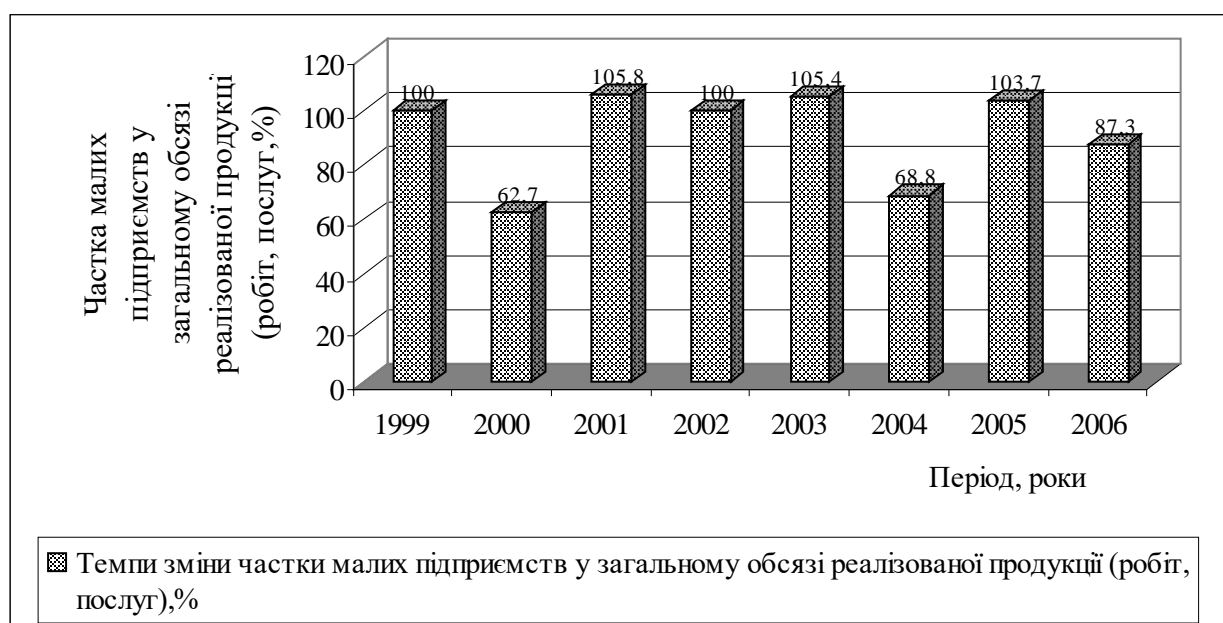


Рис. 2.6. Темпи зміни частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) в Україні у 1999 – 2006 рр.

Найбільші темпи росту обсягів реалізованої продукції малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої продукції спостерігалися у 2001 р. – 105,7% (див. табл. 2.3). Разом з тим, у 2000 р. порівняно з 1999 р. спостерігалося зниження обсягів реалізації продукції малими підприємствами – на 37,3%, у 2004 р. – на 36,6% порівняно з 2003 р., а у 2006 р. – на 16,4% відносно 2005 року. Із загальної кількості малих підприємств у 1999 р. майже 95 тис. осіб застосовували спрощену систему оподаткування (табл. 2.4) .

Так з даних, наведених у табл. 2.4 можна побачити, що у 2001 році спостерігається найбільше зростання кількості суб'єктів малого підприємництва, які застосовували спрощену систему оподаткування – у 1,8 рази порівняно з

2000 р., а при загальному збільшенні кількості платників єдиного податку в період з 2002 по 2005 рр. спостерігається тенденція до значного уповільнення темпів розвитку спрощеної системи оподаткування (рис. 2.7).

Таблиця 2.4

**Динаміка кількості СМП, які застосовують спрощену систему
оподаткування в Україні³**

Показник	Роки						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Загальна кількість зареєстрованих платників єдиного податку, тис. осіб	94,684	248,626	436,872	542,479	672,994	735,58	832,231
Темпи зміни до попереднього року, %	100	162,6	175,7	124,2	124,1	109,3	113,1
Юридичні особи – платники єдиного податку, тис. осіб	28,584	66,626	91,691	115,626	113,154	133,204	135,47
Темпи зміни до попереднього року, %	100	233,0	137,6	126,1	97,8	117,3	101,7
Фізичні особи – платники єдиного податку, тис. осіб	66,1	182	345,181	426,853	539,84	602,376	696,8
Темпи зміни до попереднього року, %	100	275,3	189,7	123,7	126,5	111,6	115,7

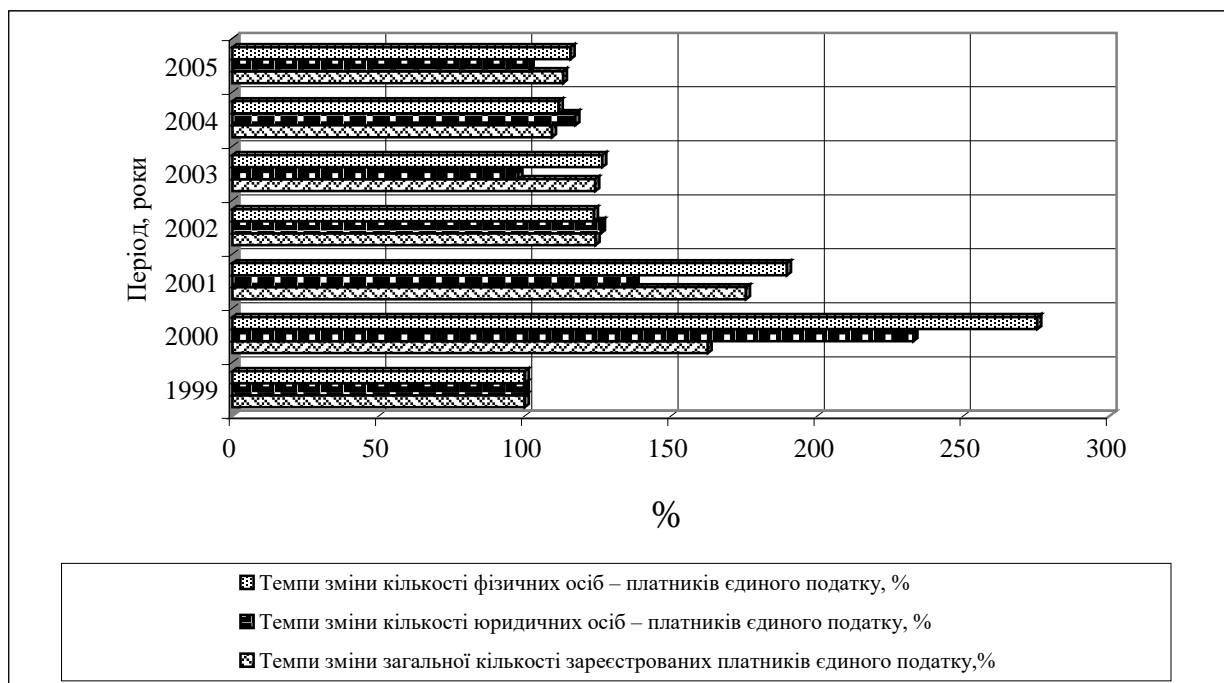


Рис. 2.7. Темпи зміни кількості суб'єктів малого підприємництва, які застосовували спрощену систему оподаткування у 1999–2005 рр.

³ Складено за даними [28, 69, 134].

Зазначені тенденції були пов'язані зі збільшенням фінансово-податкового та адміністративного тиску на платників єдиного податку. Так, протягом 2003 – 2005 років було прийнято ряд законів, які встановлювали обов'язковість для платників єдиного податку з 1 січня 2005 р. сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування за найманих працівників, вводили обов'язковість реєстрації платниками ПДВ, обмежували види діяльності.

З метою зменшення податкового навантаження, покращення фінансових показників діяльності та компенсації податкових втрат платників єдиного податку було встановлено сплату єдиного податку в розмірі 50 % від діючих ставок. Таким чином, було змінено порядок сплати єдиного податку і в I кварталі 2005 року сума єдиного податку з юридичних осіб складала відповідно 3 % та 5 % виручки від реалізації. Починаючи з II кварталу відмінено обов'язковість сплати внесків за найманих працівників та повернено ставки єдиного податку.

Проведені податкові реформи в оподаткуванні суб'єктів малого підприємства негативно вплинули на кількість підприємств на спрощеній системі оподаткування, при цьому скорочувалася кількість найманих працівників (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка кількості найманих працівників у суб'єктів малого підприємства, які застосовували спрощену систему оподаткування в Україні⁴

Показник	Роки				
	2001	2002	2003	2004	2005
Всього найманих працівників у платників єдиного податку, тис. осіб	1319,5	1340,7	1904,672	1431,523	1935,518
Темпи зміни до попереднього року, %	100	101,6	142,0	75,1	135,2
Наймані працівники у юридичних осіб, тис. осіб	1008,6	934,7	1397,687	922,321	1359,94
Темпи зміни до попереднього року, %	100	92,6	149,5	66,0	147,4
Наймані працівники у фізичних осіб, тис. осіб	310,9	406,0	506,985	509,202	575,578
Темпи зміни до попереднього року, %	100	130,6	124,9	100,4	113,0

Так, якщо у 2003 р. кількість найманих робітників у юридичних осіб збільшилась на 38,6% порівняно з 2001 р., то у 2004 році цей показник порівняно з 2001 р. скоротився на 8,6%. За показником кількості найманих робітників у фізичних осіб зміни відбувалися дещо інші: у 2003 р. він становив 506, 985 тис.

⁴ Складено за даними [28, 69, 134].

осіб і зменшився на 63,1% порівняно з 2001 р., а у 2004 році цей показник порівняно з 2001 р. виріс на 63,8%. За даними державного комітету статистики [154] у 2003 році частка продукції, виробленої малими підприємствами у загальних обсягах виробництва складала 7,3%, а питома вага у ВВП держави становила 10%.

За офіційними даними [154] у 2004 році питома вага малих підприємств за основними видами економічної діяльності складала: оптова та роздрібна торгівля – 36%, операції з нерухомістю – 18,6%, промисловість – 15,6%, будівництво – 9,3%, сільське, лісове господарство та мисливство – 5,2%, транспорт – 4,8%, сфера послуг – 3,6%, готелі та ресторани – 3,4%, інші – 3,5%.

Таким чином, збільшення питомої ваги малих підприємств у сфері торгівлі та операціях з нерухомістю супроводжувалося зниженням питомої ваги малих підприємств сфери виробництва і послуг, що свідчить про нестабільність загального економічного середовища і низький рівень виробничого потенціалу.

В подальшому Законом № 2642-IV від 03.06.2005 р. „Про внесення змін в деякі закони України” [4] з 01.07.2005 р. було повернено порядок реєстрації платників єдиного податку в якості платників ПДВ, переглянуті нові обмеження щодо видів діяльності, відмінено додаткові обмеження, що діяли протягом початку 2005 р. для фізичних осіб. Впроваджені законодавчі зміни сприяли поступовому збільшенню кількості суб’єктів малого підприємництва – платників єдиного податку і призвели до збільшення робочих місць на цих підприємствах (див. табл. 2.5). Проте, виходячи з наведених причин, у 2005 р. спостерігалось зменшення надходжень єдиного податку до бюджету (рис. 2.8).



Рис. 2.8. Динаміка надходжень єдиного податку в Україні з 1999 по 2005 роки

Отже, ситуація з нестабільністю темпів росту кількості СМП, вплинула на динаміку надходжень від зазначених суб'єктів [69]. Станом на 01.01.2006 р. платниками єдиного податку сплачено 2 519,55 млн. грн. (юридичними особами – 1 265,19 млн. грн., фізичними особами – 1254,36 млн. грн.) (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка надходжень єдиного податку в Україні
у період з 1999 по 2005 роки⁵**

Показник	Роки						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всього єдиного податку, млн. грн.	126,7	574,21	1058,85	1504,29	2074, 81	2440,47	2519,55
Темпи зміни до попереднього року, %	100	453,2	184,4	142,06	137,9	117,6	103,2
Юридичні особи – платники єдиного податку, млн.грн.	66,3	348,69	619,83	844,55	1173,4	1362,34	1265,19
Темпи зміни до попереднього року, %	100	526,0	177,8	136,3	139,0	116,1	92,8
Фізичні особи – платники єдиного податку, млн.грн.	57,7	225,52	439,021	659,74	901,413	1078,12	1254,36
Темпи зміни до попереднього року, %	100	390,8	194,7	150,3	136,6	119,6	116,3

Як свідчать дані табл. 2.6 збільшення кількості платників єдиного податку – фізичних осіб позитивно вплинуло на надходження сплачуваного ними єдиного податку до бюджету. Але, протилежна ситуація спостерігалася з податковими надходженнями від платників єдиного податку – юридичних осіб.

Наведені дані є достатньою підставою для висновку, що починаючи з 2001 р. відбувається поступове уповільнення темпів розвитку спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Як слушно зауважується в [93, с.80]: „одним з важелів стимулювання розвитку малого підприємництва є впровадження спеціальних режимів та систем оподаткування, метою яких є зниження податкового навантаження, спрощення трудомісткості робіт, пов'язаних із обчисленням та сплатою податків та зборів цією специфічною групою платників”.

Згідно із схваленою 19 лютого 2007 року Концепцією реформування податкової системи України [114], її реформування буде здійснюватися трьома етапами. На першому етапі (протягом 2007 року) передбачається проведення

⁵ Складено за даними [28].

заходів, спрямованих на подолання основних недоліків податкової системи за допомогою розробки та ухвалення Податкового кодексу, метою якого на думку Т. Єфименко [76, с.3] є розробка обґрунтованих, збалансованих ставок та принципів оподаткування, зменшення податкового тиску на бізнес, спрощення податкового обліку, і, відповідно, поліпшення адміністрування податків.

У разі прийняття нової редакції проекту Податкового кодексу [186], в якому у розділі XVII „Спеціальні податкові режими” визначено умови застосування спрощеної системи оподаткування, очікується зростання темпів розвитку спрощеної системи оподаткування за рахунок впровадження таких змін в оподаткуванні єдиним податком суб’єктів малого підприємництва юридичних осіб: 1) переглянуто види діяльності на які не поширюється спрощена система оподаткування; 2) ставки податку для юридичних осіб, зареєстрованих як платники податку на додану вартість складатимуть 3% бази оподаткування (без урахування податку на додану вартість), а для юридичних осіб, не зареєстрованих як платники податку на додану вартість (сплачують ПДВ у складі єдиного податку), – 5% бази оподаткування; 3) єдиний податок буде сплачуватися в рахунок таких податків: податку на прибуток підприємств; податку на доходи фізичних осіб у частині доходів, що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно з правилами Податкового Кодексу; податку на додану вартість, за винятком ПДВ, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування у розмірі 3%; плати за торговий патент на право провадження деяких видів підприємницької діяльності; комунального податку; збору за розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг; 4) об’єктом та базою оподаткування буде виступати дохід платника податку, зменшений на суми, визначені у статті 3 п. 3.1.

Окремо наведено порядок визначення об’єкту оподаткування при продажу основних засобів та продажу товарів за договорами комісії.

Між тим, слід зазначити, що з формулювання об’єкту оподаткування операцій продажу товарів за договорами комісії, наведеного у п.3.2, залишається не ясним, що є доходом комісіонерів, повірених та агентів, вся сума, сплачена за договором комісії або комісійна винагорода. Оскільки таке формулювання може призвести до виникнення спірних питань стосовно об’єкту оподаткування, пропонується доповнити цей пункт фразою: „комісійна винагорода платника податку – комісіонера (повіреного, агента),”.

За результатами проведеного аналізу тенденцій розвитку вітчизняних

підприємств малого бізнесу можна стверджувати, що для підвищення конкурентоспроможності національної економіки пріоритетним є розвиток малого підприємництва. Метою створення альтернативної системи оподаткування був розвиток функціонуючих суб'єктів господарювання та створення умов для подолання безробіття серед населення.

І. Неделько [153, с.94] за результатами аналізу стану малого бізнесу в Україні серед проблем розвитку цього сектору економіки виділяє такі: 1) відсутність повної достовірної інформації про стан розвитку малого бізнесу; 2) регуляторні та адміністративні бар'єри; 3) відсутність гарантій захисту прав власників; 4) несправедливий розподіл доходів через систему податків і обов'язкових платежів; 5) неврахування галузевих та регіональних особливостей малого бізнесу при розробці програм їхньої підтримки; 7) неефективність діяльності та нестача фінансових ресурсів; 8) проблема кадрового забезпечення; 9) проблема отримання дозволів на побудову та розміщення об'єктів. Також програмою анкетного дослідження оцінки підприємцями впливу умов господарювання на їх діяльність [56, с.95] виявлено такі чинники, що стримують розвиток суб'єктів малого підприємництва: 1) недосконала система оподаткування; 2) високі ставки податків; 3) відсутність диференціації ставок єдиного податку залежно від обсягів та ефективності діяльності підприємства; 4) відсутність стабільності законодавчої бази з питань оподаткування; 5) значні витрати часу при поданні звітності до податкової інспекції; 6) необґрунтованість обмежень та критеріїв щодо застосування єдиного податку. Отже, одним з основних чинників, які уповільнюють розвиток малих підприємств є недосконалість системи оподаткування, яка негативно впливає на розвиток вітчизняної податкової системи.

Серед інших обмежень, що стримують процес становлення податкової системи України О. Тищенко [152, с.43-60] виділяє: 1) одночасне формування податкової системи та становлення державності і громадянського суспільства; 2) неоднорідність правової бази системи оподаткування; 3) відсутність чіткого законодавчого відокремлення функцій та завдань центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування; 4) неузгодженість та суперечність дій різних гілок влади, а також лобістська діяльність; 5) падіння виробництва та реального ВВП; 6) падіння обсягів доходів юридичних та фізичних осіб; 7) високий рівень інфляції; 8) масштаби неформальних інституціональних відносин і пов'язані з ними масштаби „тіньової економіки”.

До того ж слід зазначити, що середні значення податкового тягара вітчизняних малих підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування для підприємств промисловості, діяльність яких оподатковується шестивідсотковим єдиним податком (56,84%), десятивідсотковим єдиним податком – (53,85%) [102], свідчать про надмірне податкове навантаження.

З урахуванням наведеного вище, можна заключити, що на практиці діюча система оподаткування суб'єктів малого бізнесу значно ускладнює їх діяльність та уповільнює розвиток. Як показали проведені дослідження, в період з 1991 по 2007 рр., за всю шістнадцятирічну історію існування вітчизняних малих підприємств, пільги було передбачено Законом [17], який діяв протягом восьми місяців (з 06.1991 по 02.1992 рр.), а також Декретом [18], відповідно до якого пільги малим підприємствам надавалися тільки впродовж трьох місяців (12.1992 – 04.1993 рр.) (див. табл. 2.1). Окрім цього, слід відмітити, що серед чинників, які уповільнюють розвиток малого підприємництва значне місце займає відсутність чітких механізмів та критеріїв для оцінки та контролю програм реалізації підтримки малого підприємництва.

За результатами досліджень стану розвитку малих підприємств можливо виділити такі чинники, що уповільнюють їх розвиток в Україні (рис. 2.9) [162].

Важливим чинником, який сприятиме забезпеченню матеріальними ресурсами малих підприємств є залучення інвестицій та програми фінансової підтримки. Як наголошує О. Кужель [119], важливу роль у фінансовій підтримці малого бізнесу можуть відіграти кредитні спілки. О. Кузьмін та І. Комарницький [120, с.87] серед основних елементів інфраструктури, яка здатна забезпечити малі підприємства фінансовими ресурсами виділяють: банки, фондові біржі, небанківські фінансово-кредитні інститути.

Законодавчі та нормативно-правові акти в сфері оподаткування суб'єктів малого підприємництва характеризуються відсутністю системності та послідовності, що негативно впливає, як на темпи розвитку малих підприємств, так і на реалізацію інвестиційних проектів. З. Варналій та А. Павлюк [48, с.71] зазначають, що переважна частина інвестиційних ресурсів в регіонах вкладається у розвиток та реструктуризацію великих підприємств, робота яких є більш стабільною у порівнянні з малими підприємствами. Слушною вважається позиція Л. Максимової та Д. Федорченко [132, с.63], які вважають, що подальше успішне функціонування сектору малого бізнесу потребує розробки і обов'язкового вико-

нання чіткого плану податкової підтримки малих підприємств.



Рис. 2.9. Чинники, що уповільнюють розвиток малих підприємств в Україні [162]

Отже, розвиток малих підприємств сприяє створенню нового економічного середовища та структурній перебудові економіки. Однак, уповільнення розвитку цього сектору економіки в Україні пов'язане з відсутністю механізмів ефективного державного регулювання, одним з яких є податкова політика, що визначає рівень податкових платежів суб'єктів господарювання, яка повинна ґрунтуватися на чітких концептуальних засадах, і насамперед науково обґрунтованому понятійному апараті, а також з урахуванням іноземного досвіду податкового регулювання розвитку сектору малого бізнесу.

2.3. Іноземний досвід податкового регулювання розвитку малого бізнесу

Серед засобів стимулювання розвитку малих підприємств особливе місце займають податкові пільги, які у Японії, Великобританії, Нідерландах, Швеції, США, Франції мають різні умови надання (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Класифікація податкових пільг для малих підприємств в зарубіжних країнах⁶

Країна	Характер пільг	Обмеження / Розмір пільги
Великобританія	Спрощення подачі податкової звітності	річний дохід не перевищує 29,2 тис. дол. США
	Звільнення від сплати авансових платежів з податків	податкові зобов'язання за рік не перевищують 972,0 дол. США
	Податкові знижки:	
	застосування методу регресивного балансу для амортизації основних фондів із списання на знос	річний дохід не перевищує 21,7 млн. дол. США; вартість активів не перевищує 9,9 млн. дол. США; кількість співробітників – не більше 250 осіб;
	на витрати, пов'язані з науково – дослідними та конструкторськими роботами	пільга у розмірі 150% витрат; витрати не повинні перевищувати 19,4 тис. дол. США
Пільги для інвесторів, що вкладають кошти в акції малих підприємств		
Нідерланди	Відрахування з доходу витрат, пов'язаних з інвестиціями	
	Пільги з амортизаційних відрахувань	
	Для новостворених суб'єктів підприємництва зменшення оподаткованого доходу при стягненні прибуткового податку з фізичних осіб	
	Для новостворених суб'єктів підприємництва зниження податку на доходи корпорацій на відсоток від позик	
	Спеціальна особова пільга - зменшення особового доходу залежно від розміру оподаткованого доходу	
	Зменшення особового доходу	витрати на здійснення науково–конструкторських робіт більші ніж 625 часів робочого часу на рік
	Прогресивна шкала ставок податку на доходи компаній і фізичних осіб	29% – дохід не перевищує 29, 2 тис. дол. США; 34,5 % – дохід перевищує 29, 2 тис. дол. США
Податкові знижки на здійснення науково – дослідних та конструкторських робіт	втрати до 14, 2 тис. дол. США – знижка 42%; втрати більш 14, 2 тис. дол. США – знижка 14%; граничний розмір зменшення податків – 10221, 3 тис. дол. США	

⁶ Складено за даними [135, 195, 203, 204, 226].

Продовження табл.2.7

Країна	Характер пільг	Обмеження / Розмір пільги
Швеція	Касовий метод податкового обліку	підприємства з річним оборотом менш 1028,4 тис. дол. США
	Реєстрація в податковій інспекції, звільнення від державної реєстрації бізнесу самозайнятих осіб та дрібних торговців	н залежно від обороту
	Збільшення періоду сплати ПДВ	42 дні після закінчення звітного періоду, якщо оборот менш ніж 4,4 млн. дол. США
	Спрощення звітності	оборот підприємства за рік менш 110 тис. дол. США
	Часткове звільнення від оподаткування дивідендів з вкладень у компанії, які належать суб'єктам малого бізнесу	
США	Касовий метод податкового обліку:	
	для фізичних осіб – сільськогосподарських виробників та тих, хто займається будь-якою господарською діяльністю	окрім закупівлі і реалізації товарів
	для юридичних осіб:	
	сільськогосподарських виробників	валовий дохід за рік менший за 1млн.дол.США
	підприємств, які займаються будь-якою господарською діяльністю	окрім закупівлі і реалізації товарів; річний валовий дохід складає менше 5 млн. дол. США
	Звільнення від сплати федерального податку на прибуток корпорацій	корпорації де не більше 75 власників; власники є громадянами або резидентами США
Японія	Зниження ставки податку на прибуток для юридичних осіб до 28%	прибуток за рік не перевищує 830 дол. США
	Зниження ставок місцевих податків	6% - якщо річний оборот підприємства більший ніж 29 тис. дол. США; 9% - річний оборот від 29 тис. дол. до 58 тис. дол. США; 12% - річний оборот понад 58тис.дол.США
	Для індивідуальних виробників встановлено мінімум річного доходу, що не підлягає оподаткуванню	830 дол. США
Франція	Спеціальний податковий режим для мікропідприємств та фізичних осіб:	
	які здійснюють торговельні операції	річний дохід не перевищує 98,2тис.дол.США; зменшення оподаткованого доходу; звільнення від оподаткування ПДВ;

Продовження табл. 2.7

Країна	Характер пільг	Обмеження / Розмір пільги
	які здійснюють надання послуг	зменшення оподаткованого доходу; звільнення від оподаткування ПДВ (окрім реєстрації за власним бажанням платника); скорочення податкової звітності; річний дохід не перевищує 34,8 тис. дол. США;
	які займаються некомерційною діяльністю	звільнення від оподаткування ПДВ (окрім реєстрації за власним бажанням платника); скорочення податкової звітності; оподаткування виручки за відрахуванням 35%, які замінюють інші зменшення оподаткованого доходу звільнення від оподаткування ПДВ (окрім реєстрації за власним бажанням платника); скорочення податкової звітності
Спрощений податковий режим декларування прибутку, складання звітності та сплати податків:		
	фізичні особи, які оподатковуються за податковим режимом BNC (надання послуг в індивідуальному порядку)	якщо річний оборот від надання послуг або некомерційної діяльності перевищує 34,8 тис. дол. США (без ПДВ);
	фізичні особи, які сплачують особистий прибутковий податок	річний оборот від торгівельної діяльності від 98, 2 тис. дол. США до 982,0 тис. дол. США (без ПДВ); річний оборот від надання послуг або некомерційної діяльності від 34,8 тис. дол. США до 296,0 тис. дол. США (без ПДВ);
	юридичні особи, що сплачують податок на прибуток	спрощена система звітності;
	знижена ставка корпоративного податку - 15,45%	річний оборот підприємства менший за 9,82 тис. дол. США (без ПДВ); обов'язковість нарахування та сплати ПДВ (звітний період – квартал); більш ніж 75% капіталу належить фізичним особам; сума оподаткованого прибутку складає не менше 25% фінансового прибутку, що залишається після сплати податків; прибуток має буде реінвестоване в дане підприємство; обов'язково на протязі наступних трьох років вкладати в підприємство однакову суму прибутку, яка залишається після сплати податків

Так, наприклад у Великобританії малим підприємствам надано право на збільшення витрат, пов'язаних з науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами, у розмірі 150 % від обсягу цих витрат, але ця сума не повинна перевищувати 10 тис. фунтів.

Законодавством Японії передбачено надання малим підприємствам податкових пільг у вигляді зниження ставок і з місцевих податків.

У Франції, при дотриманні певних вимог, прибуток малих підприємств оподатковується корпоративним податком за зниженою ставкою – 15,45% (звичайна ставка - 35,4%) [135, 226].

Аналіз досвіду зарубіжних країн щодо стимулювання сфери малого бізнесу свідчить про можливість його використання в оподаткуванні вітчизняних малих підприємств з врахуванням особливостей національної економіки, умов господарювання а також історичних особливостей розвитку малого бізнесу в Україні.

Окрім податкових пільг для розвитку суб'єктів малого бізнесу в зарубіжних країнах використовується такий засіб податкового регулювання як альтернативні системи оподаткування. Проведені дослідження виявили, що альтернативні системи оподаткування застосовуються в оподаткуванні малих підприємств Литви, Казахстану, Білорусі та Російській Федерації (табл. 2.8).

Порівняльний аналіз умов впровадження зазначених систем оподаткування показує, що практично у всіх країнах застосовуються різні критерії до платників спрощених режимів оподаткування, а також відрізняється об'єкт оподаткування: в Російській федерації – доходи та доходи, зменшені на суму витрат; у Литві – валовий дохід; у Республіці Беларусь – валова виручка; у Республіці Казахстан – дохід.

Позитивним вважається досвід Росії та Республіки Казахстан щодо диференціації податкових ставок. Можна погодитись з точкою зору, наведеною в [93, с.81], що вітчизняна спрощена система порівняно з російською має переваги щодо можливості заміни ПДВ єдиним податком за ставкою 10%, що виявляється особливо важливим для тих суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють продаж товарів та послуг кінцевим споживачам, які не є платниками ПДВ, а відтак не мають потреби в формуванні податкового кредиту.

Таблиця 2.8

Характеристика основних елементів спрощених систем оподаткування в різних країнах⁷

Країна	Характеристика	Обмеження
Україна	Спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва	
	Платники податку	юридичні особи – суб'єкти малого підприємництва фізичні особи
	Об'єкт оподаткування	виручка від реалізації товарів (робіт, послуг)
	Граничний розмір доходу при якому підприємець (фізична особа) втрачає право на впровадження спрощеної системи оподаткування	10 тис. дол. США на рік
	Граничний розмір доходу при якому підприємець (юридична особа) втрачає право на впровадження спрощеної системи оподаткування	198,0 тис. дол. США на рік
	Ставки податку (для фізичних осіб)	4,0 – 40, 0 дол. США на місяць
	Ставки податку (для юридичних осіб)	6 % виручки від реалізації у разі сплати ПДВ; 10% виручки від реалізації у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
	Податковий період	календарний квартал
	Податковий облік	ведення Книги обліку доходів і витрат
	Форма розрахунків (для фізичних осіб)	не обмежена
	Форма розрахунків (для юридичних осіб)	готівкова та безготівкова форми
	Періодичність переходу на спрощену систему оподаткування	не більше одного разу на рік
Росія	Спрощена система оподаткування	
	Платники податків	організації і індивідуальні підприємці
	Об'єкт оподаткування	доходи; доходи, зменшені на суму витрат
	Ставки податку (для юридичних осіб)	6%, якщо об'єктом оподаткування є доходи;
	Ставки податку (для фізичних осіб)	15%, якщо об'єктом оподаткування є доходи, зменшені на суму витрат

⁷ Складено за даними: [21, 93, 136, 215].

Продовження табл. 2.8

Країна	Характеристика	Обмеження	
	Граничний розмір доходу при якому підприємець втрачає право на впровадження спрощеної системи оподаткування	9,5 тис. дол. США	
	Податковий період	календарний рік	
	Звітний період	перший квартал, півріччя та дев'ять місяців календарного року	
	Податковий облік	ведення Книги обліку доходів і витрат	
	Періодичність переходу на спрощену систему оподаткування	не більше одного разу на рік	
	Єдиний податок на поставлений дохід для окремих видів діяльності		
	Платники податків	організації і індивідуальні підприємці, які здійснюють підприємницьку діяльність	
	Об'єкт оподаткування	поставлений дохід	
	База оподаткування	розмір поставленого доходу	
	Ставка податку	15% розміру поставленого доходу	
	Податковий період	квартал	
	Форма розрахунків	готівкова та безготівкова форми	
	Литва	Оподаткування юридичних осіб	
Платники		малі та середні підприємства	
Об'єкт оподаткування		валовий дохід	
Граничний розмір валового доходу при якому підприємство втрачає право на впровадження спрощеної системи оподаткування		186, 4 тис. дол. США	
Ставки податку		13%	
Податковий період		календарний рік	
Податковий облік		книга обліку доходів та витрат; книга реєстрації потоків грошових коштів	
Плата за ліцензію			
Платники податку		фізичні особи	
Розмір податку		залежно від виду діяльності	
Податковий період		календарний рік	
Податковий облік		книга обліку доходів та витрат. книга реєстрації потоків грошових коштів	

Продовження табл. 2.8

Країна	Характеристика	Обмеження
Республіка Беларусь	Спрощена система оподаткування	
	Платники	малі підприємства
	Об'єкт оподаткування	валова виручка
	Граничний розмір валового доходу при якому підприємство втрачає право на впровадження спрощеної системи оподаткування	щоквартальна виручка за попередні 2 квартали не більше 5000 мінімальних заробітних плат
	Ставка єдиного податку	10%
	Податковий період	квартал
Республіка Казахстан	Спеціальний податковий режим для суб'єктів малого бізнесу	
	Платники податку	індивідуальні підприємці
	Об'єкт оподаткування	дохід за податковий період
	Граничний розмір доходу при якому підприємець втрачає право на спеціальний режим оподаткування	фізичні особи: 35,6 тис. дол. США юридичні особи: 71,3 тис. дол. США
	Ставки податку (залежно від рівня прибутковості)	для фізичних осіб – 4% – 18%; для юридичних осіб – 5% – 19%
	Податковий період	квартал
	Строки подачі звітності	не пізніше 10-го числа місяця, наступного за звітним податковим періодом
	Строки сплати податку	не пізніше 15-го числа місяця, наступного за звітним податковим періодом
	Податковий облік	спрощення порядку обчислення та сплати податків
	Спеціальний податковий режим на основі патенту	
	Платники податку	індивідуальні підприємці
	Граничний розмір доходу при якому підприємець втрачає право на спеціальний режим оподаткування	7,92 тис. дол. США
	Вартість патенту	3% від заявленого доходу
	Строки видачі патенту	не менше 1 місяця в межах одного календарного року
Податковий період	календарний рік	

З метою подальшого розвитку вітчизняної альтернативної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва вважається раціональним використувати позитивний досвід впровадження диференційованих ставок єдиного податку залежно від обсягів діяльності.

Вибір раціонального варіанту оподаткування підприємства малого бізнесу здійснюється в процесі управління податковими платежами і впливає на сталість його роботи.

2.4. Оподаткування і сталість роботи підприємства малого бізнесу

Протягом останніх років в Україні відбуваються кардинальні зміни в політичній, економічній та соціальній системах. За таких обставин виникають умови тривалої невизначеності, які ускладнюють розвиток сектору малого бізнесу. Специфічними особливостями малих підприємств є високий ступень ризику, обмеженість ресурсів, нестабільність порівняно з великими та середніми підприємствами. Умови господарювання малих підприємств істотно впливають на забезпечення сталості їх функціонування, яка є однією з основних характеристик діяльності підприємств. Найважливішою попередньою умовою створення цілісного і ефективного господарського механізму, його адаптації до умов ринку є визначення теоретичних і методичних основ сталої діяльності підприємств.

Однак, незважаючи на велику кількість робіт в цій сфері, деякі проблеми, зокрема, дослідження впливу управління податковими платежами на сталість роботи малого підприємства, залишаються невирішеними. Проведені дослідження в сфері визначення категорії „сталість підприємств” виявили неоднозначність підходів до її формулювання.

Здебільшого фахівці характеризують підприємство як систему, характеристикою якої є сталість – здатність збереження якісної визначеності при зміні структури системи і функцій її елементів [221, с.116]. Зокрема, А. Абазян [23] під сталим розвитком підприємства розуміє такий його стан в динаміці, при якому забезпечується сталість зросту та відтворення усіх підсистем підприємства (кадрової, матеріально – речової, технологічної, інформаційної, маркетингової), що забезпечується ефективним внутрішнім управлінням та використанням на державному рівні прогресивних економічних та правових регуляторів. Аналогічної токи зору дотримується Л. Мельник [140], який під сталістю підп-

приємства розуміє його здатність адаптуватися до роботи в ринкових умовах, виробляти продукцію нормальної якості та приносити прибуток. Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник та В. Назарова [109] наводять визначення сталості підприємств малого бізнесу під яким пропонують розуміти їх здатність протистояти внутрішньому та зовнішньому впливу, вміння адаптуватися к умовам виробництва, що змінюються, а також формувати механізм сталості. У економіко-математичному словнику [128, с. 554] визначення сталості системи сформульоване як здатність системи зберігати рух за обраною траєкторією (підтримувати намічений режим функціонування), не дивлячись на обурення, що на неї впливають. Однак, таке визначення уявляється не цілком коректним, оскільки з метою забезпечення ефективного функціонування підприємство повинно оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, серед яких можуть бути й такі, що спричиняють обурення системи. Тому, вважається слушною позиція А. Пилипенко [174, с. 116], який визначає стабільність роботи підприємства як його здатність забезпечувати означений режим функціонування та ефективно адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі. Ряд авторів пов'язують сталість системи з властивостями гнучкості – здатності переорієнтації системи, тобто пристосування її до навколишнього середовища без корінної зміни матеріально-технічної бази [24, 40, 49, 62, 104].

Інші вчені ототожнюють сталість підприємства зі станом рівноваги [125, с. 169, 214, с. 43]. Так, Р. Фатхутдінов [214, с. 43] визначає сталість, як здатність системи приходити в рівноважний стан після дії навколишнього середовища. Проте, можна погодитись з позицією Т. Унковської [212, с. 18] в тому, що концепція рівноваги має декілька інший контекст, ототожнюється з досягненням максимуму деякої цільової функції системи і пов'язана з проблемами її оптимізації. В рамках цієї концепції рівновага промислового підприємства виявляється в досягненні максимуму прибутку або іншого показника, результуючого діяльності.

Таким чином, сталість підприємства припускає таку організацію його виробничо-господарської діяльності, яка здатна забезпечувати стійки показники її функціонування й можливість розвитку їх в перспективі, незалежно від впливу негативних чинників зовнішнього середовища. Між тим слід зазначити, що в діяльності українських підприємств цей термін застосовується відносно недовго та є не достатньо вивченим. Такий стан обумовлюється тим, що до 90-х років ХХ сторіччя при командно-адміністративній системі, вітчизняні підприємс-

тва не мали потреби в гнучкому реагуванні на ринковий попит у зв'язку з гарантованістю постачання сировини і розподілу готової продукції. У сучасних умовах здатність підприємств оперативно реагувати на потреби ринку стала одним з основних чинників виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби. Ведення господарської діяльності в умовах ринкових відносин висуває на перший план економічні критерії оцінки діяльності суб'єктів підприємництва, що призвело до змін змісту, спрямованості, методів і організації здійснення всіх функцій виробничо-господарської і управлінської діяльності на підприємстві.

Резюмуючи наведене, пропонується визначити сталість підприємства як здатність зберігати постійно стійкий стан, скоординовану роботу його підрозділів та розвиток за обраною траєкторією з урахуванням припустимих змін його основних параметрів під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [167, с.119-120].

Як слушно зауважує І. Ансофф [29], формування мети – початковий етап діяльності підприємства, який є процесом вибору одного з можливих станів в якості заданого, тобто такого стану, до якого необхідно прагнути, і необхідно досягти. Для підприємств України дослідження питань стійкого зростання має особливе значення у зв'язку з невизначеністю і ризиком господарської діяльності, нестабільністю законодавчої бази, необхідністю виживання в умовах, що склалися, і пошуку стратегій розвитку.

Проведений аналіз підходів вчених до класифікації видів сталості підприємства [29, 85, 104, 125, 128, 214, 221] дозволяють стверджувати, що, зазвичай фахівці по різному визначають види сталості підприємства.

Розбіжності в класифікації видів сталості підприємства, головним чином обумовлюються ступенем охоплення діяльності підприємства та завданнями дослідження. Зокрема, А. Пилипенко [175] наголошує на тому, що категорія сталості роботи підприємства може застосовуватися до різних аспектів його діяльності та виділяє наступні види сталості підприємства: 1) соціально-психологічну; 2) організаційно-структурну; 3) фінансову; 4) сталість техніки; 5) технологічну; 6) екологічну; 7) комерційну; 8) комунікаційну; 9) інформаційну; 10) функціональну. Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник та В. Назарова [109] виділяють напрямки забезпечення сталості підприємств малого бізнесу: 1) фінансовий; 2) виробничий; 3) кадровий) 4) інформаційний.

За результатами досліджень підходів можливо виділити такі види сталос-

ті підприємства (рис. 2.10).

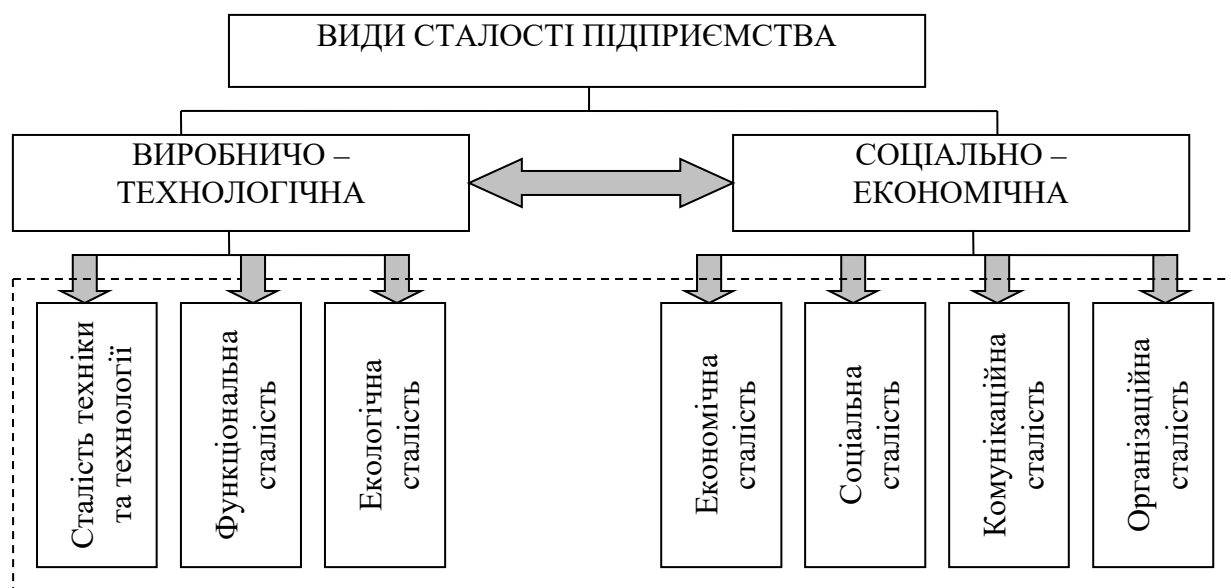


Рис. 2.10. Види сталості підприємства

Аналіз публікацій виявив, що вчені, здебільшого, основним показником сталості підприємства вважають економічну сталість, при цьому автори по-різному визначають цю категорію.

Так, Ю. Коптейн [115] розуміє під економічною сталістю підприємства в якості самодостатності підприємства як системи для реалізації економічного та технологічного потенціалу, що забезпечує досягнення матеріальних, вартісних та соціальних цілей. На думку О. Зеткіної [83] економічну сталість можна характеризувати як забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та управління підприємством, сталого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також сталого розвитку потужності підприємства та соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах зовнішньої середовища, що динамічно розвивається.

Іншої точки зору дотримуються І. Продіус та В. Захарченко [183], які визначають економічну сталість підприємства як комплекс властивостей – організаційної, інноваційної, логістичної, виробничої та фінансово-кредитної діяльності з урахуванням їх взаємного впливу та взаємодії, а також якості продукції, що виробляється та її новаторські властивості, науково-технічну розвиненість матеріальної бази, стабільність всього сектору ресурсного забезпечення, розвиненість кадрового та інтелектуального потенціалу, наявність інноваційного ме-

неджменту.

Однією з вагомих складових економічної сталості підприємств автори [31, 60, 71, 208] вважають фінансову сталість підприємства. Так, І. Балабанов [31] наголошує, що головним компонентом економічної сталості підприємства є фінансова сталість, яка формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Як зазначає цей автор, фінансова сталість є відображенням стабільного підвищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими засобами підприємства шляхом ефективного їх використання, сприяє безперебійному процесу виробництва та реалізації продукції. Д. Ванькович [45, с.113] підкреслює, що спроможність підприємства досягти успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорстокої конкуренції.

Отже, фінансова сталість підприємства є ваговою складовою загальної сталості підприємства та впливає на всі наведені вище види сталості, оскільки позначається на потенціалі підприємства в галузі оновлення техніки, введенні нових виробничих технологій, створенні резервів матеріальних ресурсів тощо. Чим вища сталість підприємства, тим більша його незалежність від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, а, відтак, знижується ризик втрати платоспроможності.

У сучасних умовах діяльність підприємств можна охарактеризувати як комплекс взаємозв'язаних господарських процесів, які залежать від безлічі різних чинників.

У літературі, термін „чинник” (лат. factor – робить, виробляє) трактується як рушійна сила якого-небудь процесу, явища, визначаюча його характер або певні його риси [199].

Для цілей даного дослідження „чинник” можна визначити як рушійну силу, яка впливає на сталість та ефективність функціонування підприємств в умовах ринку.

На підприємства постійно впливають взаємопов'язані чинники, чий вплив є нерівнозначним і дестабілізуюча дія деяких чинників може знизити або повністю ліквідувати позитивний вплив інших. Аналіз підходів до визначення та систематизації чинників сталості підприємства виявив, що в його основі лежать різні ознаки (табл. 2.8).

Чинники сталості підприємства

Автор	Ознака розподілу	Чинники, характеристика
М. Мескон [142]	прямого впливу	- безпосередньо впливають на матеріальні потоки підприємства (закони, органи державної влади, постачальники, партнери, конкуренти, споживачі);
	непрямого впливу	- можуть не оказувати прямого негайного впливу, але відображуються в ньому (стан економіки, науково-технічний прогрес, соціокультурні та політичні зміни, вплив групових інтересів, міжнародний стан);
Ю. Іванов [85, 86]	визначають результуючий показник	- головні (визначають реалізацію стратегічної мети); - основні (спрямовані на реалізацію основних задач); - допоміжні (створюють умови для нормального функціонування системи);
	внутрішні чинники	- науково-технічні; - відображають технологію; - трудові; - організаційно - економічні; - комунікації; - випадкові (аварії обладнання, помилки персоналу).
І. Сергєєв [194]	зовнішнього середовища	пов'язані з: - зміною кон'юнктури внутрішнього і світового ринку; - зміною політичної обстановки як усередині країни, так і в глобальному масштабі; - діяльністю держави;
	внутрішнього середовища	пов'язані з: - особою керівника і здатністю його команди управляти підприємством в умовах ринку; - прискоренням НТП та інноваційною політикою підприємства; - вдосконаленням організації виробництва і праці, управління підприємства; - організаційно-правовою формою господарювання; створенням сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі; - специфікою виробництва і галузі;

Продовження табл. 2.8

Автор	Ознака розподілу	Чинники, характеристика
		<ul style="list-style-type: none"> - управління витратами і ціновою політикою; - амортизаційною і інвестиційною політикою.
В. Родіонова, М. Федотова [191]	за місцем виникнення	<ul style="list-style-type: none"> - зовнішні; - внутрішні;
	за важливістю результату	<ul style="list-style-type: none"> - основні; - другорядні;
	за часом дії	<ul style="list-style-type: none"> - постійні; - тимчасові.
Ю. Іванов, О. Тищенко [211, с.171-194]	зовнішнього середовища	<ul style="list-style-type: none"> - середовище непрямого впливу – макрорівень (політичні, економічні, соціокультурні, технологічні, демографічні, правові, міжнародні); - середовище прямого впливу – мікрорівень (постачальники, покупці, конкуренти, суспільство);
	внутрішнього середовища	<ul style="list-style-type: none"> - виробничі; - фінансові; - маркетингові; - технологічні; - інноваційні; - трудові; - інформаційні; - управлінські; - часові; - просторові.
О. Кривицька [116, с.41-42]	зовнішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - загальноекономічні (зміна обсягів національного доходу, інфляція, уповільнення платіжного обороту, податкова система, регульоване законодавство, зміна рівня реальних доходів громадян, рівень безробіття); - ринкові (зміна внутрішнього ринку, рівень монополізму на ринку, попит, товари - замінники, стан фінансового ринку, стан фондового ринку, стан валютного ринку); - інші (політична ситуація, демографічні тенденції, стихійні лиха, криміногенна ситуація);

Продовження табл. 2.8

Автор	Ознака розподілу	Чинники, характеристика
	внутрішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - неефективний маркетинг, структура поточних витрат, низький рівень використання основних фондів, високий рівень страхових і сезонних запасів, недостатньо диверсифікований асортимент продукції, стан виробничого менеджменту); - інвестиційні (структура фондового портфелю, отримані планові інвестиційні прибутки при реалізації проектів, строк будівельно – монтажних робіт); - фінансові (ефективність фінансової стратегії, ефективність структури активів, структура капіталу, дотримання допустимих ризиків).
Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник, В. Назарова [109]	зовнішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - зміна поведінки конкурентів; - зміна ринкового попиту; - зміна дій органів державної влади; - зміни в оподаткуванні; - зміна макроекономічних параметрів (ціна кредитних ресурсів, курс валют, рівень інфляції, ціна споживчого кошику)
	внутрішні фактори	<ul style="list-style-type: none"> - фінансові (власні оборотні засоби, власні інвестиційні ресурси, залучені оборотні засоби, статутний фонд, норма прибутку використання оборотних коштів, ліквідність балансу); - виробничі (операційна діяльність, маркетингова діяльність, матеріальна підготовка виробництва, технічна підготовка виробництва, матеріальні потоки, збутова діяльність, транспортне обслуговування, енергетичне забезпечення); - кадрові (професійний рівень підготовки кадрів,

Автор	Ознака розподілу	Чинники, характеристика
		спеціалістів та менеджерів, мотивація персоналу, підприємницька активність менеджерів, система підготовки та перепідготовки кадрів, рівень конфліктності колективу, структура керівництва менеджерів); - інформаційні (забезпеченість комп'ютерною технікою, використанні сучасних програмних продуктів, інформаційна база маркетингової діяльності, правова інформаційна база даних, достовірність бухгалтерського та фінансового обліку, комунікаційна система підприємства, інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, інформаційна база управління персоналом).

Наведений в класифікації підхід авторів [211, с.171-194] характеризує чинники конкурентоспроможності, однак, оскільки ці чинники впливають на сталість підприємств, їх можливо виділити і стосовно чинників сталості підприємства.

Деякі автори [82, с.17, П22] чинники сталості підприємств за ознаками не розподіляють. Зокрема, В. Захарченко, І. Запоточний [82, с.17] до чинників сталості підприємств відносять: 1) конкурентоспроможність продукції, що виробляється; 2) надійність економічних зв'язків, стабільний стан на товарному ринку; 3) ритмічність обороту засобів, ефективність фінансових операцій; 4) високий матеріально-технічний, технологічний і кадровий потенціал. А. Абазян [23] серед чинників сталості виділяє: 1) недостатнє використання виробничої потужності; 2) слабе вивчення ринкового механізму попиту та пропозиції; 3) неефективне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; 4) недостатню інформаційну базу про стан готової продукції на ринку; 5) посилення ролі маркетингових досліджень; 6) зміну структури виробництва; 7) формування асортиментної політики.

Слід також зауважити, що у класифікації чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, запропонованій І. Сергєєвим [194] існує неточність, оскільки, чинники, пов'язані із специфікою галузі доцільно віднести не до внутрішніх чинників, а до зовнішніх, оскільки вплив галузевих чинників не залежить від підприємства, а галузь, до якої належить підприємство, складає зовнішнє середовище.

На основі наведених підходів можливо стверджувати, що найбільш поширеним є розподіл чинників сталості роботи підприємства на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники – це чинники, що виникають в зовнішньому середовищі і впливають на сталість підприємства. Внутрішні чинники, що виникають у внутрішньому середовищі підприємства і визначають сталість підприємства [163, с. 196].

Аналіз підходів до групування чинників виявив, що вчені не завжди виділяють податки як окремий чинник, що впливає на сталість функціонування підприємств. З метою забезпечення стабільного здійснення підприємницької діяльності, серед чинників навколишнього середовища визначаючими є ті, що відображають діяльність держави. До цієї групи чинників відноситься податкова політика, фінансово-кредитна політика, законодавче регулювання підприємницької діяльності.

В. Долятковський, І. Аксаков та І. Коханенко [71] вважають, що управління підприємством є сталим, якщо рівень прибутку достатній для здійснення обов'язкових платежів фірми та реалізації поставленої мети. Аналогічної точки зору дотримується В. Тарасевич, який наголошує, що саме прибуток є кінцевою метою і основним критерієм оцінки діяльності будь-якої західної комерційної фірми [208]. З огляду на це, слід погодитись з І. Бланком [39, с.631], який серед зовнішніх чинників, які впливають на розподіл прибутку, виділяє податкову систему і зазначає, що конкретні ставки окремих податків та система податкових пільг істотно впливають на пропорції розподілу прибутку. Аналогічної позиції дотримується Т. Унковська [212, с.8], яка наголошує, що серед зовнішніх чинників, які істотно впливають на поведінку підприємств, можливості їх розвитку та мотиваційний механізм прийняття рішень, є податкове середовище.

Отже, серед зовнішніх чинників сталості функціонування підприємств доцільно окремо виділити податки. Як зовнішній чинник податкова політика держави встановлює базові ставки оподаткування, від яких залежить податкова

політика підприємства.

Оподаткування на підприємстві може бути оцінено податковим тягарем. Як показали дослідження вітчизняних вчених, податкові платежі складають істотну частину витрат підприємства.

В. Борейко [41, с.27] за результатами проведеного порівняльного аналізу роботи малого промислового підприємства на загальній системі оподаткування, зазначає, що „підприємство при 20% рентабельності, працюючи на загальній системі оподаткування, з валового доходу від реалізації виробничої продукції, після оплати прямих витрат (матеріальних і на оплату праці) має сплатити у вигляді податків, зборів і нарахувань 49,4%, а 50,6% залишити собі. До того ж слід зауважити, що для малих підприємств серед невиробничих витрат, окрім суми податкових платежів, важливими є суми витрат на їх адміністрування.

О. Амоша та В. Вишневський [27] зауважують, що не зважаючи на те, що податкове навантаження в Україні є не більшим від аналогічного показника у більшості розвинутих країн світу, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки воно є непосильним для більшості підприємств.

Також слід врахувати точку зору В. Захаріна [81, с.95], який стверджує, що система оподаткування прибутку підприємств значно впливає на прийняття багатьох фінансових рішень на мікрорівні.

За дослідженням А. Соколовської [200, с.313] найвищий рівень податкового тягара (близько 60 – 80 % доданої вартості) в Україні несуть рентабельні підприємства, які працюють на ринкових засадах, не мають податкових пільг і своєчасно та в повному обсязі сплачують обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, на що звертає увагу В. Карпова [102].

Ю. Долгоруков, Н. Редіна, О. Єрокатьєва [70] наголошують, що „фіскальні методи регулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу нерідко превалюють над створенням умов для їх ефективної роботи”.

Як справедливо відзначають В. Вишневський та Д. Липницький [53] для розв'язання проблеми економічного зростання слід знижувати податковий тягар шляхом зменшення тієї його частини, яка пов'язана з технікою і витратами на стягнення податків.

Представляють інтерес проведені В. Карповою [102] дослідження сучасного стану оподаткування в Україні і розраховано середні значення показника податкового тягара в розрізі видів економічної діяльності. Так, значення цього показника при застосуванні загальної системи оподаткування знаходиться в

межах від 31,68% до 52,24%, у разі сплати податків за спрощеною системою оподаткування – середні значення показника податкового тягара складають від 22,16% до 56,84%. При цьому на думку автора [102] розмір перевищення прогнозного значення показника податкового тягара порівняно із середнім значенням, відображає резерв для проведення заходів податкового планування, тобто суму потенційної економії податкових платежів. Аналогічної думки дотримується Т. Унковська, яка зазначає, що зберегти фінансову сталість у зовнішніх умовах, які швидко змінюються, в ситуації невизначеності та ризиків на фінансових ринках і нестабільності правового поля можна тільки на основі гнучкої фінансової політики [212, с.287]. Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник, В. Назарова [109] зазначають, що високий податковий тягар не сприяє ані збільшенню кількості малих підприємств, ані їх ділової активності.

Враховуючи наведене, можна стверджувати, що податки є одним із важливих зовнішніх та внутрішніх чинників сталості підприємства.

В графічному вигляді вплив податкової політики на макро- та мікрорівнях на сталість підприємств може бути представлено таким чином (рис. 2.11).

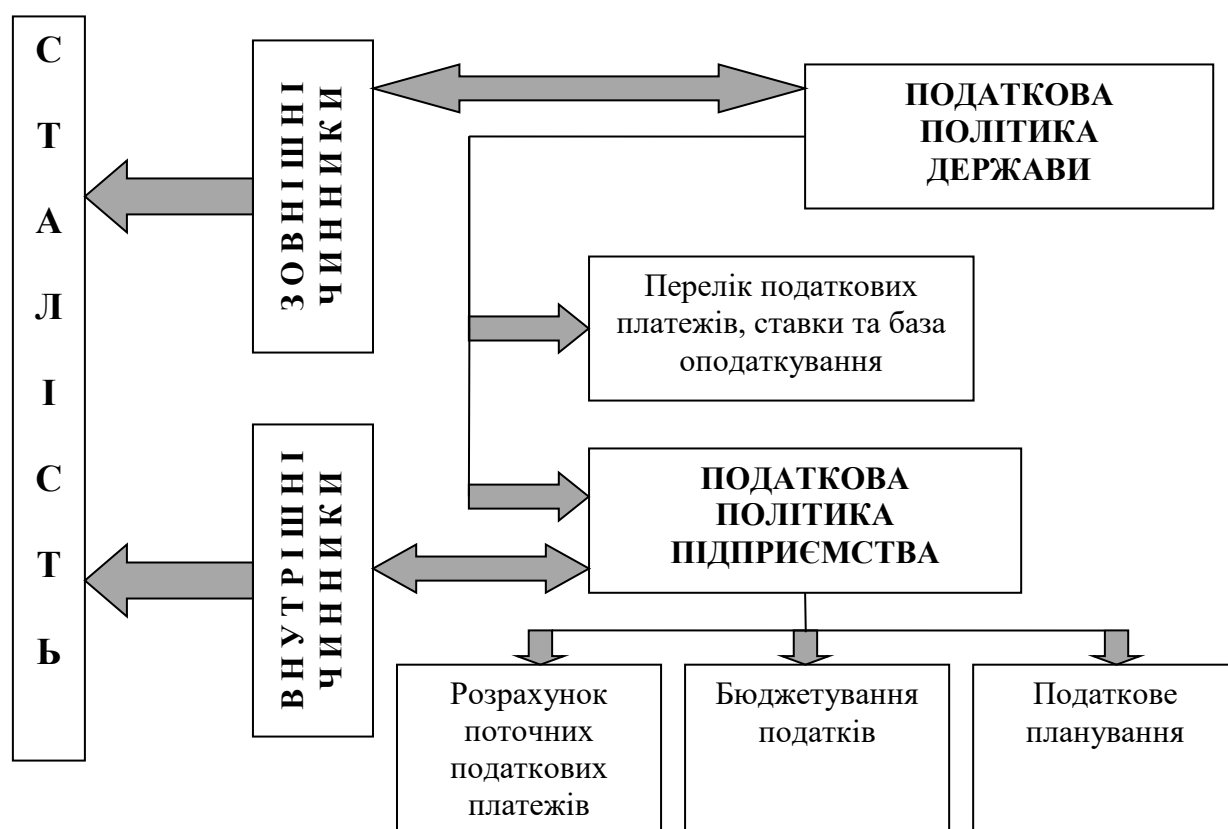


Рис. 2.11. Вплив податкової політики на макро- та мікрорівнях на сталість підприємств [161]

Вплив податкової політики держави, як зовнішнього чиннику, на сталість підприємства здійснюється шляхом встановлення принципів та методів оподаткування, переліку податкових платежів, бази, об'єкту та ставок оподаткування тощо. При цьому держава, проводячи податкову політику, виходить у тому числі з потреби забезпечення сталості функціонування підприємств. Внутрішнім чинником впливу на сталість підприємства є податкова політика підприємства, формами реалізації якої є розрахунок поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкове планування.

Ефективність податкової політики безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства, а, відтак, і на його сталість. Оскільки прибуток є однією з основних характеристик діяльності підприємства, управління податковими платежами є одним з найефективніших важелів впливу на прибуток підприємства.

І. Бланк [39, с.42] наголошує, що в управлінні операційним прибутком підприємства податкові платежі відіграють важливу роль, визначаючи не тільки розміри цього прибутку, але й засоби досягнення головної мети управління ним – забезпечення рівня добробуту власників в поточному та перспективному періодах. Також цей автор підкреслює, що незалежно від етапу операційної діяльності та джерела сплати, податкові платежі зменшують розмір прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства [39, с.42]. Г. Козаченко, А. Воронкова, В. Медяник, В. Назарова [109, с.95] зазначають, що податковий тягар не тільки не сприяє сталості підприємств малого бізнесу, але істотно знижує її і звертають увагу на те, що підприємства малого бізнесу отримують невисокий прибуток внаслідок податкового тягаря, не мають достатньо засобів для свого розвитку, створення системи резервування, яка дозволяє їм вижити у несприятливих умовах.

З огляду на це, можна стверджувати, що управління податковими платежами дозволяє оптимізувати показники податкових платежів підприємства. При цьому, як зазначалося у параграфі 1.3 монографії до критеріїв оптимальності впровадження системи оподаткування відносяться такі умови, за яких показник рентабельності господарських операцій прагне до максимуму, а ризики – до мінімуму.

Основні відмінності малих підприємств від великих та середніх полягають у обсягах діяльності, а отже, і виручка від реалізації, прибуток та власні фінансові ресурси, що залишаються у малого підприємства також є меншими. З

огляду на це, розмір податкових платежів більш інтенсивно впливає на сталість малих підприємств порівняно з великими та середніми підприємствами.

Тобто, сталість підприємства залежить від скорочення витрат та виявлення внутрішніх резервів діяльності підприємства, до яких слід віднести управління податковими платежами.

Таким чином, при використанні заходів, спрямованих на скорочення податкових платежів, забезпечується збільшення чистого прибутку, а отже і фінансових ресурсів, що сприяє підвищенню сталості підприємства [160].

Управління податковими платежами є однією з ключових підсистем загальної системи управління малого підприємства, в межах якої вирішуються завдання:

- податкової оптимізації та підтримання платоспроможності підприємства;
- забезпечення сталості підприємства;
- забезпечення розвитку підприємства.

З метою адаптації малих підприємств до умов зовнішнього середовища, що змінюються, та забезпечення сталості їх функціонування слід постійно проводити комплексний моніторинг системи чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, основними серед яких є податкова політика на макrorівні та заходи щодо управління податковими платежами на мікрорівні.

Як слушно зазначають автори [90 с.336-340] одним з завдань податкового менеджменту є вибір найбільш раціональної податкової політики підприємства виходячи з встановлених законодавством ставок оподаткування та фінансових ресурсів підприємства.

Для суб'єктів малого підприємництва це, насамперед, передбачає здійснення вибору між загальною та спрощеною системами оподаткування та аналіз доцільності застосування на підприємстві таких форм реалізації податкової політики, як бюджетування податків та податкове планування.

РОЗДІЛ 3.

МЕТОДИ І МЕТОДИКИ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Методики вибору раціональної системи оподаткування, засновані на абсолютних показниках

В сучасних умовах основою сталого функціонування малого підприємства та важливим фактором підвищення ефективності його господарської діяльності є вибір такої системи оподаткування, яка дозволяє мінімізувати або нівелювати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, обрати раціональний підхід до обліку податкових витрат та стабілізації фінансового стану підприємства.

Одним із засобів досягнення цих завдань є вибір доцільної системи оподаткування малого підприємства при наявності чітких цільових критеріїв оцінки функціонування підприємства.

В кожному конкретному випадку критерії оптимальності варіанту господарської діяльності та обмеження, в межах яких знаходиться оптимальний варіант, визначається самим платником податків [87, с.14].

Дослідження літератури [30, 96, 99, 147, 198, 217, 225] виявило існування різноманітних методик вибору раціональної системи оподаткування на мікрорівні, які ґрунтуються на абсолютних показниках.

Запропонована в роботі [96, с. 283-312] методика розрахунку доцільності застосування альтернативної системи оподаткування юридичними особами, проводиться в шість етапів. Критерієм доцільності переходу юридичної особи на єдиний податок є зниження податкових платежів внаслідок зміни системи оподаткування [96, с.283].

На першому етапі проводиться загальна оцінка переваг та недоліків альтернативної системи оподаткування в порівнянні зі звичайною системою.

На другому етапі здійснюється перевірка можливості переходу на сплату єдиного податку. Для цього проводиться аналіз відповідності суб'єкта підприємницької діяльності критеріям суб'єкта малого підприємництва відповідно до Закону України „Про державну підтримку малого підприємництва” [7]. Якщо суб'єкт підприємництва відповідає вимогам Закону [7], проводиться перевірка відповідності вимогам до платників єдиного податку, вказаним в [21].

Метою третього етапу є розрахунок прогнозних рівнів податкових баз за тими податками і зборами, які не сплачуються після переходу на альтернативну систему оподаткування, а також бази оподаткування єдиним податком.

На четвертому етапі на підставі очікуваних показників діяльності підприємства у плановому періоді (додаток А табл. А.1) провадять розрахунки порівняльної економічної ефективності переходу на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. При цьому не приймаються до уваги ті податки та збори, які сплачують незалежно від факту переходу на спрощену систему, оскільки їх сплата не впливає на економічний ефект від переходу [96, с.300].

Загальний прямий економічний ефект від зміни системи оподаткування (Е) в методиці розраховує за формулою:

$$E = \Delta\Pi_{\Sigma} + E_{\text{пд}}, \quad (3.1)$$

де $\Delta\Pi_{\Sigma}$ – сума сукупної зміни податкових зобов'язань платника при переході на альтернативну систему оподаткування, грн.;

$E_{\text{пд}}$ – додатковий прямий ефект (або додаткові прямі втрати, які враховуються зі знаком „-„) при переході зі звичайної на альтернативну систему оподаткування, грн.

Податкові платежі, платником яких суб'єкт малого підприємництва – юридична особа не є, при переході на єдиний податок за ставкою 6% ($\Delta\Pi_{\epsilon 6\%}$) обчислюються за формулою:

$$\Delta\Pi_{\epsilon 6\%} = (\dot{I}_{\text{і}} + \dot{I}_{\text{с}} + C_{\text{з.і.д.}} + C_{\text{з.і.п.}} + C_{\text{з.і.д.}} + C_{\text{з.і.д.}} + \dot{I}_{\text{е}} + C_{\text{з.і.д.}} + \dot{I}_{\text{д}}) - \text{а}_{6\%}, \quad (3.2)$$

де $\epsilon_{6\%}$ – сума податкових зобов'язань з єдиного податку за ставкою 6%, грн.

$\Pi_{\text{п}}$ – сума податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств, грн.;

$\Pi_{\text{з}}$ – сума податкових зобов'язань з податку (плати) за землю, грн.;

$Z_{\text{пр}}$ – сума податкових зобов'язань зі збору за спеціальне використання природних ресурсів, грн.;

$Z_{\text{пенс}}$ – сума пенсійного внеску, що нараховується на виплати з оплати праці, грн.;

$Z_{\text{с.пр.}}$ – сума внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, що нараховується на виплати з

оплати праці, грн.;

$Z_{с.б.}$ – сума внесків на загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, що нараховується на виплати з оплати праці, грн.;

P_k – сума податкових зобов’язань з комунального податку, грн.;

$Z_{р.о.т.}$ – сума збору за розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг, грн.;

P_T – вартість торгових патентів (враховується лише в частині, що перевищує суму податку на прибуток підприємств, оскільки відповідно до Закону [10] вона вираховується із суми податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету), грн.

Якщо предметом оцінки є перехід на спрощену систему оподаткування, обліку й звітності за ставкою 10 %, формула (3.1) прийме вигляд: [96, с.302]:

$$\Delta \dot{I}_{\circ 10\%} = (\dot{I}_{\hat{A}} + \dot{I}_i + \dot{I}_c + C_{\text{ш}} + C_{\text{іаіп}} + C_{\text{п.іо.}} + C_{\text{п.а.}} + \dot{I}_e + C_{\text{д.і.д.}} + \dot{I}_d) - a_{10\%}, \quad (3.3)$$

де $\dot{I}_{10\%}$ – сума податкових зобов’язань з єдиного податку за ставкою 10%, грн.;

ПДВ – сума податку на додану вартість, яка підлягає сплаті у плановому періоді, грн.

Далі автор [96, с.303], робить висновок: „у випадку, коли $\Delta P_c > 0$, перехід на єдиний податок обумовлює зменшення податкових платежів і є економічно доцільним”.

На п’ятому етапі пропонується провести аналіз додаткових факторів, не включених раніше в розрахунок, а саме:

1) можливе зниження сум штрафних санкцій внаслідок скорочення переліку сплачуваних податків та зборів;

2) зменшення втрат часу на перевірки, що проводяться контролюючими органами, внаслідок скорочення переліку сплачуваних податків і зборів та спрощення податкового обліку.

Останній, шостий етап оцінки, власне, і включає до себе остаточне прийняття рішення про доцільність чи недоцільність переходу на одну із альтернативних систем оподаткування [96, с.312].

Ця методика в певній мірі дозволяє визначити раціональну систему оподаткування і може бути використана при прийнятті рішення про зміну системи

оподаткування. Однак, з метою уніфікації, доцільно виразити показники, що запропоновані в методиці, за допомогою відносних коефіцієнтів, які нададуть можливості застосовувати методику з урахуванням змін в законодавстві.

А. Яковенком [225] запропонована методика обґрунтування доцільності системи оподаткування на основі співставлення таких економічних показників на загальній та спрощеній системах оподаткування:

1) Показник чистого прибутку підприємства (π):

$$\pi = P \times Q - TC - T, \quad (3.4)$$

де P – ціна продукції (робіт, послуг) без ПДВ, грн.;

Q – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг) у натуральному виразі, грн.;

TC – вартісний показник загальних витрат, пов'язаних з виробництвом (матеріальних, на оплату праці, амортизаційні витрати, за виключенням податків), грн.;

T – загальна сума податкових зобов'язань, грн.

2) Коефіцієнт ефективності оподаткування (КТ):

$$КТ = \frac{\pi}{T}. \quad (3.5)$$

3) Показник загального рівня оподаткування підприємства (ST):

$$ST = \frac{T}{\dot{I}} \times 100\%. \quad (3.6)$$

де \dot{I} – показник прибутку до оподаткування, грн.

Слід зазначити, що наведена методика може використовуватися для аналізу доцільної системи оподаткування. Проте серед недоліків є обмеженість використання, оскільки методика не враховує особливості сплати ПДВ за різними системами оподаткування.

Методичний підхід, викладений Р. Арзумановим та О. Климахіной [30] передбачає оцінку прибутків держави та фізичної особи при виборі останньої однієї зі ставок єдиного податку. Однак, насамперед, слід зауважити, що ці автори говорять про аналіз доцільності застосування єдиного податку фізичними

особами, але при цьому проводять порівняння між загальною системою оподаткування та 6 % і 10 % єдиним податком, які згідно з Указом [21] сплачуються суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами.

Методика розроблена на базі економіко – математичної моделі, в основу якої покладено оцінку собівартості продукції. В якості змінних моделей використовуються такі показники: X_1 – вартість сировини, матеріалів та комплектуючих, X_2 – вартість технологічних енергоносіїв, X_3 – фонд основної заробітної плати.

На основі розрахунків автори пропонують розраховувати розмір єдиного податку, який зберігає його стимулюючу роль ($\Pi_{\text{опт}}$):

$$\ddot{I}_{\text{нв}} = \frac{16,5X_1 + 15X_2 + 17,49X_3}{1,496X_1 + 1,36X_2 + 5,834X_3}, \quad (3.7)$$

а також визначити складові загального навантаження підприємства: податок на додану вартість (ПДВ):

$$\hat{\ddot{I}}_{\text{дв}} = 0,066X_1 + 0,060X_2 + 0,972X_3; \quad (3.8)$$

податок на прибуток ($\Pi_{\text{пр}}$):

$$\ddot{I}_{\text{пр}} = 0,99X_1 + 0,90X_2 + 0,336X_3; \quad (3.9)$$

податок на фонд оплати праці ($\Pi_{\text{ф}}$):

$$\ddot{I}_{\text{ф}} = 0,429X_3; \quad (3.10)$$

Під податком на фонд оплати праці Р. Арзуманов та О. Климахіна розуміють суму нарахувань на фонд заробітної плати: внески на загальнообов'язкове соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; внески на загальнообов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття; внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Однак, проводячи порівняльні розрахунки з метою визначення доцільності застосування спрощеної системи опо-

даткування, Р. Арзуманов та О. Климахіна не наводять методику розрахунку податкового навантаження за спрощеною системою оподаткування, що не дозволяє визначити цей показник та співставити його значення за загальною та спрощеною системах оподаткування.

В методиці Н. Харченко [217] з метою вибору оптимальної системи оподаткування запропоновано співставити результати діяльності підприємства в період застосування загальної системи оподаткування та за спрощеною системою оподаткування. Доцільність системи оподаткування автор визначає через аналіз нерівностей:

$$\text{ОПзс} > \text{ОПеп 6\%}, \quad (3.11)$$

де ОПзс – сума зобов'язань перед бюджетом та цільовими фондами при загальній системі оподаткування, грн.;

ОПеп 6% – сума зобов'язань перед бюджетом та цільовими фондами при сплаті єдиного податку за ставкою 6 %, грн.

$$\text{ОПзс} > \text{ОПеп 10\%}, \quad (3.12)$$

де ОПеп 10% – сума зобов'язань перед бюджетом та цільовими фондами при сплаті єдиного податку за ставкою 10 %.

Оскільки Законом України „Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” [6] встановлено нові ставки внесків до соціальних фондів, методику Н. Харченко слід модифікувати з урахуванням цих змін.

Таким чином, з урахуванням діючих ставок оподаткування, малому підприємству доцільно застосовувати спрощену систему оподаткування, якщо будуть виконуватися нерівності (3.14) та (3.16):

для єдиного податку за ставкою 6%:

$$0,45 \times \hat{A}\hat{A} - 0,45 \times \hat{A}\hat{A} + 0,036 \times \hat{c}\hat{i}\hat{e} - 0,25 \times \hat{A} > 0,27 \times \hat{A}\hat{A} - 0,2 \times \hat{A}\hat{A} + 0,02 \times \hat{c}\hat{i}\hat{e}, \quad (3.13)$$

де ВД – валові доходи підприємства, грн.;

ВВ – валові витрати підприємства, грн.;

зпл – заробітна плата робітників підприємства, грн.;

A – амортизація основних фондів, грн.

$$\text{і після перетворень отримуємо: } 0,72 \times \hat{A} + 0,06473 \times \text{сїє} > A + BB; \quad (3.14)$$

для єдиного податку за ставкою 10 %:

$$0,45 \times \hat{A} - 0,45 \times \hat{A} + 0,036 \times \text{сїє} - 0,25 \times \hat{A} > 0,12 \times \hat{A} + 0,036 \times \text{сїє} . \quad (3.15)$$

$$\text{що після трансформації складає: } \hat{A} > 0,76 \times A . \quad (3.16)$$

Проте, слід зауважити, що розрахунок економічної доцільності від застосування загальної та спрощеної системи оподаткування з урахуванням тільки податку на прибуток, ПДВ, нарахувань на заробітну та єдиного податку не зовсім точно відображає економічний ефект від застосування спрощеної системи оподаткування.

З огляду на це, перелік податків, від яких звільняється платник єдиного податку доцільно доповнити земельним податком, комунальним податком, а також платою за патент, оскільки суми цих податків також впливають на основний критерій вибору – чистий прибуток.

Методика, запропонована Н. Смирною [198], ґрунтується на математичному інструментарії, метою якого є визначення умов доцільності застосування загальної та спрощеної системи оподаткування. Показники за якими проводиться порівняльний аналіз з урахуванням діючих ставок оподаткування наведено у додатку А, табл. А.2.

Перевагою даної методики є врахування при порівнянні систем оподаткування позареалізаційних доходів підприємства, що надає можливість отримати найбільш достовірний результат. Проте, спірним є ствердження Н. Смирної стосовно того, що єдиний податок 6% та 10% в частині оподаткування заробітної плати не відрізняється, тому не має рації окремо показувати, чому вигідний єдиний податок 10%. Але хоча виплати з оплати праці оподатковуються однаково як за єдиним податком 6%, так і за десятивідсотковим податком, доцільність однієї з систем оподаткування може визначатися різницею в ставках єдиного податку, а відтак, при дотриманні інших умов єдиний податок 6% може бути більш вигідним. Тому, наведені показники можуть бути застосовані для оцінки окремих економічних показників діяльності підприємства, а комплексну

оцінку та врахувати всі переваги та недоліки застосування кожної системи оподаткування за ними здійснити не можливо.

За допомогою економіко-математичної моделі, розробленої М. Ігнатішин та М. Туряницею [99] обчислюються можливі варіанти зменшення податкового навантаження та оптимізації кредитної політики підприємства з урахуванням показників собівартості, інфляції, ставок податків тощо. Автори розраховують рівняння накопичення для власних (a_j) та залучених (b_j) коштів на загальній та спрощеній системі оподаткування за ставками 6 % та 10 % (додаток А табл. А.3).

Між тим, запропонована М. Ігнатішин та М. Туряницею методика може бути використана не всіма підприємствами, оскільки вона заснована на показниках залучення кредитних коштів, які суб'єкти малого підприємництва не завжди використовують в своїй діяльності.

О. Мірошніченко та Н. Коваль [147] розроблено методику визначення умов доцільності вибору спрощеної системи оподаткування на основі співвідношення „виручка – витрати”.

У разі вибору шістьвідсоткової ставки податкові зобов'язання з ПДВ визначаються за формулою:

$$\hat{A} = \frac{A - \hat{A}_1}{6}, \quad (3.17)$$

де A – виручка від реалізації за вирахуванням акцизного збору, грн.;

\hat{A}_1 – сума витрат (з урахуванням ПДВ), грн.

Податкові зобов'язання з єдиного податку в методиці О. Мірошніченко та Н. Коваль визначаються таким чином:

$$a_{6\%} = 0,06 \times \hat{A}, \quad (3.18)$$

де $\epsilon_{6\%}$ єдиний податок за ставкою 6%.

Податкові зобов'язання з податку на прибуток (Π_n):

$$\hat{\Pi}_i = 0,25 \times \left[\hat{A} - \left(\hat{A}_1 + \frac{\hat{A} - \hat{A}_1}{6 + \hat{A}_2} \right) \right], \quad (3.19)$$

де B_2 – сума витрат (без ПДВ), грн.

Виходячи з цього сума податкових зобов'язань на загальній системі оподаткування ($\Sigma\Pi_3$) дорівнює:

$$\Sigma\dot{I}_3 = \frac{\dot{A} - \hat{A}_1}{6} + 0,25 \times \left[\dot{A} - \left(\hat{A}_1 + \frac{\dot{A} - \hat{A}_1}{6 + \hat{A}_2} \right) \right]. \quad (3.20)$$

Сумарні податкові зобов'язання, які у разі вибору спрощеної системи оподаткування зі сплатою єдиного шестивідсоткового податку ($\Sigma\Pi_{6\%}$), складаються з єдиного податку та ПДВ визначаються за формулою:

$$\Sigma\dot{I}^a_{6\%} = \frac{\dot{A} - \hat{A}_1}{6} + 0,06 \times \dot{A}. \quad (3.21)$$

На основі цього робиться припущення, що для підприємства спрощена система оподаткування зі сплатою єдиного податку за ставкою 6 % буде вигідною у разі, коли:

$$\dot{A} > 1,405 \times \hat{A}_1 + 1,685 \times \hat{A}_2. \quad (3.22)$$

З отриманого рівняння О. Мірошніченко та Н. Коваль доходять висновку, що у разі, коли „загальна виручка від реалізації (A) більш ніж на 40,5% перевищує суму витрат підприємства, що включають ПДВ (B_1), та на 68,5% – витрат підприємства, що не включають ПДВ (B_2 , у тому числі податки та збори від яких звільняється платник єдиного податку), – більш вигідною є сплата шестивідсоткового єдиного податку; у іншому – податку на прибуток [147, с.331]. Далі ці автори зауважують, що „сплата єдиного податку для підприємства вигідніша ще й тим, що підприємство звільняється від сплати нарахувань на заробітну плату”, які за розрахунками авторів складають 27% від загальної суми витрат. Проте, безпідставним є висновок стосовно того, що різницею в 2% між 25%-вим податком на прибуток, що підприємство повинно було б сплатити у випадку, якщо заробітна плата не нараховувалася, можна зневажати.

У разі вибору єдиного податку за ставкою 10 % доцільність спрощеної

системи оподаткування визначається за дотриманням таких умов:

$$\hat{A} > 1,364 \times \hat{A}_1 + 0,909 \times \hat{A}_2. \quad (3.23)$$

За результатами розрахунків автори доходять висновку, що сплата десятивідсоткового єдиного податку порівняно з податком на прибуток підприємства є більш вигідною у тому випадку, коли сума загальної виручки від реалізації (A) більш ніж на 36,4% перевищує суму витрат, що включає ПДВ (B_1), та на 90,9% – суму витрат підприємства, що не включають ПДВ (B_2 , у тому числі податків та зборів, від яких звільняється платник єдиного податку) [147, с.332].

Перевагою даної методики є підхід, який дозволяє розрахувати доцільність спрощеної системи оподаткування виходячи з співвідношення „виручка – витрати”. Однак, не цілком коректно аналізувати доцільність застосування 6% та 10% єдиного податку порівняно з загальною системою оподаткування, приймаючи до розрахунків тільки податок на прибуток та ПДВ без врахування інших податків, що сплачуються у складі єдиного податку.

Окрім того, при розрахунку податку на прибуток в формулі (3.18) не враховано суму амортизаційних відрахувань, а це викривлює отриманий результат, оскільки чим більша вартість основних фондів, тим більша сума амортизаційних відрахувань звітного періоду і відповідно, менша сума податку на прибуток. До того ж слід уточнити, які саме витрати виключаються зі складу виручки при розрахунку податкових зобов'язань з ПДВ, так як вони можуть включати ПДВ, а можуть бути без ПДВ (наприклад, витрати на сплату податків та виплату заробітної плати).

На підставі проведеного аналізу методичних підходів до визначення раціональної системи оподаткування для малих підприємств можна визначити такі переваги та недоліки (табл.3.1).

Проведений аналіз методичних підходів до визначення раціональної системи оподаткування є підставою для ствердження, що кожна із запропонованих методик має свої переваги та недоліки, але жодна з них не дозволяє в повній мірі визначити доцільність тієї чи іншої системи оподаткування. З огляду на що, постає необхідність розглянути методики, засновані на використанні відносних показників.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика методик визначення доцільності застосування спрощеної системи оподаткування, заснованих на абсолютних показниках

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
Ю. Іванов [96, с. 283-312]	Проводиться за етапами: 1. загальна оцінка переваг та недоліків альтернативної системи оподаткування в порівнянні зі звичайною системою оподаткування; 2. перевірка можливості переходу на сплату єдиного податку; 3. розрахунок прогнозних рівнів податкових баз за податками і зборами, які не сплачуються після переходу на альтернативну систему оподаткування, а також бази оподаткування єдиним податком; 4. розрахунки порівняльної економічної ефективності переходу на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності; 5. аналіз додаткових факторів, які визначають вигідність застосування спрощеної системи оподаткування	зниження податкових платежів внаслідок зміни системи оподаткування	дозволяє врахувати додатковий ефект при зміні системи оподаткування, який виражається: – можливим зниженням сум штрафних санкцій внаслідок скорочення переліку сплачуваних податків та зборів; – зменшенням втрат часу на перевірки, що проводяться контролюючими органами внаслідок скорочення переліку сплачуваних податків і зборів; – спрощенням податкового обліку.	відсутність уніфікованих показників, які дозволяють застосовувати методику у разі змін в податковому законодавстві.
А. Яковенко [225]	Проводиться на основі співставлення економічних показників на загальній та спрощеній системах оподаткування: – чистий прибуток підприємства; – коефіцієнт ефективності оподаткування; – показник загального рівня оподаткування підприємства	– зниження податкового навантаження; – збільшення чистого прибутку	не потребує трудомістких розрахунків.	
Р. Арзуманов, О. Климахіна [30]	Розроблена на базі економіко-математичної моделі в основу якої покладено оцінку собівартості продукції	порівняння загального податкового навантаження	економіко-математичні моделі дають змогу застосовувати методику у разі змін ставок податків	не наведено методику розрахунку податкового навантаження за спрощеною системою

Продовження табл. 3.1

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
				оподаткування, що не дозволяє визначити цей показник та провести його порівняльний аналіз при загальній та спрощеній системах оподаткування.
Н. Марченко [217]	Визначення економічної доцільності спрощеної системи оподаткування з урахуванням податку на прибуток, ПДВ, нарахувань на заробітну та єдиного податку	мінімум податкових зобов'язань перед бюджетом та цільовими фондами	розроблені універсальні критерії для визначення оптимальної системи оподаткування.	не зовсім точно відображає економічний ефект від застосування спрощеної системи оподаткування.
Н. Смирнова [199]	На основі математичного інструментарію визначається ефективність застосування загальної та спрощеної системи оподаткування	співвідношення загальної суми доходів та витрат підприємства; питома вага позареалізаційних доходів в загальній сумі доходів; питома вага зарплати в інших витратах	при порівнянні систем оподаткування враховано поза-реалізаційні доходи підприємства, що надає можливість отримати найбільш достовірний результат.	показники, за якими проводиться порівняння систем оподаткування, не дозволяють провести комплексну оцінку та врахувати всі переваги та недоліки застосування кожної системи оподаткування.
М. Ігнатішин, М. Турянця [99]	Розраховуються варіанти зменшення податкового навантаження та оптимізації кредитної політики підприємства з урахуванням показників: собівартості продукції; рівня інфляції; ставок податків	мінімізація податкових платежів	дозволяє визначити оптимальну систему оподаткування у разі використання суб'єктами малого підприємства залучених коштів.	обмеженість застосування методики, оскільки показник, на яких вона ґрунтується на практиці не завжди застосовуються суб'єктами малого підприємства.

Продовження табл. 3.1

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
О. Мірошниченко, Н. Коваль [147]	Визначено граничні умови вибору єдиного податку за ставками 6% та 10% на основі розміру націнки	розмір загальної суми податків	дозволяє провести розрахунок доцільності спрощеної системи оподаткування на основі співвідношення рівня витрат підприємства та виручки від реалізації товарів (робіт, послуг); обґрунтовано умови вибору ставки єдиного податку.	при проведенні порівняльних розрахунків враховані тільки податок на прибуток та ПДВ без врахування інших податків, що сплачуються у складі єдиного податку; в обчисленні податку на прибуток не враховуються амортизаційні відрахування; не вказано, які витрати вираховуються зі складу виручки від реалізації при розрахунку податкових зобов'язань з ПДВ; розрахунки базуються на припущенні, що рівень виручки від реалізації однаковий при 6% та 10% єдиному податку.

3.2. Застосування відносних показників в оцінці вибору доцільної системи оподаткування

Аналіз методичних підходів, наведених в літературі [78, 91, 106, 126, 141] виявив існування методик визначення доцільної системи оподаткування на основі відносних показників.

Так, методика запропонована, Т. Меркуловою [141, с.99-108], передбачає з'ясування умов, за яких спрощена система оподаткування для малого підприємства доцільніша, ніж загальна.

Аналіз базується на балансовій моделі випуску підприємства. При цьому автор робить таке припущення: підприємство відповідає вимогам Закону [7] та Указу [21], для нього можливі три варіанти оподаткування: 1) базовий – загальна система оподаткування; 2) єдиний податок за ставкою 6% та сплата ПДВ; 3) єдиний податок за ставкою 10%; виручка від реалізації (з ПДВ) постійна при будь-якому варіанті оподаткування. Порівняння варіантів оподаткування проводиться за критерієм вибору – максимум чистого прибутку підприємства. Значення чистого прибутку відрізняється залежно від обраної системи оподаткування, оскільки при сплаті податків за загальною системою оподаткування, підприємство не звільняється від нарахувань на фонд оплати праці, а у разі обрання спрощеної системи оподаткування – звільняється від сплати цих нарахувань. Внаслідок цього змінюється сума податків, що сплачує підприємство у разі обрання тієї чи іншої системи оподаткування [166, с.105]. Проте, ствердження Т. Меркулової [141] стосовно того, що розмір виручки при будь-якому варіанті оподаткування є постійним не зовсім коректним. Таке припущення може бути вірним для загальної системи оподаткування та єдиного податку 6%. Однак, розмір виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за єдиним 10% податком та єдиним податком за ставкою 6% й загальною системою оподаткування відрізняється на суму ПДВ, оскільки цей варіант оподаткування не передбачає окремої сплати зазначеного податку.

Т. Меркуловою [141, с.100] запропоновано модель вибору системи оподаткування з урахуванням податків, які враховуються при переході на спрощену систему оподаткування – податку на прибуток, єдиного податку, ПДВ, нарахувань на заробітну плати на основі показника вартості випуску:

$$\hat{A} = \hat{O}\hat{\Pi} + \hat{I} + \hat{I} + \hat{A}, \quad (3.24)$$

де B – вартість випуску без ПДВ та податків, що включаються до собівартості продукції (нарахування на ФОП), грн.;

ФОП – фонд оплати праці (без нараховань), грн.;

M – матеріальні витрати (без ПДВ), грн.;

Π – прибуток до оподаткування, грн.;

A – амортизація, грн.;

Між тим, недоліком цієї методики є використання в алгоритмі розрахунку обмеженої кількості податків, зокрема, тільки податку на прибуток, ПДВ, нараховань на заробітну плату та єдиного податку, що не дозволяє отримати точний результат економічного ефекту від застосування спрощеної системи оподаткування. Тому, вважається за доцільне в розрахунку врахувати й інші податки, від яких звільняється платник єдиного податку: земельний податок, комунальний податок, плату за патент, оскільки їх суми також впливають на основний критерій вибору – чистий прибуток [164, с.33].

Вартість випуску продукції з урахуванням ПДВ визначається T . Меркуловою за формулою:

$$B' = (1 + n_1) \times (\hat{A} + n_3 \times \hat{O}\hat{\Pi}), \quad (3.25)$$

де n_1 – ставка ПДВ, %;

n_3 – загальна ставка нараховань на ФОП, %.

Питома вага оплати праці в вартості випуску (без податків) – зарплатомісткість та питома вага прибутку в вартості випуску (рентабельність) розраховуються з використанням коефіцієнтів (3.26) та (3.27):

$$\alpha = \frac{\hat{O}\hat{\Pi}}{\hat{A}}, \quad (3.26)$$

де α – зарплатомісткість;

$$r = \frac{\hat{\Pi}}{\hat{A}}, \quad (3.27)$$

де r – рентабельність.

Модифікована формула (3.25) з урахуванням коефіцієнтів прийме вигляд:

$$\hat{A}' = (1 - n_2) \times \ddot{I} = (1 - n_2) \times r \times \hat{A}, \quad (3.28)$$

де n_2 – ставка податку на прибуток, %.

Чистий прибуток на загальній системі оподаткування обчислюється:

$$\times \ddot{I}_0 = (1 - n_2) \times \ddot{I} = (1 - n_2) \times r \times \hat{A}, \quad (3.29)$$

де ЧП_0 – чистий прибуток на загальній системі оподаткування, грн.

Для порівняння доцільності застосування загальної системи оподаткування та єдиного податку за ставкою 6% до розрахунку приймаються тільки нарахування на фонд оплати праці, які зараховуються в рахунок сплати єдиного податку. Оскільки суб'єкт малого підприємництва залишається платником ПДВ, то прибуток за єдиним податком 6%, як зазначає Т. Меркулова збільшиться тільки на суму нарахувань на фонд оплати праці:

$$\ddot{I}_1 = \ddot{I} + n^* \times \alpha, \quad (3.30)$$

де П_1 – прибуток за єдиним податком 6%, грн.;

n^* – загальна сума нарахувань на фонд оплати праці, %.

Згідно зі ст. 1 Указу [21] базою оподаткування єдиним податком є виручка від реалізації продукції (V). З огляду на це, єдиний податок 6% визначається за формулою:

$$\ddot{I}_{\text{ед}} = n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha), \quad (3.31)$$

де $\text{П}_{\text{ед}}$ – податкові зобов'язання з єдиного податку за ставкою 6%, грн.;

n_0 – ставка єдиного податку, %.

Тоді чистий прибуток за єдиним податком 6% може бути обчислено:

$$\times \ddot{I}_1 = \ddot{I}_1 - \ddot{I}_{\text{ед}} = r \times V + n^* \times \alpha \times V - n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) \times V. \quad (3.32)$$

На підставі цього можна зробити висновок, що вибір єдиного податку 6% буде доцільним, якщо розмір чистого прибутку за єдиним податком 6% буде

перевищувати або дорівнювати цьому показнику на загальній системі оподаткування, тобто:

$$\times \ddot{I}_1 \geq \times \ddot{I}_0. \quad (3.33)$$

Якщо виразити цю нерівність через формули (3.29) та (3.32), то вона прийме такий вигляд:

$$(1 - n_2) \times \ddot{I} = (1 - n_2) \times r \times \hat{A} \geq r \times B + n^* \times \alpha \times B - n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) \times B. \quad (3.34)$$

Або:

$$r \geq \frac{[n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) - n^* \times \alpha]}{n_2}. \quad (3.35)$$

Слушною вважається позиція Т. Меркулової, стосовно того, що критерій вибору варіанту оподаткування залежить тільки від структурних коефіцієнтів та ставок податків та не змінюється в залежності від абсолютних показників підприємства, що робить умови застосування 6% єдиного податку, які виражені формулою (3.35) універсальним інструментом аналізу [141, с.101].

Наступним варіантом аналізу в цій методиці є порівняння загальної системи оподаткування та єдиного податку 10%.

При цьому Т. Меркулова [141, с. 101] наголошує, що, оскільки підприємство тепер не є платником ПДВ, то сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету при загальній системі оподаткування, а це різниця між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом, залишається на підприємстві та обчислюється за формулою:

$$\ddot{I} \hat{A}_A = n_1 \times (1 + n_3 \times \alpha) \times \hat{A} - n_1 \times \ddot{I}, \quad (3.36)$$

де ПДВ_Б – податок на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету, грн.

Прибуток до оподаткування підприємства на єдиному податку 10% (П₂):

$$\ddot{I}_2 = \ddot{I} + n^* \times \alpha \times B + \ddot{I} \hat{A}_A = \ddot{I} + n^* \times \alpha \times B + n_1 \times (1 + n_3 \times \alpha) \times B - n_1 \times M. \quad (3.37)$$

Слід зауважити, що мале підприємство – платник єдиного податку дійсно перестає бути платником ПДВ, проте він все одно сплачує ПДВ у ціні товарів (робіт, послуг), які покупає і, не має права на віднесення цих сум до податкового кредиту, а відповідно, й на бюджетне відшкодування. З огляду на це, суми ПДВ, сплачені в частині придбання товарів, зменшують прибуток підприємства.

Єдиний податок 10% визначається за формулою:

$$\dot{I}_{\text{єд}} = n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) \times B. \quad (3.38)$$

Далі Т. Меркулова вводить додатковий коефіцієнт μ , який характеризує питому вагу матеріальних витрат в вартості випуску:

$$\mu = \frac{\dot{I}}{\hat{A}}. \quad (3.39)$$

Чистий прибуток на єдиному податку 10% (ЧП₂) тоді дорівнює:

$$\begin{aligned} \times \dot{I}_2 = \dot{I}_2 - \dot{I}_{\text{єд}} = r \times B + n^* \times \alpha \times B - n_1 \times \mu \times B + n_1 \times (1 + n_3 \times \alpha) \times B - n_0 \times \\ \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) \times B \end{aligned} \quad (3.40)$$

Тоді, з урахуванням умови (3.33) для малого підприємства перехід на єдиний податок 10% буде доцільним у разі:

$$r \geq \frac{[n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha) + n_1 \times \mu - n^* \times \alpha - n_1 \times (1 - n_3 \times \alpha)]}{n_2}. \quad (2.41)$$

Між тим, з урахуванням проаналізованих вище недоліків, цей методичний підхід доцільно модернізувати.

Так, у формулі (3.25) до розрахунків слід включити податки, що входять до складу валових витрат: комунальний податок, плату за землю, а також плату за патент, яка вираховується з суми податкових зобов'язань з податку на прибуток. З урахуванням цього, після перетворень формула прийме вигляд:

$$\hat{A}'' = (1 + n_1) \times (\hat{A} + n_3 \times \hat{O}\hat{I}\hat{I} + \hat{E}_i + C_{s_i}) = (1 + n_2) \times (\hat{A} + n_3 \times \hat{O}\hat{I}\hat{I} + \hat{I}_{\hat{A}\hat{A}}), \quad (3.42)$$

де K_{π} – податкові платежі з комунального податку, грн.;

Z_{π} – податкові платежі з податку на землю, грн.;

$\Pi_{\text{ВВ}}$ – сума податків, що включаються до складу валових витрат, грн.

Сума податків, що включається до валових витрат визначається за формулою:

$$\hat{I}_{\hat{A}\hat{A}} = \hat{E}_i + C_{s_i}. \quad (3.43)$$

Для визначення питомої ваги податків, що включаються до складу валових витрат ($\Pi_{\text{ВВ}}$) в виручці від реалізації (β), а також питомої ваги плати за патент (Π_{π}) в виручці від реалізації (ρ) застосовуються структурні коефіцієнти:

$$\beta = \frac{\hat{I}_{\hat{A}\hat{A}}}{\hat{A}}; \quad (3.44)$$

$$\rho = \frac{\hat{I}_i}{\hat{A}}. \quad (3.45)$$

При розрахунку чистого прибутку на загальній системі оподаткування слід враховувати суму плати за патенти, оскільки згідно з Законом [10] вона підлягає вирахуванню із суми податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету.

Тоді формула (3.29) модифікована з урахуванням зазначених уточнень прийме вигляд:

$$\times \hat{I}_0 = (1 - n_2) \times \hat{I} - \hat{I}_i = [(1 - n_2) \times r - \rho] \times \hat{A}. \quad (3.46)$$

З огляду на наведене, розрахунки доцільності впровадження єдиного податку за ставками 6% та 10% та загальної системи оподаткування будуть полягати в такому.

Варіант 1: єдиний податок за ставкою 6%.

Прибуток малого підприємства (Π_1) збільшується на суми податкових

платежів, від сплати яких звільняються платники 6% єдиного податку: нарахувань на фонд оплати праці, за виключенням нарахувань до фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві; комунального податку; земельного податку; плати за патент [164, с. 33] і обчислюється.

$$\dot{I}_1 = \dot{I} + n^* \times \alpha \times V + \beta \times V + \rho \times V. \quad (3.47)$$

А за єдиним податком 6% цей показник буде дорівнювати:

$$\dot{I}_{\text{єд}} = n_0 \times (1 + n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta) \times V. \quad (3.48)$$

Чистий прибуток від впровадження 6% єдиного податку (ЧП₁) тоді можна розрахувати таким чином:

$$\times \dot{I}_1 = r \times V + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V + \rho \times V - n_0 (1 - n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta) \times V. \quad (3.49)$$

А критерій (3.84) прийме такий вигляд:

$$r \times V + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V + \rho \times V - n_0 (1 - n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta) \times V \geq [(1 - n_2) \times r - \rho] \times \hat{A}. \quad (3.50)$$

Отже:

$$r \geq \frac{n_0 (1 - n_1) \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta) - 2 \times \rho - \beta - n_3 \times \alpha}{n_2}. \quad (3.51)$$

Варіант 2. Єдиний податок за ставкою 10%.

Виручка від реалізації (В'') визначається:

$$V'' = V \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta). \quad (3.52)$$

Прибуток малого підприємства (П₂) збільшується на суми податкових платежів, від сплати яких звільняються платники 6% єдиного податку, а також

на суми ПДВ, від нарахувань якого звільнено платника єдиного податку 10% і становить:

$$\ddot{I}_2 = \ddot{I}_1 + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V - n_1 \times \mu - \ddot{I}_1 = r \times V + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V - n_1 \times \mu - \rho \times V. \quad (3.53)$$

Єдиний податок 10% ($\Pi_{\text{ед}}$) розраховується:

$$\ddot{I}_{\text{ед}} = n_0 \times V \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta). \quad (3.54)$$

Чистий прибуток від впровадження єдиного податку 10% (ЧП_2) складає:

$$\times \ddot{I}_2 = \ddot{I}_2 - \ddot{I}_{\text{ед}} = (r \times V + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V - n_1 \times \mu - \rho \times V) - (n_0 \times V \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta)). \quad (3.55)$$

Таким чином відповідно до формули (3.33) доцільність визначається виконанням умови:

$$(r \times V + n_3 \times \alpha \times V + \beta \times V - n_1 \times \mu - \rho \times V) - (n_0 \times V \times (1 + n_3 \times \alpha + \beta)) \geq [(1 - n_2) \times r - \rho] \times \hat{A}. \quad (3.56)$$

Тоді:

$$r \geq \frac{n_0(1 + n_3 \times \alpha + \beta) + n_1 \times \mu - 2 \times \rho - \beta - n_3 \times \alpha}{n_2}. \quad (3.57)$$

Отже, на відміну від 6% єдиного податку, вибір 10% єдиного податку залежить не тільки від зарплатомісткості, але й від матеріаломісткості випуску: її збільшення при постійній рентабельності призводить до порушення умови (3.33), тобто до доцільності вибору загальної системи оподаткування.

Також заслуговує на увагу методика, розроблена О. Лобановим [126], в якій пропонується оцінювати доцільність застосування спрощеної системи оподаткування з використанням показника рентабельності продажу.

Для аналізу результату від впровадження спрощеної системи оподаткування на підприємстві (Р) використовується рівняння:

$$D = \hat{A} - \zeta, \quad (3.58)$$

де Р – результат від впровадження на підприємстві спрощеної системи оподаткування, грн.;

В – вигода від впровадження, грн.;

З – збитки від впровадження, грн.

З урахуванням змін в податковому законодавстві, вигода від впровадження спрощеної системи оподаткування включає суми не сплачених обов'язкових платежів при застосуванні цієї системи оподаткування, зокрема: податку на прибуток ($\Pi_{\text{пр}}$), ПДВ (крім випадку обрання єдиного податку за ставкою 6 %), податку на землю (Π_3), комунального податку ($K_{\text{п}}$), збору за спеціальне використання природних ресурсів ($C_{\text{впр}}$), плати за патенти ($\Pi_{\text{п}}$), внесків на обов'язкове державне пенсійне страхування ($C_{\text{пенсстрах}}$), внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, що нараховується на виплати з оплати праці ($C_{\text{соцстрах}}$), внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, що нараховуються на виплати з оплати праці ($V_{\text{фзан}}$), внесків до Фонду соціального захисту інвалідів ($V_{\text{фзи}}$), збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг ($C_{\text{рот}}$).

Збитки від впровадження спрощеної системи оподаткування вимірюються сумою єдиного податку, що підлягає сплаті до бюджету:

Для платників шістьвідсоткового податку:

$$C_{\zeta} = 0,06 \times \hat{A}_{\text{в}}, \quad (3.59)$$

де $V_{\text{р}}$ – виручка від реалізації, грн.

Для платників десятивідсоткового податку:

$$C_{\zeta} = 0,1 \times \hat{A}_{\text{в}}. \quad (3.60)$$

Доцільність переходу виражається результатом від впровадження спрощеної системи оподаткування:

Для платників шістьвідсоткового податку:

$$\ddot{I}_{\text{вд}} + \ddot{I}_{\text{с}} + \tilde{N}_{\text{ЕВД}} + \tilde{N}_{\text{НІОНОВАО}} + \hat{E}_{\text{І}} + \tilde{N}_{\text{ІАІННОВАО}} + \tilde{N}_{\text{ДІО}} + \hat{A}_{\text{ОС}^2} + \hat{A}_{\text{ОСАІ}} + \ddot{I}_{\text{ІАО}} - 0,06 \times \hat{A}_{\text{в}} > 0, \quad (3.61)$$

де $V_{\text{фзи}}$ – сума внесків до Фонду соціального захисту інвалідів, грн.

Для платників десятивідсоткового податку:

$$\begin{aligned} & \ddot{I}\ddot{A}\hat{A} + \ddot{I}_{\text{ID}} + \ddot{I}_{\text{C}} + \ddot{N}_{\text{EID}} + \ddot{N}_{\text{NIO}\ddot{N}\text{O}\ddot{D}\text{A}\ddot{O}} + \hat{E}_{\text{I}} + \ddot{N}_{\text{IAI}\ddot{N}\ddot{N}\text{O}\ddot{D}\text{A}\ddot{O}} + \ddot{N}_{\text{DIO}} + \hat{A}_{\text{OC}^2} + \hat{A}_{\text{OC}\text{AI}} + \ddot{I}_{\text{IA}\ddot{O}} - \\ & - 0,06 \times \hat{A}_{\text{D}} > 0 \end{aligned} \quad (3.62)$$

Перехід на спрощену систему оподаткування буде вигідним, якщо різниця між сумою сплачуваних податків за загальною та спрощеною системами оподаткування буде позитивною.

Далі О. Лобанов з метою вибору найбільш значущих економічних показників при прийнятті рішення про доцільність переходу на спрощену систему оподаткування пропонує розділити податки, за якими проводиться розрахунок на три групи: 1 – розмір, яких не залежить від зміни виручки від реалізації (Пз, С_{ипр}, С_{соцстрах}, К_п, С_{пенсстрах}, С_{рот}, В_{фзи}, В_{фзан}, П_{пат}); 2 – розмір, яких залежить від зміни виручки від реалізації, однак не залежить від ефективності господарювання. До цієї групи автор відносить Збір до державного інноваційного фонду, який з 01.01.2001 р. вже не застосовується. Третя група – податки, розмір яких залежить від зміни виручки від реалізації та ефективності господарювання: П_{пр}, ПДВ.

З метою подальших розрахунків О. Лобановим зроблені деякі припущення, зокрема, податки, що віднесені до першої групи, пропонується вважати постійною величиною П, оскільки їх сума не залежить від розміру єдиного податку. Податки, що віднесені до 2 та 3 груп виражено залежно від розміру отриманої виручки. Доцільність застосування спрощеної системи оподаткування О. Лобанов визначає таким чином:

Для платників єдиного податку 6%:

$$\hat{A}_{\text{D}} > \frac{-60\ddot{I}}{0,15 \times \text{D} - 3,1}, \quad (3.63)$$

де Р – рентабельність продажу, грн.

Для платників єдиного податку 10%:

$$\hat{A}_{\text{D}} > \frac{-1,2 \times \text{C}\ddot{I} - 600 \times \ddot{I}}{2,7 \times \text{D} - 55}, \quad (3.64)$$

де ЗП – заробітна плата, грн.

Виходячи з цього, автор робить висновок, що за умов позитивного значення виразів $0,15 \times P - 3,1$ (за ставкою оподаткування 6%) та $2,7 \times P - 55$ (за ставкою оподаткування 10 %), перехід на сплату єдиного податку є вигідним незалежно від значень V_p , ЗП і П. Отже, для юридичних осіб, що обрали шістьвідсоткову ставку єдиного податку, точкою переходу буде $P > 20,66 \%$:

$$0,15 \times P - 3,1 > 0. \quad (3. 65)$$

У разі вибору десятивідсоткової ставки єдиного податку $P > 20,37 \%$:

$$2,7 \times P - 55 > 0. \quad (3. 66)$$

Наведену методику в цілому можна використовувати для аналізу доцільності переходу на спрощену систему оподаткування. Однак, до її недоліків можна віднести припущення, що розмір заробітної плати є постійною величиною на протязі року, що вважається не зовсім коректним, так як розмір заробітної плати може коливатися, зокрема, за рахунок премій.

В. Завгороднім [78, с.535-541] розроблено методику оптимізації оподаткування суб'єктів малого бізнесу за рахунок впровадження ефективної податкової політики. При цьому автор зазначає, що „з метою формування ефективної податкової політики на малому підприємстві важливо встановити мінімальні показники за джерелами сплати податків, зборів та інших платежів” [78, с.536], які він розділяє на три групи: 1) податки, збори та інші обов'язкові платежі, що відносяться до собівартості продукції; 2) податки, що сплачуються за рахунок прибутку; 3) податки, збори та інші платежі, що включаються до ціни продукції. Критеріями ефективності податкової політики виступають показники місткості податків в доходах від реалізації продукції, коефіцієнт ефективності податкової політики, а також коефіцієнт пільгового оподаткування. З метою аналізу доцільності застосування спрощеної системи оподаткування цим автором пропонується використовувати показники рівня рентабельності та чистого прибутку (додаток А, табл. А.4).

Серед переваг даної методики можна виділити можливість розрахунку рівня рентабельності, при якому перехід на спрощену систему оподаткування

принесе додатковий прибуток. Проте, з наведених формул не ясно, що саме автор включає в поняття загальної суми пільг, і яким чином цей показник вимірюється та розраховується: в абсолютному або відносному вимірі. До того ж, В. Завгороднім не вказано, який прибуток застосовується для розрахунку рентабельності: балансовий або прибуток від реалізації.

В наведеній методиці також необхідно пояснити, яким чином розраховуються показники прибутку та рентабельності на загальній системі та за спрощеною системою оподаткування, оскільки дані для їх розрахунку залежно від цього будуть відрізнятися. Також слід врахувати, що підприємство може виконувати операції, які обкладаються ПДВ або звільнені від оподаткування, що призводить до зменшення виручки від реалізації. До недоліків цієї методики слід також віднести неможливість розрахунку доцільності переходу на єдиний податок за ставкою 10%, що обмежує можливості її застосування.

В методичному підході, наведеному О. Квасовським [106], побудовано економіко-математичну модель для визначення результатів застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, що заснована на методиках доцільності застосування спрощеної системи оподаткування, запропонованих В. Завгороднім [78] та О. Лобановим [126], які О. Квасовський доповнив витратами, до яких віднесено податкові платежі з податку на землю, збір за використання природних ресурсів, збір за видачу дозволу за розміщення об'єктів торгівлі та комунальний податок.

Узагальнена економіко-математична модель для малих підприємств виробничої сфери з урахуванням змін щодо розміру нарахувань на заробітну плату відповідно Закону [6] має вигляд:

$$\hat{A} = \hat{I}\hat{A} + 1,36 \times \hat{C}\hat{I} + \hat{\Sigma}\hat{I} + \hat{A} + 0,01 \times \hat{D} \times \hat{A} + 1,667 \times \hat{A}, \quad (3.67)$$

де \hat{V} – виручка від реалізації продукції (з ПДВ), грн.;

$\hat{M}\hat{B}$ – матеріальні та прирівняні до них витрати, за якими виникає податковий кредит з ПДВ, грн.;

$\hat{Z}\hat{P}$ – витрати на оплату праці, грн.;

$\hat{\Sigma}\hat{P}$ – загальна сума податкових платежів, які включаються до валових витрат підприємства (податок на землю, збір за спеціальне використання природних ресурсів, комунальний податок, збір на видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, внески до Фонду України соціального захисту інвалідів), грн.;

A – сума амортизаційних відрахувань, грн.;

P – рентабельність продажу, %;

За критерій оптимальності при аналізі доцільності застосування спрощеної системи оподаткування О. Квасовським прийнято чистий прибуток.

У разі застосування загальної системи оподаткування, з урахуванням введеної з 01.01.2004 р. ставки податку на прибуток, чистий прибуток ($\text{ЧП}_{\text{тр}}$) можна виразити рівнянням:

$$\times \ddot{I}_{\text{од}} = \ddot{I}_{\text{д}} - 0,25 \times \ddot{I}_{\text{д}} = 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} - 0,25 \times 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} = 0,0075 \times \text{Д} \times \hat{A}, \quad (3.68)$$

де П_p – прибуток від реалізації, грн.

У разі вибору єдиного податку за ставкою 6%, чистий прибуток ($\text{ЧП}_{\text{єд}}$) розраховується:

$$\times \ddot{I}_{\text{єд}} = 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - 0,06 \times \hat{A}. \quad (3.69)$$

Перехід на єдиний податок за ставкою 6% буде доцільним, якщо різниця між чистим прибутком за спрощеною системою та загальною системою оподаткування буде більше нуля або:

$$\hat{A} > \frac{-0,36 \times \zeta \ddot{I} - \Sigma \ddot{I}}{0,0025 \times \text{Д} - 0,06}. \quad (3.70)$$

Тобто, як стверджує О. Квасовський [106, с. 107] застосування єдиного податку за ставкою 6% буде завжди вигідним, незалежно від числових параметрів змінних B , ЗП , $\Sigma \text{П}$ у порівнянні з загальною системою оподаткування, якщо $P > 24\%$.

Для єдиного податку 10% чистий прибуток визначається ($\text{ЧП}_{\text{єд}}$):

$$\begin{aligned} \times \ddot{I}_{\text{єд}} &= 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 1,667 \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - 0,2 \times \hat{I} - 0,1 \times \hat{A} = \\ &= 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} + 0,667 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{I} \end{aligned} \quad (3.71)$$

Аналогічно з шестивідсотковим податком, доцільність переходу на єдиний податок за ставкою 10% буде зберігатися, якщо:

$$B > \frac{-0,632 \times \zeta \dot{I} - 1,2 \times \Sigma \dot{I} - 0,2 \times \dot{A}}{0,0045 \times \dot{D} - 0,1}. \quad (3.72)$$

Таким чином, якщо рентабельність вища за $P > 22,2\%$, перехід на єдиний податок буде доцільним. У разі, якщо рентабельність нижча, автором пропонується додатково перевірити умову (3.73), яка визначає доцільність застосування спрощеної системи оподаткування:

$$\dot{A} < 1,8 \times \zeta \dot{I} + 5 \times \Sigma \dot{I}. \quad (3.73)$$

Слід зазначити, що методика розрахунку валових витрат, запропонована О. Квасовським без включення до аналізу валових витрат, витрат на відрядження, відсотків за кредитами, податкових платежів за ринковим збором, плати за патент та деяких інших витрат призведе до некоректних результатів. Не врахування на перший погляд малозначущих структурних елементів виручки від реалізації призводить, по-перше, до перекручення результатів, а по-друге, не дозволяє створити універсальну оптимізаційну модель, оскільки структура окремих статей валових витрат або суми податкових платежів у платників податків може істотно відрізнятись. Тому, з метою отримання достовірних результатів слід враховувати всі витрати.

В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що з метою визначення раціональної системи оподаткування малого підприємства найбільш прийнятною є методика, запропонована О. Лобановим [126]. Показники рентабельності, обчислені на основі цієї методики, дозволяють розрахувати межі, що визначають доцільність переходу на спрощену систему оподаткування незалежно від ефективності ведення господарської діяльності, розміру виручки від реалізації продукції (за винятком обмежень, встановлених Законом [7] та Указом [21]).

Однак, для проведення ефективного порівняльного аналізу систем оподаткування та отримання достовірних результатів методика О. Лобанова потребує модифікації.

За результатами проведеного аналізу методичних підходів до вибору раціональної системи оподаткування малого підприємства, заснованих на відносних показниках можна виділити такі переваги та недоліки (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика методик визначення доцільності застосування спрощеної системи оподаткування, заснованих на відносних показниках

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
Т. Меркулова [141]	На основі балансової моделі випуску продукції наведені моделі вибору варіантів оподаткування підприємства: загальна система оподаткування, 6% та 10% єдиний податок	максимум чистого прибутку підприємства	визначені граничні умови ефективності застосування 6% та 10% єдиного податку порівняно з загальною системою оподаткування. наведені моделі можуть бути застосовані у разі змін податкового законодавства в частині ставок податків та зборів.	розрахунки виручки від реалізації для 6% та 10% єдиного податку базуються на припущенні про її однаковий розмір. при розрахунках ПДВ для 10% єдиного податку не коректно визначається сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету; при визначенні вартості випуску продукції не враховано податки, що включаються до складу валових витрат: комунальний податок, плату за землю, а також плату за патент, яка вираховується з суми податкових зобов'язань з податку на прибуток.
О. Лобанов [126]	Визначені умови переходу на спрощену систему оподаткування на основі розподілу податків на три групи: 1. розмір, яких не залежить від зміни виручки від реалізації;	рентабельність продажу	наведені в методиці критерії оптимальності, дозволяють визначити доцільність переходу на спрощену систему оподаткування незалежно	припущення, зроблені в методиці, не зовсім точно виражають ефект від впровадження спрощеної системи оподаткування.

Продовження табл. 3.2

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
	2. розмір, яких залежить від зміни виручки від реалізації, однак не залежить від ефективності господарювання 3. розмір яких залежить від зміни виручки від реалізації та ефективності господарювання		від економічної ефективності господарської діяльності.	
В. Завгородній [78, с.535-541]	Розрахунок доцільності застосування спрощеної системи оподаткування на основі показників рівня рентабельності та чистого прибутку	мінімум податкових платежів	дозволяє порівняти рівень рентабельності та чистого прибутку за різними системами оподаткування.	відсутні методичні рекомендації для розрахунку показників залежно від системи оподаткування; не враховано, що підприємства виконують звільнені від оподаткування ПДВ операції; не приділено увагу порівнянню загальної системи оподаткування та 10% єдиного податку.
О. Квасовський [106]	На основі методик В. Завгороднього [77] та О. Лобанова [126] побудовано економіко-математичну модель для умов переходу на спрощену систему оподаткування суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами	чистий прибуток	дозволяє розрахувати доцільність спрощеної системи оподаткування незалежно від розміру виручки від реалізації, фонду заробітної плати, податку на землю, комунального податку, збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі; дає змогу провести моделювання вибору оптимального податкового навантаження для кожної системи оподаткування.	в складі валових витрат не враховані окремі статті витрат, які не дозволяють створити уніфіковану модель вибору оптимальної системи оподаткування.

На підставі наведеного можна стверджувати, що в умовах постійного коригування податкового законодавства для визначення раціональної системи оподаткування доцільно використовувати методики, засновані на відносних показниках.

3.3. Вибір доцільної системи оподаткування на основі рентабельності господарських операцій

Доцільність впровадження спрощеної системи оподаткування залежить від структури витрат підприємства, а матеріальні витрати та витрати на оплату праці складають істотну питому вагу серед інших витрат малого підприємства і найбільш істотно впливають на рентабельність господарських операцій, яка є одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства. З урахуванням цього, а також результатів проведеного аналізу методичних підходів до вибору раціональної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва юридичних осіб, які наведені у п.3.1 – 3.2 монографії, з метою визначення найбільш прийнятної системи оподаткування, вважається найбільш прийнятним використовувати підхід, запропонований в [91], який передбачає аналіз напрямків мінімізації податкових ризиків в операціях оплати праці підприємств при впровадженні загальної та спрощеної системи оподаткування.

Автори [91, с.81] наголошують, що податкові ризики в операціях оплати праці безпосередньо пов'язані з податковим тягарем на фонд оплати праці, оскільки цей показник відображає вплив податкових платежів на фінансовий стан підприємства. З метою зниження податкових ризиків в операціях оплати праці пропонується провести аналіз впливу показника податкового тягаря на фонд оплати праці на показник рентабельності діяльності підприємства на основі припущення, що витрати підприємства в податковому та бухгалтерському обліку складають однаковий розмір, а закупівля товарів у сторонніх підприємств та організацій здійснюється з ПДВ [91].

За таких умов податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) з урахуванням розміру утримань з заробітної плати та механізму їх розрахунку, встановлених у 2008 році Законом України „Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” [6], а також ставки податку з доходів фізичних осіб, яка згідно із Законом України від 22 травня 2003 р. № 889-IV „Про податок з доходів фізичних осіб” [13] з 01 січня 2007 р. складає 15%, визначається за формулою:

$$\hat{I} = 0,15 \times (H - 0,02 \times H - 0,005 \times H - 0,01 \times H) = 0,14475 \times H, \quad (3.74)$$

де 0,15 – розмір ставки податку з доходів фізичних осіб;

H – нарахована сума заробітної плати робітникам, грн.;

$0,02 \times H$ – розмір утримань страхових внесків до Пенсійного фонду з заробітної платні (за умови, що заробітна плата перевищує прожитковий мінімум на одну працездатну особу), грн.;

$0,005 \times H$ – розмір утримань страхових внесків до Фонду соціального страхування на випадок безробіття, грн.;

$0,01 \times H$ – розмір утримань страхових внесків до Фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, якщо заробітна плата перевищує прожитковий мінімум на одну працездатну особу, грн.

Сума чистої заробітної плати, що отримує робітник (T) виражається формулою:

$$\hat{O} = \hat{I} - 0,02 \times H - 0,005 \times H - 0,01 \times H - 0,14475 \times \hat{I} = 0,82025 \times H. \quad (3.75)$$

Нарахована заробітна плата робітникам дорівнює:

$$\hat{I} = 1,2191 \times \hat{O}. \quad (3.76)$$

Загальні витрати підприємства в частині витрат на оплату праці (Z_B) складають:

$$C_{\hat{A}} = \hat{I} + 0,332 \times \hat{I} + 0,013 \times \hat{I} + 0,015 \times \hat{I} + 0,0103 \times \hat{I} = 1,3703 \times \hat{I}, \quad (3.77)$$

де $0,332 \times H$ – розмір нарахувань до Пенсійного фонду України, грн.;

$0,013 \times H$ – розмір нарахувань до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, грн.;

$0,015 \times H$ – розмір нарахувань до Фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, грн.;

$0,0103 \times H$ – розмір нарахувань до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (у розрахунку, що підприємство відноситься до класу 18 професійного ризику виробництва), грн.

Після модифікації цієї формули з урахуванням формули (3.76), вона прийме такий вигляд:

$$C_{\hat{A}} = 1,3703 \times 1,2191 \times \hat{O} = 1,6705 \times \hat{O}. \quad (3.78)$$

Далі автори [91, с.82] розраховують показники рентабельності для прибуткового підприємства, яке знаходиться на загальній та на спрощеній системі оподаткування. Слід зазначити, що показники, які використовуються в методиці розраховуються за результатами діяльності малого підприємства за квартал. При цьому ці автори [91, с.82] звертають увагу на відмінності показника рентабельності для підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування, які з урахуванням змін законодавства полягають в такому. Згідно з Листом Пенсійного фонду України⁸, а також Листом Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва⁹ при визначенні суми нарахувань до Пенсійного фонду України суб'єкти малого підприємництва – платники єдиного податку мають право їх зменшити на суму, перераховану установам Державного казначейства у складі єдиного податку. Тобто, умови, за яких сума нарахувань до Пенсійного фонду України не перевищує суму відрахувань від єдиного податку за ставкою 6% виражаються нерівністю:

$$0,332 \times \hat{O} \leq 0,42 \times 0,06 \times \hat{A}, \quad (3.79)$$

де 0,332 – розмір нарахувань до Пенсійного фонду України, які нараховуються на виплати з оплати праці;

0,42 – розмір відрахувань до Пенсійного фонду України, які перераховуються до цього Фонду установами Державного казначейства у складі єдиного податку;

0,06 – ставка єдиного податку.

або:
$$\hat{O} \leq 0,0759 \times \hat{A}. \quad (3.80)$$

Для платника 10% єдиного податку нерівність (3.79) матиме вигляд:

⁸ Лист Пенсійного фонду України від 01 червня 2005 року № 6320/04 // Бухгалтерія. – 2006. – № 22. – С. 37–39.

⁹ Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва від 26 квітня 2006 року № 3158 // Бухгалтерія. – 2006. – № 22. – С. 37–39.

$$0,332 \times \hat{O} \leq 0,42 \times 0,1 \times \hat{A}, \quad (3.81)$$

де 0,1 – ставка єдиного податку;

Або:

$$\hat{O} \leq 0,1265 \times \hat{A}. \quad (3.82)$$

Наступним кроком є визначення рентабельності господарських операцій підприємства – платника єдиного податку у разі, коли розмір нарахувань до Пенсійного фонду України перевищує суму єдиного податку. Тобто для платника 6% єдиного податку нерівність матиме вигляд:

$$T > 0,0759 \times \hat{A}. \quad (3.83)$$

Для платника 10% єдиного податку буде становити:

$$T > 0,1265 \times \hat{A}. \quad (3.84)$$

Розрахунок показників рентабельності підприємств, які знаходяться на загальній та спрощеній системах оподаткування, за методикою, наведеною в [90, с.82] узагальнено у табл.3.3.

Наведені показники рентабельності підприємства в цілому можуть бути використані для аналізу впливу обраної системи оподаткування на рентабельність господарських операцій. Однак, ці показники потребують модифікації з урахуванням переваг та недоліків цього методичного підходу (табл. 3.4).

Також в розрахунках слід врахувати зміни ставок податків та зборів, а також різницю виручки від реалізації платників 6% та 10% єдиного податку на суму ПДВ і визначити граничні межі матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації для різних систем оподаткування.

Авторами [91] запропоновано використовувати показники рентабельності господарських операцій, який розраховується співвідношенням чистого прибутку та виручки від реалізації. Для подальших розрахунків, шляхом математичних перетворень, показник чистого прибутку виражається через показники питомої ваги матеріальних витрат у виручці від реалізації (матеріаломісткості) та

питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації.

Таблиця 3.3

Розрахунок показників рентабельності за методикою [90, с.82]

Система оподаткування	Загальна система оподаткування	Нарахування до Пенсійного фонду перевищують суму відрахувань від єдиного податку	Нарахування до Пенсійного фонду не перевищують суму відрахувань від єдиного податку
		Рентабельність підприємства	
		$\mathcal{D}_{\text{CAA}} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,232775 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}, \quad (3.85)$ <p>де М – витрати на придбання матеріалів (основних засобів, нематеріальних активів, послуг у сторонніх підприємств) з ПДВ, грн; В – сума виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), грн; Т – витрати на оплату праці, грн.</p>	
Єдиний податок 6%	$\mathcal{D}_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,203 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}; \quad (2.86)$	$\mathcal{P}_{6\%} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,5818 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}; \quad (2.88)$	
Єдиний податок 10%	$\mathcal{D}_{10\%} = 0,9 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,203 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}; \quad (2.87)$	$\mathcal{D}_{10\%} = 0,942 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,5818 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}. \quad (2.89)$	

З урахуванням змін в ставках податкових платежів показник рентабельності господарської операції для платника податків на загальній системі оподаткування може бути обчислено за формулою:

$$\mathcal{D}_{\text{CAA}} = \frac{(\hat{A} - \dot{I}) - 0,1667 \times (\hat{A} - \dot{I}) - 1,3703 \times \dot{O} - 0,25 \times [(\hat{A} - \dot{I}) - 0,1667 \times (\hat{A} - \dot{I}) - 1,3703 \times \dot{O}]}{\hat{A}} =$$

$$= 0,624975 - 0,624975 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,0275 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}, \quad (3.90)$$

де $0,1667 \times (\hat{A} - \dot{I})$ – сума ПДВ, грн.;

1,3703 – загальний розмір ставок внесків на соціальне страхування, які нараховуються на заробітну плату.

Таблиця 3.4

Результати аналізу методичного підходу [91]

Автор	Змістовна характеристика	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
Ю Іванов, Л. Карпов [91]	Аналізуються напрямки мінімізації податкових ризиків операцій оплати праці підприємств на основі показника податкового тягаря, аналіз якого здійснюється в розрізі показника рентабельності діяльності підприємства на загальній та спрощеній системах оподаткування	мінімум податкових платежів підприємства за операціями оплати праці	проаналізовано вплив податкового тягаря на фонд оплати праці на показник рентабельності діяльності підприємства; доведено залежність показника податкового тягаря на фонд оплати праці від форми договірних відносин з робітниками підприємства; наведені розрахунки дозволяють оцінити залежність податкового тягаря на фонд оплати праці від структури виплат робітникам; дозволяє визначити фінансові втрати підприємства в частині податкових платежів в операціях оплати праці та мінімізувати ризики.	не враховано різницю в виручці від реалізації на складову ПДВ при ставках 6% та 10% єдиного податку; не представлено розрахунків показника рентабельності для 10% єдиного податку у разі надання знижки покупцям платникам ПДВ для компенсації втрат з податкового кредиту.

Показник рентабельності господарської операції для платників 6% єдиного податку [160] розраховується таким чином:

- 1) якщо нарахування до Пенсійного фонду України не перевищують суму відрахувань від єдиного податку ($\dot{O} \leq 0,0759 \times \hat{A}$):

$$\mathcal{D}_{6\%} = \frac{(1 - 0,1667) \times (\hat{A} - \dot{I}) - 1,0103 \times \dot{O} - 0,06 \times \hat{A}}{\hat{A}} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,0103 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}; \quad (3.91)$$

- 2) якщо нарахування до Пенсійного фонду України перевищують суму відрахувань від єдиного податку:

$$\mathcal{P}_{6\%} = \frac{(1 - 0,1667) \times (\hat{A} - \dot{I}) - 1,342 \times \dot{O} - 0,0348 \times \hat{A}}{\hat{A}} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}, \quad (3.92)$$

де 1,342 – сумарний розмір нарахувань до Пенсійного фонду України і нарахувань до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Показник рентабельності для платників 10% єдиного податку визначається за формулами [160]:

- 1) якщо нарахування до Пенсійного фонду України не перевищують суму відрахувань від єдиного податку:

$$\mathcal{D}_{10\%} = \frac{(\hat{A} - \dot{I}) - 1,0103 \times \dot{O} - 0,1 \times \hat{A}}{\hat{A}} = 0,9 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,0103 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}; \quad (3.93)$$

- 2) якщо нарахування до Пенсійного фонду України перевищують суму відрахувань від єдиного податку:

$$\mathcal{D}_{10\%} = \frac{(\hat{A} - \dot{I}) - 1,342 \times \dot{O} - 0,058}{\hat{A}} = 0,942 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}}. \quad (3.94)$$

Між тим, слід звернути увагу на відмінності умов оподаткування за ставками 6% та 10% єдиного податку в частині ПДВ. Так, оскільки платник єдиного десятивідсоткового податку не є платником ПДВ, це вплине на неможливість отримання його покупцями податкового кредиту. Отже, через те, що покупець – платник ПДВ втрачає право на податковий кредит, ціна продажу має бути знижена на суму ПДВ (1/6 або 0,1667%), яка за звичайних умов господарювання додається до ціни реалізації продукції [160].

У зв'язку з цим, якщо платником 10% єдиного податку буде надано знижку покупцям, виручка від реалізації зменшиться на 1/6, що в свою чергу вплине на показник рентабельності господарських операцій. Тобто формула для розрахунку показника рентабельності господарських операцій для платника 10% єдиного податку у разі надання знижки ($\mathcal{D}_{10\%-\text{I}\hat{\text{A}}\hat{\text{A}}}$) прийме такий вигляд:

1) якщо $\mathcal{O} \leq 0,1265 \times \hat{\text{A}}$ показник рентабельності господарських операцій буде визначатися за формулою:

$$\mathcal{D}_{10\%-\text{I}\hat{\text{A}}\hat{\text{A}}} = \frac{\left(\frac{5}{6} \times \hat{\text{A}} - \hat{\text{I}} - 1,0103 \times \mathcal{O} - 0,1 \times \frac{5}{6} \times \hat{\text{A}} \right)}{\hat{\text{A}}} = 0,75 - \frac{\hat{\text{I}}}{\hat{\text{A}}} - 1,0103 \times \frac{\mathcal{O}}{\hat{\text{A}}}, \quad (3.95)$$

де $\frac{5}{6} \times \hat{\text{A}}$ – розмір виручки від реалізації з врахуванням наданої знижки, грн.

2) якщо $\mathcal{T} > 0,1265 \times \hat{\text{A}}$, показник рентабельності господарських операцій прийме вигляд:

$$\mathcal{D}_{10\%-\text{I}\hat{\text{A}}\hat{\text{A}}} = \frac{\left(\frac{5}{6} \times \hat{\text{A}} - \hat{\text{I}} \right) - 1,348 \times \mathcal{O} - 0,058 \times \frac{5}{6} \times \hat{\text{A}}}{\hat{\text{A}}} = 0,785 - \frac{\hat{\text{I}}}{\hat{\text{A}}} - 1,348 \times \frac{\mathcal{O}}{\hat{\text{A}}}. \quad (3.96)$$

Відповідно до цього, можна виділити три інтервали, за якими слід порівняти показники рентабельності господарських операцій з метою визначення найбільш доцільного варіанту оподаткування:

1) якщо розмір нарахувань до Пенсійного фонду України не перевищує

$$\text{суму відрахувань від 6\% єдиного податку: } \hat{O} \leq 0,0759 \times \hat{A}; \quad (3.97)$$

2) коли розмір нарахувань до Пенсійного фонду України перевищує суму відрахувань від єдиного податку 6% і при цьому нарахування до Пенсійного фонду України не перевищують суму відрахувань від 10% єдиного податку: $0,0759 \times \hat{A} < T \leq 0,1265 \times B$; (3.98)

3) якщо розмір нарахувань до Пенсійного фонду України перевищує суму відрахувань від 10% єдиного податку: $T > 0,1265 \times B$. (3.99)

Для першого інтервалу показники рентабельності господарських операцій визначаються за формулами: (3.90); (3.91); (3.93); (3.95).

Порівняння цих показників, обчислених за формулами (3.91) та (3.95), дає змогу зробити висновок, що у разі, коли покупцем є платник ПДВ, то за умов, якщо сума сплаченого єдиного податку перевищує суму нарахувань до Пенсійного фонду України (інтервал №1), виявляється доцільним оподаткування за шістьовідсотковим єдиним податком, ніж за десятивідсотковим єдиним податком, оскільки, якщо припустити, що співвідношення показників $\frac{\hat{I}}{\hat{A}}$ та $\frac{\hat{O}}{\hat{A}}$ дорівнюють нулю, то $0,75 < 0,7733$.

При збільшенні питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації, зниження рентабельності в цих варіантах оподаткування відбувається однаково ($1,0103=1,0103$). Проте, при збільшенні питомої ваги матеріальних витрат у виручці від реалізації, у платника 6% єдиного податку показник рентабельності зменшується повільніше, ніж у платника десятивідсоткового податку.

Внаслідок цього для визначення раціонального способу оподаткування виявляється доцільним порівняти показники рентабельності, які обчислюються за формулами (3.90), (3.91) та (3.93).

Оскільки залежності показників лінійні без точок перегинів, можна порівняти їх значення на краях інтервалів.

Так, при $T=0$, розрахунок показників рентабельності господарських операцій може бути представлено таким чином.

Для загальної системи оподаткування вони приймуть такий вигляд:

$$D_{\zeta\bar{A}\bar{A}} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.100)$$

Для спрощеної системи оподаткування зі сплатою єдиного податку 6%:

$$D_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.101)$$

Для єдиного податку за ставкою 10%:

$$D_{10\%} = 0,9 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}}. \quad (3.102)$$

В графічному вигляді результати порівнянь наведено на рис. 3.1 [160].

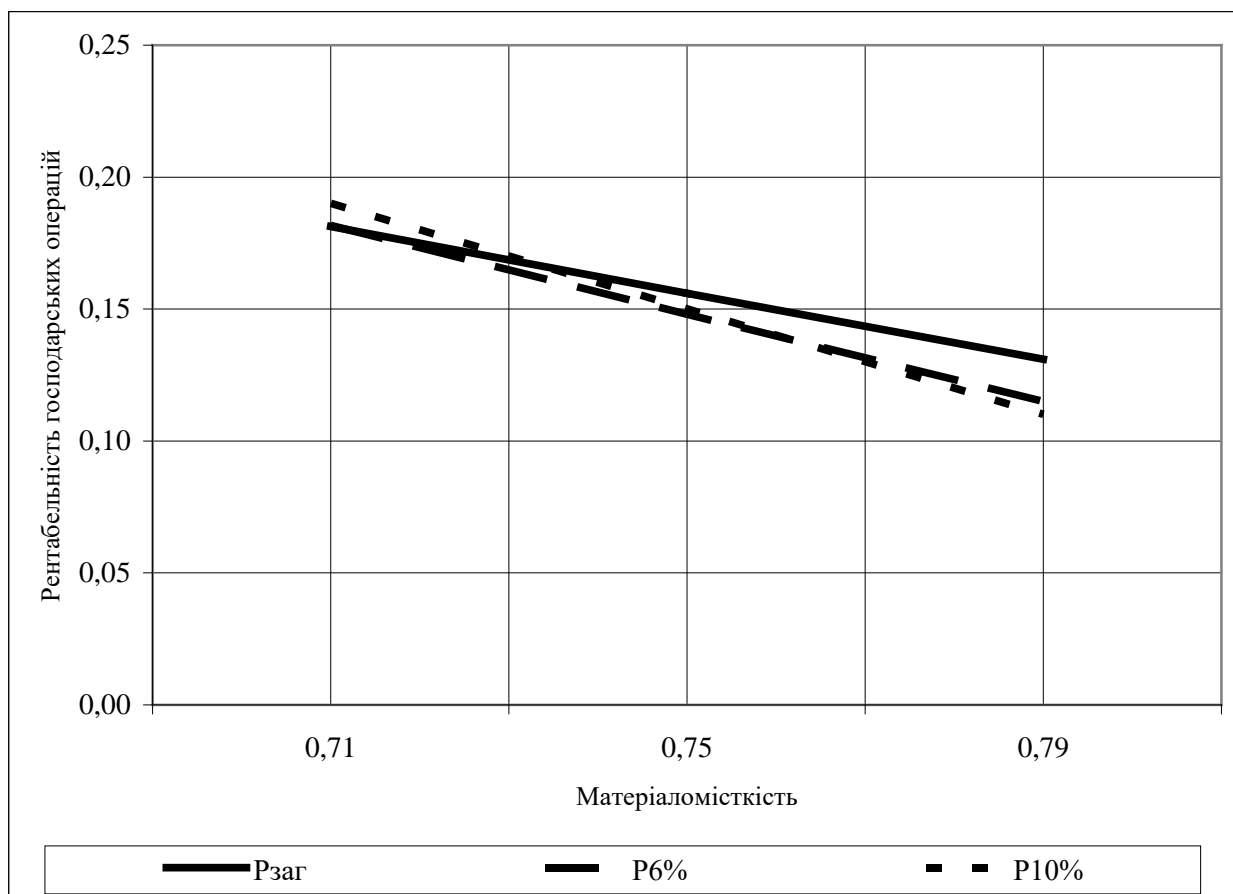


Рис. 3.1. Залежність рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування при $T=0$ (інтервал №1)

Якщо $T=0,0759$ показники рентабельності господарських операцій може бути розраховано таким чином:

для загальної системи оподаткування:

$$D_{\text{CAA}} = 0,547557 - 0,624975 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.103)$$

для спрощеної системи оподаткування зі сплатою єдиного податку за ставкою 6%:

$$D_{6\%} = 0,696641 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.104)$$

для єдиного податку 10%:

$$D_{10\%} = 0,8241 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}}. \quad (3.105)$$

В графічному вигляді функції цих показників представлені на рис. 3.2 [160].

Як показують дані рис. 3.1 та 3.2 при $\dot{O} \leq 0,0759 \times \hat{A}$, якщо покупець не є платником ПДВ, то до точок перетину показників рентабельності господарських операцій $R_{\text{ЗАГ}}$ та $R_{10\%}$ виявляється раціональним оподаткування за єдиним десятивідсотковим податку, а після – за загальною системою оподаткування. Точки перетину при різних значеннях T знаходяться в інтервалі $0,735 \leq \frac{\dot{I}}{\hat{A}} \leq 0,738$.

Далі доцільно проаналізувати значення показників рентабельності господарських операцій на інтервалі №2, тобто: $0,0759 \times B < T \leq 0,1265 \times B$.

Слід відмітити, що значення показників $R_{\text{ЗАГ}}$, $R_{10\%}$, $R_{10\% - \text{ПДВ}}$ на цьому інтервалі буде аналогічним тим, що інтервалі №1, проте зміниться значення $R_{6\%}$ (3.92).

На цьому інтервалі перевага значення показника рентабельності господарських операцій $R_{6\%}$ перед $R_{10\% - \text{ПДВ}}$ не є такою вагомою, як на інтервалі №1, оскільки збільшення питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації більше знижує значення показника $R_{6\%}$, ніж показника $R_{10\% - \text{ПДВ}}$ ($1,342 > 1$).

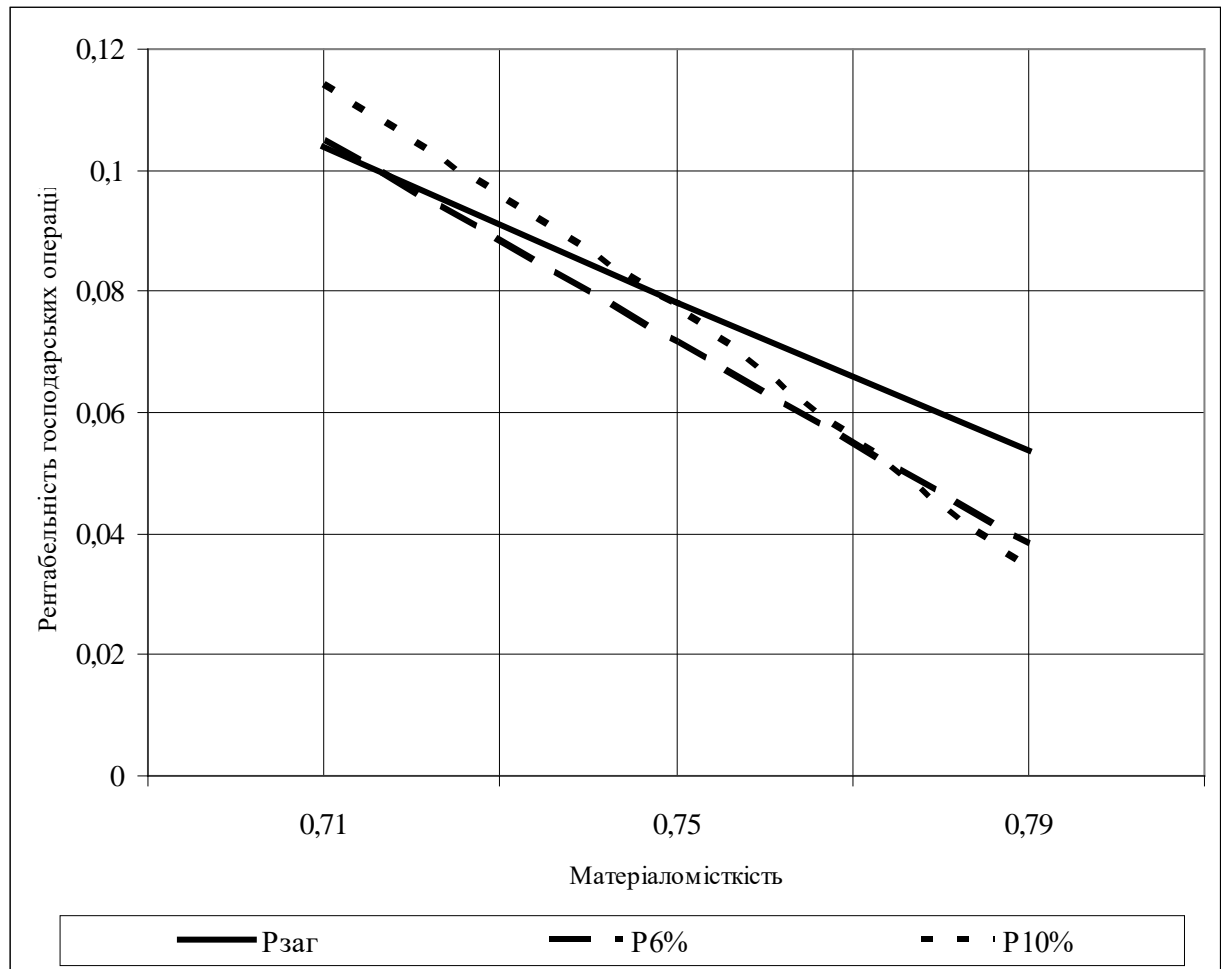


Рис.3.2. Залежність рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування при $T=0,0759$ (інтервал №1)

Як і для інтервалу №1 проведемо порівняння значень показників рентабельності господарських операцій на краях інтервалів.

При $T=0,0759$ значення показників $R_{\text{заг}}$, $R_{6\%}$, $R_{10\%}$, може бути розраховано за формулами (3.103), (3.104), (3.105), а значення $R_{10\%-\text{ПДВ}}$ на цьому інтервалі обчислюється за формулою:

$$R_{10\%-\text{ПДВ}} = 0,673341 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}}. \quad (3.106)$$

У графічному вигляді результати порівнянь наведено на рис.3.3.

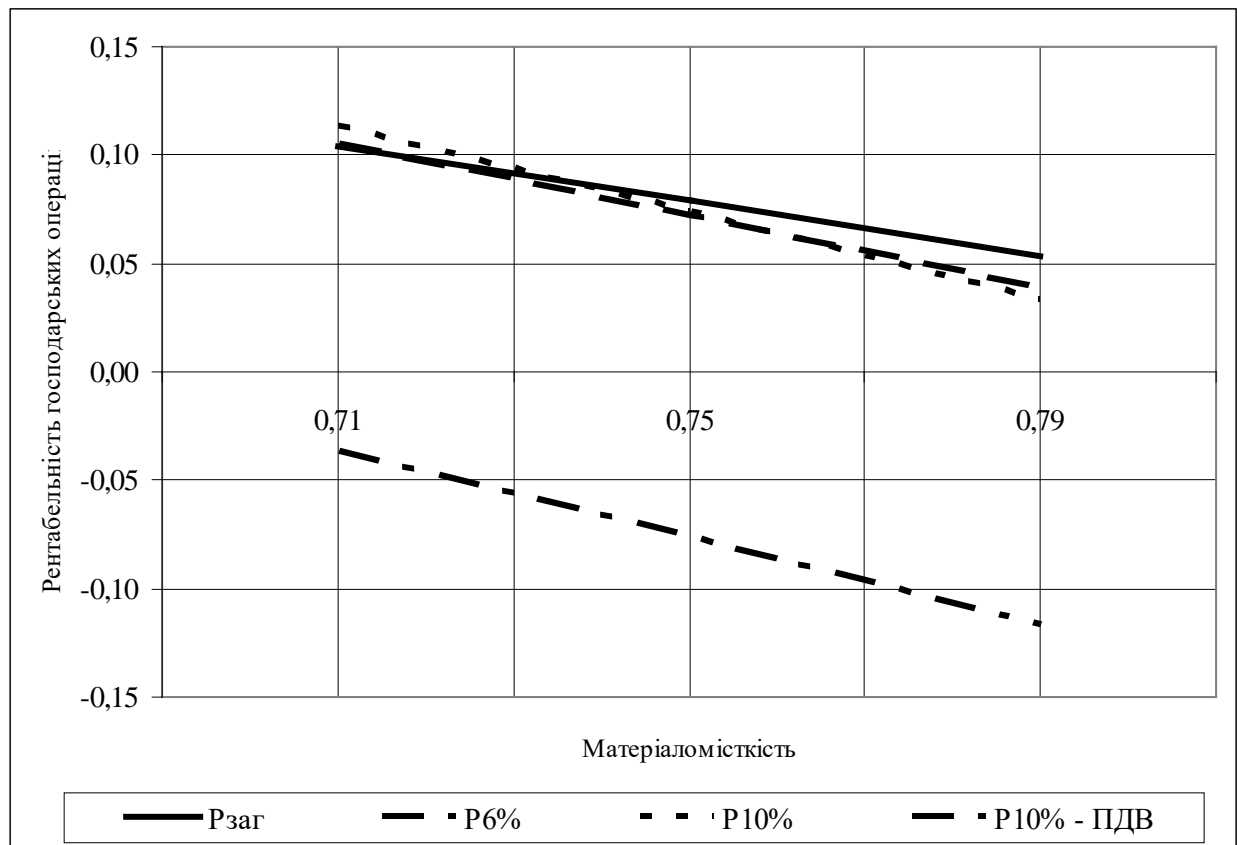


Рис. 3.3. Залежність рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування при $T=0,0759$ (інтервал №2)

Проведемо порівняння показників рентабельності господарських операцій на інтервалі №2 для $T=0,1265$ на якому ці показники можуть бути розраховані таким чином:

для загальної системи оподаткування:

$$D_{\text{С\AA\AA}} = 0,495945 - 0,624975 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.107)$$

для спрощеної системи оподаткування зі сплатою єдиного податку за ставкою 6%:

$$D_{6\%} = 0,628737 - 0,8333 \times \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.108)$$

для єдиного податку за ставкою 10% без врахування чиннику зниження

ПДВ:

$$\delta_{10\%} = 0,772235 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}}; \quad (3.109)$$

з врахуванням чиннику зниження ПДВ:

$$\delta_{10\% - \text{ПДВ}} = 0,622235 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}}. \quad (2.110)$$

В графічному вигляді результати перетворень приймуть вигляд (рис. 3.4).

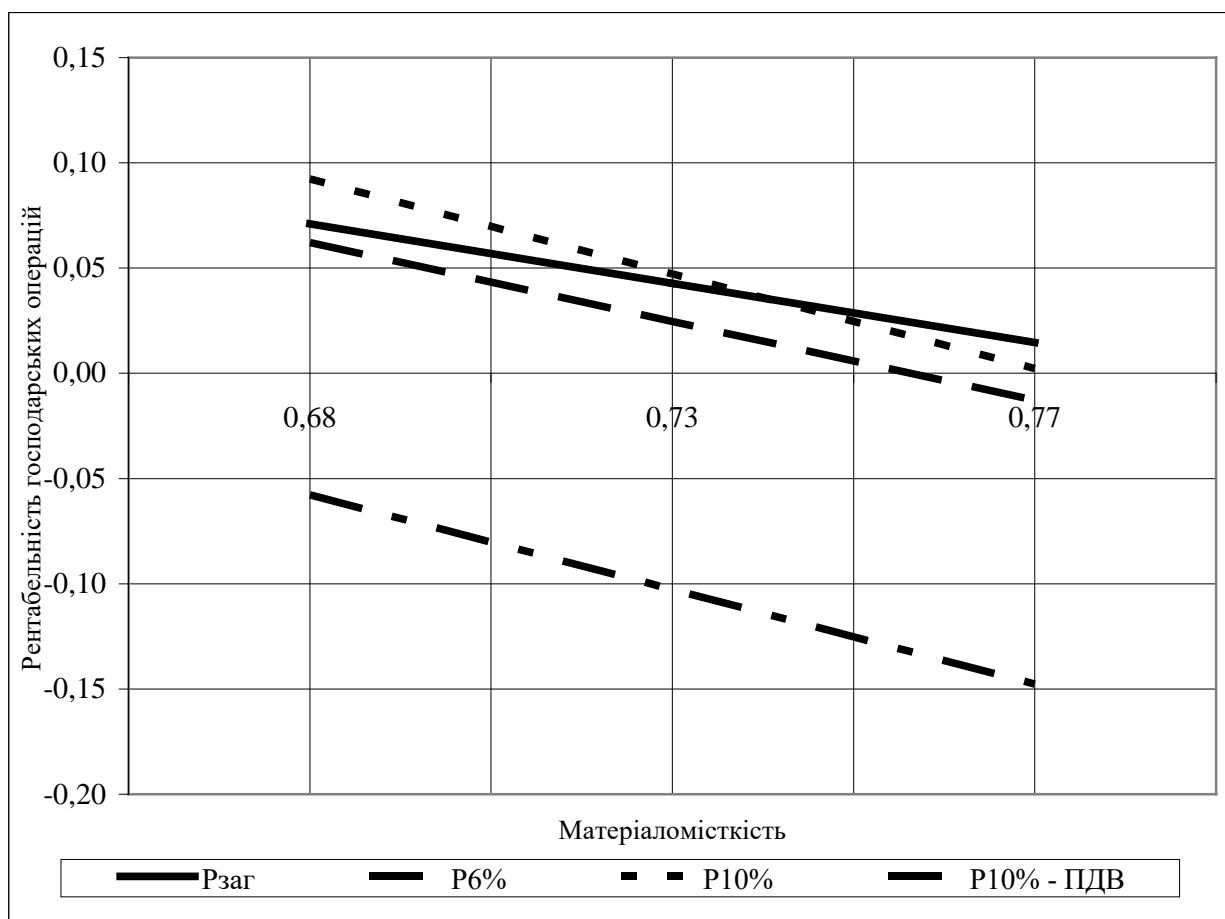


Рис. 3.4. Залежність рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування при $T=0,1265$ (інтервал №2)

З даних, наведених на рис. 2.3 – 2.4 можна помітити, що на інтервалі №2

при $0,0759 \times B < T \leq 0,1265$, якщо покупець не є платником ПДВ, то до точок перетину значень показників $P_{ЗАГ}$, та $P_{10\%}$ раціональним вважається оподаткування за єдиним десятивідсотковим податком, а після їх перетину – за загальною системою оподаткування. Точки перетину при різних значеннях T знаходяться в інтервалі $0,737 < \frac{M}{B} \leq 0,738$.

За умов, коли покупець є платником ПДВ, на цьому інтервалі при $T=0,0759$, до точки перетину значень показників $P_{ЗАГ}$ та $P_{6\%}$ виявляється за доцільне оподаткування за шестивідсотковим єдиним податком, а після – за загальною системою оподаткування. Точки перетину при різних значеннях T знаходяться в інтервалі $0,642 < \frac{M}{B} \leq 0,718$.

Однак, оскільки інтервал № 2 є достатньо великим, виразимо співвідношення за яким оподаткування за шестивідсотковим єдиним податком є більш вигідним, ніж на загальній системі оподаткування, тобто: $P_{6\%} > P_{ЗАГ}$, або коли дотримується виконання нерівності:

$$\frac{\dot{I}}{\hat{A}} + 1,4425 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}} < 0,833. \quad (3.111)$$

Далі слід проаналізувати значення показників рентабельності господарських операцій на інтервалі № 3, тобто при $T > 0,1265 \times B$. На цьому інтервалі порівняння показників рентабельності господарських операцій здійснюються за формулами (3.90), (3.92), (3.94), (3.96).

Порівняння значення показника рентабельності господарських операцій за єдиним десятивідсотковим податком у разі продажу продукції (товарів, робіт, послуг) платнику ПДВ зі значенням цього показника на 6% єдиному податку на інтервалі № 3, дає змогу зробити висновок, що на даному інтервалі значення рентабельності господарських операцій останнього буде завжди більшим, ніж рентабельність господарських операцій за ставкою 10% єдиного податку при будь-якому розмірі питомої ваги матеріальних витрат у виручці від реалізації (матеріаломісткості) та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації.

Відповідно до цього можна заключити, що значення показника рентабе-

льності господарських операцій малого підприємства при оподаткуванні єдиним податком 10% у разі продажу продукції платнику ПДВ виявляється не вигідним порівняно з варіантом, коли така операція здійснюється з платником шістьвідсоткового єдиного податку. Тому, значення показника рентабельності господарських операцій для єдиного податку 10% на цьому інтервалі не буде враховуватися в подальших розрахунках.

На інтервалі №3, якщо покупцем є платник ПДВ, доцільним буде, якщо діяльність підприємства буде оподатковуватися за ставкою 6% єдиного податку, ніж за загальною системою оподаткування, у разі дотримання нерівності (3.111), як і на інтервалі №2.

Для того, щоб визначити умови, за яких на цьому інтервалі більш вигідною буде співпраця з платником 6% єдиного податку порівняно з платником на загальній системі оподаткування необхідно вирішити систему нерівностей:

$$\begin{cases} \frac{\dot{I}}{\dot{A}} + 1,4425 \times \frac{\dot{O}}{\dot{A}} < 0,833 \\ \frac{M}{B} > 0 \\ \frac{T}{B} > 0,1265 \end{cases} \quad (3.112)$$

Графічне вирішення цієї системи нерівностей буде мати такий вигляд (рис. 3.5).

Таким чином, з даних, наведених на рис.3.5 можна зробити висновок, що при значеннях $\frac{T}{B}$ від 0 до 0,57, а $\frac{M}{B}$ від 0 до 0,65 раціональним є оподаткування за ставкою 6% єдиного податку, ніж за загальною системою оподаткування.

Далі слід визначити граничні точки системи нерівностей (2.112).

Нехай $\frac{M}{B} = 0$, тоді $\frac{T}{B} = 0,57745$, а при $\frac{T}{B} = 0,1265$ значення $\frac{M}{B} = 0,6505$.

Тепер слід розрахувати умови, за яких оподаткування за єдиним десятивідсотковим податком буде більш вигідним порівняно з загальною системою оподаткування і одночасно вигіднішим, ніж за єдиним шістьвідсотковим пода-

ТКОМ.

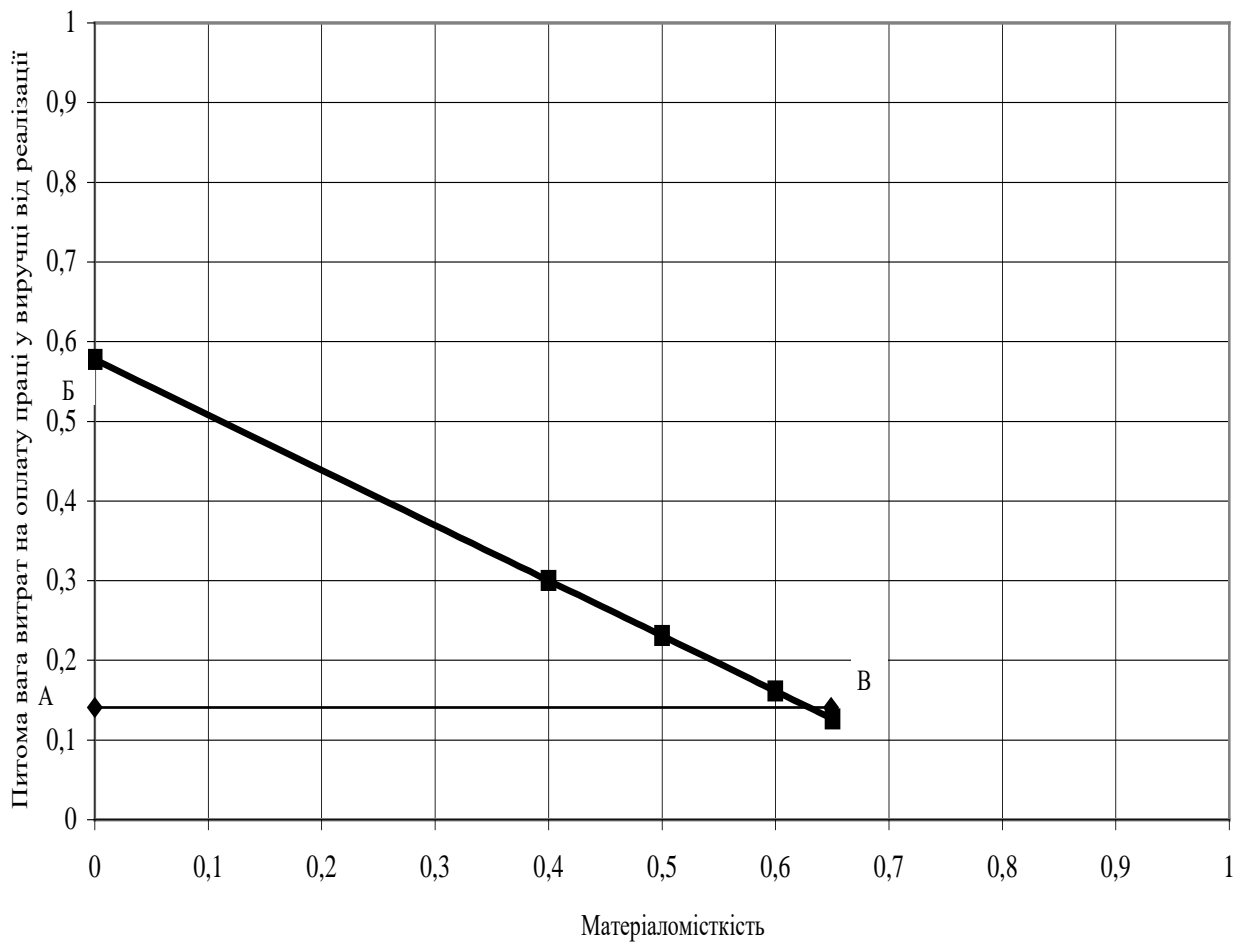


Рис. 3.5. Співвідношення матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації на інтервалі № 3 у разі впровадження єдиного податку 6%

Для цього необхідно вирішити систему нерівностей:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0,942 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}} > 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,0275 \times \frac{T}{B} \\ 0,942 - \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B} > 0,7985 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B} \\ \frac{M}{B} > 0 \\ \frac{T}{B} > 0,1265 \end{array} \right. \quad (3.113)$$

Після перетворень першої та другої нерівності отримаємо таку систему

нерівностей:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\dot{I}}{\hat{A}} < 0,8587 - 0,8453 \times \frac{T}{B} \\ \frac{M}{B} < 0,8608 \\ \frac{M}{B} > 0 \\ \frac{T}{B} > 0,1265 \end{array} \right. \quad (3.114)$$

Можна побачити, що друга нерівність виявляється зайвою, оскільки у разі виконання першої, завжди буде виконуватися і друга нерівність.

Тобто, у випадку, коли оподаткування за ставкою 10% єдиного податку більш вигідно порівняно з загальною системою оподаткування, виявляється раціональним впровадження 10% єдиного податку.

Одночасно, оподаткування за десятивідсотковим єдиним податком більш вигідно порівняно із єдиним шістьвідсотковим податком.

Після модифікації система нерівностей (3.114) прийме такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\dot{I}}{\hat{A}} < 0,8587 - 0,8453 \times \frac{T}{B} \\ \frac{M}{B} > 0 \\ \frac{T}{B} > 0,13208 \end{array} \right. \quad (3.115)$$

З цієї системи нерівностей можна зробити висновок, що оподаткування за ставкою 10% єдиного податку більш вигідно порівняно з загальною системою оподаткування при дотриманні нерівності:

$$\frac{M}{B} + 0,8453 \times \frac{T}{B} < 0,8587. \quad (3.116)$$

В графічному вигляді рішення наведеної вище системи нерівностей наведено на рис. 3.6.

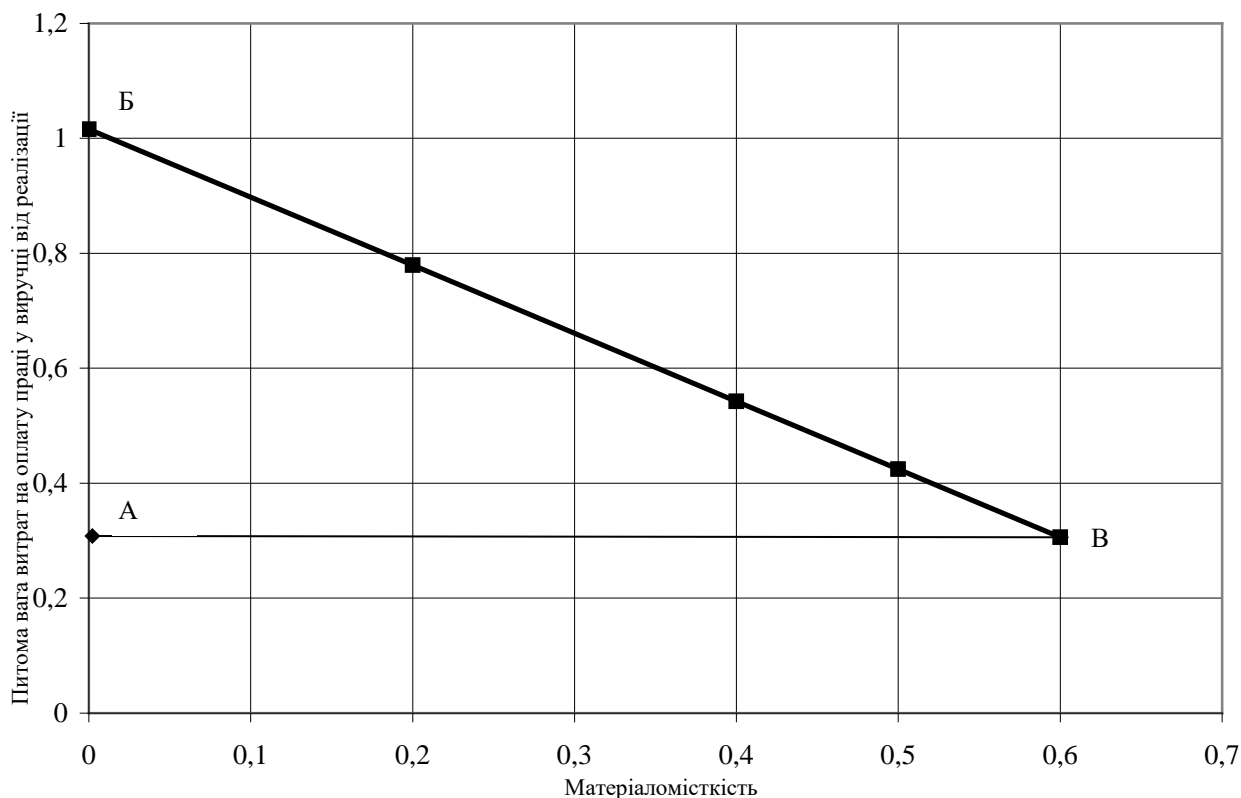


Рис. 3.6. Співвідношення матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації на інтервалі № 3 у разі впровадження єдиного податку 10%

На підставі даних, наведених на рис. 3.6 можна заключити, що площа можливих сполучень матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації, за яких оподаткування за 10% єдиним податком виявляється більш доцільним, ніж за загальною системою оподаткування визначається трикутником А – Б – В.

Розрахуємо граничні точки даної системи нерівностей.

Так, при $\frac{\dot{I}}{\hat{A}}=0$ значення $\frac{\dot{O}}{\hat{A}}$ буде дорівнювати 1,016.

Якщо $\frac{\dot{O}}{\hat{A}}=0,1265$, то $\frac{\dot{I}}{\hat{A}}=0,752$.

І нарешті, слід перевірити умови, за яких оподаткування за загальною системою оподаткування виявляється більш вигідним, ніж за 10% єдиним податком і одночасно більш доцільним, ніж за 6% єдиного податку. Для цього слід

вирішити систему нерівностей:

$$\begin{cases} 0,942 - \frac{\dot{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{T}{B} < 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,0275 \times \frac{T}{B} \\ 0,7985 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B} > 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,0275 \times \frac{T}{B} \end{cases} \quad (3.117)$$

Звідси:

$$\begin{cases} \frac{\dot{I}}{\hat{A}} > 0,8453 - 0,8587 \times \frac{T}{B} \\ \frac{M}{B} < 0,8427 - 1,5480 \times \frac{T}{B} \end{cases} \quad (3.118)$$

Обчислення цієї системи нерівностей показує, що вона не має рішень, оскільки:

при $\frac{\dot{O}}{\hat{A}}=0$ перша нерівність складає $\frac{\dot{I}}{\hat{A}} > 0,8453$, а друга $\frac{M}{B} < 0,8427$.

При збільшенні значення $\frac{\dot{O}}{\hat{A}}$ права частина другої нерівності (питома вага витрат на оплату праці у виручці від реалізації) зменшується швидше, ніж права частина першої нерівності (матеріаломісткість), оскільки $1,5480 > 0,8587$. Внаслідок цього, коли оподаткування за загальною системою виявляється вигіднішим порівняно з 10% єдиного податку, впровадження 6% єдиного податку, за таких умов, також буде менш раціональним, ніж загальної системи оподаткування.

Загальний алгоритм розрахунку методики визначення доцільності вибору системи оподаткування для малих підприємств наведено у додатку А, табл. А.5.

За результатами проведених розрахунків можна зробити такі висновки:

Коли покупцем продукції є платник ПДВ, то:

1) якщо значення питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації менше, ніж 7,59%, а матеріаломісткості менш ніж 71% виявляється доцільною оподаткування за єдиним шестивідсотковим податком. Якщо матеріаломісткість перевищує 71%, більш вигідним є оподаткування за загальною систе-

мою оподаткування;

2) якщо значення питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації перевищує 7,59% і при цьому виконується нерівність $\frac{\dot{I}}{\hat{A}} + 1,4425 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}} < 0,833$, раціональним є оподаткування за 6% єдиного податку.

У разі, коли ця нерівність не дотримується, більш вигідним буде оподаткування за загальною системою. До того ж слід відмітити, що оподаткування за 10% єдиного податку за таких умов є не доцільним.

Коли покупцем продукції виступає платник податків, не зареєстрований в якості платника ПДВ:

1) якщо значення питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації менше, ніж 12,65%, а матеріаломісткість менш ніж 73,8%, вигідним є оподаткування за ставкою 10% єдиного податку. Якщо матеріаломісткість перевищує 73,8%, доцільним впровадження загальної системи оподаткування;

2) при питомій вазі витрат на оплату праці у виручці від реалізації більш ніж 12,65% і при цьому дотримується умова: $\frac{\dot{I}}{\hat{A}} + 0,8453 \times \frac{\dot{O}}{\hat{A}} < 0,8587$, раціональним є оподаткування за ставкою 10% єдиного податку. У випадку, коли ця нерівність не виконується, більш вигідною вважається застосування загальної системи оподаткування. Водночас, оподаткування за ставкою 6% єдиного податку виявляється не доцільним.

За допомогою формул (3.90 – 3.96) можна розрахувати показники рентабельності господарських операцій малих підприємств і провести аналіз зміни цього показника залежно від матеріаломісткості продукції, питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації та обраної системи оподаткування. Так, розрахунки показують, що обрані підприємства можна розподілити на три категорії (табл.3.5).

В процесі дослідження за даними малих підприємств А, Б, В було розраховано значення показників рентабельності господарських операцій на зазначених інтервалах і проаналізовано вплив на ці показники обраної системи оподаткування, рівня матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації продукції. Результати розрахунків наведено у табл. 3.6 та на рис. 3.7 – 3.9.

На підставі отриманих даних можна зробити висновок, що для підприємства А при середньому значенні показника матеріаломісткості 55%, а питомої ва-

ги витрат на оплату праці у виручці від реалізації 5,7% найбільше значення рентабельності господарських операцій спостерігається у разі впровадження єдиного десятивідсоткового податку (I квартал – 29,3%, II квартал – 28,9%, III квартал – 28,4%, IV квартал – 28%), що підтверджують дані рис. 3.7.

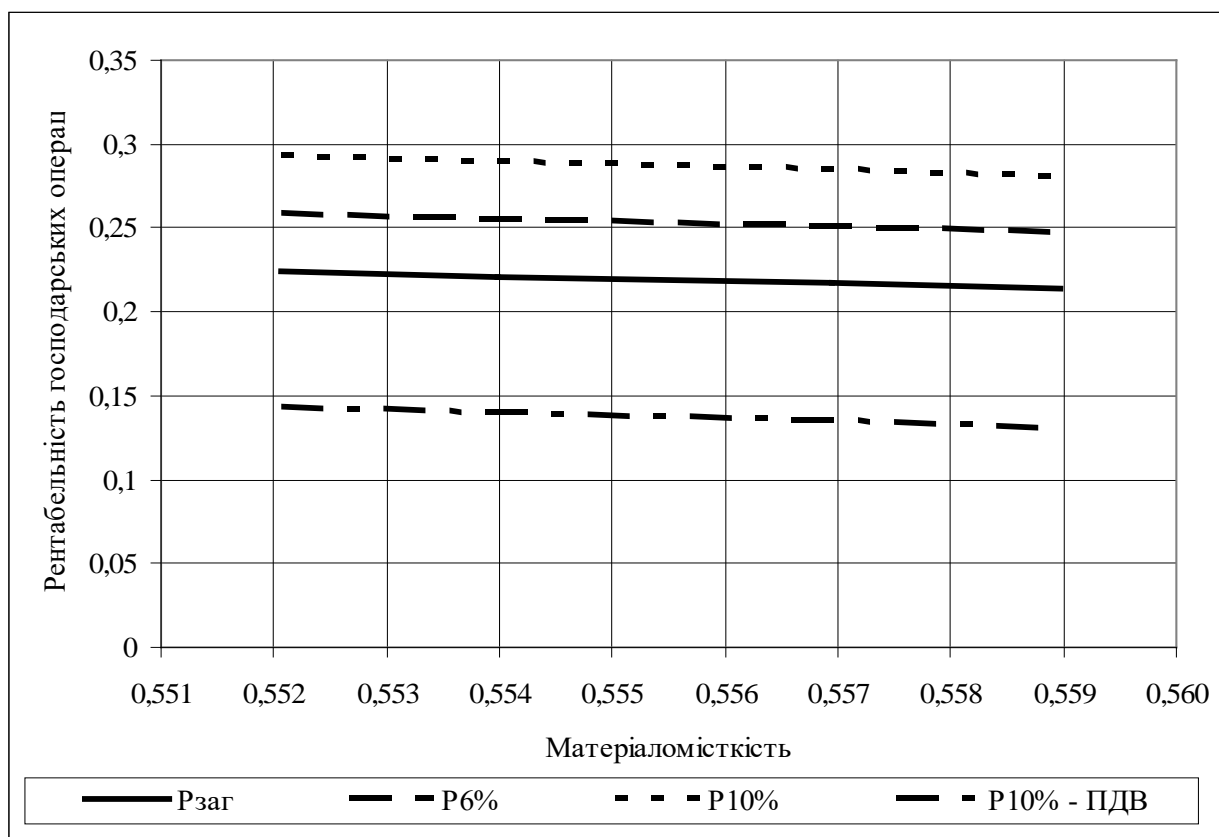


Рис. 3.7. Залежність показників рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування підприємства А

Стосовно малого підприємства Б, а також В, з точки зору підвищення рентабельності господарських операцій також виявляється найбільш вигідним впровадження єдиного податку за ставкою 10%. Між тим, дані табл. 3.6 та рис.3.8 – 3.9 свідчать, що впровадження єдиного десятивідсоткового податку з одночасним зниженням ціни продукції на суму ПДВ для підприємства Б, а також В є недоцільним, оскільки призведе до від'ємного значення показників рентабельності господарських операцій.

Таблиця 3.5

Порівняння витрат на оплату праці та виручки від реалізації малих підприємств легкої промисловості за 2007 рік

Інтервал 1 ($\hat{O} \leq 0,0759 \times \hat{A}$)				
Мале підприємство А	І квартал 2007 року, тис. грн.	ІІ квартал 2007 року, тис. грн.	ІІІ квартал 2007 року, тис. грн.	ІV квартал 2007 року, тис. грн.
		13,7≤19,1	16,11≤21,83	4,97≤6,5
Мале підприємство Б	Інтервал №2 ($0,0759 \times \hat{A} < T \leq 0,1265 \times B$)			
	10,47<15,38≤17,45	23,19<34,83≤38,65	19,3<29,78≤32,18	22,44<35,8≤37,4
Мале підприємство В	Інтервал №3 ($T > 0,1265 \times B$)			
	15,6>15,51	42,1>41,46	35,1>33,63	36,9>35,80

Таблиця 3.6

Показники діяльності малих підприємств легкої промисловості в розрізі систем оподаткування за 2007 рік

Показники	Мале підприємство А				Мале підприємство Б				Мале підприємство В			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Виручка від реалізації з ПДВ, тис. грн.	252,60	287,72	85,70	281,50	138,01	305,60	254,40	295,74	122,66	327,76	265,88	283,05
Матеріальні витрати, тис. грн.	139,45	159,39	47,73	157,35	98,56	218,80	182,66	212,94	68,41	196,65	162,19	175,49
Витрати на оплату праці, тис. грн.	13,70	16,11	4,97	16,89	15,38	34,83	29,78	35,80	15,60	42,10	35,10	36,90
Питома вага витрат на оплату праці у виручці від реалізації	0,054	0,056	0,058	0,060	0,111	0,114	0,117	0,121	0,127	0,128	0,132	0,130
Матеріаломісткість	0,552	0,554	0,557	0,559	0,714	0,716	0,718	0,720	0,558	0,600	0,610	0,620
$P_{\text{заг}}$	0,224	0,221	0,217	0,214	0,064	0,060	0,056	0,051	0,146	0,118	0,108	0,104
$P_{6\%}$	0,258	0,255	0,251	0,247	0,049	0,043	0,036	0,002	0,163	0,126	0,113	0,107
$P_{10\%}$	0,293	0,289	0,284	0,280	0,073	0,069	0,064	0,058	0,214	0,170	0,155	0,147
$P_{10\% - \text{ПДВ}}$	0,143	0,139	0,134	0,130	-0,077	-0,081	-0,086	-0,092	0,056	0,012	-0,003	-0,011

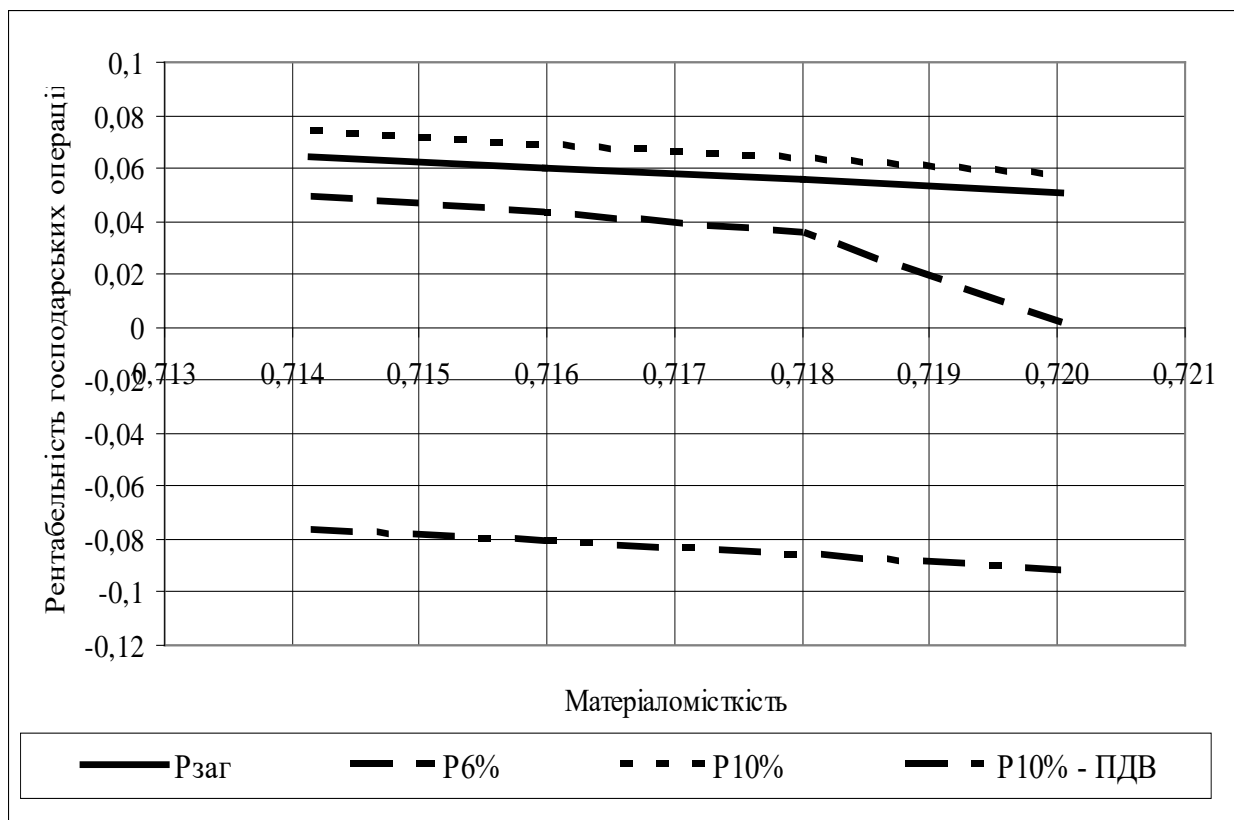


Рис. 3.8. Залежність показників рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування малого підприємства Б

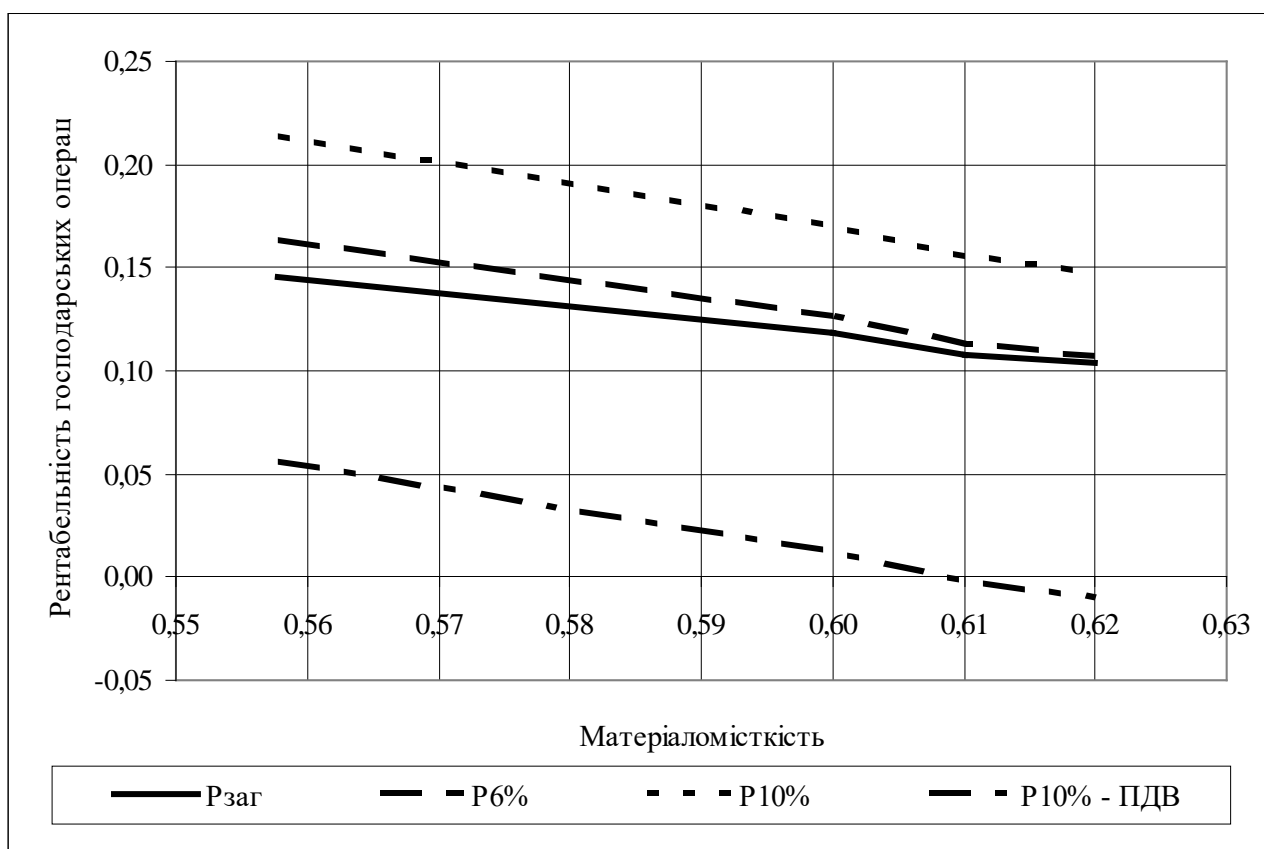


Рис. 3. 9. Залежність показників рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування малого підприємства В

2.4. Методи вибору ставок єдиного податку за спрощеною системою оподаткування

Для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб встановлено ставки єдиного податку у відсотках до об'єкту оподаткування, яким згідно зі ст. 1 Указу [21] є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Відповідно до ст. 3 Указу [21] суб'єкт малого підприємництва – юридична особа, на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності самостійно обирає одну зі ставок єдиного податку:

– 6% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати ПДВ згідно із Законом України „Про податок на додану вартість” від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР [14];

– 10% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

Доцільність вибору суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами ставки єдиного податку значною мірою визначається тим режимом оподаткування ПДВ, який існує для кожного конкретного платника [96, с.76].

Вибір єдиного податку за ставкою 6% передбачає сплату ПДВ, а у разі обрання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності зі сплатою єдиного податку за ставкою 10%, ПДВ включається до складу єдиного податку. Слід зазначити, що відповідно до пп. 7.2.4 Закону [14] суб'єкти підприємницької діяльності, які перейшли на спрощену систему оподаткування, яка не передбачає сплати податку або передбачає його нарахування за ставками, іншими, ніж визначені Законом [14], втрачають право на нарахування податку, податковий кредит, отримання відшкодування за податковий період, в якому відбувся такий перехід, а також на складання податкової накладної, що призводить до неможливості віднесення їх партнерами до податкового кредиту сум ПДВ, сплаченого при придбанні товарів (робіт, послуг).

Таким чином, існування двох ставок єдиного податку передбачає прийняття рішення суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою стосовно доцільності вибору однієї зі ставок. З огляду на це, альтернативній системі оподаткування притаманна також „внутрішня” альтернативність [96, с.35].

Наявність двох ставок єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, різниця між якими полягає у статусі платника єдиного

податку щодо ПДВ обумовлює необхідність прийняття рішення щодо питання доцільності застосування кожної зі ставок єдиного податку.

Дослідження вітчизняної літератури [96, 106, 127, 147] виявило існування різноманітних методів визначення доцільності застосування ставок єдиного податку в межах спрощеної системи оподаткування юридичних осіб.

Зокрема, в роботі [96, с.312-314] запропоновано метод оцінки доцільності застосування ставок єдиного податку, в якому рівновигідність обрання зазначених ставок виражається таким рівнянням:

$$6\% \times P + (PZ - PK) = 10\% \times P + E_d \quad (3.119)$$

де P – обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.;

6% та 10% – відповідні ставки єдиного податку, грн.;

PZ – податкові зобов'язання з ПДВ, грн.;

PK – податковий кредит з ПДВ, грн.;

E_d – додатковий ефект (або додаткові втрати, які враховуються зі знаком „- „) при переході з 6-відсоткової на 10-відсоткову ставку єдиного податку, грн.

При цьому автор [96, с. 313] зазначає, що додатковий ефект від зміни ставки єдиного податку 6% на 10% пов'язаний з такими обставинами:

1) зменшенням витрат часу (а відповідно, витрат на оплату праці) робітників, що зайняті веденням податкового обліку з ПДВ, підготовкою та поданням в органи податкової служби декларацій;

2) прямим (хоча й незначним) ефектом від витрат на придбання бланків податкових накладних та інших форм документації з податку на додану вартість;

3) непрямим ефектом за рахунок потенційного зменшення штрафних санкцій (в частці ПДВ) та скорочення втрат часу на перевірки контролюючими органами, хоча кількісна оцінка такого непрямого ефекту уявляється дуже проблематичною.

До додаткових втрат при зміні ставки єдиного податку автор [95, с.313] відносить такі втрати:

1) неможливість отримання бюджетного або експортного відшкодування, право на яке з'явилося до зняття підприємства з реєстрації як платника ПДВ;

2) втрату права на експортне відшкодування ПДВ після переходу на

10-відсотковий єдиний податок;

3) відсутність права на податковий кредит за операціями придбання товарів (робіт, послуг);

4) втрати у зв'язку зі зменшенням кінцевої ціни реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суму ПДВ з метою збереження рівновигідності угоди для покупця;

5) можливе зниження обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у зв'язку з неможливістю виписування податкових накладних.

З урахуванням цього, формула (2.119) модифікується таким чином:

$$(\ddot{I}\zeta - \ddot{I}\hat{E}) - \mathring{A}_a = 4\% \times \mathring{D}. \quad (3.120)$$

”Ціна” збільшення ставки єдиного податку відповідає у загальному випадку сумі ПДВ, що підлягає перерахуванню до бюджету” і якщо дотримується нерівність:

$$(\ddot{I}\zeta - \ddot{I}\hat{E}) - \mathring{A}_a < 4\% \times P, \quad (3.121)$$

то переходити з 6-відсоткової на 10-відсоткову ставку економічно недоцільно, оскільки приріст ставки єдиного податку не буде компенсуватися зниженням платежів з ПДВ до держбюджету [96, с. 314].

З наведених розрахунків можна зробити висновок, що у разі, коли сума сплаченого ПДВ перевищує 4% виручки від реалізації продукції, доцільним є перехід на єдиний податок за ставкою 10%.

Цей метод може бути застосовано з метою аналізу доцільності переходу на єдиний податок 10%, проте, потребує уточнення, що саме автор включає в поняття виручки від реалізації, оскільки при застосуванні єдиного податку за ставкою 6% виручка додатково збільшується на суму ПДВ, а у разі вибору десятивідсоткового єдиного податку – ні.

Метод, запропонований О. Квасовським [106, с.108-110] дозволяє визначити межі економії фінансових ресурсів при застосуванні єдиного податку за ставкою 10% порівняно з єдиним податком 6%.

Як зазначає О. Квасовський [106, с.109], економія фінансових ресурсів у порівнянні з переходом на єдиний 6% податок відбувається, якщо:

$$\hat{A} > 0,04 \times \hat{A}, \quad (3.122)$$

де ПДВ_Б – ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, грн.

Тобто, можна зробити висновок, що як і в попередньому методі, автор використовує ті ж самі показники, але при цьому не враховує показник E_d .

При цьому сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету у звітному періоді, визначається як різниця між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом звітного періоду. Податкові зобов'язання визначаються О. Квасовським за формулою:

$$\hat{A} = 0,1667 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{A}, \quad (3.123)$$

де B – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.;

MV – матеріальні та прирівняні до них витрати, за якими виникає податковий кредит з ПДВ, грн.

Далі автор здійснює перетворення даної формули замінюючи ліву частину нерівності (3.122):

$$0,1667 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{A} > 0,04 \times \hat{A}, \quad (3.124)$$

і доходить висновку:
$$\frac{\hat{A}}{\hat{A}} < 0,6335. \quad (3.125)$$

Виходячи з нерівності (3.125) для отримання додаткової вигоди від застосування єдиного податку за ставкою 10 %, питома вага витрат, за якими виникає податковий кредит, не повинна перевищувати 63,35% виручки від реалізації.

В процесі подальших досліджень О. Квасовським розраховується варіант зниження відпускної ціни продукції суб'єктом малого підприємництва – платником єдиного податку за ставкою 10 % на суму ПДВ, оскільки при застосуванні зазначеної ставки єдиного податку, суб'єкт господарювання втрачає право на виписування податкових накладних, наслідком чого є відсутність можливості віднесення покупцями понесених витрат до податкового кредиту. З огляду на наведене, формула для розрахунку чистого прибутку для платника єдиного

податку за ставкою 10 % приймає вигляд:

$$\begin{aligned} \times \ddot{I}_{\text{пр}} = 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - 0,2 \times \hat{I} \hat{A} - 0,1 \times \hat{A} = 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - \\ - 0,1 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{I} \hat{A} \end{aligned} \quad (3.126)$$

де Р – рентабельність продажу;

ЗП – витрати на оплату праці, грн.;

ΣП – податки та збори, що включаються до валових витрат виробництва (податок на землю, збір за використання природних ресурсів, збір за видачу дозволу за розміщення об'єктів торгівлі та комунальний податок) та не сплачуються при переході на єдиний податок, грн.

Вигідність застосування єдиного податку за ставкою 10% О. Квасовський визначає через $\times \ddot{I}_{\text{пр}} - \times \ddot{I}_{\text{од}} > 0$:

$$\begin{aligned} 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - 0,1 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{I} \hat{A} - 0,07 \times \text{Д} \times \hat{A} > 0 \\ 0,0025 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} - 0,1 \times \hat{A} - 0,2 \times \hat{I} \hat{A} > 0 \end{aligned} \quad (3.127)$$

Далі автором пропонується нерівність (3.127) записати шляхом вираження показника МЗ через виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (3.38):

$$\hat{A} = \hat{I} \hat{A} + 1,36 \times \zeta \ddot{I} + \Sigma \ddot{I} + \hat{A} + 0,01 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,1667 \times \hat{A}, \quad (3.128)$$

де А – амортизаційні відрахування, грн.;

Звідси виручка від реалізації:

$$0,0045 \times \text{Д} \times \hat{A} + 0,632 \times \zeta \ddot{I} + 1,2 \times \Sigma \ddot{I} + 0,2 \times \hat{A} - 0,2667 \times \hat{A} > 0. \quad (3.129)$$

На підставі рівняння (3.129) О. Квасовський робить висновки, що виручка від реалізації має бути більшою за:

$$\hat{A} > \frac{-0,632 \times \zeta \ddot{I} - 1,2 \times \Sigma \ddot{I} - 0,2 \times \hat{A}}{0,0045 \times \text{Д} - 0,2667}. \quad (3.130)$$

Після модифікації формули (3.130) О. Квасовський наголошує, що доці-

льність переходу на єдиний податок за ставкою 10 % буде зберігатися у разі дотримання нерівності:

$$0,0045 \times \text{Д} - 0,2667 > 0. \quad (3.131)$$

З наведених розрахунків можна зробити висновок, що з урахуванням діючих у 2008 році ставок податків та зборів, економічна вигода від переходу на єдиний податок за ставкою 10% у разі зниження ціни реалізації на суму ПДВ буде зберігатися при рівні рентабельності, вищому за 59,26% ($\text{Д} > 59,26\%$).

В той же час використання зазначених формул для аналізу доцільності застосування різних ставок єдиного податку вбачається не зовсім коректним, оскільки по-перше, сума десятивідсоткового єдиного податку залежить від обсягу виручки від реалізації, а рентабельність продажу на неї не впливає ($0,1 \times P \times V$). По-друге, О. Квасовським не враховано, що в сучасних умовах платники єдиного податку не сплачують із заробітної плати найманих робітників внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, а стосовно внесків до Пенсійного фонду України відбувається залік між 42% сплаченого єдиного податку та сумою страхових внесків, нарахованих на заробітну плату працівників.

Автори порівняльного методу визначення доцільності застосування ставок єдиного податку О. Мірошниченко та Н. Коваль зазначають, що „різниця в сплаті єдиного податку за ставкою 6% або 10% полягає в тому, що у першому випадку підприємство платить ПДВ із суми „доданої підприємством вартості”, а в другому – ще 4% виручки від реалізації... і їх співвідношення визначає вигідність вибору тієї чи іншої ставки єдиного податку для юридичних осіб” [147, с.327].

З метою визначення граничних умов сплати єдиного податку авторами робляться припущення: загальна сума витрат підприємства (В) у разі вибору 6% або 10% єдиного податку однакова, при цьому вона складається з витрат, що включають ПДВ (V_1) та витрат, що не містять ПДВ (V_2).

Умови, за яких сплата єдиного податку за ставкою 10 % вигідніша, ніж за ставкою 6% авторами визначається таким чином:

$$0,06 \times \hat{A} + \frac{\hat{A} - \hat{A}_1}{6} > 0,1 \times \hat{A}, \quad (3.133)$$

де \hat{A} – виручка від реалізації, грн.

З нерівності (2.133) випливає:

$$\begin{aligned} \hat{A}_1 &< 0,76 \times \hat{A} \\ \hat{A} &> 1,316 \times \hat{A}_1 \end{aligned} \quad (3.134)$$

За результатами отриманих нерівностей (3.134) О. Мірошниченко та Н. Коваль доходять висновку, що перевага тієї чи іншої ставки єдиного податку визначається співвідношенням загального розміру націнки, що робить підприємство в процесі своєї діяльності. У тому випадку, коли загальна сума реалізації більш ніж на 31,6% перевищує суму витрат підприємства, що включають ПДВ ($\hat{A} > 1,316 \times \hat{A}_1$), для підприємства більш вигідною є сплата єдиного податку за ставкою 10% суми обсягу реалізації продукції і віднесення ПДВ до складу єдиного податку, у іншому – за ставкою 6% [147, с.329-330].

Необхідно зазначити, що розрахунки О. Мірошниченко та Н. Коваль, які базуються на припущенні, що виручка від реалізації продукції при 6% та 10% єдиного податку однакова, є не коректними, оскільки у разі сплати єдиного податку за ставкою 10% з метою компенсації витрат покупців – платників ПДВ, суб'єктам малого підприємництва необхідно здійснювати коригування ціни продажу, результатом чого може бути зниження ціни та загального обсягу виручки від реалізації, що призводить до різниці між виручкою від реалізації продукції при 6% та 10% ставках. Ця різниця може визначатися кон'юнктурою ринку, відносинами між продавцем та покупцем, а також питомою вагою продукції, що придбається покупцями, які не зареєстровані платниками ПДВ. Також до недоліків зазначеної методики можна віднести те, що розрахунки виручки від реалізації продукції наведено з урахуванням ПДВ. Однак, на практиці підприємства можуть здійснювати як оподатковані, так і не оподатковані або звільнені від оподаткування ПДВ операції, що призводить до зміни розміру виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Наступний метод визначення доцільності застосування єдиного податку за ставкою 10% та 6% щодо ПДВ, запропоновано О. Лобановим [127].

Доцільність застосування єдиного податку за ставкою 10% цей автор розраховує таким чином:

$$\% \text{ПДВ} \times \text{Ц} + 6\% \times \text{Ц} > 10\% \times \text{Ц} = \% \text{ПДВ} \times \text{Ц} > \text{Ц} \times 4\% , \quad (2.135)$$

де Ц – ціна товару, реалізованого платником єдиного податку, грн.;

% ПДВ – середній відсоток ПДВ, що сплачується до бюджету з продажу товарів.

На основі цих рівнянь О. Лобанов робить висновок, що застосування єдиного податку за ставкою 10% доцільно у випадку, коли відсоток ПДВ, що сплачується до бюджету з продажу, перевищує 4%. Показник „% ПДВ” відображає відношення різниці між податковими зобов’язаннями, що виникають при придбанні або виготовленні товару до ціни реалізованого товару.

Автор зауважує, що „номенклатура товарів платника єдиного податку може бути вельми широкою і простежити ПДВ, що сплачується при придбанні кожного виду товарів – досить обтяжлива процедура”. З огляду на це пропонується розраховувати середнє значення „% ПДВ”:

$$\% \text{ПДВ} = \frac{\text{ПЗ} - \text{ПК}}{\text{О}_{\text{оп}}} \times 100\% , \quad (3.136)$$

де ПЗ – середнє значення суми податкових зобов’язань за звітні періоди, грн.;

ПК – середнє значення суми податкового кредиту за звітні періоди, грн.;

О_{оп} – середнє значення обсягу оподатковуваних операцій за звітні періоди, грн.

О. Лобанов заключає, що перехід на єдиний десятивідсотковий податок для суб’єкта малого підприємництва доцільний у разі, виконання нерівності:

$$\frac{(\text{ПЗ} - \text{ПК}) \times 100}{\text{О}_{\text{оп}}} > 4. \quad (3.137)$$

Далі автор припускає, що податкові зобов’язання складають $0,2 \times \text{О}_{\text{оп}}$, і тоді формула (3.136) перетворюється:

$$\text{О}_{\text{оп}} > 6,25 \times \text{ПК} . \quad (3.138)$$

Отже, у разі виконання нерівності (3.138) доцільним буде застосовувати

ставку єдиного податку в розмірі 10%, яка, з погляду О. Лобанова [127], „може бути орієнтиром щодо наявності резервів для зниження ціни на реалізовану продукцію”.

Таким чином, критична точка зниження ціни на товари платником єдиного податку за ставкою 10% згідно з підходом О. Лобанова визначається:

$$\hat{I}_{II} = 6,25 \times \hat{I}E . \quad (3.139)$$

Перевагою методу, запропонованого О. Лобановим порівняно з методом О. Мірошніченко та Н. Коваль, є більш широка сфера застосування та точність отриманих результатів, оскільки зазначений метод дозволяє врахувати операції, що оподатковуються та не оподатковуються ПДВ.

Проте, як і в попередніх підходах, автор не враховує те, що сума виручки при впровадженні єдиного податку за ставками 10% або 6% буде відрізнятись на суму ПДВ. До того ж метод О. Лобанова дозволяє розрахувати доцільність вибору ставок єдиного податку з точки зору продавця, при цьому не визначеними залишаються межі, в яких покупцям є вигідною співпраця з платником єдиного податку за ставкою 10% з урахуванням втрати права на податковий кредит з ПДВ, оскільки віднесення сум сплаченого ПДВ до валових витрат дозволяє компенсувати лише 25% від цієї суми, у разі, якщо покупець застосовує загальну систему оподаткування. Тобто наявність права віднесення ПДВ до податкового кредиту є більш вигідною.

Проведений аналіз методичних підходів до визначення доцільної ставки єдиного податку дозволяє стверджувати, що фахівці виділяють різні критерії оптимальності, серед яких: питома вага ПДВ у сумі виручки від реалізації; економія фінансових ресурсів; мінімум податкових платежів, а також питома вага податкових зобов'язань з ПДВ в вартості реалізованого товару.

При цьому, виходячи з проведеного аналізу, можна стверджувати, що кожен метод має певні переваги та недоліки, які наведено у табл. табл. 3.7.

На основі узагальнення підходів, наведених у табл.3.7, слід зазначити, що з метою вибору доцільної ставки єдиного податку суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, вважається найбільш прийнятним метод, запропонований в [96, с.312-314], який потребує модифікації.

**Порівняльна таблиця методів визначення доцільності застосування
ставок єдиного податку**

Автор	Сутність методу	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
Ю. Іванов [96, с.312-314]	Визначено межі доцільності вибору ставок єдиного податку з урахуванням суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, додаткових витрат та додаткового ефекту	питома вага ПДВ у сумі виручки від реалізації	дозволяє оцінити можливі додаткові витрати та доходи. Дає змогу оцінити доцільність ставок єдиного податку в розрізі ПДВ.	припущення, що сума виручки від реалізації однакова при ставках 6% та 10% єдиного податку.
О. Квасовський [106, с.108-110]	Розраховано умови вигідності єдиного податку з урахуванням питомої ваги матеріальних витрат за якими виникає податковий кредит у виручці від реалізації товарів (робіт, послуг)	економія фінансових ресурсів	дозволяє визначити: – межі зниження ціни реалізації продукції у разі переходу на єдиний податок 10%; – чистий прибуток за кожною зі ставок єдиного податку.	не враховано : – додаткові витрати та додатковий ефект при зміні ставок єдиного податку; – механізм сплати нарахувань на фонд оплати праці – податкові зобов'язання за єдиним податком 10% залежать від обсягу виручки від реалізації, при цьому рентабельність на неї не впливає.
О. Мірошніченко, Н. Коваль [147, с.327]	На основі економіко-математичного моделювання визначаються межі оптимальності сплати ставок єдиного податку	мінімум податкових платежів	дає можливість визначити оптимальність співвідношення ставок єдиного податку та загального розміру націнки, яку робить підприємство.	не враховано різницю між рівнем виручки від реалізації за 6%-вим та 10%-вим єдиним податком; методика може бути застосована підприємствами, які виконують тільки операції оподатковані ПДВ

Автор	Сутність методу	Критерії вибору	Переваги	Недоліки
О. Лобанов [127]	Визначаються умови доцільності здійснення господарської діяльності за єдиним податком 10% на основі аналізу питомої ваги оподаткованих ПДВ операцій у загальному обсязі операцій, які підлягають оподаткуванню	питома вага податкових зобов'язань з ПДВ в вартості реалізованого товару	визначено граничні межі зниження ціни реалізації продукції платниками єдиного податку за ставкою 10%. може бути застосована малими підприємствами, які виконують як оподатковані так і не оподатковані ПДВ операції.	не враховано різницю між рівнем виручки від реалізації за 6% -вим та 10% -вим єдиним податком; обмеженість застосування методики, яка обумовлена наведенням розрахунків для підприємства, яке реалізує продукцію, при цьому не визначено умови за яких покупцям вигідна співпраця з платниками 10% єдиного податку.

Пропонується врахувати, що розмір виручки від реалізації продукції суб'єкта малого підприємництва, який застосовує спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку за ставками 6% та 10% відрізняється на суму ПДВ. Тоді формула (3.119) з урахуванням фактора уточнення суми виручки від реалізації на складову ПДВ прийме вигляд [159]:

$$6\% \times P + (\dot{I}\zeta - \dot{I}\hat{E}) = 10\% - \mathfrak{D}_{\dot{A}\dot{I}\dot{A}\dot{A}} + \dot{A}_{\dot{A}}, \quad (3.140)$$

де P – сума виручки від реалізації продукції з ПДВ, грн.;

$P_{\text{БПДВ}}$ – сума виручки від реалізації продукції без ПДВ, грн.

$$\text{І оскільки} \quad \mathfrak{D} = \mathfrak{D}_{\dot{A}\dot{I}\dot{A}\dot{A}} \times 1,2, \quad (3.141)$$

то формула (3.119) після модифікації матиме вигляд:

$$0,06 \times \mathfrak{D} + (\dot{I}\zeta - \dot{I}\hat{E}) = \left(\frac{0,1}{1,2} \right) \times \mathfrak{D} + \dot{A}_{\dot{A}}, \quad (3.142)$$

а формула (3.121) буде представлена таким чином:

$$(\dot{I}\zeta - \dot{I}\hat{E}) - \dot{A}_{\dot{A}} < 0,0233 \times P. \quad (3.143)$$

Згідно із п. 3 Наказу ДПА України [182] рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку й звітності, незалежно від обраної ставки єдиного податку – 6% чи 10% – може бути прийняте платником податків не більше одного разу на календарний рік [98, с.83]. Тобто протягом одного календарного року зміна ставки єдиного податку не можлива. Тому, показники в методиці розраховуються за даними звітності малого підприємства за календарний рік.

В процесі дослідження для оцінки податкових наслідків зміни ставки єдиного податку було проаналізовано вплив на прийняття рішення про вибір доцільної ставки єдиного податку таких показників діяльності підприємства: виручки від реалізації; податкових зобов'язань з єдиного податку та ПДВ; додаткового ефекту від зміни ставки єдиного податку. Для апробації модифікованого методу обрано шість малих підприємств легкої промисловості Харківського регіону. Результати розрахунків наведено у табл. 3.8 [159]. Розрахунки показують, що стосовно підприємства А показник ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету дорівнює 86,25 тис. грн., додатковий ефект від зміни ставки єдиного податку – (-24) тис. грн., податкові зобов'язання з єдиного податку 6% – 54,45 тис. грн. за рік, таким чином, відповідно до формули (3.143), загальний ефект від зміни ставки єдиного податку складає 89,08 тис. грн. і перевищує податкові зобов'язання за єдиним податком 6%, що призводить до додаткових витрат. Отже, у даній ситуації зміна ставки єдиного податку є недоцільною.

Як показують дані табл. 3.8, аналогічна ситуація спостерігається з малими підприємствами Б, Г, Е, для яких зміна ставки єдиного податку з 6% на 10% призведе до загальних додаткових витрат, що виявляється не раціональним, оскільки це перевищує суму податкових платежів за єдиним податком 6%. Між тим, для підприємств В і Д, зміна ставки єдиного податку виявляється доцільною, оскільки призводить до додаткового економічного ефекту. Так, найбільший економічний ефект спостерігається у разі переходу на єдиний податок 10% малого підприємства В, оскільки це призведе до економії фінансових ресурсів у сумі 35,76 тис. грн.

Таким чином, результати апробації методу підтверджують, що показники, обчислені на основі цього підходу дозволяють окрім прямого ефекту визначити додатковий ефект від зміни ставок єдиного податку, що дає змогу отримати більш достовірні результати та визначити найбільш прийнятну для підприємства малого бізнесу ставку єдиного податку.

Таблиця 3.8

Перевірка адекватності запропонованого методу визначення доцільної ставки єдиного податку¹⁰

Підприємство	Виручка від реалізації (з ПДВ), тис. грн.	ПДВ, тис. грн.			Єдиний податок, тис. грн.		Додатковий ефект від зміни ставки єдиного податку, тис. грн.	Загальний ефект від зміни ставки єдиного податку, тис. грн.	
		Податкові зобов'язання (2)/(6)	Податковий кредит	Підлягає сплаті до бюджету (3-4)	6% (2)*0,06	10% ((2)/1,2*0,1)		визначений прямим методом (5+6) – (7+8)	визначений непрямим методом (за допомогою формули (2.143)) (5-8)-(2)*0,0233
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Мале підприємство А	907,52	151,25	65	86,25	54,45	75,63	-24	89,08	89,08
Мале підприємство Б	993,75	165,63	98	67,63	59,63	82,81	-10	54,44	54,44
Мале підприємство В	999,35	166,56	171	-4,44	59,96	83,28	8	-35,76	-35,76
Мале підприємство Г	690,00	115,00	68	47,00	41,40	57,50	28	2,90	2,90
Мале підприємство Д	770,00	128,33	100	28,33	46,20	64,17	12	-1,63	-1,63
Мале підприємство Е	820,00	136,67	90	46,67	49,20	68,33	20	7,53	7,53

¹⁰ дані наведено за календарний рік

РОЗДІЛ 4.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ СУБ'ЄКТА МАЛОГО БІЗНЕСУ

4.1. Організаційно-функціональні аспекти управління

Основу ефективного управління податковими платежами становить раціональний розподіл функціональних обов'язків фахівців з управління податковими платежами. Л. Азаров [25] зазначає, що обґрунтована система податкового планування підприємства здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, які виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності. Окрім цього, заходи податкового планування допомагають менеджерам та керівникам підприємства приймати обґрунтовані рішення щодо управління тактичним та стратегічним розвитком підприємства.

Аналіз підходів до побудови організаційних структур з управління податковими платежами виявив, що в літературі [89, 110, 149] переважно наведені рекомендації щодо складу та структури відділу податкового планування підприємства (Додаток Б).

За даними, наведеними у Додатку Б можна стверджувати, що перевагою підходу В. Муравйова є чіткій розподіл функціональних обов'язків на різних етапах податкового планування. Проте, дискусійними є рекомендації цього автора стосовно зміни керівництва залежно від ситуацій податкового планування, оскільки процес управління податковими платежами потребує системного підходу, чітких строків виконання обов'язків та відповідальності за отримані результати. А таке делегування повноважень призводить до перекладання відповідальності за результати роботи групи, не дає можливості проводити аналіз і комплексну оцінку здійснених заходів, наслідком чого може стати неможливість прийняття зважених, управлінських рішень, оскільки керівництво постійно змінюється.

Можна погодитись з В. Карповою [89, с.106], яка серед переваг підходу Т. Козенкової відмічає, що керівництво структурою податкового планування на всіх стадіях здійснює одна посадова особа, що дозволяє системно контролювати всі заходи податкового планування. Серед переваг підходу В. Карпової є пропозиції щодо створення графіку координації роботи осіб, які беруть участь у заходах податкового планування та розробки схеми документообігу. Така орга-

нізація роботи групи податкового планування дозволить скоординувати роботу, мінімізувати витрати часу, раціонально використовувати робочий час, а отже і підвищити ефективність функціонування зазначеної групи.

Як зазначалося у параграфі 2.4 монографії, до внутрішніх чинників, які впливають на сталість підприємства, відноситься впроваджувана податкова політика, від реалізації якої залежать показники, які визначають ефективність функціонування підприємства. Так, за допомогою економічних та фінансових показників можна оцінити минулий, поточний та перспективний стан підприємства, що дає змогу приймати рішення про напрямки подальшої господарської діяльності [165, с. 23, 158, с.90, 171, с. 203].

Загальна схема впливу податкової політики на показники діяльності підприємства наведена на рис. 4.1.

Таким чином, вплив прийнятої на підприємстві податкової політики на об'єкти оподаткування, виражається в сумі сплачуваних податкових платежів. Податкові платежі в свою чергу впливають на економічні показники діяльності підприємства. А рівень податкового навантаження є одним з фінансових показників діяльності підприємства, які в свою чергу входять до економічних показників. Тобто вибір раціональної податкової політики сприяє податковій оптимізації, зниженню рівня податкового навантаження, поліпшенню фінансового та економічного стану підприємства. Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що склад і функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами залежать від прийнятої на підприємстві від форми податкової політики підприємства малого бізнесу.

Слід зазначити, що заходи щодо управління податковими платежами можуть бути реалізовані у трьох формах податкової політики: розрахунок поточних податкових платежів; бюджетування податків; податкове планування.

Загальна характеристика організації процесу управління податковими платежами підприємства може бути представлена в такий спосіб (рис.4.2).

Розробка заходів управління податковими платежами залежить від прийнятої на підприємстві податкової політики, яка в свою чергу визначає характер інформації, необхідної для ведення податкового обліку і дані, які є результатом розробки заходів управління податковими платежами.

Так, при розрахунку поточних податкових платежів аналізується діюча законодавча база, а результатом є ведення податкового обліку за минулий подат-

ковий період.

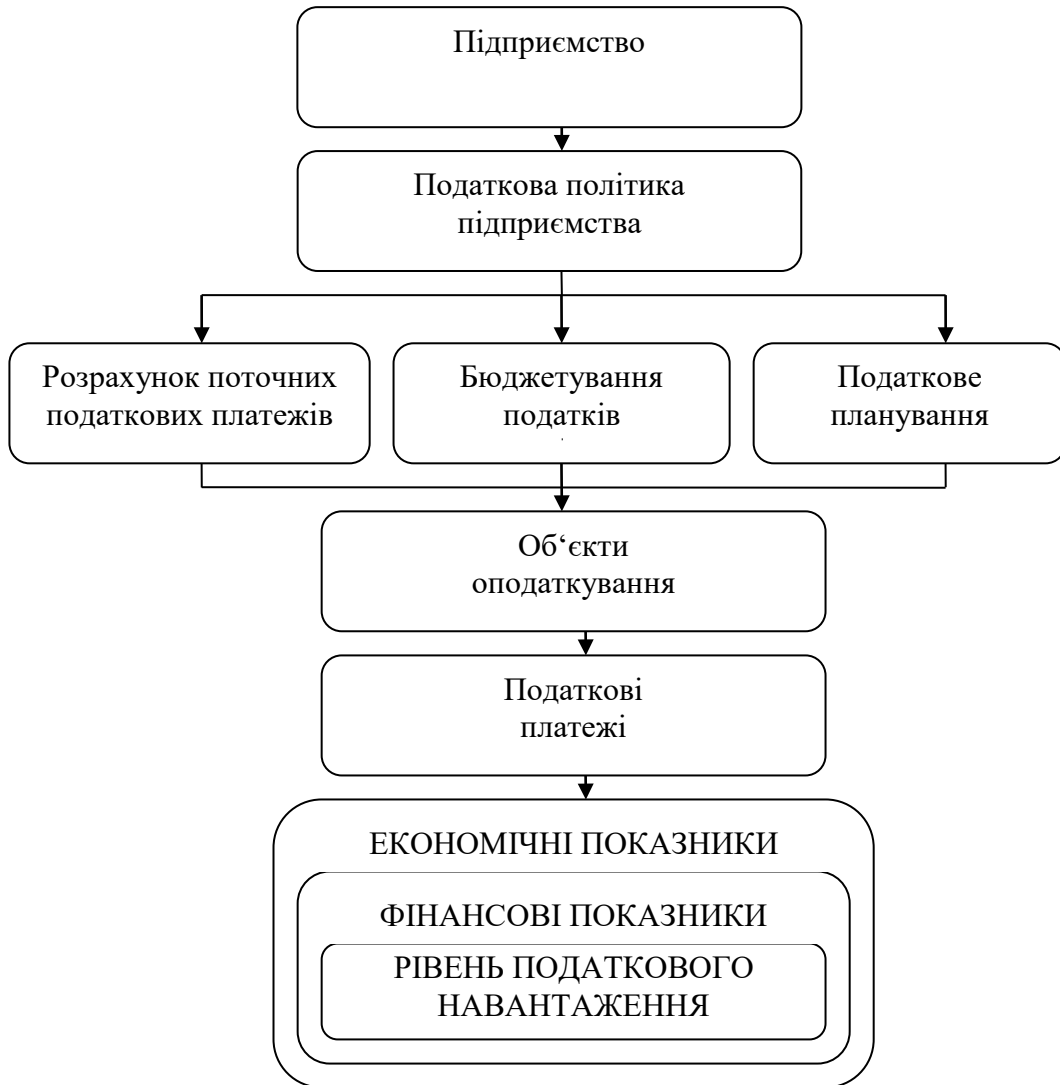


Рис.4.1. Вплив податкової політики на економічні показники діяльності підприємств

В бюджетуванні податків потрібна інформація щодо можливих змін діючої законодавчої бази, планові дані про відвантаження та постачання продукції, а також інформація з відділу виробництва щодо планових та фактичних показників кількості виробленої продукції, дані про кількість продукції, яка залишилася у незавершеному виробництві, а також відомості щодо кількості матеріалів, необхідних для виробництва продукції. Результатом реалізації заходів є бюджет податкових платежів без врахування податкової оптимізації.

При політиці податкового планування додатково необхідна інформація про можливі зміни форм договірних відносин з контрагентами (прямих: продаж, по-

ставка, купівля-продаж або посередницьких: договори комісії (консигнації), доручення, зберігання та інші). Результатом реалізації заходів в рамках політики податкового планування є бюджет податків з урахуванням податкової оптимізації.

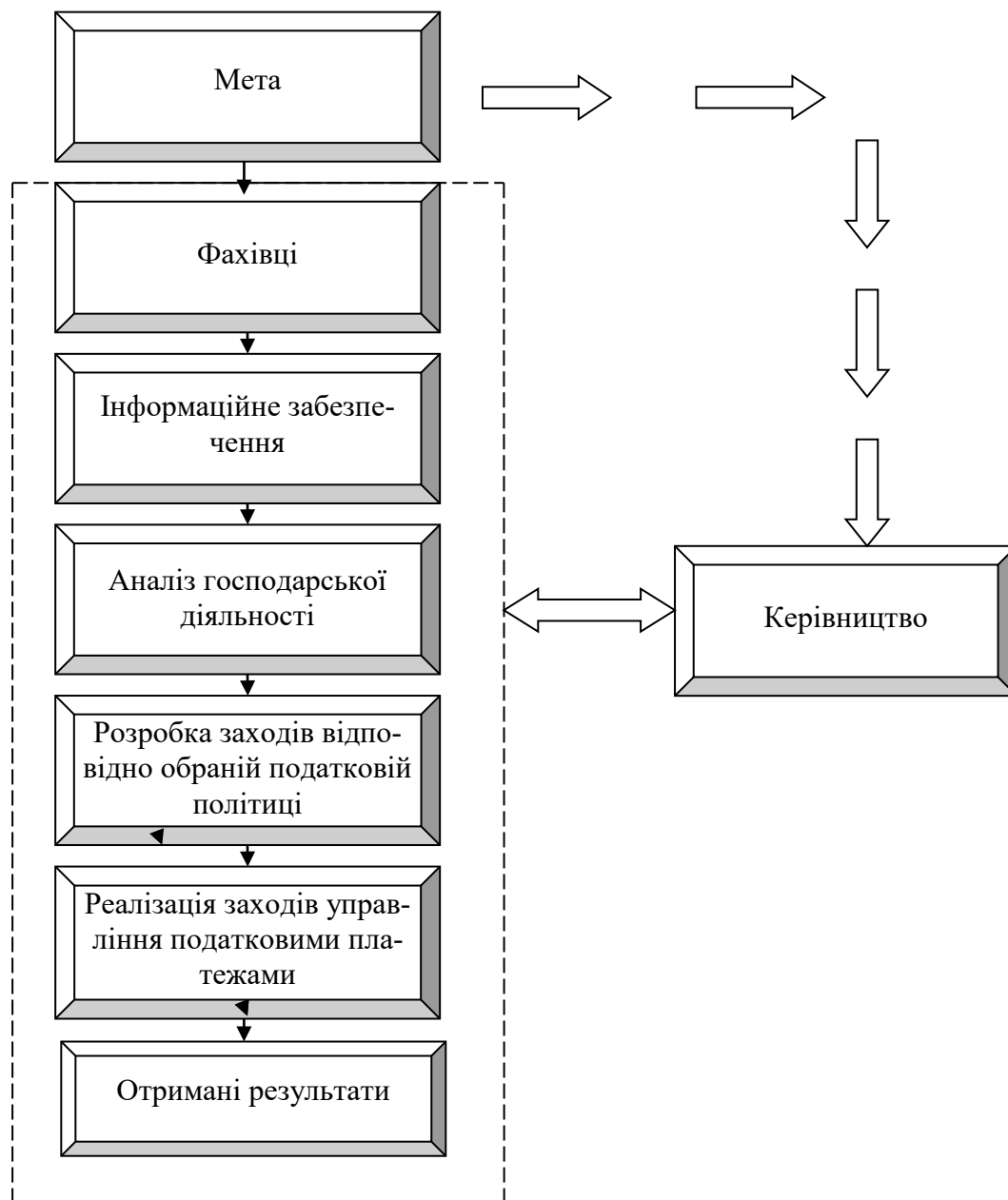


Рис. 4.2. Загальна характеристика процесу управління податковими платежами

Склад відділу податкового планування залежно від форми податкової політики було проаналізовано в [90]. Взагалі з таким підходом можна погодитись, але стосовно підприємств малого бізнесу слід звернути увагу на деякі відмінності в організації процесу управління податковими платежами. Однак, оскільки переважна кількість підприємств малого бізнесу обмежені в фінансових або кадрових ресурсах, або займаються одним видом діяльності та не мають сенсу чи

можливості виділяти додаткові центри управління, не має сенсу окремо створювати відділ податкового менеджменту. Аналіз підходів до класифікації малих підприємств, наведений в п.2.1 монографії виявив, що зазвичай їх умовно розподіляють на дві групи: мікро- та малі підприємства. До першої належать мікропідприємства з обмеженими фінансовими ресурсами, невеликою чисельністю працівників, простою організаційною структурою, що обумовлює неможливість чіткого закріплення функціональних обов'язків за посадами. Враховуючи це, функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами розрізняються залежно від обраної форми податкової політики (рис.4.3).

До другої категорії відносяться малі підприємства з більшими сумами доходу та чисельністю робітників. Якщо існує можливість, на таких малих підприємствах, склад та функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами з розрахунку поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкового планування рекомендовано розширити. Потреба в розмежуванні функціональних обов'язків фахівців з податкового менеджменту визначається прийнятою на підприємстві малого бізнесу податковою політикою, яка обумовлює обсяг роботи та кваліфікацію персоналу. Так, при розрахунку поточних податкових платежів особи, що відповідають за постачання, виробництво та збут мають подавати інформацію щодо розрахунку податкових платежів за минулий період. В бюджетуванні податків ці працівники додатково виконують функції щодо надання інформації для розрахунку податкових платежів на майбутні періоди, а в податковому плануванні – з урахуванням податкової оптимізації. Додаткова інформація, що стосується податкової оптимізації, відмінність обов'язків обумовлює необхідність врахування цієї специфіки при розробці посадових інструкцій, графіку документообігу та таке інше.

Необхідність безперервного моніторингу впливу чинників зовнішнього середовища на фінансовий стан малого підприємства обумовлена, зокрема, динамічністю податкової політики держави, потреб ринку, коливання яких може призвести до зміни структури господарських операцій. Це вимагає впровадження заходів щодо управління податковими платежами на постійній основі.

В той же час необхідно врахувати, що склад фахівців з управління податковими платежами, а також організація їх роботи будуть відрізнятися залежно від податкової політики підприємства.



Рис. 4.3. Функціональні обов'язки фахівців з управління податковими платежами малого підприємства залежно від обраної форми податкової політики [169, с.26-27]

На основі проведеного дослідження можна надати такі рекомендації до організації процесу управління податковими платежами залежно від обраної форми податкової політики. При цьому раціональною вважається точка зору В. Карпової [89, с.107], яка наголошує, що функціонування відділу слід організувати таким чином, щоб забезпечувався максимальний ефект податкового планування при мінімальних витратах праці та часу.

Серед форм податкової політики підприємства виділяють розрахунок поточних податкових платежів, який не передбачає здійснення заходів щодо податкової оптимізації.

Склад фахівців підприємства малого бізнесу залежить від багатьох факторів, до яких належать: вид діяльності, організаційно-правова форма, обраний підхід до структури управління та ін. В типовому складі підприємства малого бізнесу можна виділити фахівців з виробництва, збуту, постачання, бухгалтерів тощо. На малому підприємстві, за умов вибору розрахунку поточних податкових платежів до складу фахівців доцільно включити податкового менеджера та юриста, а функції управління може виконувати головний бухгалтер. До обов'язків податкового менеджера можна віднести такі: ведення податкового обліку, розрахунок сум податкових платежів, складання графіку податкових платежів за звітний період.

Складання графіку податкових платежів надасть можливість встановити конкретні строки сплати податкових зобов'язань, дозволить структурувати податкові платежі, визначити графік погашення та максимально синхронізувати їх сплату, що сприятиме мінімізації ризиків нарахування штрафних санкцій та пені за несвоєчасне погашення податкових зобов'язань. З огляду на це, з метою мінімізації податкових ризиків рекомендується застосовувати податковий календар, форма якого в політиці розрахунку поточних податкових платежів наведена у табл. 4.1.

До завдань юриста рекомендується віднести оцінку законності господарських операцій щодо співвідношення цивільного та податкового законодавства, моніторинг змін в податковому законодавстві, надання інформації податковому менеджеру, бухгалтерії і керівництву підприємства, а також врегулювання податкових спорів, які виникають з питань податкового законодавства з державними органами.

**Форма податкового календарю підприємства на II квартал 2008 р.
за спрощеною системою оподаткування**

Податки та збори, що сплачує підприємство	Строк подачі податкової звітності		Строк сплати податкових зобов'язань		Календарна дата сплати
	Перший день	Останній день	Перший день	Останній день	
Єдиний податок	01.04.2008	20.04.2008	01.05.2008	20.05.2008	12.05.2008
ПДВ	01.04.2008	20.05.2008	01.05.2008	30.05.2008	12.05.2008
Податок з власників транспортних засо- бів та інших самохі- дних машин і меха- нізмів	01.01.2008	01.03.2008	15.04.2008	10.03.07	02.04.2008

Посада юриста в організації процесу управління податковими платежами виявляється особливо важливою, що обумовлено невизначеністю окремих питань оподаткування господарської діяльності, неузгодженістю норм податкового законодавства та неоднозначним трактуванням положень законодавчих та нормативно-правових актів. Тому, з метою запобігання виникнення конфліктних ситуацій, застосування штрафних санкцій з боку контролюючих органів, захисту інтересів підприємства в господарських та апеляційних судах, на підприємстві малого бізнесу рекомендовано окремо виділити посаду юриста, який є спеціалістом з питань оподаткування. Джерела інформації, необхідні для здійснення управління податковими платежами визначаються податковим менеджером самостійно, і можуть включати інформацію щодо виробництва, постачання та збуту продукції, також з бухгалтерії.

Ще однією формою реалізації податкової політики підприємства є бюджетування податків, яке дозволяє оперативно отримувати інформацію, яка впливає на рух коштів, фінансові результати діяльності підприємства, а також на рішення керівництва щодо діяльності підприємства та напрямків подальшого розвитку. За допомогою бюджетування податків фахівці підприємства малого бізнесу отримують можливість впливати на формування фінансових ресурсів, а отже на ефективність і сталість функціонування підприємства.

До складу фахівців з управління податковими платежами доцільно окрім податкового менеджера та юриста включити фінансиста, який є фахівцем зі складання бюджетів, володіє інформацією щодо взаємозв'язку кожного з бюджетів між собою. Окрім цього, до завдань фінансиста можна віднести коорди-

націю роботи щодо отриманих від податкового менеджера бюджетів податків з плановим відділом, що складає бюджети на підприємстві.

Модель взаємозв'язку бюджетів малого підприємства наведена на рис. 4.4.

З рис.4.4 можна побачити, що під час складання бюджетів підприємства, фахівці з управління податковими платежами в своїй роботі взаємодіють з: бухгалтерією, фахівцями з постачання щодо планів закупівлі товарів та фахівцями із збуту щодо планів продажу продукції.

Фахівці з управління податковими платежами аналізують інформацію, отриману від зазначених фахівців і складають бюджет податків, відомості про який передають фахівцям з планування. Враховуючи специфіку оподаткування вважається за доцільне бюджет податків складати фінансистом та фахівцям з управління податковими платежами, а не отримувати інформацію про зазначений бюджет, складений фахівцями планового відділу. Також до завдань фінансиста доцільно додати проведення аналітичних розрахунків зміни показників сплати податкових платежів в динаміці і співставлення прогнозних сум з фактичними. На основі отриманих результатів має сенс ввести сплату преміальної винагороди фахівцям з управління податковими платежами у разі досягнення намічених у бюджеті показників.

Результатом роботи фахівців, окрім графіка податкових платежів буде складання бюджетів в розрізі окремих податків та загального бюджету податкових платежів без врахування податкової оптимізації, який передається фахівцям з планування. Після чого первинний бюджет витрат коригується з врахуванням податкових платежів.

Оскільки малі підприємства, які застосовують спрощену систему оподаткування і згідно зі ст. 6 Указу [21] не є платниками 11 податків та зборів, що встановлені Законом України [16], і при цьому залишаються платниками 17 податків та зборів серед яких є: єдиний податок, ПДВ (для платників єдиного податку 6%), податок з реклами, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, ринковий збір, внески до фондів соціального страхування та інші, то платники альтернативної системи оподаткування можуть складати бюджети за цими та іншими податками та зборами, які сплачуються за результатами підприємницької діяльності.

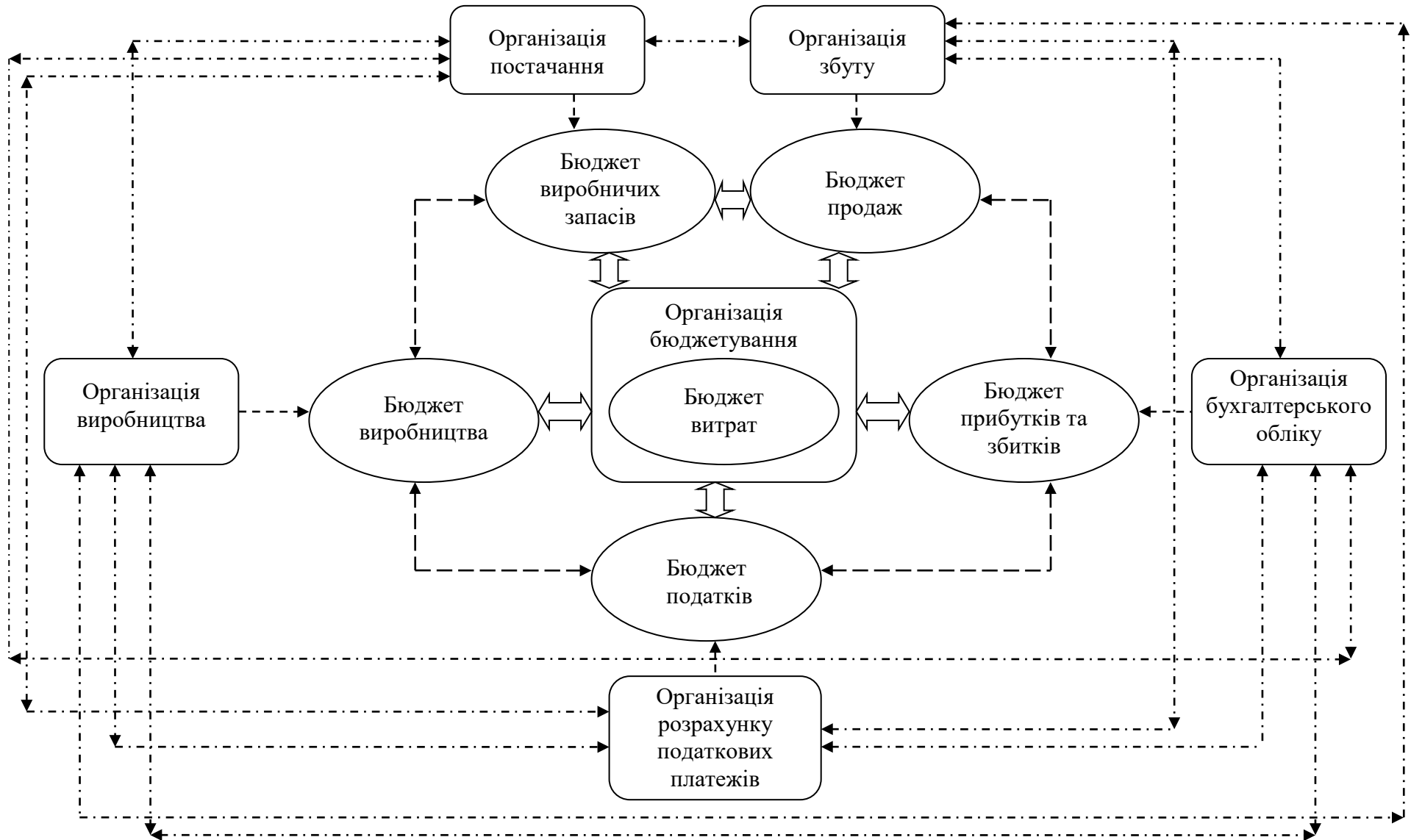


Рис. 4.4. Взаємозв'язок бюджетів підприємства малого бізнесу

Стосовно, документального забезпечення, вважається за доцільне до податкового календарю, який складає підприємство малого бізнесу додати колонки, в яких будуть зазначені планові показники податкових платежів та фактичні показники, на основі яких фінансистом будуть проводитись аналітичні процедури.

Серед форм реалізації податкової політики особливе місце займає податкове планування, оскільки, по-перше, зазначені заходи включають розрахунок поточних податкових платежів і бюджетування податків, а, по-друге – спрямовані на податкову оптимізацію, що є головною відмінною рисою податкового планування від інших форм податкової політики на мікрорівні.

Під податковою оптимізацією пропонується розуміти впровадження заходів з управління податковими платежами в результаті яких показник рентабельності господарських операцій прагне до максимуму, а ризики до мінімуму. Слід зазначити, що впроваджені схеми податкової оптимізації призводять до зміни організації правового забезпечення діяльності і, у деяких випадках, знаходяться на межі законності та незаконності, оскільки можуть використовуватися удавані та фіктивні правочини, а відтак, за таких умов вважається за доцільне посилити правове забезпечення кожної схеми.

До того ж слід наголосити, що при реалізації заходів управління податковими платежами вважається слушним дотримання зваженого варіанту поведінки, який дозволить не вступати в зайві конфлікти з податковими органами, використовувати заходи управління податковими платежами, засновані на дотриманні законодавчих актів та роз'ясненнях контролюючих органів.

Р. Хизрич та М. Пітерс [218] зазначають, що найпоширенішою причиною банкрутств є не брак коштів, а нездатність підприємця правильно спланувати та управляти своєю діяльністю. З огляду на це, податковий менеджмент є засобом, що дозволяє ефективно управляти податковими платежами підприємства малого бізнесу.

Приймаючи це до уваги, при виборі податкового планування в якості форми податкової політики, пропонується розширити функції фахівців з управління податковими платежами і розділити їх за напрямками:

- 1) інформаційне забезпечення процесу податкового планування – моніторинг змін податкового законодавства, а також роз'яснень контролюючих органів з питань оподаткування та акумулювання інформації з внутрішніх джерел підприємства, необхідної для податкового планування;

- 2) ведення податкового обліку та складання бюджетів податків;
- 3) розрахунок варіантів управління податковими платежами, оцінка та контроль результатів їх впровадження.

До функцій фінансиста пропонується віднести взаємодію з фахівцями з планування щодо передачі складених бюджетів податків та оцінку можливої ефективності варіантів оптимізації податкових платежів. А до повноважень юриста включити аналіз правових аспектів варіантів податкової оптимізації та врегулювання спорів з контролюючими органами. Результатом податкового планування буде складання податкового календарю, форма якого аналогічна рекомендованій при політиці бюджетування податків, а також розробка і реалізація заходів податкової оптимізації та оцінка ефективності впроваджуваної податкової політики.

Ще одним варіантом організації податкового менеджменту на підприємстві є аутсорсинг, який застосовують як інструмент зниження витрат, вирішення фінансових проблем, підвищення ефективності функціонування підприємства та зниження ризиків господарювання.

Аналіз літератури виявив, що фахівці наводять різні визначення поняття аутсорсингу. Так, Ж. Бравар та Р. Морган [42], які під аутсорсингом розуміють обумовлене договором використання матеріальних засобів, майна та споруд третьої особи з гарантованим рівнем його якості, гнучкості та цінності вартісних критеріїв та оцінок для надання послуг, які раніше надавалися внутрішніми умовами компанії з можливим переходом існуючого персоналу до постачальника послуг. Е. Спарроу [201] визначає аутсорсинг в якості передачі обов'язків планування, управління та здійснення послуг зовнішньому постачальнику послуг і виділяє такі моделі аутсорсингу: 1) управління устаткуванням; 2) вибірко-вий аутсорсинг; 3) тактичний аутсорсинг; 4) стратегічний аутсорсинг; 5) трансформаційний аутсорсинг; 6) перехідний аутсорсинг; 7) аутсорсинг ділових процесів; 8) спільні підприємства; 9) відносини на основі вигоди; внутрішній аутсорсинг; 10) офшорний аутсорсинг.

Можна прийняти точку зору автора [201], яка серед переваг впровадження аутсорсингу виділяє можливості підприємства зосередитися на основному напрямку діяльності, а серед недоліків – негативний вплив на ділову стратегію підприємства, втрату гнучкості та контролю, а також залежність від постачальника послуг аутсорсингу (додаток В). Приймаючи до уваги наведені переваги та недоліки послуг аутсорсингу, необхідно відмітити, що їх використання в уп-

равлінні податковими платежами малих підприємств є прийнятним не у всіх випадках, оскільки чинним законодавством не передбачено кримінальної та адміністративної відповідальності за порушення умов контракту, що може призвести до втрати конфіденційності інформації та недостатньої якості надання послуг аутсорсингу.

При цьому основну увагу слід звернути на організацію моніторингу доцільності застосування обраної системи оподаткування, що дозволяє відстежувати зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі і коригувати впроваджені заходи управління податковими платежами для підвищення фінансової сталості підприємства.

4.2. Моніторинг доцільності застосування обраної системи оподаткування

На фінансовий стан більшості підприємств негативно впливають наслідки загальноекономічного спаду, інфляція, зміни в галузі державного регулювання економіки, які обумовлюють зниження економічного потенціалу підприємства та виникнення загрози банкрутства [163, с.195]. Як зазначалося в параграфі 2.4 монографії, фінансова сталість є вагомою складовою загальної сталості підприємства, рівень якої визначає незалежність від змін зовнішнього середовища. Заходи щодо управління податковими платежами забезпечують збільшення чистого прибутку, підвищення сталості підприємства, а відтак і його економічної безпеки.

В процесі діяльності підприємств малого бізнесу змінюються умови її здійснення, наслідком чого обрана система оподаткування, доцільність якої було обґрунтовано в момент її впровадження може виявитися не виправданою. З цього приводу, слушною є точка зору В. Гейця, М. Кізима, Т. Клебанової та О. Черняк [148, с.123], які наголошують, що функціонування підприємств здійснюється в умовах нестабільного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі відсоткові ставки по довгострокових банківських кредитах, нестабільність податкового законодавства, що істотно знижує рівень життєздатності підприємства і підвищує імовірність переходу в кризовий стан. Отже, зовнішнє середовище підприємства впливає на його функціонування та економічну безпеку, яку в [148, с.127] визначають як складну динамічну систему, що забезпечує стійке функціонування і розвиток підприємства за допомогою своєчасної мобілізації найбільш раціонального ви-

користання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів підприємства в умовах дії зовнішніх та внутрішніх загроз.

В сучасних умовах з метою підвищення ефективності управління підприємствами малого бізнесу виникає необхідність впровадження моніторингу доцільності застосування обраної системи оподаткування.

Дослідження літератури [36, 37, 219, 224] виявило, що фахівці, зазвичай, під моніторингом розуміють механізм постійного спостереження за економічними процесами, явищами, факторами і результатами в умовах мінливої кон'юнктури товарного і фінансового ринків та всебічне, глибоке дослідження наслідків введення податків, зміни режимів їх сплати. Проте, як слушно зауважує А. Радченко, поняття моніторингу неможливо зводити тільки до системи спостережень без зв'язку з прийняттям управлінських рішень щодо процесів, які спостерігаються [188, с.349].

Серед критеріїв якості організації системи моніторингу виділяють: 1) оперативність збирання й обробки інформації; 2) інформативність та повноту аналітичних звітів; 3) забезпечення необхідної деталізації інформації; 4) чіткий розподіл відповідальності; 5) швидкість досягнення цілей моніторингу [196, с.69].

Моніторинг доцільності застосування обраної системи оподаткування впроваджується з метою визначення ефективності функціонування підприємства та розробки комплексу організаційно-методичного забезпечення управління податковими платежами, спрямованого на раціоналізацію витрат підприємства малого бізнесу, підвищення ефективності його діяльності у звітному періоді та в перспективі.

За допомогою моніторингу доцільності застосування обраної системи оподаткування проводиться аналіз відповідності критеріям суб'єкта малого підприємництва та платника єдиного податку, оцінюється економічна ефективність застосування обраної системи оподаткування, проводиться порівняння отриманих результатів з плановими показниками, яке дозволяє здійснювати коригування системи заходів в рамках обраної податкової політики з метою уникнення небажаних наслідків і отримання намічених результатів господарської діяльності. Забезпечення ефективності процесу моніторингу досягається шляхом оперативного надходження інформації щодо змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Отже, система моніторингу має бути цілісною, заснованою на постійному спостереженні за рівнем та динамікою кіль-

кісних показників діяльності підприємства, такою, що дозволяє оперативно аналізувати та постійно контролювати аспекти діяльності підприємства, необхідні для прийняття рішення щодо доцільності застосування обраної системи оподаткування.

Запропоноване організаційне забезпечення моніторингу доцільності застосування обраної системи оподаткування включає: 1) моніторинг відповідності підприємства критеріям суб'єкта малого підприємництва та платника єдиного податку; 2) контроль результатів впровадження обраної податкової політики.

На першому етапі проводиться аналіз відповідності підприємства критеріям суб'єкта малого підприємництва та платника єдиного податку, встановлених Законом [7] та Указом [21]. Метою такого аналізу є перевірка відповідності малого підприємства вимогам застосування єдиного податку за минулий календарний рік, а також прогнозування можливостей впровадження спрощеної системи оподаткування в майбутньому (рис. 4.5). У тих випадках, коли діяльність суб'єктів малого підприємництва вже оподатковується за спрощеною системою оподаткування також вважається необхідною перевірка вимогам зазначеної системи оподаткування з метою з'ясування подальших можливостей впровадження спрощеної системи оподаткування або підготовки до переходу на загальну систему оподаткування. Наведена схема показує, що аналіз можливості застосування спрощеної системи оподаткування проводиться шляхом перевірки критеріїв, встановлених для платників єдиного податку за обсягом діяльності, кількістю найманих працівників, за видами діяльності, структурою статутного фонду, а також станом розрахунків із бюджетом та державними цільовими фондами.

Для підприємств, діяльність яких оподатковується за загальною системою оподаткування джерелами інформації при перевірці вимогам спрощеної системи оподаткування є показники звітності підприємства за попередній звітний період, яким згідно зі ст. 1 Указу [21] є календарний рік, а з метою складання прогнозів щодо господарської діяльності та її результатів вважається необхідним складання бюджету показників майбутніх періодів. Порядок ведення та склад звітності малих підприємств затверджено вказівками Міністерства фінансів України від 31.05.1996 р. № 112 „Про склад та порядок заповнення облікових реєстрів малими підприємствами” [55] та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 25 від 25.02.2000 р. № 39 „Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [178], згідно з якими до звітності малих підприємств відносять:

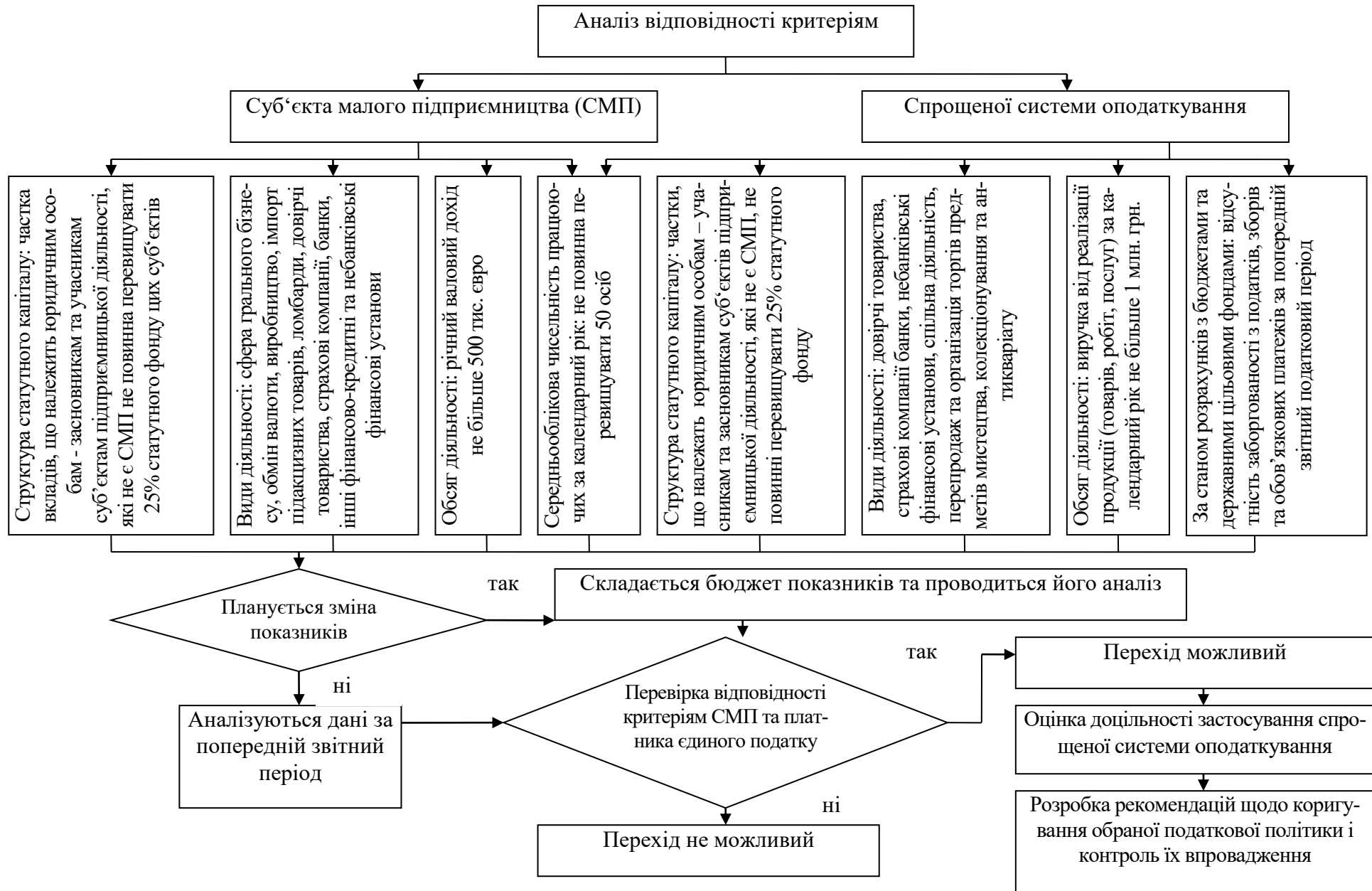


Рис. 4.5. Схема моніторингу доцільності застосування спрощеної системи оподаткування

1) Форму № 1-М „Баланс”; 2) Форму № 2-М „Звіт про фінансові результати”. Згідно з п. 2 ст. 3 Закону України від 16.07.1999 р. № 996-XIV „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [3], податкова, фінансова, статистична та інші види звітності базуються на даних бухгалтерського обліку.

Г. Бахметом [33, с.154] проведено наукове дослідження щодо встановлення відповідності показників податкової та фінансової звітності, а також взаємозв'язків показників податкового та бухгалтерського обліку, за результатами якого автор доходять висновку про неможливість визначення на підставі лише форм фінансової звітності показників форм податкової звітності. Такі розбіжності цей автор пов'язує з наявністю суттєвих відмінностей у методології оцінки більшості показників податкового та бухгалтерського обліку.

На основі наведеного, можна дійти висновку, що дані про обсяги виручки від реалізації неможливо отримати з Форми № 2-М, оскільки, згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 25 „Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [178], у статті 010 „дохід (виручка) від реалізації” Форми № 2-М відображається загальна виручка від реалізації, продукції (товарів, робіт, послуг), яка визначається методом нарахувань, а для критеріїв застосування спрощеної системи оподаткування виручка розраховується касовим методом. Оскільки, для визначення виручки від реалізації за минулий календарний рік неможливо використовувати дані звіту про фінансові результати, то для визначення цього показника слід визначити базові рахунки та субрахунки, а також їх кореспонденції, за якими можна прослідкувати рух операцій надходження коштів в оплату поставки продукції (товарів, робіт, послуг).

Також при перевірці відповідності критеріям платника єдиного податку за обсягами виручки від реалізації за минулий календарний рік, слід звернути увагу на те, що при застосуванні загальної системи оподаткування мале підприємство веде облік валових доходів відповідно до правил обліку, встановлених для платників податку на прибуток. При цьому, виручка від реалізації визначається за правилами спрощеної системи оподаткування, що потребує включення тільки тих сум, що відповідають визначенню виручки від реалізації, яке наведено у ст. 1 Указу [21].

Н. Тарасовою [209] визначено критерії відповідності валових доходів виручці від реалізації, які узагальнено у таблиці 4.2.

Для аналізу критеріїв застосування спрощеної системи оподаткування слід проаналізувати дані про грошові кошти підприємства (у національній та

іноземній валюті) в касах, на поточних, валютних та інших рахунках у банках, які згідно з Методичними рекомендаціями [143] міститься в відомостях до Журналу 1: Відомість 1.1 – дебет рахунку 30 „Каса” з кредиту рахунків 31 „Рахунки в банках”, 36 „Розрахунки з покупцями та замовниками”, 68 „Розрахунки за іншими операціями”; Відомість 1.2 – дебет рахунку 31 „Рахунки в банках” з кредиту рахунків 30 „Каса”, 36 „Розрахунки з покупцями та замовниками”, 68 „Розрахунки за іншими операціями”. Записи в відомостях здійснюються на підставі первинних та зведених облікових документів: звітів касира і доданих до них прибуткових та видаткових касових ордерів, виписок банку і доданих до них документів [167].

Таблиця 4.2

**Критерії відповідності отриманих доходів виручці від реалізації за
Н. Тарасовою**

Критерії	Відповідають	Не відповідають	
За формою оплати	- готівкові кошти; - безготівкові кошти	- вартість відвантаженої продукції (товарів, робіт, послуг) за бартерними угодами	безоплатно отримані: - товари; - роботи;
За методом визначення виручки	- фактично отримані кошти на розрахунковий рахунок; - фактичні надходження коштів в касу („касовий метод”);	- вартість відвантажених товарів до моменту їх оплати	- послуги; - основні засоби;
Мета отримання коштів	в оплату операцій продажу	- суми поворотної фінансової допомоги; - суми безповоротної фінансової допомоги	
За об'єктом продажу	- продукція (товари, роботи, послуги); - основні засоби (різниця між сумою продажу та залишковою вартістю об'єкту на момент продажу)		

Згідно з п. 5 ст. 8 Закону [3] підприємство має самостійно обирати правила, порядок документообігу та технології обробки реєстрів бухгалтерського обліку. З огляду на це, джерела отримання інформації щодо показників виручки від реалізації та чисельності найманих працівників можуть залежати від правил документообігу підприємства і при використанні спеціалізованих автоматизо-

ваних програм бухгалтерського обліку можуть бути застосовані інші самостійно розроблені підприємствами форми документів, в яких також відображуються кореспонденції за цими рахунками.

Наступним показником, за яким проводиться аналіз відповідності, є середньооблікова чисельність працюючих, яка відповідно до Інструкції зі статистики кількості працівників, затвердженій Наказом Державного Комітету Статистики України від 28 вересня 2005 року № 286 [100] визначається з урахуванням робітників, що працюють в еквіваленті повної зайнятості за сумісництвом, за договорами цивільно-правового характеру, а також робітників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

Відомості про кількість найманих працівників можливо отримати з Податкового розрахунку комунального податку, Звіту до фонду соціального захисту інвалідів та Форми 1–П „Підприємництво”.

Певні обмеження переходу на спрощену систему оподаткування за здійснюваними видами діяльності встановлені як для суб'єктів малого підприємництва, так і для платників єдиного податку (див. рис. 4.5).

Обмеження щодо структури статутного фонду стосується тільки тих підприємств, засновниками яких є юридичні особи, які не є суб'єктами малого підприємництва.

Останнє обмеження щодо стану розрахунків з бюджетами та державними цільовими фондами стосується тільки вимог застосування єдиного податку і полягає в тому, що до моменту подання заяви про перехід на спрощену систему оподаткування мають бути сплачені всі встановлені податки, збори та обов'язкові платежі за попередній звітний податковий період.

У разі ухвалення рішення про перехід на спрощену систему оподаткування або в період застосування спрощеної системи оподаткування, вважається необхідним дослідження прогностичних змін податкового законодавства. З цією метою здійснюється аналіз проектів законодавчих та нормативно-правових актів, вивчаються друковані засоби масової інформації, періодичні видання та спеціальна література з питань оподаткування. Відповідно отриманій інформації проводяться аналітичні дослідження відповідності прогностичних показників виручки від реалізації, чисельності найманих працівників, видів діяльності, що здійснює підприємство та форм розрахунків нормам законодавчих актів, які регулюють оподаткування за спрощеною системою.

Для проведення аналізу вірогідності зміни зазначених показників діяль-

ності підприємства рекомендовано складання бюджету таких показників: 1) бюджету реалізації продукції; 2) бюджету виробництва; 3) бюджету витрат на сировину та матеріали; бюджету витрат робочого часу; 4) бюджету прямих витрат на оплату праці; 5) бюджету накладних витрат; 6) бюджет собівартості продукції; 7) бюджету капітальних вкладень; 8) бюджет коштів [35].

При цьому, прогнознi дані слід складати на строк не менший, ніж шість місяців.

Для визначення даних щодо прогнозу відповідності критеріям платника єдиного податку стосовно виручки від реалізації слід скласти бюджет з реалізації продукції. Зазвичай, цей бюджет складається фахівцями відділу збуту на основі інформації, яка отримується з відділу маркетингу та планово-економічного відділу.

Слід погодитись з Т. Бенем та С. Довбнею [35], які наголошують, що передумовою ефективного бюджетування є розробка і використання в практичній діяльності науково обґрунтованих принципів, серед яких є: 1) повнота – розроблені бюджети мають охоплювати всі види діяльності і підрозділи підприємства; 2) обґрунтованість та реальність – орієнтація на потреби ринку; врахування лімітів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства; формування бюджетів на основі раціональних норм та нормативів; 3) інтегрованість – взаємозв'язок всіх бюджетів, що складаються на підприємстві; 4) гнучкість – розроблена система бюджетів повинна допускати можливість коригування при зміні зовнішніх умов і стану підприємства; 5) економічність – витрати на бюджетування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами. Також на основі принципів внутрішньофірмового планування А. Фойля та Р. Акоффа [26] авторами [90] розроблено такі принципи бюджетування податків: 1) системності – бюджети податків має бути взаємопов'язані та скоординовані зі всіма бюджетами підприємства, а бюджети окремих підрозділів підприємства слід скоординувати зі зведеним бюджетом податків підприємства; 2) участі – в розробці бюджетів податків мають брати участь всі співробітники підприємства, які приймають участь в заходах бюджетування податків; 3) безперервності – процес бюджетування податків має здійснюватися постійно; 4) гнучкості; 5) точності – бюджети податків мають бути конкретизовані та деталізовані.

Дотримання зазначених принципів сприятиме підвищенню ефективності бюджетування і забезпеченню достовірною інформацією, необхідною для планування діяльності підприємства та оцінки доцільності застосування спрощеної

системи оподаткування.

Слід також відмітити, що підприємства малого бізнесу найбільш піддаються ризикам, зовнішнього середовища, тому, їм слід розраховувати свій збутовий потенціал, контролювати витрати, серед яких істотну частину займають податкові витрати та співставляти їх з очікуваними доходами.

Для складання бюджету реалізації продукції необхідно володіти інформацією щодо обсягів продажу попередніх періодів, економічних та виробничих умов, відносної прибутковості продукції, досліджень ринку, політики цін, реклами, якості продукції, конкуренції на ринку, сезонних коливань попиту, виробничих потужностей, а також прогнозною інформацією щодо обсягів та цін реалізації продукції за ринками збуту. Результатом складання бюджету реалізації є дані про: 1) планові обсяги реалізації; 2) ціну реалізації; 3) виручку від реалізації за кожним видом продукції; 4) форму розрахунків. Форма бюджету реалізації наведена у додатку Д.

Слід також врахувати, що серед відомостей про очікувані надходження коштів в оплату продукції важливими є дані про форми розрахунків за реалізовану продукцію: попередня оплата, оплата за відвантаженням, бартер, оплата бюджетними коштами, оскільки зміна системи оподаткування може бути пов'язана з додатковими податковими витратами внаслідок відмінностей в об'єктах оподаткування, вживаних методах податкового обліку і нерегульованістю оподаткування перехідних операцій. До того ж, зміни в законодавчих актах по основних податках і зборах, внесені впродовж 2005 – 2008 років, обумовлюють появу нових особливостей при оцінці податкових наслідків при переході з загальної системи оподаткування на єдиний податок та при відмові від застосування спрощеної системи оподаткування [87].

Ефективність складання бюджету реалізації продукції підвищується при використанні методів прогнозування, серед яких Ч. Хорнгрен та Дж. Фостер [220, с. 108] виділяють: 1) функціональний метод – всі, хто відповідає за складання бюджету продаж приймають активну участь, при цьому враховується інформація, що надходить від робітників та керівників відділів; 2) статистичний – з використанням трендового та кореляційного аналізу встановлюються кореляції між обсягом продажу та економічними індикаторами (рівень національного та індивідуального доходів, зайнятості та ін.); 3) групове прийняття рішень – керівництво компанії, включаючи начальників відділів реалізують свої знання при проектуванні продажу продукції на основі колективного обговорення.

Кожний із запропонованих методів має певні переваги та недоліки. Так, статистичні методи збільшують достовірність прогнозів, особливо, у випадках, коли коливання окремих індикаторів передують коливанням обсягів продажу. Проте, складання прогнозів реалізації продукції виходячи тільки з статистичних доказів, не завжди можливо, оскільки зміни показників можуть повністю зруйнувати прогноз. Прийняття групових рішень, з одного боку не потребує трудомістких обчислень, а з іншого – призводить до перекладання відповідальності за рішення, що приймаються. З огляду на це, вважається за доцільне скласти бюджет реалізації з комплексним використанням зазначених методів.

З метою отримання очікуваних даних для прогнозування відповідності вимогам платників єдиного податку щодо середньооблікової чисельності працюючих необхідна інформація з відділу кадрів, оскільки там здійснюється облік найманих працівників, надходять відомості від всіх структурних підрозділів підприємства, а також подаються заявки на збільшення або зменшення чисельності персоналу, які узгоджуються з керівництвом підприємства. Отже, відомості про майбутні значення показника середньооблікової чисельності найманих працівників можна отримати від працівників відділу кадрів [167].

Якщо за результатами отриманих прогнозних даних показники досягають критичного рівня і підприємство перестає відповідати обмеженням, встановленим для юридичних осіб – платників єдиного податку, вважається необхідною підготовка заходів щодо переходу на загальну систему оподаткування. Згідно зі ст. 5 Указу [21] у разі порушення вимог щодо обсягів виручки від реалізації, середньооблікової чисельності працюючих або форми розрахунків, платник єдиного податку повинен перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності починаючи з наступного звітного кварталу. Необхідно відмітити, що граничний строк подання заяви суб'єктом малого підприємництва про перехід на загальну систему оподаткування – 15 календарних днів до початку наступного кварталу. При цьому необхідним є планування операцій, які здійснюються підприємством в період зміни системи оподаткування, оскільки момент переходу може бути пов'язаний з додатковими податковими втратами. З огляду на це, з метою мінімізації таких витрат вважається за доцільне здійснювати податкове планування господарських операцій напередодні і безпосередньо в період переходу на загальну систему оподаткування. Методику управління податковими платежами при зміні системи оподаткування наведено у параграфі 5.2 монографії.

За підсумками діяльності підприємства малого бізнесу у звітному кварталі проводяться заходи контролю доцільності впровадження обраної системи оподаткування, які є другим етапом моніторингу. Метою цього етапу є оцінка ефективності податкової політики підприємства малого бізнесу та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності заходів управління податковими платежами. В цілому зазначені задачі можна вирішити за допомогою впровадження на підприємстві заходів контролінгу.

Серед передумов впровадження контролінгу в діяльність підприємств України виділяють: 1) законодавчі – формування пакету нормативних законодавчих документів, що забезпечують економічну свободу в рамках податкового законодавства; 2) теоретичні – трансформація вітчизняної обліково-аналітичної і економічної школи, адаптація закордонного обліку до вітчизняної теорії та практики; 3) практичні – необхідність впровадження якісно нових технологій управління підприємства з метою адаптації системи управління підприємством до мінливих умов господарювання [157, с.33, 32, с.22]. Слід відзначити, що особливої актуальності набувають практичні передумови для підприємств малого бізнесу, оскільки, аналіз наведений у розділі 2 монографії підтверджує мінливість зовнішнього середовища малих підприємств, що насамперед пов'язано з впроваджуваною державною податковою політикою.

Аналіз літератури [32, 111, 113, 137, 187] виявив, що на даний момент не існує загальноприйнятого трактування терміну „контролінг”, а його мета, задачі та функції наводиться з різним ступенем деталізації, а також за різноманітними змістовними ознаками (додаток Ж). На нашу думку, можна погодитися з визначенням, яке наводять Л. Балабанова та О. Гасило [32, с.16], оскільки воно найбільш повно характеризує сутність контролінгу.

Враховуючи це, на основі даного підходу можна визначити контролінг управління податковими платежами як комплексну інформаційно-аналітичну систему, спрямовану на раціоналізацію структури податкових платежів підприємства малого бізнесу за рахунок використання заходів управління податковими платежами і досягнення запланованих результатів господарської діяльності відповідно планам стратегії розвитку підприємства.

Проведені дослідження виявили, що науковці зазвичай [32, 111, 113] розподіляють контролінг залежно від цільової орієнтації на: 1) стратегічний – орієнтований на внутрішню та зовнішню середу підприємства, метою якого є забезпечення „потенціалу успіху” та проведення антикризової політики; 2) такти-

чний – організація та вдосконалення системи управління досягнення середньострокових цілей підприємства; 3) оперативний – орієнтований на економічну ефективність та рентабельність діяльності підприємства, метою якого є забезпечення оперативності та ефективності управлінських рішень. Наведене дозволяє зробити висновок, що кожен з видів контролінгу є взаємодоповнюючим і важливим для ефективного функціонування підприємства як в поточному періоді, так і в перспективі.

Серед принципів контролінгу Е. Уткін [213, с.331] виділяє такі: 1) руху та гальмування – здійснення інноваційної діяльності щодо технології контролінгу підприємства; 2) своєчасності – вчасне визначення шансів або ризиків, що виникають в процесі діяльності підприємства; 3) стратегічної свідомості – заохочення робітників до стратегічної передбачливості; 4) документування – документальна фіксація інформації контролінгу, яка призначена для прийняття управлінських рішень. Іншої точки зору дотримуються М. Пушкар та Р. Пушкар [187, с.14-15], які виділяють наступні принципи контролінгу: 1) визначення мети; 2) принцип руху і стійкості – реалізація обґрунтованих стратегічних рішень забезпечує висхідний рух підприємства; 4) стратегічного мислення – успіх впровадження контролінгу залежить від швидкості реагування на тенденції змін; 5) система управління цілями і стратегічними завданнями – моніторинг та аналіз тенденцій змін зовнішніх та внутрішніх чинників і розробка заходів щодо адаптації підприємства; 6) своєчасність – реагування на зміну середовища на основі слабких сигналів про можливі загрози функціонування підприємства.

За основу класифікації завдань контролю реалізації заходів управління податковими платежами слід прийняти завдання контролю, визначені авторами [187], які можна сформулювати таким чином: 1) визначення ефективності заходів управління податковими платежами; 2) прогнозування тенденцій змін обсягів діяльності та економічних показників підприємства малого бізнесу; 3) визначення причин відхилень показників від запланованих; 4) забезпечення впровадження заходів при досягненні критичних показників з метою забезпечення сталості. При цьому об'єктом контролю є процес управління податковими платежами малого підприємства, а предметом контролю є методичне й організаційне забезпечення процесу управління податковими платежами на підприємстві малого бізнесу. Вітчизняні вчені [187] виділяють два підходи до виділення стадій процесу контролю (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Стадії процесу контролю

Підхід 1, етапи	Підхід 2, етапи
1. Встановлення стандартів (норм функціонування) – визначення конкретних цілей, що підлягають виміру та визначенню у часі. Для управління необхідні стандарти в формі показників результативності виробництва для всіх його ключових галузей, що встановлюються для планування діяльності.	1. Встановлення стандарту або початкової стадії контролю – для кожної характеристики повинні бути встановлені базисні специфікації.
2. Оцінка виконання встановлених норм – досягнуті результати порівнюються з визначеними стандартами на основі обраного масштабу допустимих відхилень. Система контролю має реагувати на критичні відхилення від заданих меж функціонування.	2. Процедура виміру.
3. Коригування – впровадження заходів з метою усунення відхилень від встановлених норм та планів.	3. Контрольні механізми.
	4. Оцінка ефективності контролю.

Для підприємства малого бізнесу вважається найбільш прийнятним здійснювати заходи контролю на основі першого підходу, що дозволить більш достовірно оцінювати ефективність реалізації заходів управління податковими платежами, здійснювати їх коригування відповідно обраній податковій політиці та змінам чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому, слід врахувати, що існує три форми вимірювання показників функціонування: числова – параметри вимірюються за повними числовими значеннями, шкальна – використовується бальна оцінка шляхом порівняння аналогічних параметрів різних предметів оцінки між собою та дескриптивна – описова [187]. З метою здійснення контрольної діяльності вважається за доцільне використовувати числові показники вимірювання, однак не в абсолютному вимірі, а у відносному, що дозволить виявити тенденції змін показників.

До системи контролінгу входять не тільки аналітичні показники та висновки, але й люди, які займаються контролінгом, а також інформаційні потоки між підрозділами підприємства [113]. Тому, слід звернути увагу на склад відділу контролінгу, який, зазвичай, складається із трьох – п'яти контролерів і включається, поряд з іншими підрозділами, до фінансово-економічного відділу підприємства. М. Стефаненко [206, с.144] серед функцій контролера виділяє за-

безпечення цілеспрямованої, організованої, скоординованої роботи на всіх рівнях управління, а також відповідальність за прозорість результату діяльності. Під результатом у фінансовій сфері цей автор розуміє рентабельність в умовах гарантованої ліквідності. На основі аналізу досвіду впровадження контролінгу на декількох великих підприємствах Росії, Є. Ананькіна, С. Данилочкін та Н. Данилочкіна [113] виділяють різноманітні функції фахівців з контролінгу, які узагальнено у табл.4.4.

Таблиця 4.4

Функції фахівців з контролінгу

Функції	Змістова характеристика
Керівництво	відповідальність перед керівництвом вищої ланки за документи, аналітичні розрахунки та прогнози які готуються робітниками відділу.
Кураторство відділів	розробка форм збору аналітичної інформації по відділам підприємства; збір аналітичної (планової та фактичної інформації) від центрів відповідальності відділів підприємства; обробка та аналіз отриманих даних, розробка нормативів витрат за відділами; розрахунок аналітичних показників роботи відділів; прогнозування виручки, витрат та прибутку за допомогою методики контролінгу; аналіз відхилень фактичних даних від планових, виявлення причин відхилень і їх джерел; складання аналітичних звітів; експертиза управлінських рішень, пов'язаних з витратами відділів, які курируються.
Контроль управлінського обліку	розробка процедур передачі даних з бухгалтерії до служби контролінгу; контроль збору та аналізу фактичної облікової інформації у відділі контролінгу; розробка пропозицій щодо оптимізації процесу обліку в бухгалтерії; економічна експертиза управлінських рішень.
Контроль інформаційних систем	оцінка доцільності автоматизації контролінгової роботи на окремих етапах; оцінка варіантів пропозицій відділу автоматизації щодо автоматизації контролінгової роботи; розробка форм автоматизованого збору інформації; оптимізація документообігу підприємства; координація роботи відділу автоматизації в галузі автоматизації контролінгової роботи; оцінка якості функціонування існуючих систем автоматизації фінансово-господарської діяльності підприємства і розробка пропозицій щодо поліпшення роботи цих систем.

Вітчизняні і зарубіжні науковці, зокрема, Є.Ананькіна, С. Данилочкін, Н. Данилочкіна [113], М. Пушкар, Р. Пушкар [187], А. Камінський, Н. Оленев, А. Прімак, С. Фалько [112] відзначають, що перевагою створення на підприємстві відділу контролінгу є поява підрозділу, на який покладається відповідальність за результати роботи, а також координація планів стратегії розвитку, підвищення рівня взаємодії працівників управління. В той же час, поряд з перевагами ці автори до недоліків відділу контролінгу відносять: можливість створення конфліктних ситуацій із за посилення ролі контролінгу, імовірність виникнення протиріч між новоствореним та іншими відділами з приводу виконання додаткових функцій, зниження відповідальності за рішення безпосередніх виконавців.

Враховуючи це, а також специфіку функціонування малих підприємств, не має сенсу створювати окремий відділ контролінгу, а функції контролера можна делегувати фахівцям з управління податковими платежами.

На відміну від авторів [113], М. Пушкар та Р. Пушкар [187] зазначають, що кількість працюючих відділу контролінгу визначається обсягом вхідної і вихідної інформації для управління і наводять функції контролера на підприємстві, на основі яких можна визначити такі функції фахівців з управління податковими платежами щодо здійснення контролінгу (рис.4.6).



Рис. 4.6. Функції фахівців з управління податковими платежами щодо здійснення контролінгу

Таким чином, можна стверджувати, що організація контролінгу процесу управління податковими платежами на підприємстві малого бізнесу складається з інформаційного забезпечення та аналітичних розрахунків. Стосовно інформаційного забезпечення, насамперед, слід зазначити, що з метою підвищення ефективності контролінгу вважається необхідною така організація інформаційних потоків на підприємстві малого бізнесу, яка дозволить регулярно, своєчасно і в повному обсязі отримувати достовірну інформацію щодо витрат, виручки від реалізації та інших показників, необхідних для здійснення аналізу.

Тому, можна погодитись з висновком, наведеним в [113], що система інформаційних потоків контролінгу має бути органічно вбудована в загальну систему інформаційних потоків підприємства.

Загальна схема інформаційних потоків, потрібних для здійснення контролінгу процесу управління податковими платежами наведена на рис. 4.7.

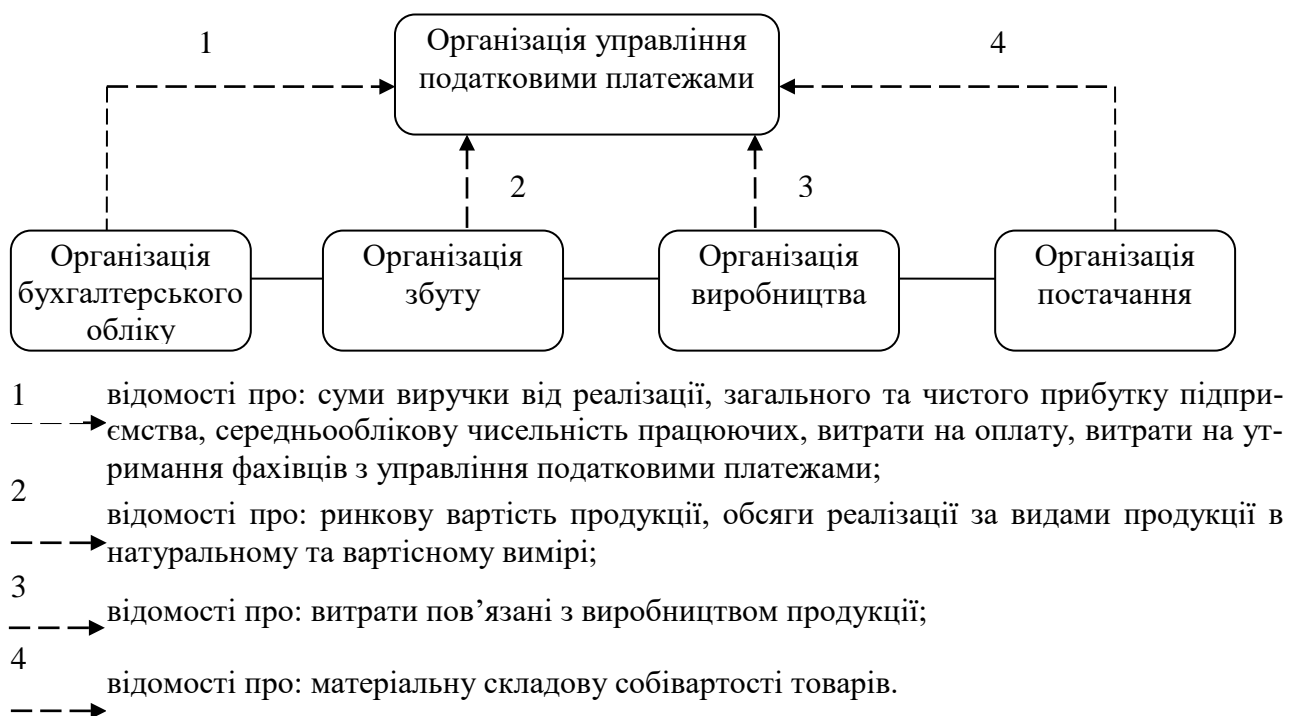


Рис. 4.7. Інформаційне забезпечення контролінгу процесу управління податковими платежами

Даний рисунок ілюструє взаємозв'язок фахівців підприємства малого бізнесу щодо надання податковим менеджерам інформації, потрібної для аналізу, яка включає дані бюджетів, що складаються на підприємстві.

Враховуючи важливість моніторингу змін зовнішнього та внутрішнього

середовища, а також контролю результатів впроваджуваної податкової політики вважається за доцільне проводити заходи контролінгу з періодичністю один раз на квартал. Після збору інформації проводиться її аналіз з метою визначення доцільності застосування обраної системи оподаткування та розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності управління податковими платежами підприємства малого бізнесу. Аналітичні розрахунки рекомендується проводити в двох напрямках.

Перший – визначення доцільної системи оподаткування на основі показників рентабельності господарських операцій. Для такого аналізу рекомендується використовувати методику, наведену у п.3.3 монографії, яка дає змогу оцінити ефективність обраної системи оподаткування у випадку зміни матеріальних складових у виручці від реалізації, коливання питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації.

Другим напрямком аналізу є визначення ефективності впроваджуваних заходів управління податковими платежами на підприємстві малого бізнесу, яке полягає в оцінці податкового навантаження та ефективності заходів щодо управління податковими платежами в рамках обраної податкової політики.

Аналіз літератури [79, 89, 110, 177] виявив різні підходи до розрахунку показників ефективності податкового менеджменту на підприємстві (додаток И, табл. И.1), різниця між якими полягає в складі показників, які використовують для аналізу (табл. И.2). Встановлено, що розрахунок ефективності податкового менеджменту фахівці зазвичай проводять у двох напрямках: 1) аналіз ефективності податкового планування [89, 110, 177]; 2) аналіз ефективності використання пільг [89, 110] або оцінки рівня податкового навантаження [177].

За результатами проведеного порівняльного аналізу показників, які використовують для аналізу, можна дійти висновку, що, насамперед, слід приділити увагу аналізу ефективності оподаткування, аналізу показників абсолютного та відносного відхилення податкових платежів. Щодо показників оцінки ефективності використання пільг, то для цілей даного дослідження їх можна використовувати тільки у разі, коли діяльність малого підприємства оподатковується за загальною системою оподаткування, а при впровадженні спрощеної системи, використання цих показників виявляється неможливим, оскільки, як зазначалося у п.2.2. монографії, діючим законодавством не передбачено пільг для малих підприємств.

Виходячи з наведеного, оцінку ефективності заходів щодо управління по-

датковими платежами на підприємстві малого бізнесу вважається за доцільне здійснювати за таким орієнтовним переліком показників: 1) показник податкового тягаря (И.8); 2) показник абсолютного відхилення податкових платежів (И.11); 3) показник відносного відхилення податкових платежів (И.12); 4) показник ефективності діяльності служби реалізації податкової політики (И.9).

Аналіз показників ефективності впровадження заходів щодо управління податковими платежами рекомендовано здійснювати за результатами функціонування підприємства у звітному кварталі. Отримані дані дозволять встановити співвідношення витрат на організацію процесу управління податковими платежами залежно від прийнятої на підприємстві податкової політики та результатів впроваджуваних заходів.

Метою аналізу ефективності заходів управління податковими платежами є виявлення тенденцій і причин відхилень показників шляхом співставлення отриманих даних з фактичними значеннями відповідних показників в минулому періоді, а також з запланованими результатами. Як зазначають М. Пушкар та Р. Пушкар [187, с.213], якщо відхилення незначні (1-2%), то для стратегічного розвитку вони не відіграють суттєвої ролі, але якщо такі відхилення складають 5-10%, виявляється необхідним оцінити їх вплив на досягнення поставленої мети.

Для визначення подальших заходів щодо впровадження податкової політики, встановлення необхідності подальшого її коригування та здійснення контролю введення змін, підприємству слід розробити граничні значення показників, їх допустимі та максимальні відхилення. При цьому, можна погодитись з фахівцями [90], які зауважують, що значення конкретних еталонних показників та їх граничні відхилення від плану обумовлює специфіка підприємства. Визначення граничних значень показників дозволить визначити проблемні питання управління податковими платежами і визначити заходи, які дозволять їх вирішити. Отже, встановлення граничних розмірів показників дозволить підвищити ефективність контролю подальшого практичного впровадження рекомендованих заходів коригування податкової політики підприємства малого бізнесу.

Для подальшого прийняття рішень постає необхідність в визначенні причин відхилень, серед яких відповідно до класифікації чинників сталості підприємства, наведеній у п.2.4 монографії, виділяють внутрішні та зовнішні чинники. Слід зазначити, що підприємство не вдатно змінювати зовнішні чинники, проте

має можливість враховувати їх при прийнятті рішень, між тим внутрішні чинники підлягають контролю і коригуванню.

Загальну модель впливу чинників на результати впроваджуваної податкової політики наведено на рис.4.8.



Рис.4.8. Вплив чинників на відхилення результатів управління податковими платежами підприємства малого бізнесу

Якщо в ході аналізу виявляються істотні зміни зазначених показників, які не відповідають поставленій меті при розробці заходів управління податковими платежами, фахівцям з управління податковими платежами та керівництву підприємства рекомендується приймати рішення щодо доцільності подальшого застосування обраної системи оподаткування та впроваджувати заходи щодо зміни системи оподаткування.

Результати аналізу передаються головному бухгалтеру, який аналізує зазначену інформацію і передає фінансовому директору, а у разі відсутності такої поса-

ди на підприємстві – генеральному директору з метою узгодження заходів щодо коригування обраної податкової політики та уникнення небажаних результатів господарської діяльності.

Приклад розрахунку показників ефективності реалізації заходів щодо управління податковими платежами малих підприємств А, Б, В наведено у табл.4.4. Аналіз даних, наведених у табл. 4.4 показує, що показники податкового тягаря досліджуваних підприємств, досягали найбільшого значення у IV кварталі: мале підприємство А – 52,64%, мале підприємство Б – 48,91%, мале підприємство В – 54,17%, що перевищує мінімальні значення цього показника даних малих підприємств в інших податкових періодах 2007 року на 0,84%, 1,62%, 0,76% відповідно, що свідчать про збільшення доданої вартості продукції. Серед позитивних тенденцій слід відзначити зниження абсолютної суми податкових платежів малого підприємства А у III кварталі – на 638,5 грн., малого підприємства Б у I кварталі – на 95,2 грн. і малого підприємства В у III кварталі – на 230,4 грн. Між тим, значення показника відносного відхилення податкових платежів збільшуються у динаміці. Так, значення цього показника складає: мале підприємство А у II та IV кварталах (103% та 118,25% відповідно), мале підприємство Б у II та III кварталах (112,13% та 128,41% відповідно), мале підприємство у III та IV кварталах (131,17% та 125,3% відповідно).

Отже, результати аналізу свідчать про недостатність впроваджуваних заходів управління податковими платежами. Щодо показника ефективності діяльності служби реалізації податкової політики, то за даними досліджуваних підприємств його не можливо обчислити, оскільки на цих підприємствах відсутній відділ податкового менеджменту. Підсумовуючи слід зазначити, що на малих підприємствах А, Б, В вважається за доцільне подальше посилення впровадження заходів управління податковими платежами, які сприятимуть податковій оптимізації і скороченню витрат.

Таким чином, реалізація на підприємстві малого бізнесу комплексу запропонованих заходів моніторингу дозволить оперативно реагувати на виявлені відхилення отриманих результатів від запланованих, встановити причини такого відхилення, впроваджувати заходи щодо контролю з метою усунення виявлених недоліків, які дозволять підвищувати ефективність функціонування підприємства малого бізнесу, його економічну безпеку, а відтак і його сталість.

Таблиця 4.4

Приклад розрахунку показників ефективності провадження заходів щодо управління податковими платежами підприємств малого бізнесу Харківського регіону за 2007 р.

Показник	Мале підприємство А				Мале підприємство Б				Мале підприємство В			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Показник податкового тягаря за поточний період, %	52,11	52,27	51,8	52,64	48,34	47,29	48,17	48,91	53,69	53,76	53,41	54,17
Порівняння показника податкового тягаря за поточний період з показником податкового тягаря за попередній період	-	-0,16	-0,47	0,84	-	-1,05	0,88	0,74	-	0,07	-0,35	0,76
Показник ефективності діяльності служби реалізації податкової політики	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Показник абсолютного відхилення податкових платежів, грн.	-	420,2	-638,5	118,6	-	-95,2	270,5	259,6	-	180,9	-230,4	174,6
Показник відносного відхилення податкових платежів, %	-	101,3	75,18	118,25	-	112,13	128,41	86,71	-	61,34	131,17	125,3

При цьому в провадженні заходів щодо управління податковими платежами особливе місце постає організаційно-методичне забезпечення при зміні системи оподаткування, від якого залежить якість податкового менеджменту, а отже і фінансові результати суб'єктів малого підприємництва.

РОЗДІЛ 5.

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗМІНІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

5.1. Особливості оподаткування перехідних операцій

Одним із засобів управління податковими платежами є впровадження доцільної системи оподаткування, що для малих підприємств, які відповідають критеріям суб'єктів малого підприємництва, передбачає вибір між загальною та спрощеною системами оподаткування.

Оподаткування господарських операцій, початок і завершення яких здійснюється в різних режимах оподаткування у зв'язку з переходом на єдиний податок і поверненням на загальну систему оподаткування, є однією з самих складних і нерегульованих проблем спрощеної системи. Пов'язане це, насамперед, з тим, що чинним законодавством ніякого перехідного періоду і відповідних особливостей податкового обліку в момент зміни системи оподаткування не передбачено [96].

З метою управління податковими платежами при зміні системи оподаткування, вважається необхідним проводити моніторинг очікуваних розрахунків, прогнозувати податкові наслідки основних операцій, здійснюваних безпосередньо перед переходом, утримуватися від господарських рішень, що призводять до додаткових податкових платежів і враховувати ці обставини в господарських договорах, що укладаються. При цьому, при плануванні зміни системи оподаткування слід враховувати відмінності у податковому обліку за загальною та спрощеною системами оподаткування (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Методи податкового обліку при різних системах оподаткування

Загальна система оподаткування		Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва			
Податок на прибуток	ПДВ	Єдиний податок 6%	ПДВ	Єдиний податок 10%	ПДВ
„За першою подією” (для деяких операцій або платників – „Касовий метод”)		„Касовий метод”	„За першою подією” або „Касовий метод”	„Касовий метод”	X

З даних табл. 5.1 можна зробити висновок про відмінності у методах податкового обліку з податку на прибуток та єдиного податку, що може призвести до подвійного оподаткування операцій, оскільки в діючому законодавстві не врегульовано порядок оподаткування операцій, початок і завершення яких відбуваються на різних системах оподаткування.

Для врегулювання цього питання і уникнення подвійного оподаткування операцій, початок яких приходиться на період роботи малого підприємства – платника податків за загальною системою оподаткування, а завершення – на період, за який сплачується єдиний податок, пропонується внести до проекту Податкового кодексу [186] пункт, яким буде регулюватися порядок оподаткування перехідних операцій, а саме при визначенні об'єкта оподаткування єдиним податком зменшувати дохід платника податку на: „суму коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), які реалізовані в період перебування платником податку на загальній системі оподаткування та вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподаткованого доходу фізичної особи (крім випадків реалізації таких товарів (робіт, послуг) за рахунок бюджетних коштів)”.

Однак, оскільки на даний момент зазначене питання не врегульовано, при плануванні таких операцій слід керуватись принципом недопущення подвійного оподаткування, закріпленим у п. 2 ст. 17 Господарського кодексу України [2], з урахуванням якого, будь-яка перехідна операція повинна обкладатися один раз: або на загальній або на спрощеній системі оподаткування [87, с.49]. Тобто, при плануванні перехідних операцій підприємству доцільно спланувати операцію таким чином, щоб вона обкладалася за тією системою оподаткування, за якою виникають менші за абсолютним розміром податкові зобов'язання.

Оподаткування не завершених на момент переходу на єдиний податок операцій, здійснюваних суб'єктами малого підприємництва, в загальному випадку залежить від того, чи були обкладені податками ці операції до моменту переходу.

При цьому слід звернути увагу на те, що після переходу на спрощену систему єдиний податок за ставкою 10% одночасно є і прямим, оскільки він заміняє податок на прибуток, і непрямим (він включає і ПДВ), на відміну від 6-відсоткового єдиного податку, за яким податок на прибуток не сплачується, а ПДВ продовжує стягуватися на загальних підставах [96].

Особливості визначення податкових зобов'язань з ПДВ, податку на при-

буток і єдиного податку при переході на спрощену систему залежать від виду операцій, ставки єдиного податку та від того, яка саме подія — оплата чи відвантаження — відбулася до переходу на спрощену систему оподаткування [96].

5.2. Методичні рекомендації по управлінню податковими платежами при зміні системи оподаткування

Аналіз сучасних методичних підходів до податкового планування перехідних операцій малих підприємств виявив недостатній рівень розробки зазначеного питання. Зокрема, В. Швадченком [222] розроблено методичні рекомендації до вибору раціональної форми здійснення перехідних операцій на основі застосування посередницьких схем, в яких враховується особливості податкового обліку на загальній та спрощеній системах оподаткування та способи оплати продукції. Проте, на нашу думку, зазначена методика може бути використана не у всіх випадках, оскільки не всі малі підприємства використовують посередницькі схеми. До того ж використання посередницьких схем може призвести до віднесення підприємства до категорії, що застосовує схеми ухилення від оподаткування згідно з [144] та підвищеної уваги і виникнення конфліктних ситуацій з контролюючими органами.

Серед заходів, спрямованих на підвищення фінансового потенціалу підприємства, А. Крисоватий та А. Кізима [177, с.192] виділяють податковий моніторинг господарських операцій, який передбачає постійний оперативний аналіз джерел витрат, податкову експертизу проектів, договорів, а також розробку податкових схем проведення розрахунків, які дають змогу впливати на податкову базу, управляти її формуванням, легально мінімізувати податкові зобов'язання підприємства в конкретних ситуаціях.

За результатами дослідження встановлено, що показниками за якими можна визначати найбільш раціональний спосіб оподаткування перехідних операцій є рентабельність господарських операцій, співвідношення оподаткованого прибутку та виручки від реалізації, розмір доданої вартості та ризику, що супроводжують зміну системи оподаткування.

Показник рентабельності господарських операцій найбільш адекватно відображує прибутковість у відносному вимірі і можливість податкових втрат від виникнення чинників ризиків, які супроводжують зміну системи оподатку-

вання. Співвідношення оподаткованого прибутку та виручки від реалізації дозволяє порівняти базу оподаткування з податку на прибуток та шістьвідсоткового єдиного податку і визначити податковий тягар за різними системами оподаткування з метою встановлення найбільш прийняттого способу оподаткування перехідної операції. Визначення розміру доданої вартості дозволяє врахувати особливості сплати ПДВ за загальною системою оподаткування та єдиним десятивідсотковим податком, оскільки в цьому випадку не враховується матеріальна складова операції, що вважається особливо важливим при порівнянні цих варіантів оподаткування господарських операцій.

Отже, для уникнення подвійного оподаткування розроблено методику управління податковими платежами, яка дозволяє проводити планування перехідних операцій з метою раціоналізації податкових платежів з урахуванням їх особливостей і проводиться в такій послідовності (рис. 5.1) [173, с. 13].

Перед тим як перейти до характеристики показників, які використовуються для управління податковими платежами малого підприємства, слід зазначити, що можливість застосування цієї методики зберігається у разі прийняття проекту Податкового кодексу [186], оскільки згідно з цим законом продовжується впровадження спрощеної системи оподаткування, а також зберігається підхід щодо альтернативності вибору ставок єдиного податку. Однак, у разі прийняття зазначеної редакції Податкового кодексу [186] формули слід коригувати, оскільки, як зазначалося у п.2.2 монографії, передбачено зменшення об'єкта оподаткування єдиним податком на суму надходжень, визначених відповідною статтею. При цьому послідовність розрахунків для визначення раціонального варіанту оподаткування перехідних операцій залишиться без змін.

Серед показників, які визначають ефективність функціонування підприємства, особливе місце займають показники рентабельності, які є одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства. З метою встановлення умов доцільності застосування спрощеної системи оподаткування в п.3.4 монографії розраховано показники рентабельності господарських операцій в розрізі систем оподаткування і визначені критерії раціональності оподаткування господарських операцій за загальною та спрощеною системами оподаткування залежно від показників матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації.

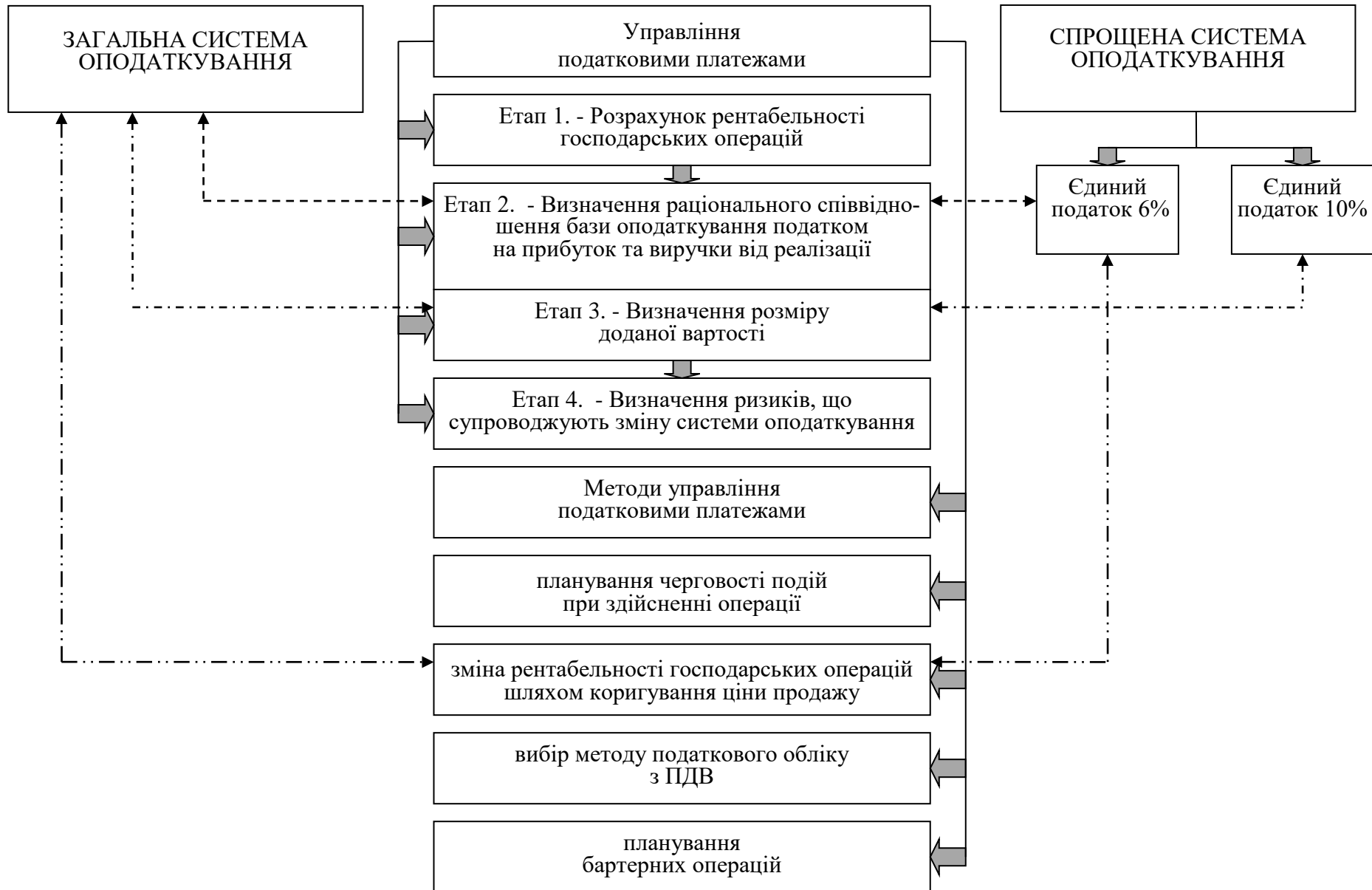


Рис. 5.1. Схема управління податковими платежами малого підприємства при зміні системи оподаткування

Таким чином, першим етапом є розрахунок рентабельності господарських операцій, результати якого дозволяють визначити найбільш вигідний спосіб оподаткування операцій, що здійснюються підприємством, з точки зору мінімізації податкових втрат.

Здійснення такого аналізу надає можливості для подальшого управління процесом виробництва та реалізації продукції, оскільки дозволяє знизити витрати та максимізувати прибуток підприємства.

При зміні системи оподаткування основним критерієм для визначення найбільш прийнятної способу оподаткування перехідних операцій є такий спосіб планування операції, за яким досягається мінімальний рівень податкових зобов'язань. Так, при порівняльному аналізі загальної системи оподаткування та єдиного податку 6% слід враховувати, що суб'єкт малого підприємництва залишається платником ПДВ. З огляду на це, суму податкових зобов'язань за цим податком не потрібно враховувати в визначенні доцільного способу оподаткування перехідних операцій. Тобто, об'єктом порівняння в даному випадку будуть податкові зобов'язання з податку на прибуток ($\text{ПЗ}_{\text{ПР}}$) та з єдиного податку ($\text{ПЗ}_{\text{Є6\%}}$).

Якщо сума податкових зобов'язань за операцією за загальною системою оподаткування менша відповідної суми у разі оподаткування операції єдиним податком за ставкою 6% ($\text{ІС}_{\text{ІД}} < \text{ІС}_{\text{а 6\%}}$), вважається за доцільне її оподаткування на загальній системі оподаткування.

У разі, якщо ($\text{ІС}_{\text{ІД}} > \text{ІС}_{\text{а 6\%}}$) – мінімальні податкові витрати виникають при оподаткуванні операції шістьвідсотковим єдиним податком [181, с.327].

Отже, критерій для визначення варіанту доцільного оподаткування операції може бути встановлено виходячи з рівності податкових зобов'язань за загальною та спрощеною системами оподаткування:

$$\text{ІС}_{\text{ІД}} = \text{ІС}_{\text{а 6\%}} \cdot \quad (5.1)$$

Таким чином, метою другого етапу є визначення доцільного варіанта оподаткування операції залежно від співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації.

Якщо модифікувати формулу (5.1) з урахуванням ставок та баз оподаткування, критерій доцільності буде виражатися:

$$0,25 \times \dot{I}_{\text{п}} = 0,06 \times \hat{A} \times (1 + 0,20), \quad (5.2)$$

де 0,25, 0,06, 0,20 – відповідно ставки податку на прибуток, єдиного податку та ПДВ, %;

$\Pi_{\text{оп}}$ – сума оподаткованого прибутку за операцією, грн.;

V – виручка (валовий дохід) від здійснення операції без ПДВ, грн.

Якщо розділити обидві частини формули (5.1) на виручку від реалізації (V), вона прийме вигляд:

$$\frac{0,25 \times \dot{I}_{\text{п}}}{\hat{A}} = \frac{0,06 \times \hat{A} \times (1 + 0,20)}{\hat{A}}. \quad (5.3)$$

Співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації за шістьвідсотковим єдиним податком ($\frac{\dot{I}_{\text{п}}}{\hat{A}}$) можна виразити за допомогою коефіцієнта K_1 , і з урахуванням цього рівняння (5.3) прийме вигляд:

$$K_1 = \frac{0,06 \times 1,2}{0,25} = 0,288. \quad (5.4)$$

У графічному вигляді визначення раціонального способу оподаткування господарської операції залежно від значення коефіцієнта K_1 за операцією можна представити в такий спосіб (рис. 5.2).

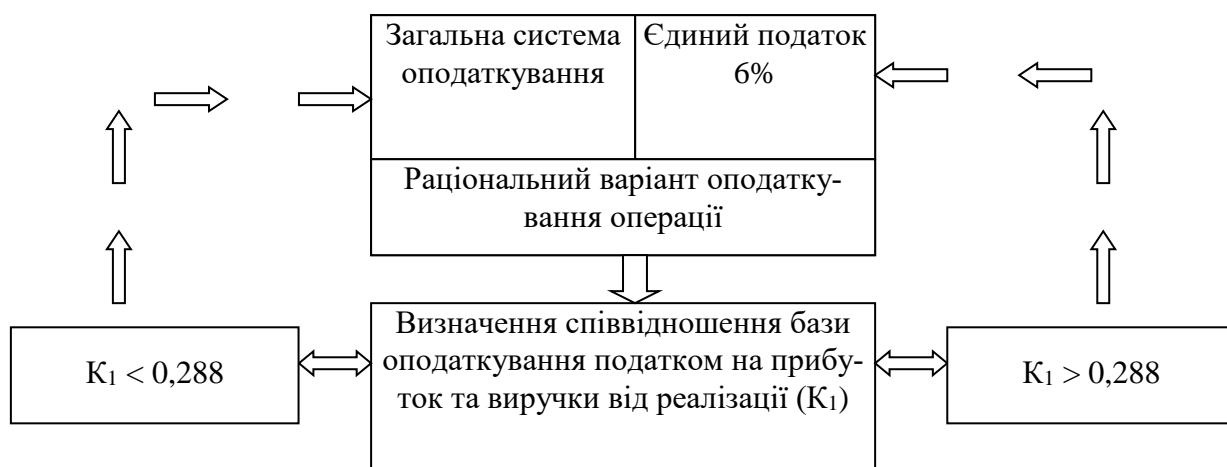


Рис. 5.2. Визначення доцільного варіанта оподаткування операції

Даний рисунок ілюструє, що у разі коли співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації при застосуванні єдиного податку за ставкою 6% буде перевищувати граничний рівень, тобто $K_1 > 0,288$, вважається доцільним її оподаткування єдиним податком, порівняно з податком на прибуток, оскільки це сприятиме зниженню податкових платежів. Разом з тим, якщо $K_1 < 0,288$, тобто нижче граничного рівня, найбільш прийнятним варіантом буде оподаткування такої операції за загальною системою оподаткування.

Третім етапом – є визначення розміру доданої вартості. Результати аналізу дозволяють отримати дані про питому вагу витрат за якими формується податковий кредит у виручці від реалізації.

Проте, такий аналіз можна здійснювати тільки у разі переходу на єдиний податок 10%, оскільки у цьому випадку, єдиний податок заміняє не тільки податок на прибуток, але й сплачується в рахунок ПДВ. Тому, у разі використання методу податкового обліку „за першою подією”, формула (5.1) модифікується з урахуванням суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету за загальною системою оподаткування:

$$0,25 \times \dot{I}_{\text{П}} + 0,20 \times (\hat{A} - \hat{A}_{\text{ПВ}}) = 0,10 \times \hat{A} \times (1 + 0,20), \quad (5.5)$$

де 0,10 – ставка єдиного податку, %;

$V_{\text{ПК}}$ – витрати, пов'язані із здійсненням операції, за якими формується податковий кредит, грн.

Граничний розмір співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації за даним варіантом оподаткування операції (критерію K_1) визначається за формулою:

$$K_1 = \frac{0,10 \times 1,2 - 0,20 \times (1 - \hat{O}_{\text{ПВ}})}{0,25}, \quad (5.6)$$

де $U_{\text{ВПК}}$ – питома вага витрат, за якими нараховується податковий кредит за операцією в сумі виручки від реалізації, %.

Так, наприклад, якщо питома вага витрат за якими нараховується податковий кредит складає 60% від суми виручки, граничний рівень коефіцієнта K_1 ,

при перевищенні якого доцільно оподаткування операції єдиним податком буде дорівнювати:

$$K_1 = \frac{0,10 \times 1,2 - 0,20 \times (1 - 0,6)}{0,25} = 0,16.$$

Залежність коефіцієнта K_1 за операцією від показника питомої ваги витрат, за якими нараховується податковий кредит в сумі виручки від реалізації за операцією наведено у табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Взаємозв'язок коефіцієнта K_1 та співвідношення „витрати, за якими формується податковий кредит – виручка за операцією”

Показник	Варіанти					
Питома вага витрат, за якими формується податковий кредит, у виручці від реалізації	0,40	0,50	0,60	0,70	0,80	0,90
Граничний рівень K_1	0,00	0,08	0,16	0,24	0,32	0,40

Дані табл. 5.2 свідчать про те, що із збільшенням частки витрат, за якими формується податковий кредит, у виручці від реалізації зростатиме і граничний рівень K_1 .

Для апробації методики змодельовано суми виручки від реалізації продукції, валових витрат, а також амортизаційних відрахувань на основі звітності малих підприємств Харківського регіону за 2007 р. Результати розрахунків наведено у табл. 5.3.

З метою експрес-аналізу до складу валових витрат за операцією можуть бути віднесені прямі витрати, що підлягають включенню до складу валових витрат, і накладні витрати (питома вага накладних витрат в загальній виручці від реалізації попереднього податкового періоду, помножена на виручку за операцією). Суму амортизації за операцією може бути визначено аналогічно накладним витратам – виходячи із співвідношення амортизаційних відрахувань і виручки попереднього податкового періоду.

З даних, наведених у табл. 5.3 можна помітити, що операції № 1-3 розрізняються між собою за абсолютним розміром валових витрат, і, як наслідок, – за значенням коефіцієнта K_1 за операцією.

Таблиця 5.3

Податкові наслідки операцій з продажу товарів (робіт, послуг) малих підприємств

Операції	Виручка від реалізації без ПДВ, грн.	Валові витрати, грн.	Сума амортизації за операцією, грн.	Оподаткований прибуток, грн.	Співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації, %	Питома вага витрат за якими на-раховується податковий кредит за операцією в сумі виручки від реалізації, %	Податкові платежі, грн.					Зміна податкових платежів, грн ¹¹		Раціональний варіант оподаткування операції			
							загальна система оподаткування		спрощена система оподаткування			при переході на єдиний податок 6%	при переході на єдиний податок 10%	Єдиний податок 6%	Загальна система оподаткування	Єдиний податок 10%	Загальна система оподаткування
							Податок на прибуток,	Сума ПДВ	6% єдиний податок		10% єдиний податок						
1	15000	11600	1300	2100	0,1	0,6	525	1200	1080	1200	1800	555	75		+		+
2	15000	10200	1300	3500	0,2	0,6	875	1200	1080	1200	1800	205	-275		+	+	
3	15000	9250	1300	4450	0,3	0,6	1112,5	1200	1080	1200	1800	-32,5	-512,5	+		+	
4	15000	11600	1300	2100	0,1	0,55	525	1350	1080	1350	1800	555	-75		+	+	
5	15000	11600	1300	2100	0,1	0,5	525	1500	1080	1500	1800	555	-225		+	+	
6	15000	11600	1300	2100	0,1	0,45	525	1650	1080	1650	1800	555	-375		+	+	
7	14250	9600	1235	3415	0,2	0,6	854	1140	1026	1140	1710	172	-284		+	+	
8	16500	10300	1430	4770	0,3	0,6	1192,5	1320	1188	1320	1980	-4,5	-532,5	+			

¹¹ Мінус у рядках таблиці означає зменшення суми податкових платежів внаслідок оподаткування операції за спрощеною системою оподаткування.

У разі переходу на єдиний податок 6% для операцій № 1-2 вигідним є оподаткування за загальною системою оподаткування: при однаковій сумі ПДВ економія на податкових платежах складає відповідно 555 і 205 грн. Щодо операції № 3, за якою рівень K_1 перевищує граничний розмір ($0,30 > 0,288$), то для такої операції вважається за доцільне оподаткування єдиним податком 6%, що дозволить отримати додаткову вигоду в сумі 32,5 грн. Стосовно операцій № 2-3, можна помітити, що коефіцієнт K_1 перевищує граничний рівень при переході на єдиний податок за ставкою 10% - 0,16 (для питомої ваги витрат, за якими нараховуються податковий кредит валові витрати складають – 0,60), тому таку операцію краще здійснювати не за загальною системою, а за спрощеною системою оподаткування. При цьому сума економії складе: за операцією № 2 – 275 ($1800 - (875 + 1200)$) грн., за операцією № 3 – 512,5 ($1800 - (1112,5 + 1200)$) грн. Оподаткування операції № 1 єдиним податком 10% призведе до податкових витрат в сумі 75 ($1800 - (525 + 1200)$) грн.

За результатами наведених розрахунків можна заключити, що із зростанням значення коефіцієнта K_1 при однаковій сумі платежу з ПДВ, вигідність застосування єдиного податку 10% порівняно з загальною системою оподаткування збільшується.

Операції № 4-6 мають таку ж структуру виручки і значення коефіцієнта K_1 , як і операція №1, але відрізняються останньої питомою вагою у виручці від реалізації витрат, за якими формується податковий кредит. Оскільки цей показник не має значення при переході на єдиний податок 6%, при зміні системи оподаткування найбільш прийнятним є оподаткування цих операцій податком на прибуток, що дозволить заощадити на кожній з них по 555 ($1080 - 525$) грн.

Таким чином, із зменшенням питомої ваги у виручці від реалізації витрат, за якими формується податковий кредит, доцільність оподаткування операції єдиним податком 10% збільшується: якщо в операції № 1 втрати склали 75 грн., то за операцією № 4 можна отримати ефект у розмірі 75 грн. ($1800 - (525 + 1350)$), а за операціями № 5-6 ефект збільшується до 225 ($1800 - (525 + 1500)$) і 375 ($1800 - (525 + 1650)$) грн. відповідно.

Окрім управління структурою операцій, які розпочинаються за загальною, а завершуються за спрощеною системою оподаткування, особливу увагу слід приділити регулюванню операцій продажу та придбання, початок яких припадає в період оподаткування малого підприємства єдиним податком, а за-

вершуються за загальною системою оподаткування.

Операції з продажу продукції (робіт, послуг), що здійснюються суб'єктами малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування, підлягають оподаткуванню єдиним податком за ставкою 6 або 10% від суми виручки від реалізації. Крім того, як зазначалося вище, у платників єдиного податку 6% виникають податкові зобов'язання з ПДВ за ставкою 20% від суми виручки від реалізації, які згідно з п. 4.1 Закону [14] мають бути не нижчими за звичайну ціну.

При застосуванні загальної системи оподаткування продаж товарів (робіт, послуг) пов'язаний із збільшенням суми валового доходу і суми податкових зобов'язань з ПДВ. При цьому придбання товарів (робіт, послуг), пов'язане з операцією продажу, при дотриманні норм ст.5 Закону [10] та ст. 7 Закону [14] дає право платнику податків на збільшення валових витрат і на податковий кредит. Проте, таке право підприємство отримує не в тому податковому періоді, коли була нарахована (отримана) виручка від реалізації, а в момент, коли були оплачені або оприбутковані відповідні товари (фактично одержані послуги).

Отже, в обох випадках виручка від продажу продукції (робіт, послуг) є об'єктом оподаткування, але існують два моменти, які визначають відмінність в загальній сумі податкових платежів у разі здійснення операції до або після моменту повернення на загальну систему оподаткування [84].

Перший – пов'язаний з різними ставками оподаткування. Якщо до повернення на загальну систему оподаткування підприємство застосовувало єдиний податок 6%, то сума отриманої виручки буде оподатковуватися до зміни системи оподаткування – за ставкою 6%, а після цього моменту – прибуток підприємства за ставкою 25% (податкові зобов'язання з ПДВ збільшаться в обох ситуаціях).

У разі переходу на загальну систему оподаткування з десятивідсоткового єдиного податку виручка, отримана від реалізації продукції (робіт, послуг) буде оподаткована: при здійсненні операції до моменту повернення – за ставкою 10%, а після зміни системи оподаткування – за ставкою 25%.

Другий момент обумовлений тим, що в операціях продажу витрати, пов'язані з її здійсненням, як правило, передують отриманню доходу (виручки від реалізації), тобто здійснюються в більшості випадків в попередніх податкових періодах (або в тому ж періоді, або до моменту продажу).

Винятковим є отримання передплати, проте і в цьому випадку поставку

товару може бути виконано тільки після здійснення відповідних витрат. Якщо в податковому обліку з єдиного податку витрати не впливають на розмір податкових зобов'язань, то в оподаткуванні прибутку вони враховуються, зменшуючи валовий дохід. У даній ситуації витрати, пов'язані з операцією продажу, відобразяться в податковому обліку тільки в тому випадку, якщо момент їх нарахування (або списання коштів з рахунку платника) відбудеться вже в період роботи на загальній системі оподаткування. Виходячи з цього, здійснення операції після повернення на загальну систему оподаткування буде доцільним в тому випадку, якщо сума єдиного податку перевищує суму податку на прибуток [84].

Проведені розрахунки дають змогу стверджувати, що граничний рівень співвідношення K_1 для єдиного податку 6% складає 28,8%. При перевищенні цього рівня, оподаткування операції податком на прибуток, призведе до збільшення суми податкових зобов'язань, порівняно з сумою єдиного податку 6% за цією операцією. З огляду на це, в такій ситуації, виявляється раціональним варіант, коли операція буде оподатковуватися за спрощеною системою оподаткування, а не податком на прибуток.

Якщо рівень коефіцієнта K_1 за такою операцією нижчий за граничний рівень, – її здійснення після повернення на загальну систему оподаткування буде пов'язано з меншими податковими втратами, порівняно з проведенням такої операції в період роботи за спрощеною системою оподаткування.

У разі повернення на загальну систему оподаткування з єдиного податку 10% в порівняльних розрахунках слід враховувати: 1) підвищену ставку єдиного податку; 2) платежі з ПДВ (при здійсненні операції після повернення на загальну систему оподаткування розмір цих платежів залежить від питомої ваги витрат, за якими нараховується податковий кредит в сумі отриманої виручки за операцією). Таким чином, граничний рівень коефіцієнта K_1 за операцією можна визначити за формулою:

$$K_1 = 0,8 \times \text{Ó}_{\text{АіЕ}} - 0,32, \quad (5.7)$$

де $\text{Ó}_{\text{ВПК}}$ – питома вага витрат, за якими нараховується податковий кредит в сумі отриманої виручки за операцією, %.

При цьому із збільшенням питомої ваги витрат, за якими нараховується податковий кредит в сумі виручки від реалізації за операцією відповідно буде

зростати і значення коефіцієнта K_1 за операцією (див. табл. 5.3).

Також для платників єдиного податку 6%, перевищення граничного рівня коефіцієнта K_1 за операцією показує, що для підприємства вважається найбільш прийнятним здійснення такої операції до моменту повернення, в іншому випадку раціональним, з точки зору оподаткування, буде її здійснення після зміни системи оподаткування (див. табл. 5.3).

За даними, наведеними у табл. 5.3 можна зробити висновок, що при поверненні на загальну систему оподаткування з єдиного податку 6 %, до моменту переходу доцільним є здійснення операцій № 3 та № 8. Інші операції вважається найбільш прийнятним здійснювати вже після зміни системи оподаткування. У випадку, якщо до повернення платник застосовував єдиний податок 10%, – всі операції, за винятком першої, слід здійснити до моменту повернення.

Окрім цього, при податковому плануванні операцій продажу за готівкові кошти, а також при виконанні інших операцій, які підлягають патентуванню слід також звернути увагу на необхідність своєчасного придбання торгового патенту, оплата за який згідно із Законом України від 23 березня 1996 р. № 98/96-ВР „Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” [11] має бути здійснена до 15 числа місяця, передуючого поверненню на загальну систему оподаткування.

Крім операцій продажу, важливу роль в плануванні перехідних операцій відіграють операції придбання товарів (робіт, послуг). У зв'язку з тим, що суб'єкт малого підприємництва, який застосовує спрощену систему оподаткування, не є платником податку на прибуток, витрати на придбання товарів (робіт, послуг) не впливають на розмір його податкових зобов'язань за єдиним податком.

Якщо суб'єкт малого підприємництва застосовує ставку єдиного податку 10%, він не є платником ПДВ і не може зменшити суму своїх податкових зобов'язань на суму ПДВ, сплаченого при придбанні товарів (послуг). Проте, після повернення на загальну систему оподаткування, суб'єкт малого підприємництва отримує право і на збільшення валових витрат, що дозволяє знизити базу оподаткування з податку на прибуток, і на формування податкового кредиту з ПДВ, що дозволяє зменшити суму платежу за цим податком.

Окрім цього, після повернення на загальну систему оподаткування мале підприємство – платник податків має застосовувати механізм коригування валових витрат на суму приросту (убутку) запасів, який регламентується п. 5.9 Закону [10].

Згідно з роз'ясненнями ДПАУ¹², у Відомості про балансову вартість матеріальних ресурсів та малоцінних предметів і Відомості про балансову вартість товарних запасів на момент переходу відображається вартість запасів, придбаних в період сплати єдиного податку та не реалізованих впродовж цього періоду, в частині, яка сплачена (компенсована) постачальникам. Тобто висока вартість запасів на момент повернення негативно позначиться на розмірі податкових зобов'язань першого податкового періоду з податку на прибуток. До того ж для платників єдиного податку 10% негативний ефект від накопичення запасів на момент повернення на загальну систему оподаткування посилюється з тієї причини, що вони не мають права на формування податкового кредиту, а вхідний ПДВ включається у вартість таких запасів і призводить до її збільшення.

Таким чином, раціональним варіантом для платника податків перед поверненням на загальну систему оподаткування є мінімізація залишків запасів на момент переходу з подальшим їх накопиченням до необхідного розміру, але вже в момент роботи на загальній системі оподаткування.

Четвертим етапом, методики управління податковими платежами, які розпочинаються за однією системою оподаткування, а завершуються за іншою, є визначення ризиків, що супроводжують зміну системи оподаткування, оскільки як зазначалося в п.1.2 монографії, ризики істотно впливають на фінансові ресурси підприємств в частині їх податкових платежів [173].

Для визначення ризиків суб'єктів малого підприємництва в цілому можна обрати підхід В. Карпової та Л. Карпова [103] щодо розрахунків оптимальності в оподаткуванні, але для визначення критерію оптимальності господарської операції щодо її прибутковості, більш доцільно використовувати показник рентабельності господарських операцій.

Запропонований підхід було апробовано на трьох малих підприємствах Харківського регіону, за даними яких складено бюджет доходів та витрат в плановому періоді і визначено суми податкових платежів з прогнозом на II півріччя 2008 року (табл. 5.4).

З даних табл.5.4 можна побачити, що для досліджуваних підприємств максимальне значення показника рентабельності господарських операцій досягається при оподаткуванні за єдиним десятивідсотковим податком (44%, 43% та

¹² Лист Державної податкової адміністрації України від 24 травня 2000 року № 7075/7/15-1117 // Бухгалтерія. – 2000. – № 31. – С. 30.

59% відповідно).

Таблиця 5.4

Бюджет показників малих підприємств залежно від системи оподаткування на II півріччя 2008 р.

Показник	Система оподаткування								
	Загальна	Єдиний податок 6%	Єдиний податок 10%	Загальна	Єдиний податок 6%	Єдиний податок 10%	Загальна	Єдиний податок 6%	Єдиний податок 10%
	Мале підприємство А			Мале підприємство Б			Мале підприємство В		
Дохід (виручка від реалізації) з ПДВ, тис. грн.	480	480	400	360	360	300	180	180	150
Матеріальні витрати, тис. грн.	80	80	80	60	60	60	30	30	30
Витрати на оплату праці, тис. грн.	60	60	60	40	40	40	10	10	10
Амортизація, тис. грн.	41	41	41	37	37	37	5	5	5
Податкові платежі (у тому числі відрахування з заробітної плати), тис. грн.	93	32	42	55	24	32	20	13	17
Чистий прибуток, тис. грн.	126	187	177	108	139	131	85	92	88
Рентабельність господарських операцій	0,26	0,38	0,44	0,30	0,39	0,43	0,50	0,51	0,59

Враховуючи, те, що при зміні системи оподаткування, найбільш вагомо на ризикованість господарської діяльності впливають податкові ризики, було проведено опитування експертів за результатами якого визначено вірогідність виникнення чинників податкових ризиків, а також суми можливих втрат від їх появи для малих підприємств А, Б, В.

Ризикованість господарських операцій в грошовому еквіваленті для тієї чи іншої системи оподаткування визначається множенням вірогідності появи чинників ризику та можливої суми втрат від появи чинників ризику.

Для подальшого порівняння показників рентабельності господарських операцій та ризиків автором пропонується ризикованість господарських операцій привести до загального показника, зокрема до доходу (виручки від реалізації). Результати розрахунку питомої ваги загальної суми податкових ризиків у виручці від реалізації (рівень ризиків) залежно від системи оподаткування для досліджуваних малих підприємств наведено у табл.5.5.

Чинники податкових ризиків малих підприємств

Система оподаткування	Показники	Чинники ризиків								
		Мале підприємство А			Мале підприємство Б			Мале підприємство В		
		Законодавчо-податкові	Комерційно-податкові	Операційно-податкові	Законодавчо-податкові	Комерційно-податкові	Операційно-податкові	Законодавчо-податкові	Комерційно-податкові	Операційно-податкові
Загальна система оподаткування (ЗСО)	Вірогідність появи чинників ризику	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,4	0,2	0,1	0,2
	Можлива сума втрат від появи чинників ризику, тис. грн.	40	20	40	30	10	25	10	10	6
	Грошовий вимір ризику, тис. грн.	8	2	16	3	1	10	2	1	1,2
	Загальна сума ризиків, тис. грн.	26,00			14,00			4,20		
	Рівень ризиків	0,05			0,04			0,02		
Єдиний податок 6% (ЄП 6%)	Вірогідність появи чинників ризику	0,6	0,4	0,4	0,6	0,3	0,2	0,4	0,2	0,1
	Можлива сума втрат від появи чинників ризику, тис. грн.	30	40	10	20	30	8	4	10	3
	Грошовий вимір ризику, тис. грн.	18	16	4	12	9	1,6	1,6	2	0,3
	Загальна сума ризиків, тис. грн.	38			22,6			3,9		
	Рівень ризиків	0,08			0,06			0,022		
Єдиний податок 10% (ЄП 10%)	Вірогідність появи чинників ризику	0,2	0,5	0,1	0,2	0,6	0,1	0,3	0,4	0,1
	Можлива сума втрат від появи чинників ризику, тис. грн.	50	60	10	20	30	2	5	10	1
	Грошовий вимір ризику, тис. грн.	10	30	1	4	18	0,2	1,5	4	0,1
	Загальна сума ризиків, тис. грн.	41			22,2			5,6		
	Рівень ризиків	0,1			0,07			0,04		

Дані, наведені у табл. 5.5 свідчать, що найбільш впливовими серед чинників податкових ризиків є законодавчо-податкові ризики, які включають, зокрема, зміни податкового законодавства, невизначеність окремих питань оподаткування господарської діяльності і, як наслідок, можливі додаткові податкові платежі.

Комерційно-податкові чинники податкових ризиків можуть бути пов'язані зі змінами умов договорів з партнерами, а також їх відмови від подальшої співпраці з підприємством. Операційно-податкові чинники податкових ризиків можуть бути викликані зміною структури витрат підприємства, невизначеністю попиту на продукцію підприємства, коливанням цін на сировину та матеріали для виробництва продукції, а також цін на готову продукцію, що виробляється підприємством.

Узагальнення результатів розрахунків зазначених показників наведено у табл.5.6.

Таблиця 5.6

**Показники рентабельності господарських операцій і ризиків
малих підприємств в розрізі систем оподаткування
за II півріччя 2008 року**

Показник	Мале підприємство А			Мале підприємство Б			Мале підприємство В		
	ЗСО	ЄП 6%	ЄП 10%	ЗСО	ЄП 6%	ЄП 10%	ЗСО	ЄП 6%	ЄП 10%
Рентабельність господарських операцій	0,26	0,38	0,44	0,30	0,39	0,43	0,50	0,51	0,59
Рівень ризиків	0,05	0,08	0,1	0,04	0,06	0,07	0,02	0,022	0,04

З даних, наведених у табл. 5.6 можна зробити висновок, що мінімальний рівень податкових ризиків очікується при впровадженні на малих підприємствах А, Б, В загальної системи оподаткування.

На основі показників ризиковості системи оподаткування і рентабельності господарських операцій можливо зробити висновки стосовно доцільності оподаткування перехідних операцій на певній системі оподаткування. Відповідний аналіз має сенс здійснити з використанням підходу В. Карпової та Л. Карпова [103], щодо застосування теореми Г. Марковіца [227] стосовно критеріїв оптимальності в оподаткуванні.

Виходячи з наведеного показники рентабельності господарських операцій для малих підприємств А, Б, В можна представити таким чином (рис.5.3 – 5.5).

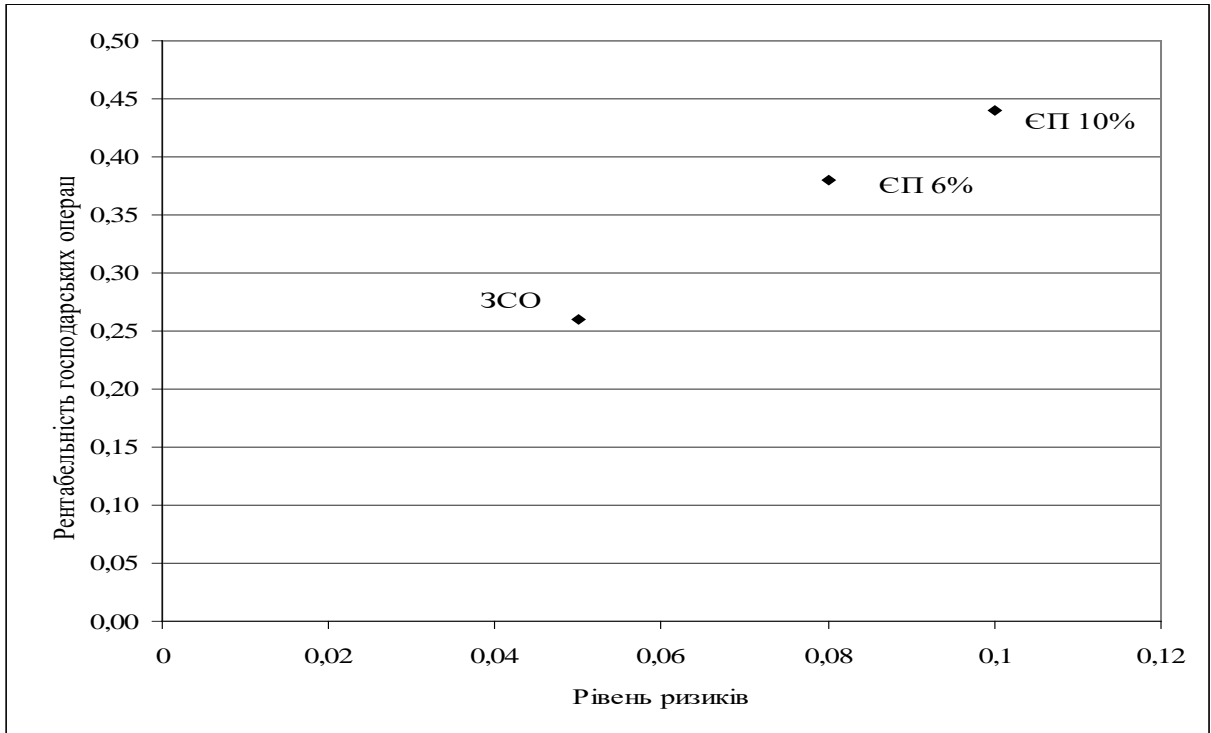


Рис.5.3. Показники раціонального оподаткування перехідних операцій малого підприємства А

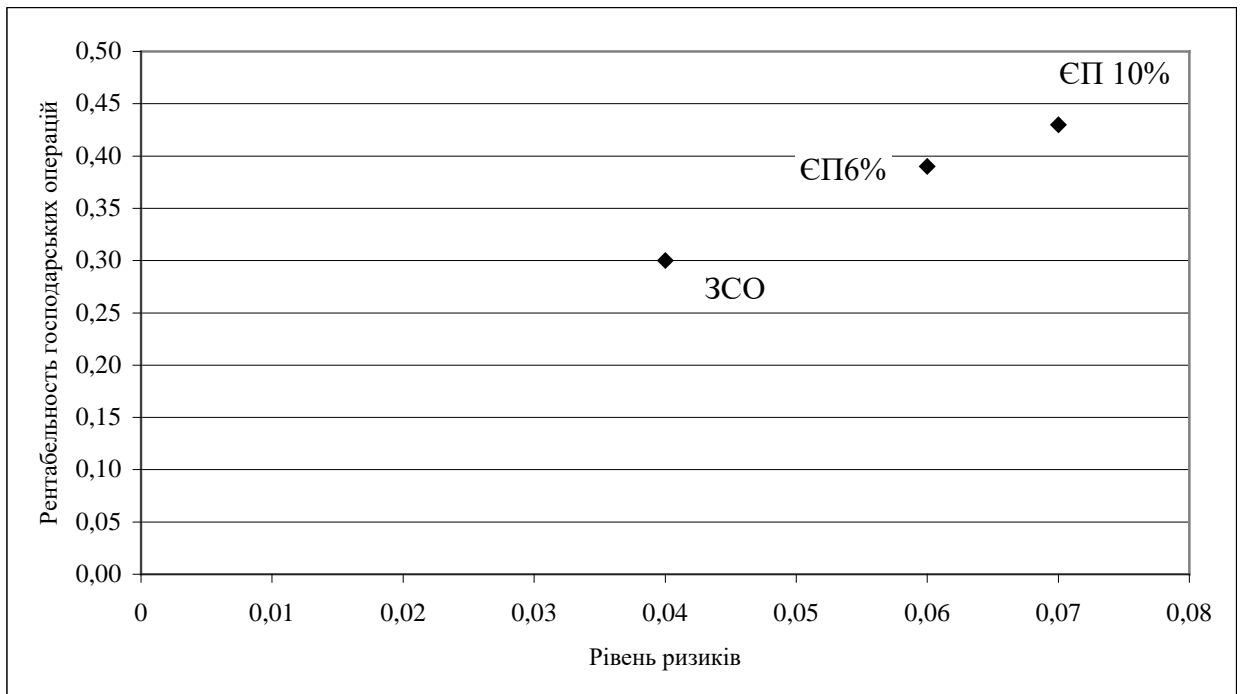


Рис 5.4. Показники раціонального оподаткування перехідних операцій малого підприємства Б

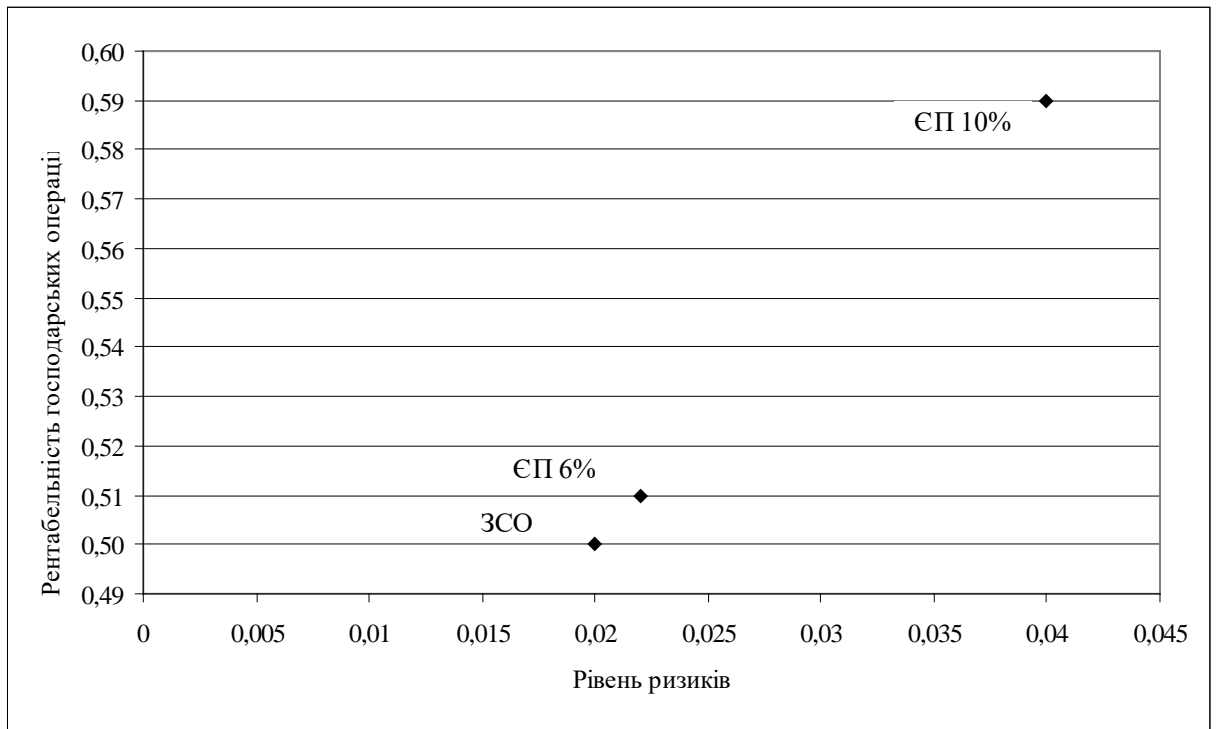


Рис.5.5. Показники раціонального оподаткування перехідних операцій малого підприємства В

Виходячи з розробок авторів [103], для визначення найбільш прийняттого варіанту оподаткування перехідних операцій слід побудувати криві байдужості для цих підприємств, які за результатами експертного опитування керівництва приймуть вигляд:

Для малого підприємства А:

$$f = 3y - 3x + 0,14 \quad (5.8)$$

Для малого підприємства Б:

$$f = 4y - 0,3x - 0,16 \quad (5.9)$$

Для малого підприємства В:

$$f = 7y - 5x - 0,2 \quad (5.10)$$

В графічній формі переваги керівництва досліджуваних підприємств сто-

совно доцільності оподаткування перехідних операцій можливо виразити таким чином (рис. 5.6 – 5.8).

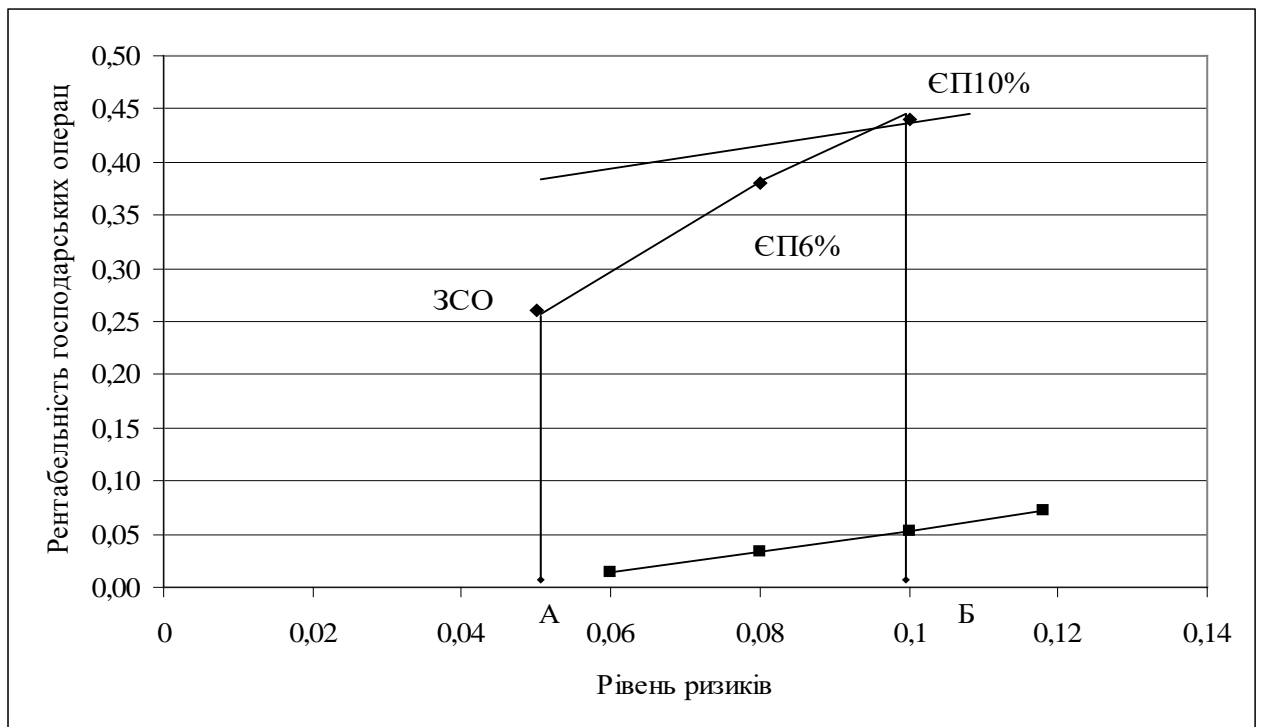


Рис. 5.6. Варіант раціонального оподаткування перехідних операцій на основі кривих байдужості для малого підприємства А

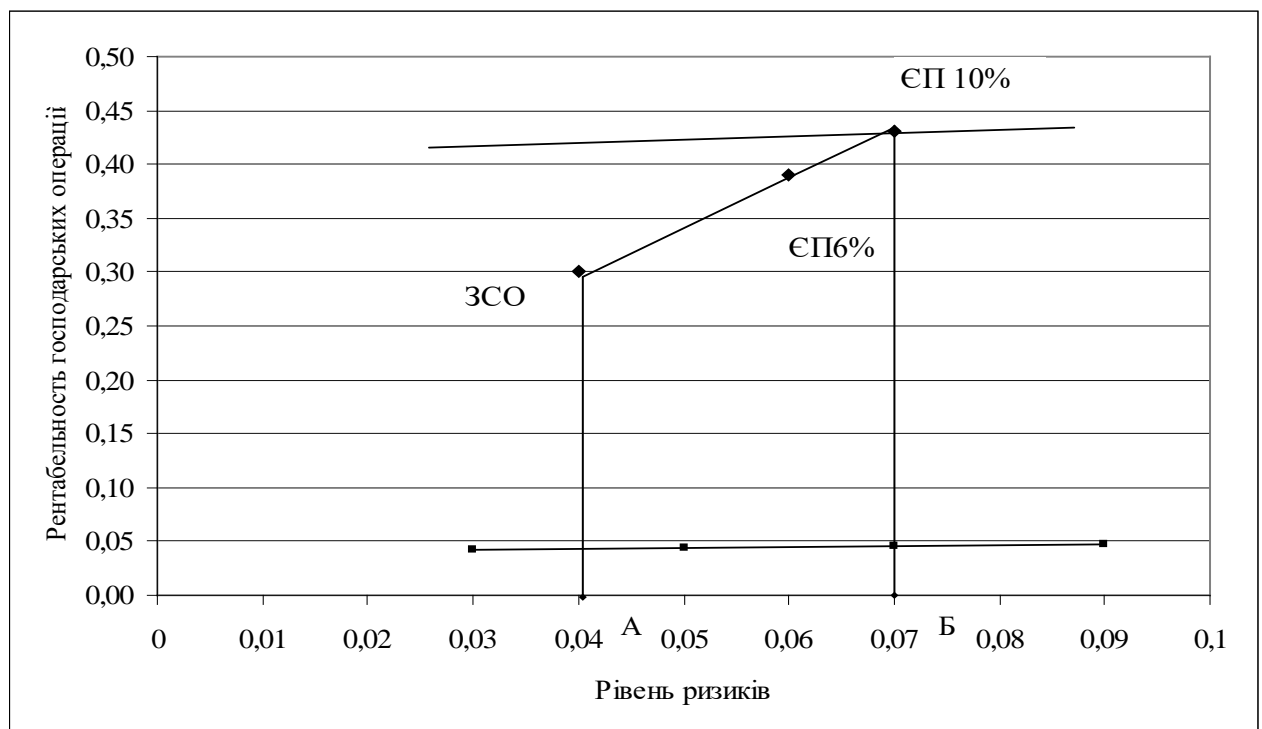


Рис. 5.7. Варіант раціонального оподаткування перехідних операцій на основі кривих байдужості малого підприємства Б

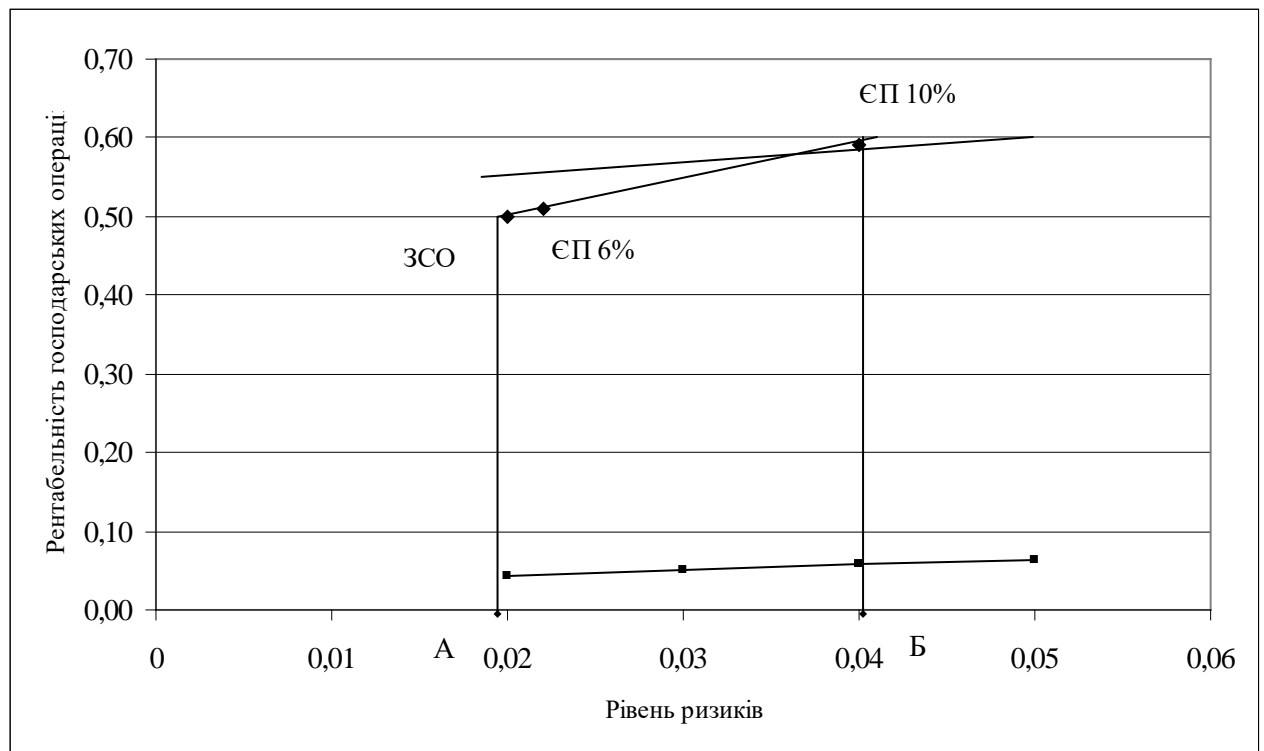


Рис. 5.8. Варіант раціонального оподаткування перехідних операцій на основі кривих байдужості малого підприємства В

За результатами отриманих кривих байдужості можна дійти висновку, що найбільш прийнятні варіанти оподаткування перехідних операцій для малих підприємств А, Б, В будуть знаходитися в межах багатокутника А – ЄП6% – ЄП10% – ЗСО – Б.

Далі слід визначити рівняння цих прямих та аналітично вирішити галузь можливих рішень.

Так, для малого підприємства А галузь можливих рішень знаходиться за допомогою вирішення системи нерівностей:

$$\begin{cases} x \geq 0,05 \\ x \leq 0,1 \\ y_1 - 4x \leq 0,05 \\ y - 5,5x \leq 0,14 \end{cases}; \quad (5.11)$$

Для малого підприємства Б система нерівностей матиме вигляд:

$$\begin{cases} x \geq 0,04 \\ x \leq 0,07 \\ y_1 - 4,5x \leq 0,12 \\ y_2 - 4x \leq 0,15 \end{cases}; \quad (5.12)$$

Для малого підприємства В галузь можливих рішень визначається:

$$\begin{cases} x \geq 0,02 \\ x \leq 0,04 \\ y_1 - x \leq 0,48 \\ y_2 - 8x \leq 0,27 \end{cases}. \quad (5.13)$$

Визначення найбільш прийнятної системи оподаткування перехідних операцій досліджуваних підприємств потребує вирішення цих нерівностей методами лінійного програмування. Вважається за доцільне, відповідні розрахунки зробити за допомогою програми Mathematica 5.0.

Результати розрахунків (додаток К) свідчать про те, що, виходячи з отриманих побажань керівництва підприємств А, Б, В стосовно співвідношення рівня ризиків та рентабельності господарських операцій при зміні системи оподаткування, найбільш доцільним є оподаткування перехідних операцій за спрощеною системою оподаткування за ставкою 10% єдиного податку.

В розрізі етапів управління податковими платежами застосовуються різноманітні методи, які включають: 1) планування черговості подій при здійсненні операції (відвантаження товару або отримання оплати); 2) зміну рентабельності господарських операцій шляхом коригування ціни продажу; 3) вибір методу податкового обліку з ПДВ; 4) планування бартерних операцій.

Вибір раціональної в конкретній ситуації черговості відвантаження і оплати повністю залежить від платника податків та його партнера за господарською операцією [181, с.328]. Однак, при переході на єдиний податок 6% можливості управління податковими наслідками шляхом раціонального встановлення черговості дат відвантаження товару і надходження коштів обмежені, оскільки оподаткування прибутку підприємств не передбачає можливості вибору платником методу податкового обліку. Зазвичай валовий дохід за операціями продажу збільшується за першою подією, тобто податкові зобов'язання з податку

на прибуток за такою операцією виникають до моменту переходу на спрощену систему оподаткування.

Згідно із Законом [10] в загальному випадку валові доходи виникають за першою подією. Отже, з метою мінімізації ризиків виникнення зауважень з боку контролюючих органів, а також для запобігання повторного оподаткування слід мінімізувати кількість операцій, за якими оплата здійснюється за загальною системою оподаткування.

З урахуванням того, що згідно з п. 11.3.5 Закону [10] касовий метод податкового обліку в оподаткуванні прибутку підприємств використовується тільки у разі продажу товарів (робіт, послуг) з оплатою за рахунок бюджетних коштів, то валовий дохід по цих операціях до моменту переходу збільшиться тільки в тому випадку, якщо першою подією перехідної операції буде передплата. У разі, коли першою подією при здійсненні перехідної операції є відвантаження товару, – податкові зобов'язання з податку на прибуток не виникають і операція оподатковується єдиним податком після переходу.

Таким чином, у випадку, коли раціональним способом оподаткування перехідної операції є загальна система оподаткування, рекомендується мінімізувати питому вагу операцій, оплата за які здійснюється бюджетними коштами після відвантаження і максимізувати частину таких операцій, які здійснюються на умовах повної або часткової передплати.

Якщо раціональним є оподаткування перехідних операцій єдиним податком, структуру перехідних операцій має бути переглянуто в протилежному напрямі – у бік збільшення питомої ваги операцій з подальшою оплатою бюджетними коштами. При цьому вважається за доцільне, за можливістю, не починати до моменту переходу операції, за якими застосовується метод першої події або ж здійснюється передплата бюджетними коштами.

В той же час необхідно врахувати, що кожен операцію слід аналізувати не тільки з точки зору податкової складової, але й враховувати спрямованість маркетингової політики підприємства, зберігаючи раціональне співвідношення маркетингової та податкової політики. Вважається можливим змінювати елементи маркетингової політики з метою раціоналізації оподаткування перехідних операцій, у тих випадках, коли вони не є визначаючими.

Наступним методом управління податковими платежами є зміна рентабельності господарської операції шляхом коригування ціни продажу.

На основі звітності малих підприємств за 2007 рік розраховано податкові

наслідки зміни рентабельності господарських операцій малих підприємств шляхом коригування ціни продажу продукції. Результати апробації методики наведено у табл. 5.7.

В розрахунках потрібно враховувати такі обставини: по-перше, – зменшення ціни продажу спричиняє і зміну суми єдиного податку за ставкою 6%, що декілька знижує ефект від зменшення рентабельності господарської операції; по-друге, – при такому рішенні знижується і загальний фінансовий результат операції, що може виявитися неприйнятним для платника, оскільки зниження податкових платежів не є самоціллю.

У випадку, якщо надання такої знижки відповідає загальній маркетинговій політиці підприємства, її застосування саме до перехідних операцій дозволяє одночасно зменшити і податкові платежі.

У разі оподаткування операції податком на прибуток за першою подією (яка призводить до росту податкових витрат порівняно з єдиним податком 6%), вважається за доцільне надання знижки, тобто деяке зменшення ціни.

Так, наприклад, за операцією № 3 (табл. 5.7) більш вигідним є оподаткування єдиним податком. При цьому, якщо надати покупцю знижку у розмірі 5% (операція № 7), виручка складатиме 14250 грн. і пропорційно зменшаться амортизаційні відрахування, що віднесені до цієї операції (до 1235 грн.), а валові витрати зменшаться за рахунок відносного зменшення накладних витрат і складуть 9600 грн., що призведе до підвищення рентабельності господарської операції до 10%. У результаті, вигіднішим стає варіант оподаткування операції на загальній системі оподаткування, ніж за спрощеною системою оподаткування, за якою оподаткування господарської операції призведе до збільшення податкових витрат і складе 172 грн. (1026 – 854) грн.

Між тим, у разі переходу на єдиний десятивідсотковий податок, надання такої знижки вважається нераціональним, з чого можна дійти висновку, що при однаковій сумі платежу з ПДВ ефективність впровадження 10% єдиного податку порівняно із загальною системою оподаткування збільшується, що підтверджують отримані за результатами розрахунків значення рентабельності господарської операції №7, яке складає 10% за загальною системою оподаткування та 12% у разі оподаткування такої операції за єдиним податком 10% відповідно.

Якщо за операцією доцільним є варіант оподаткування податком на прибуток (операція № 2), при якому здійснюється подальша оплата бюджетними коштами, може виявитися доцільним деяке підвищення ціни.

Таблиця 5.7

Податкові наслідки зміни рентабельності господарських операцій шляхом коригування ціни продажу продукції

№ операції	Виручка без ПДВ, грн.	Валові витрати, грн.	Сума амортизації за операцією, грн.	Податкові платежі, грн.					Чистий прибуток, грн.	Рентабельність господарської операції, %			Зміна податкових платежів, грн. ¹³		Раціональний варіант оподаткування операції					
				Загальна система оподаткування		Спрощена система оподаткування														
				Податок на прибуток, грн	Сума ПДВ	Єдиний Податок 6%		Єдиний податок 10%	Загальна система оподаткування	Спрощена система оподаткування		Загальна система оподаткування	Спрощена система оподаткування		при переході на єдиний податок 6%	при переході на єдиний податок 10%	Єдиний податок 6%	Загальна система оподаткування	Єдиний податок 10%	Загальна система оподаткування
						Єдиний податок	Сума ПДВ			Єдиний податок 6%	Єдиний податок 10%		Єдиний податок 6%	Єдиний податок 10%						
1	15000	11600	1300	525	1200	1080	1200	1800	375	-180	300	0,025	-0,012	0,020	555	75		+		+
2	15000	11400	1300	575	1200	1080	1200	1800	525	20	500	0,035	0,001	0,033	505	25		+		+
3	15000	9250	1300	1113	1200	1080	1200	1800	2138	2170	2650	0,143	0,145	0,177	-33	-513	+		+	
4	15000	11600	1300	525	1350	1080	1350	1800	225	-330	300	0,015	-0,022	0,020	555	-75		+	+	
5	15000	11600	1300	525	1500	1080	1500	1800	75	-480	300	0,005	-0,032	0,020	555	-225		+	+	
6	15000	11600	1300	525	1650	1080	1650	1800	-75	-630	300	-0,005	-0,042	0,020	555	-375		+	+	
7	14250	9600	1235	854	1140	1026	1140	1710	1421	1249	1705	0,100	0,088	0,120	172	-284		+	+	
8	18000	13100	1670	808	1320	1296	1320	2160	1103	614	1070	0,061	0,034	0,059	488	32,5		+		+

¹³ Мінус у рядках таблиці означає зменшення суми податкових платежів внаслідок оподаткування операції за спрощеною системою оподаткування.

На відміну від варіанту зниження ціни, в даному випадку фінансовий результат у продавця збільшиться. Разом з тим, якщо таке підвищення пояснюється тільки прагненням продавця зменшити податкові платежі, то з одного боку, можуть виникнути конфліктні ситуації з контролюючими органами, а з іншого – таке підвищення ціни реалізації може негативно вплинути на рівень попиту споживачів. З огляду на це, у разі прийняття рішення щодо підвищення ціни реалізації товарів, воно має бути пов'язане з відповідним підвищенням споживчої цінності товару, що пов'язане з додатковими витратами. Механізм дії на податкові результати шляхом збільшення ціни продажу представлений на прикладі операції №8 (див. табл. 5.7).

Ще одним методом управління структурою перехідних операцій є вибір раціонального методу податкового обліку з ПДВ. Проте, слід зауважити, що даний метод може бути реалізовано тільки стосовно податку на додану вартість і лише тими платниками, обсяг оподатковуваних операцій яких за останні 12 календарних місяців, згідно з п. 7.3.9 Закону [14] не перевищує 300 тис. грн. У разі вибору платником касового методу податкового обліку з ПДВ разом з відмовою від попередньої оплати, податкові зобов'язання з ПДВ до моменту переходу не нараховуються, і ПДВ не сплачується. Після переходу на єдиний податок 10% суб'єкт малого підприємництва втрачає права та обов'язки платника ПДВ, а відтак не повинен окремо сплачувати ПДВ в момент надходження оплати за таку операцію [181, с.329]. Крім того, єдиний податок 10% сплачується замість замінюваних ним податків і зборів, тобто включає, в тому числі і ПДВ. Таким чином, у разі, коли серед здійснюваних операцій переважають операції з подальшою оплатою, використання касового методу за рішенням платника дозволяє істотно знизити податкові витрати за перехідними операціями.

І, нарешті останнім методом управління податковими платежами, який дозволяє мінімізувати податкові витрати є планування бартерних операцій. Однак, при плануванні бартерних операцій слід дотримуватися обмежень, визначених ст. 1 Указу [21] щодо способу розрахунків за відвантаженою продукцією. Згідно з зазначеними вимогами, суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, що перейшли на спрощену систему оподаткування, мають право застосовувати тільки готівкові та безготівкові розрахунки. Проте, у зв'язку з тим, що це обмеження стосується тільки тих суб'єктів підприємництва, які вже перейшли на єдиний податок, до моменту переходу, тобто в період роботи на загальній системі оподаткування, ніяких обмежень за формою розрахунку зако-

нодавством не встановлено. З огляду на це, завершення бартерної операції, яку розпочато до переходу на спрощену систему оподаткування, не повинне розглядатися як порушення вимог чинного законодавства, і не спричиняє за собою обов'язкового повернення на загальну систему оподаткування [181, с.329].

Доцільність здійснення бартерних операцій визначається такими умовами: 1) черговість операцій, що складають бартер; 2) моментом здійснення заключної операції.

Якщо напередодні переходу на спрощену систему оподаткування виникає необхідність здійснення бартерної операції, то найбільш доцільним з точки зору мінімізації податкових витрат є завершення такої операції під час роботи на загальній системі оподаткування, оскільки в цьому випадку збільшення валових доходів та податкових зобов'язань з ПДВ (ПЗ) буде повністю компенсовано відповідним збільшенням валових витрат та податкового кредиту (ПК). До того ж здійснення такої операції не призводить до збільшення виручки від реалізації, а, відтак, і не впливає на можливість застосування спрощеної системи оподаткування. У випадку, коли здійснення першої частини бартерної операції відбувається на загальній системі оподаткування, а заключної частини – у період роботи за спрощеною системою, оподаткування такої операції залежить від черговості операцій, що виконуються в рамках бартеру (рис.5.9, 5.10).

Так, в першому варіанті, якщо першою подією є відвантаження товару на загальній системі оподаткування, виникають податкові зобов'язання з ПДВ та валові доходи, а в момент отримання товару, якщо воно відбувається на спрощеній системі оподаткування – об'єкт оподаткування єдиним податком відсутній (рис. 5.9).

Другим варіантом є планування бартерних операцій, коли до переходу на єдиний податок відбувається отримання товару за бартерною угодою, а відвантаження товару у період роботи за спрощеною системою оподаткування (рис.5.10), то за такою операцією у платника податків не виникають податкові зобов'язання з податку на прибуток та ПДВ, оскільки ще не здійснено відвантаження товару, проте виникає право на податковий кредит та на збільшення валових витрат.

Після переходу на єдиний податок така операція також не буде обкладатися єдиним податком, оскільки відсутній об'єкт оподаткування, а щодо ПДВ, то у разі переходу на шестивідсотковим податок за датою відвантаження виникають податкові зобов'язання з ПДВ.

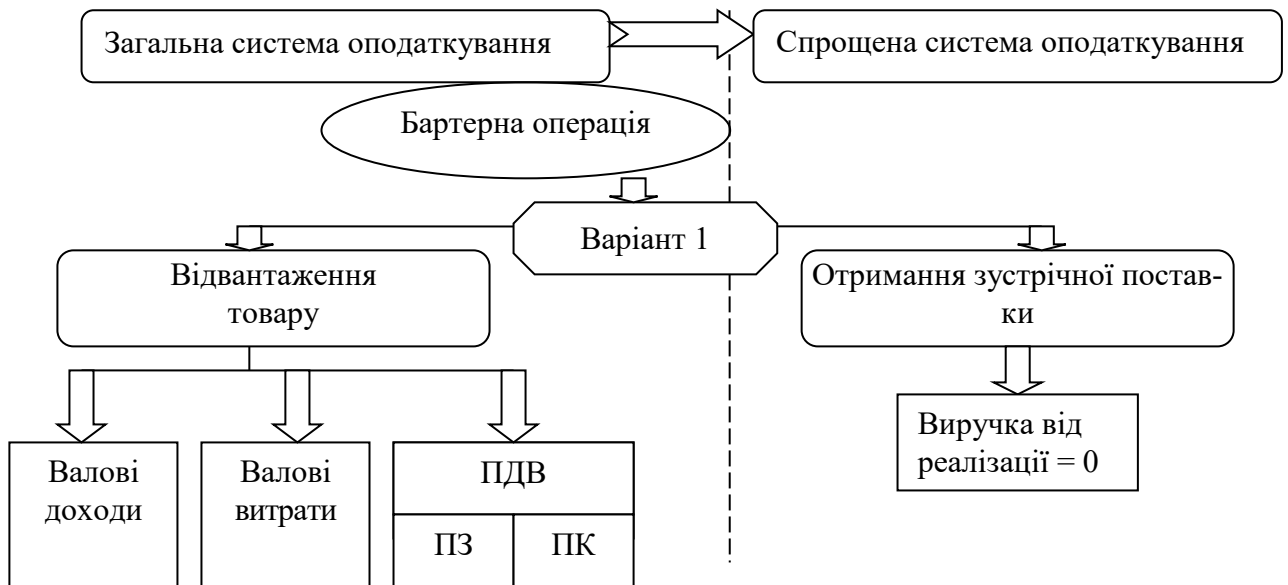


Рис.5.9. Варіант планування бартерних операцій № 1

При переході на єдиний податок за ставкою 10%, отриманий у період роботи на загальній системі оподаткування податковий кредит за цією операцією не буде компенсуватися відповідними податковими зобов'язаннями, оскільки згідно з п. 7.2.4 ст.7 Закону [14] платники десятивідсоткового єдиного податку втрачають право на нарахування податку.

Відповідно до цього, така операція не буде обкладатися ані на загальній системі, ані на спрощеній системі, що може призвести до виникнення конфліктних ситуацій з контролюючими органами та віднесення такого платника до категорії платників, які застосовують схеми ухилення від оподаткування і до яких застосовуються заходи визначені в [144, с.8]. Виходячи з цього, найбільш прийнятним варіантом податкового обліку в даному випадку вважається або зменшення валових витрат на вартість оприбуткованого за такою операцією товару (а для платника десятивідсоткового податку додатково відповідне зменшення податкового кредиту з ПДВ), або збільшення валового доходу, а для платника єдиного податку за ставкою 10%, також податкових зобов'язань з ПДВ на зазначену суму за результатами останнього звітного періоду роботи на загальній системі оподаткування [87].

Особливості планування бартерних операцій при переході на загальну систему оподаткування з метою мінімізації витрат полягають в наступному.

Враховуючи заборону здійснення бартерних операцій платниками податків, які застосовують спрощену систему оподаткування і те, що в практиці господарської діяльності, якщо існує необхідність такі ситуації можливі. Тому, у

разі здійснення такої операції платник єдиного податку зобов'язаний перейти на загальну систему оподаткування.

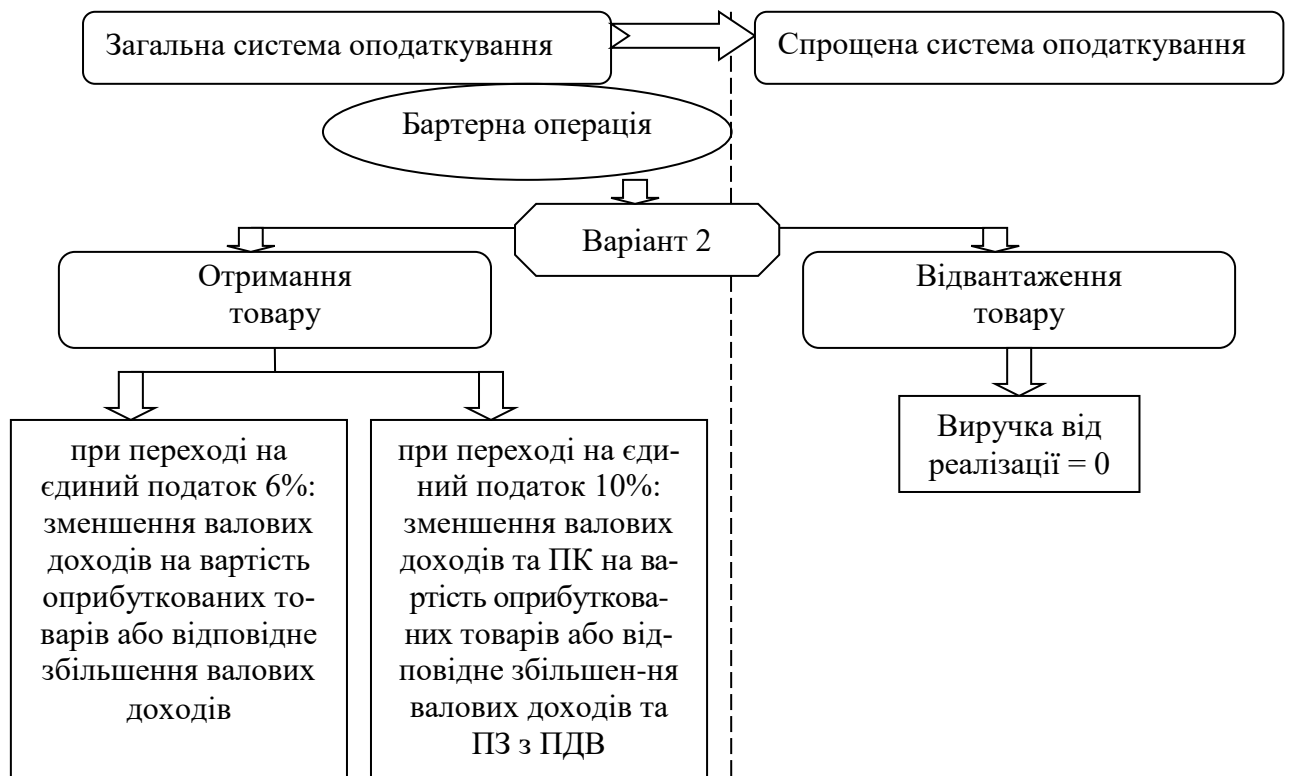


Рис.5.10. Варіант планування бартерних операцій №2

Разом з тим, існують деякі особливості оподаткування бартерних операції, які не завершені на момент повернення на загальну систему оподаткування: 1) зазвичай до таких операцій застосовується метод першої події, тобто валові доходи та податкові зобов'язання з ПДВ збільшуються у момент відвантаження товару; 2) збільшення валових витрат і податкового кредиту (за умови наявності податкової накладної) відбувається у момент оприбуткування зустрічної поставки. При цьому обов'язковою умовою для такої операції є застосування звичних цін.

Якщо бартерна операція відбувається в момент переходу, тобто починається при роботі на єдиному податку, а завершується в період роботи на загальній системі оподаткування, раціональним варіантом, з точки зору оподаткування, буде випадок, коли першою подією буде відвантаження власного товару. У такій ситуації у платника єдиного податку 10% не виникає податкових наслідків, а платник єдиного податку 6% збільшує податкові зобов'язання за звичайною ціною. Між тим, при оприбуткуванні зустрічної поставки після повернення на загальну систему оподаткування платник шістивідсоткового податку

отримує право на податковий кредит, але при цьому, не має права на збільшення валових витрат, оскільки валовий дохід не нараховувався і операція (стосовно податку на прибуток) продовжує оподатковуватися за спрощеною системою оподаткування [84].

У випадку, коли така операція здійснюється платником єдиного податку 10%, валові витрати не виникають, оскільки згідно п. 7.2.4 Закону [14] платники єдиного 10% „втрачають право ... на податковий кредит...”.

Якщо першою в рамках бартеру буде операція оприбуткування отриманого товару, на суму єдиного податку вона не вплине, але суб'єкт малого підприємництва, який працює за ставкою 6 %, отримає право на податковий кредит. При завершенні операції (відвантаженні власного товару) таким платником нараховуються податкові зобов'язання з ПДВ за звичайною ціною. Крім того, не залежно від ставки єдиного податку, валові доходи не збільшуються, оскільки платник єдиного податку не формував до моменту повернення на загальну систему оподаткування валові витрати.

Таким чином, представлений методичний підхід до податкового планування перехідних операцій дозволяє мінімізувати податкові наслідки господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, які розпочинаються в період роботи за однією системою оподаткування, а завершуються за іншою.

РОЗДІЛ 6. ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПЛАТНИКАМИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

6.1 Загальні особливості податкового планування взаємодії з платниками єдиного податку

При податковому плануванні взаємодії з платниками єдиного податку необхідно врахувати обмеження загального характеру, які платниками податків можуть бути розділені на дві групи (рис.6.1):

Розглянемо ці обмеження детальніше.

1. Обмеження, пов'язані зі сферою застосування спрощеної системи оподаткування партнерами за господарською операцією.

Дотримання даних обмежень особливо актуальне при взаємодії з платником єдиного податку на постійній основі, оскільки в цій ситуації партнер зацікавлений в тому, щоб в результаті здійснення операцій з ним платник єдиного податку не втратив право на застосування спрощеної системи оподаткування. Тоді партнер повинен враховувати, які саме дії неприйнятні для платника єдиного податку або можуть призвести до небажаних для нього наслідків.



Рис.6.1 Загальні обмеження взаємодії з платниками єдиного податку

Розглянемо обмеження, які можуть бути порушені не тільки з вини самого платника єдиного податку.

Обсяг діяльності. *Обмеження щодо виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* для платника єдиного податку, передбачене ст. 1 Указу № 727 [21], повинне враховуватися його партнером як при укладанні разової угоди (якщо після її завершення платник єдиного податку не має наміру повертатися на загальну систему оподаткування), так і при плануванні постійних господарських зв'язків. У останньому випадку цей показник повинен бути предметом постійного контролю з обох боків.

Для дотримання цього обмеження, слід мати на увазі, що в розрахунок встановленого граничного обсягу включаються тільки суми виручки, що фактично надійшли на рахунок або в касу підприємства протягом року (згідно Постанові КМУ „Про роз'яснення Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727” від 16.03.2000 р. № 507 [180] під терміном „рік” мається на увазі період, відповідний календарному року). Це означає, що у випадку, якщо вартість поставлених протягом календарного року товарів буде більше, ніж величина встановленого обмеження (1 млн. грн. для юридичних осіб і 500 тис. грн. – для громадян-підприємців), але частина платежів, що перевищують цю суму підлягатиме оплаті в наступному календарному році – порушення не відбудеться, хоча загальна сума операції перевищить граничний рівень.

При цьому обмеження за обсягом виручки від реалізації стосується не тільки операцій придбання товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку, а і будь-яких операцій (як з продажу, так з придбання), які здійснюються за допомогою посередників – платників єдиного податку на умовах договорів комісії, доручення або агентських угод, оскільки предметом таких договором є, надання посередницької послуги суб'єктом спрощеної системи оподаткування.

При цьому слід врахувати, що в обсяг виручки посередника включається не повна сума, що надійшла на його рахунок в ході реалізації такого договору, а тільки сума посередницької винагороди. Такої позиції стосовно юридичних осіб з листопаду 2000 р. дотримується і ДПАУ^{14,15,16} і Держкомпідприємницт-

¹⁴ Лист ДПАУ „Про нарахування єдиного податку суб'єктами малого підприємництва, які перейшли на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності” від 07.11.2000 р. N 14724/7/15-1317 // www.liga.kiev.ua.

¹⁵ Лист ДПАУ „Щодо листів, що втратили дію” від 22.11.2000 р. № 15532/7/15-1317 // www.liga.kiev.ua.

¹⁶ Лист ДПАУ от 03.01.2001 р. N 1/2/15-1314 // www.liga.kiev.ua.

ва^{17,18,19}, а також и Комітет ВРУ з питань фінансів та банківської діяльності²⁰. Значно менш чіткі роз'яснення є щодо обліку виручки при здійсненні посередницьких операцій з посередниками фізичними особами – платниками єдиного податку. Цьому питанню був присвячений лист ДПАУ²¹, який практично дослівно було повторено через рік²², хоча роз'ясненнями ці листи можна назвати з великою натяжкою. Річ у тім, що в них, у відповідь на конкретне питання ДПАУ обмежилася цитатою із ст. 1 Указу [21] про те, що виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично одержана суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок і (або) в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг). Така норма, дійсно міститься в Указі, проте її пряме застосування до посередницьких операцій (що намагаються зробити деякі податкові інспекції на місцях) призводить до того, що у виручку для громадян-підприємців потрібно включати не тільки комісійну винагороду, але і грошові кошти, право власності на які до посередника згідно з Господарським кодексом України [2] не переходить. Такий підхід ДПАУ критики не витримує ще і з тієї причини, що визначення виручки в Указі [21] однаково як для юридичних осіб, так і для громадян-підприємців, у зв'язку із чим розраховуватися для обох груп платників вона повинна однаково.

Правда, у 2004 році з'явився лист Держкомпідприємництва¹⁹, в якому зроблений висновок про не включення у виручку фізичної особи – посередника сум, що не належать йому на правах власності, але цей лист (втім, так само, як і згадані листи ДПАУ) ні узагальнюючим податковим роз'ясненням, ні нормативним актом не є, тому він може бути використаний тільки як один з аргументів в суперечці з органами податкової служби.

Тому при взаємодії з громадянами-підприємцями в рамках посередницьких схем необхідно враховувати їх відношення до ризиків в податковому плануванні. І у випадку, якщо вони дотримуються в цьому питанні обережної лінії

¹⁷ Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 24.10.2001 р. № 1-221/6346 // Бухгалтерія. – 2001. – № 48/1. – С. 10 – 18.

¹⁸ Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 01.11.2000 р. № 2-211/4273 // Бухгалтерія. Збірка систематизованого законодавства „Альтернативні способи оподаткування”. - 2001. - № 38. - С. 49.

¹⁹ Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 05.04.2004р. № 2151 // Бухгалтер. – 2004. - № 20. – С. 10.

²⁰ Лист Комітету ВРУ з питань фінансів та банківської діяльності від 11.04.2001 р. № 06-10/206 // Бухгалтерія. - 2001. - № 19/2. - С. 16-17

²¹ Лист ДПАУ „Щодо обсягу виручки від реалізації продукції при комісійній торгівлі у суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб на спрощеній системі оподаткування, які здійснюють комісійну торгівлю” від 18.06.2003 р. N 348/2/17-0510 // Бухгалтер. – 2003. - № 29. – С.24.

²² Лист ДПАУ від 22.06.2004 р. № 3849/3/17-3115 // www.liga.kiev.ua.

поведінки, планувати взаємовідносини з ними так, щоб загальна сума, що проходить через їх рахунки у зв'язку з такими посередницькими операціями, не перевищила гранично-припустимого розміру виручки від реалізації.

Стосовно другого обмеження щодо обсягу діяльності - *сумі валового доходу* (ст. 1 Закону [7]) партнерам платників єдиного податку слід звернути увагу на три моменти:

по-перше, - на відміну від виручки, валовий дохід включає не тільки дохід від реалізації товарів, робіт або послуг, але і доходи в грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, одержані платником єдиного податку. Тому під це обмеження підпадають не тільки операції з продажу товарів, робіт, послуг платником єдиного податку і посередницькі операції, але і операції з безкоштовного придбання товарів (робіт, послуг), а також, наприклад, операції з отримання безповоротної фінансової допомоги. Таким чином, безкоштовна передача, наприклад, основних фондів на суму, перевищуючу 500 тис. євро виведе одержувача з категорії суб'єктів малого підприємця і позбавить його можливості застосування спрощеної системи оподаткування;

по-друге, - порядок обчислення валового доходу чинним законодавством щодо спрощеної системи оподаткування не регламентований. Тому цілком логічним представляється застосування того порядку, який передбачений Законом [10], оскільки саме їм регламентований і сам термін „валовий дохід”. Іншими словами, на відміну від виручки від реалізації, обчислення валового доходу здійснюється не за „касовим” методом, а за методом „першої з подій”. А це означає, що при контролі за дотриманням цього обмеження у валовий дохід (на відміну від виручки від реалізації) необхідно включати вартість товарів, робіт і послуг, відвантажених (наданих) платником єдиного податку, оплата за які йому ще не надійшла. Тому у випадку, якщо причиною затримки остаточної оплати відвантажених платником єдиного податку товарів, робіт, послуг є недопущення перевищення граничної суми виручки від реалізації, у валовий дохід вартість відвантажених товарів буде включена не у фактично сплаченому розмірі, а в повній сумі, але, правда, без урахування ПДВ (у випадку, якщо продавець сплачує 6-відсотковий єдиний податок);

по-третє, - це обмеження встановлено тільки для юридичних осіб, тому у разі здійснення операцій з громадянами-підприємцями ні вони, ні їх партнери, не зобов'язані контролювати розмір одержаного з початку року валового доходу.

Форма здійснення розрахунків.

Обмеження можливості здійснення розрахунків з платником єдиного податку юридичними особами в будь-якій формі, відмінній від грошової, передбачене ст. 1 Указу [21], торкається тільки розрахунків за відвантаженою продукцію, хоча на практиці застосовується контролюючими органами, як правило, стосовно будь-яких бартерних операцій. Тому при укладенні договорів, що передбачають придбання товарів (робіт, послуг) спочатку слід передбачати виключно грошову форму розрахунків. Крім того, у випадку, якщо з яких-небудь причин платник не може здійснити оплату за договором в грошовій формі, необхідно мати на увазі, що здійснення зустрічної поставки приведе до необхідності повернення партнера-платника єдиного податку на загальну систему оподаткування, починаючи з наступного податкового кварталу. До таких саме наслідків призведе і проведення заліку взаємних зобов'язань²³.

Неоднозначна ситуація з можливістю включення векселів в схеми податкової оптимізації операцій з платниками єдиного податку. Так, у випадку, якщо операція забезпечується простим векселем покупця, який згодом оплачується грошовими коштами, – відповідно до роз'яснення ДПАУ²⁴ - порушення не відбувається. Проте при погашенні такого векселя товарами (роботами, послугами) або ж при включенні в схему перевідних векселів інших емітентів операція набуває бартерного характеру.

Структура статутного фонду.

Обмеження щодо структури статутного фонду суб'єкта малого підприємництва, який застосовує спрощену систему оподаткування, може торкатися його партнера, який сплачує податки загальною системою оподаткування, тільки в тому випадку, якщо об'єктом податкового планування виступає операція із внесення ним внеску до статутного фонду, тобто тоді, коли партнер є або планує бути засновником. При цьому для того, щоб платник єдиного податку зберіг свій статус – необхідно контролювати розмір сукупної частки юридичних осіб, що не є суб'єктами малого підприємництва в статутному фонді платника єдиного податку.

У разі потреби здійснення операції щодо внесення додаткового внеску до статутного фонду такого підприємства, порушуючи встановлені законодавст-

²³ Лист ДПАУ „Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності” від 13.11.2001 р. N 7256/6/15-1316 // Бухгалтер. – 2001. - № 32. – С. 19.

²⁴ Лист ДПАУ „Про перехід на спрощену систему оподаткування” від 15.05.2000 р. N 6562/7/15-1317 // Бухгалтер. – 2003. – № 33. – С. 19.

вом вимоги щодо структури статутного фонду, при оцінці її доцільності слід враховувати очікувані податкові наслідки з погляду зміни режиму господарських операцій, здійснюваних з таким партнером.

Види діяльності і асортиментні обмеження.

У податковому плануванні конкретних господарських операцій необхідно враховувати, що платники єдиного податку не можуть здійснювати деякі види діяльності і операції з окремими товарними групами. Найбільшу увагу в цьому питанні слід приділити асортиментним обмеженням, які роблять неможливими залучення платників єдиного податку в операції з окремими товарними групами.

В даний час існує два постійно діючих обмеження такого порядку. По-перше, відповідно до ст. 2 Закону [7] суб'єкти малого підприємництва (як юридичні, так і фізичні особи) не можуть виступати виробниками і імпортерами підакцизних товарів. А по-друге, - згідно ст. 7 Указу [21] фізичним особам – платникам єдиного податку заборонена торгівля лікєро - горілочаними напоями, тютюновими виробами, а також паливно-мастильними матеріалами.

Обмеження на здійснення *спільної діяльності* торкається не учасника - платника єдиного податку, а саме самої діяльності, сплата податків за якою має здійснюватися за загальною системою оподаткування. Тому використання в податковому плануванні схем, що передбачають реєстрацію спільної діяльності з участю платника єдиного податку цілком допустимо, якщо, звичайно, партнер не відноситься до категорії обережних платників.

6.2. Особливості податкового обліку операцій з платниками, що застосовують спрощену систему оподаткування

Основними специфічними рисами податкового обліку таких операцій є наступні.

Необхідність застосування звичних цін в операціях з суб'єктами підприємництва, діяльність яких оподатковується за спрощеною системою.

Відповідно до п.п. 7.4.1 Закону [10] дохід, одержаний від продажу товарів (робіт, послуг), визначається виходячи з договірних цін, але не більше звичайних цін, що діяли на дату такого продажу. А згідно п.п. 7.4.2 цього ж Закону витрати, понесені платником у зв'язку з придбанням товарів, визначаються ви-

ходячи з договірних цін, але не більше звичайних цін, що діяли на дату такого придбання. Іншими словами, обмеження за звичайними цінами встановлене як на операції придбання товарів (робіт, послуг), так і на їх продаж.

Обидва ці підпункту Закону торкаються операцій платника податку на прибуток із пов'язаними особами. Проте сфера їх застосування – значно ширше, оскільки пп. 7.4.3 Закону [10] встановлено, що „положення підпунктів 7.4.1 і 7.4.2 розповсюджуються також на операції з особами, які не є платниками податку, встановленого ст. 10 цього Закону, або сплачують податок на прибуток за іншими, ніж платник податку, ставками”.

Прямо у цьому підпункті платники єдиного податку не названі, але оскільки згідно ст. 6 Указу № 727 [21] вони не є платниками податку на прибуток, при здійсненні операцій з ними „звичайний” платник податку на прибуток зобов'язаний розраховувати і в необхідних випадках застосовувати з метою оподаткування звичайні ціни.

Специфічною особливістю таких операцій є те, що звичайні ціни в цілях оподаткування застосовуються тільки однією стороною договору – платником податку на прибуток, а друга сторона (юридична особа, що працює за спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності) при визначенні податкових зобов'язань з єдиного податку їх не використовує. Пов'язано це з тим, що в Указі [20] немає згадки про звичайні ціни, а платниками податку на прибуток підприємств такі юридичні особи не є.

Правда, згідно п.п.4.1. Закону [14] звичайні ціни застосовуються для цілей обчислення ПДВ підприємствами – платниками єдиного податку за ставкою 6% і фізичними особами – платниками єдиного податку.

Крім того, на платників єдиного податку поширюється і загальний порядок застосування звичайних цін у випадках, передбачених Законом № 2181 [15] (пп. 8.6.1; 9.4.3; 10.1.3; 10.6.1, а також пп. 17.1.8), але в даній ситуації звичайні ціни застосовуються не самими юридичними особами, які застосовують спрощену систему оподаткування, а органами податкової служби.

Таким чином, в податковому обліку і з податку на прибуток, і з ПДВ звичайних платників при здійсненні операцій з юридичними особами – платниками єдиного податку застосовуються звичайні ціни, що необхідно враховувати при оцінці податкових наслідків альтернативних варіантів здійснення господарських операцій.

Відсутність податкового кредиту при здійсненні операцій з платни-

ками єдиного 10-відсоткового податку і фізичними особами – суб'єктами малого підприємництва - не платниками ПДВ.

Згідно пп. 7.2.4 Закону [14] суб'єкти підприємницької діяльності, які перейшли на спрощену систему оподаткування, що не передбачає сплату податку, втрачають право на нарахування податку, податковий кредит і складання податкової накладної, а також на отримання відшкодування за податковий період, в якому відбувся такий перехід.

Це означає, що при придбанні товарів, робіт, послуг у таких суб'єктів покупець, зареєстрований платником ПДВ, не може одержати податкову накладну, і, отже, не має право на податковий кредит.

Спеціальний порядок визначення дати збільшення валових витрат.

Підпунктом 11.2.3 Закону [10] визначено, що датою збільшення валових витрат платника податку на прибуток при здійсненні операцій з деякими „нестандартними” партнерами (до числа яких входять і юридичні особи – платники єдиного податку) є дата оприбутковування таких товарів (а при імпорті – також робіт, послуг, супутніх або допоміжних такому імпорту товарів), а для робіт (послуг) – дата фактичного отримання від таких осіб, незалежно від наявності їх оплати (в т.ч. часткової або авансової).

До таких „нестандартних” платників відносяться, зокрема, і резиденти, що сплачують податок на прибуток „у складі єдиного або фіксованого податку або є звільненими від сплати цього податку або не є його суб'єктами за законодавством”. І оскільки платники єдиного податку прямо згадуються в частині „б” пп. 11.2.3 Закону [10], і згідно ст.6 Указу [21] не є і платниками податку на прибуток, вони можуть бути віднесені до категорії „нестандартних” партнерів, з погляду формування валових витрат у „звичайного” платника податку на прибуток.

І хоча питання про те, чи всі суб'єкти малого підприємництва, працюючі за спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності, є „нестандартними” особами, залишається дискусійним, при найбільш вірогідному, фіскальному підході в операціях придбання товарів (робіт, послуг) у будь-яких суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, метод першої події при формуванні валових витрат не застосовується.

При цьому відповідно до норм п.п. 7.4.1 Закону [14] формувати податковий кредит (за наявності податкової накладної) покупець, що працює за загальною системою оподаткування і придбає товари (роботи, послуги) у партнерів,

що застосовують спрощену систему оподаткування зі сплатою ПДВ, може за першою з подій незалежно від того, чи відображено податковий статус партнера в договорі.

Особливі вимоги до оформлення господарських договорів.

З метою зниження ризиків, пов'язаних з донарахуванням податку на прибуток і застосуванням фінансових санкцій за наслідками податкової перевірки слід звернути увагу на п'ятий абзац пп. 11.2.3 Закону [10], яким регламентовані особливості документального оформлення операцій з придбання товарів (послуг) у „нестандартних платників, в т.ч. і у платників єдиного податку.

Загальний принцип документального підтвердження таких операцій полягає у тому, що в договорі має бути вказано статус продавця, з погляду податку на прибуток. При цьому правило першої події застосовується тільки в тому випадку, якщо в договорі вказано, що продавець є платником податку на прибуток на загальних підставах. Якщо ж в договорі вказано, що продавець сплачує податок на прибуток у складі єдиного податку (щоб уникнути проблем з контролюючими органами в договорі слід указувати саме те формулювання, яке міститься в частині „б” пп. 11.2.3.) або статус продавця взагалі не вказаний – застосовуються норми п. 11.2.3 Закону [10].

Позначення податкового статусу для продавця є обов'язковим тільки в тому випадку, якщо партнер – платник податку на прибуток на звичайних умовах вимагає цього. Форма, в якій повинно бути висловлено вимогу покупця про позначення податкового статусу продавця, Законом [10] не визначено. Тому відповідний обов'язок у продавця виникає незалежно від того, чи висловлена вимога покупця в письмовій (наприклад, при підписанні протоколу про наміри) або в усній (в процесі ведення переговорів) формі. Якщо ж така вимога з боку покупця відсутня – продавець позначати свій статус не зобов'язаний.

Разом з тим незалежно від наявності такої вимоги покупець не зможе застосувати правило першої події, тому спонукати продавця до зазначення в договорі явно неправильного податкового статусу не тільки протизаконно, але і не має ніякого сенсу, з погляду збереження взаємостосунків з таким партнером в перспективі.

Можливі наслідки відображення або не відображення в договорі між покупцем, який застосовує загальну систему оподаткування і платником єдиного податку (продавцем) податкового статусу останнього (у випадку, якщо передплата і оприбуткування товару доводяться на різні податкові періоди) в сис-

тематизованому вигляді представлені у табл. 6.1.

Найпоширенішими в практиці взаємостосунків підприємств, що працюють за загальною системою оподаткування, з платниками єдиного податку є операції купівлі-продажу товарів (робіт, послуг), тому саме такі господарські операції заслуговують особливої уваги з погляду податкової оптимізації.

Таблиця 6.1

Наслідки не відображення в договорі податкового статусу партнера

Ситуація	Порядок відображення податкового статусу продавця у договорі	Фактична дата збільшення валових витрат покупцем	Відповідальність	
			покупця	продавця
1	Не відображено	За датою оприбуткування товару	Порушення немає, будь-які заходи відповідальності відсутні	
2	Не відображено	За датою здійснення передплати (перша подія)	Завищення валових витрат на суму передплати. Штраф відповідно зі ст. 17 Закону № 2181	Порушення немає. Які-небудь заходи відповідальності відсутні
3	Відображено	За датою оприбуткування товару	Порушення немає, будь-які заходи відповідальності відсутні	
4	Відображено	За датою здійснення передплати (перша подія)	Завищення валових витрат на суму передплати. Штраф відповідно зі ст. 17 Закону № 2181	Порушення немає. Які-небудь заходи відповідальності відсутні
5	У договорі вказано, що продавець – платник податку на прибуток на загальних підставах	За датою здійснення передплати (перша подія)	Будь-які наслідки відсутні, оскільки покупець не несе відповідальність за недостовірність інформації про податковий статус продавця	Таке порушення прирівнюється до навмисного ухилення від оподаткування у розмірі отриманої передплати (авансу)

6.3. Планування податкових наслідків в операціях продажу товарів (робіт, послуг) платникам єдиного податку

При продажу товарів (робіт, послуг) партнерам, які застосовують спрощену систему оподаткування, у платника податку на прибуток виникає валовий дохід, причому які-небудь спеціальні норми щодо дати його виникнення в чинному законодавстві відсутні, тому в загальному випадку він збільшується за першою з подій: за датою відвантаження товару (фактичного надання результа-

тів робіт або послуг) або за датою зарахування засобів в оплату товару (роботи, послуги) на банківський рахунок продавця, а при оплаті готівкою – за датою оприбутковування готівки в касі підприємства (пп. 11.3.1 Закону [10]).

Виключення складає лише випадок, коли оплата товару (роботи, послуги) здійснюється платником єдиного податку за рахунок бюджетних коштів (п.п. 11.3.4 Закону [10]), при якому валовий дохід збільшується за датою надходження засобів на поточний рахунок платника податку на прибуток або за датою отримання від покупця відповідної компенсації в будь-якому іншому вигляді, включаючи зменшення заборгованості такого платника за його зобов'язаннями перед таким бюджетом. Правда, випадки, коли поставка товарів, робіт і послуг платнику єдиного податку оплачується бюджетними коштами, на практиці надзвичайно рідкісні.

Якщо з датою збільшення валового доходу особливих проблем не виникає, то сума, на яку збільшується валовий дохід від здійснення такої операції, далеко не завжди відповідає фактичній ціні операції. У разі, коли ціна продажу товарів (робіт, послуг) рівна або перевищує рівень звичайної ціни, – в розрахунок збільшення валового доходу закладається фактична ціна операції. Проте, якщо товари (роботи, послуги) реалізуються за цінами нижче за звичайні, – валовий дохід формується згідно п. 7.4 Закону [10] виходячи із звичайних цін, а фактичні ціни в податковому обліку продавця з податку на прибуток не беруть участь. Тому при таких операціях договірна ціна впливає тільки на фінансові результати продавця, але не на податкові наслідки операції.

Слід зазначити, що рівень звичайних цін в таких операціях необхідно знати платнику податку на прибуток у будь-якому випадку для того, щоб проаналізувати відхилення його від фактичної ціни операції.

Особливості нарахування продавцем податкових зобов'язань з ПДВ залежать від того, чи є контрагент платником ПДВ. У операціях купівлі-продажу з платниками ПДВ застосовується „стандартний” варіант податкового обліку з ПДВ. Тоді у продавця в загальному випадку податкові зобов'язання виникають по першій події (пп. 7.3.1 Закону [14]): за датою відвантаження товару (оформлення документа, підтверджуючого фактичне виконання робіт, надання послуг) або за датою зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок продавця як оплата товарів (робіт, послуг), які підлягають продажу, а у разі поставки товарів (робіт, послуг) за готівку грошові кошти – за датою їх оприбутковування у касі платника податків. Якщо поставка таких товарів (робіт, пос-

луг) здійснюється за рахунок бюджетних коштів, дата виникнення податкових зобов'язань (п. 7.3.5 Закону [10]) відповідає моменту збільшення валового доходу - даті надходження таких коштів на поточний рахунок платника або даті отримання відповідної компенсації в будь-якому іншому вигляді, включаючи зменшення заборгованості такого платника податків за його зобов'язаннями перед бюджетом.

У зв'язку з розширенням з 31.03.2005 р. сфери застосування касового методу податкового обліку з ПДВ при опрацюванні умов договору в процесі податкового планування операції слід розглянути всі можливі ситуації податкового обліку у партнерів (табл. 6.2).

Таким чином, друга і третя з розглянутих у табл. 6.2 ситуацій, а також перша ситуація у випадку, якщо обидва партнери застосовують метод податкового обліку „за першою з подій”, припускають одночасну появу податкових зобов'язань у продавця і податкового кредиту у покупця в податковому періоді початку операції. При цьому самим не вигідним для продавця є випадок, коли в першій ситуації він застосовує метод податкового обліку „за першою з подій”, оскільки саме цей варіант вимагає відвернення оборотних коштів не тільки на виробництво (придбання) відвантаженого товару, але і на погашення податкових зобов'язань, хоча оплата товару ще не зроблена. Що стосується другої і третьої ситуації – для продавця вони цілком прийнятні.

Для покупця найбажанішим є перший варіант першої з ситуацій, в якій він не тільки одержує неоплачений товар, але і надає право на податковий кредит, що дозволяє йому зменшити податкові платежі поточного періоду.

Якщо об'єктом податкового планування виступає операція між пов'язаними особами (у тому випадку, коли розраховується сукупний ефект і податковий результат для обох партнерів) слід уникати відвантаження з подальшою оплатою у разі, коли продавець застосовує метод першої події, а покупець – касовий метод, оскільки в цьому варіанті виникає розрив між появою податкових зобов'язань у продавця і виникненням права на податковий кредит у покупця, тобто, по суті справи, відбувається безпроцентне кредитування бюджету на суму податкових зобов'язань. Тривалість такого розриву може дорівнювати одному місяцю або одному кварталу – залежно від тривалості податкового періоду, обраного покупцем (а звичайною для платника єдиного податку є тривалість податкового періоду, яка дорівнює одному кварталу, якщо він сам не проявить ініціативу і не перейде на місячний податковий період). При цьому

використання покупцем квартального податкового періоду призведе до триразового (порівняно з місячним періодом) збільшення втрат. Тому при такому поєднанні методів податкового обліку не слід передбачати в договорі подальшу оплату товару.

Таблиця 6.2

Дата виникнення податкових зобов'язань і податкового кредиту з ПДВ в розрізі різних методів податкового обліку

Ситуація	Метод податкового обліку		Дата виникнення	
	продавця	покупця	податкового зобов'язання у продавця	Податкового кредиту у покупця ²⁵
1. Відвантаження товару продавцем (оприбуткування покупцем) відбувається в поточному податковому періоді, а оплата і надходження коштів на поточний рахунок – у наступному	метод „першої події”	метод „першої події”	поточний податковий період	
	метод „першої події”	„касовий” метод	поточний податковий період	наступний податковий період
	„касовий” метод	метод „першої події”	наступний податковий період ²⁶	
	„касовий” метод	„касовий” метод	наступний податковий період	
2. Передплата товару покупцем та отримання коштів на рахунок продавця відбувається в наступному податковому періоді, а відвантаження та оприбуткування – у наступному	метод „першої події”	метод „першої події”	поточний податковий період	
	метод „першої події”	„касовий” метод		
	„касовий” метод	метод „першої події”		
	„касовий” метод	„касовий” метод		
3. Відвантаження (оприбуткування) та надходження коштів (оплата) здійснюються у поточному податковому періоді	незалежно від методу податкового обліку, що застосовують партнери		поточний податковий період	

При будь-якому варіанті податкового обліку партнерів база оподаткування по такій операції визначається відповідно до п. 4.1 Закону [14], – виходячи з договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними цінами, але не

²⁵ За наявності податкової накладної

²⁶ Право на податковий кредит у покупця виникає в поточному податковому періоді, однак податкова накладна (яка забезпечує реалізацію цього права) згідно із п. 7.2.3 Закону [14] може бути виписана тільки в момент виникнення податкових зобов'язань продавця (у наступному періоді)

нижчої за звичайні ціни, з урахуванням акцизного збору, ввізного мита та інших загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), за винятком ПДВ.

У разі, коли товари (роботи, послуги) продаються підприємству, що сплачує 10-відсотковий єдиний податок, або громадянину-підприємцю, що ухвалив рішення відповідно до п. 4 Постанови КМУ № 507 [180] не реєструватися платником ПДВ, дата виникнення податкових зобов'язань у продавця відповідає описаним у табл. 6.2 варіантам продажу товарів (робіт послуг) платнику ПДВ, але права на податковий кредит у суб'єкта малого підприємництва не виникає. База оподаткування також визначається за більшою з цін – фактичною або звичайною, але вже не на підставі п. 4.1, а відповідно до п. 4.2 Закону [14], оскільки поставка товарів (робіт, послуг) здійснюється суб'єкту підприємницької діяльності, не зареєстрованому платником ПДВ.

Якщо ціна операції перевищує розрахунковий рівень звичайної ціни, – негативних наслідків немає, проте в протилежному варіанті (фактична ціна продажу нижча за звичайну) продавець зазнає певні „податкові” втрати (порівняно з варіантом, якби він реалізував ті ж товари (роботи, послуги) не пов'язаним з ним суб'єктам підприємництва, працюючим за загальною системою оподаткування), оскільки використання звичайних цін замість фактичних еквівалентне збільшенню валового доходу і призводить до збільшених податкових платежів з податку на прибуток (податкові зобов'язання з ПДВ в порівнюваних варіантах починаючи з 31.03.2005р. будуть однаковими).

Збільшення податкових зобов'язань по податку на прибуток підприємств ($\Delta \dot{I}_i$) може бути визначено, виходячи з наступного виразу:

$$\Delta \dot{I}_i = (\hat{A}\ddot{A}_c - \hat{A}\ddot{A}_o) \times 25\% , \quad (6.1)$$

де $V_{Дз}$ і $V_{Дф}$ – валовий дохід, обчислений за звичайними цінами і за фактичними цінами операції, який при податковому плануванні даної операції рівний відповідним показникам виручки від реалізації (без ПДВ), грн.;

25% - ставка податку на прибуток.

Таким чином, за інших рівних умов, величина додаткових податкових втрат при продажу товару платнику єдиного податку (порівняно з продажем непов'язаному суб'єкту господарювання - платнику податку на прибуток) пря-

мо пропорційна різниці між звичайною і фактичною ціною операції.

Пояснимо порядок визначення відносних податкових втрат продавця від здійснення таких операцій з платниками єдиного податку, порівняно з ситуацією, коли покупцем є звичайний платник, прикладом.

Приклад 1. Підприємство „Альфа” реалізує однакову кількість одного і того ж виду товару різним покупцям за різними цінами. Підприємства „Гамма”, „Бета” і „Дельта” – платники єдиного 6-відсоткового податку, підприємство „Омега” - платник єдиного податку за ставкою 10%, ЧП Петров І.І. при переході на єдиний податок не бажає реєструватися платником ПДВ. Звичайна ціна для такої кількості товару складає 2500 грн. Фактичні ціни операцій і відповідні податкові втрати приведені в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

Аналіз впливу звичайних цін на податкові зобов'язання в договорах купівлі-продажу товару в прикладі 1

Покупець	Звичайна ціна, грн.	Фактична ціна, грн.	Сума перевищення звичайної ціни над фактичною, грн.	ΔПп, грн.
МП „Гамма”	2500	2250	250	62,50
МП „Бета”		2550	х	-
МП „Дельта”		2300	200	50,00
МП „Омега”		2400	100	25,00
ЧП Петров І.І.		2180	380	95,00

У розглянутому прикладі рівень звичайної ціни прийнятий однаковим для всіх операцій. В той же час, відповідно до пп. 1.20.2 Закону [10] для визначення звичайної ціни товару використовується інформація про укладені на момент продажу такого товару договори з ідентичними (однорідними) товарами в зіставних умовах. Так, зокрема, цим підпунктом передбачено облік таких умов договорів, як:

- кількість (обсяг) товарів (наприклад, обсяг товарної партії);
- терміни виконання зобов'язань;
- умови платежів, звичайні для такої операції;
- інші об'єктивні умови, які можуть вплинути на ціну.

При цьому враховуються звичайні ціни (при укладанні угод між непов'язаними особами) надбавки або знижки до ціни. Зокрема, але не винятково, враховуються знижки, пов'язані з сезонними і іншими коливаннями споживачь-

кого попиту на товари (роботи, послуги), втратою товарами якості або інших властивостей; закінченням (наближенням дати закінчення) терміну зберігання (придатності, реалізації); збутом неліквідних або низьколіквідних товарів; маркетинговою політикою, зокрема при просуванні товарів (робіт, послуг) на ринки; наданням експериментальних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів.

Таким чином, звичайна ціна одного і того ж товару, що продається одним і тим же продавцем, може вельми істотно розрізнятися за різними операціями. Так, наприклад, у випадку, якщо маркетинговою політикою підприємства передбачене надання знижок залежно від обсягу партії, розмір яких зафіксований у відповідному розпорядчому документі (наказі) по підприємству, в розрахунках податкових втрат за операціями з платниками єдиного податку слід враховувати і обсяг партії товару, що поставляється конкретному покупцю, і відповідну зміну рівня звичайної ціни.

Причому ця обставина може мати вирішальне значення при встановленні обов'язковості застосування звичайних цін в розрахунках податкових зобов'язань з податку на прибуток і ПДВ.

Приклад 2. Підприємство „Альфа”, що працює за загальною системою оподаткування і зареєстроване платником ПДВ, продає п'яти покупцям (податковий статус яких описаний в прикладі 1) різну кількість однієї і тієї ж продукції. При цьому розмір знижки до ціни продажу складає 3% - при покупці товару в кількості більше 500 шт. до 1000 шт. і 5% при покупці більше 1000 одиниць товару. Кількість товару, що купується різними покупцями, і відповідний рівень звичайної ціни наведено у табл 6.4.

Як це ні парадоксально, але з урахуванням особливостей маркетингової політики фактична ціна товару, що продається ЧП Петрову І.І. перевищує звичайну, а ціна товару, реалізованого МП „Омега” - нижче звичайної при тому, що в обох випадках ціна одиниці товару однакова і складає 6 грн.

Таким чином, грамотна цінова політика і правильне її документальне оформлення дозволяє у ряді випадків уникнути, або, принаймні, значно знизити податкові втрати у зв'язку із застосуванням звичайних цін, в т.ч. і в операціях з платниками єдиного податку.

За аналогією з цим прикладом можуть бути розраховані податкові втрати від операцій у випадку, якщо для визначення звичайних цін, ціни на ідентичні (однорідні товари (роботи, послуги) приводяться в зіставний вигляд з ураху-

ванням інших умов операцій або видів знижок, передбачених п. 1.20.2 Закону [10].

Таблиця 6.4

Аналіз впливу звичайних цін на податкові зобов'язання в договорах купівлі-продажу товару в прикладі 2

Покупець	Кількість одиниць придбаного товару, шт.	Звичайна ціна, грн.		Фактична ціна, грн.		Сума перевищення звичайної ціни над фактичною, грн.	Податкові втрати з податку на прибуток (ΔПп), грн.
		одиниці товару	угоди	одиниці товару	угоди		
МП „Гама”	400	6,25	2500	5,63	2250	250	75,00
МП „Бета”	300	6,25	1875	6,60	1980	х	-
МП „Дельта”	600	6,06	3636	5,70	3420	236	70,80
МП „Омега”	500	6,25	3125	6,00	3000	125	37,50

Для уникнення або скорочення податкових втрат в подібних операціях принципово можливі два варіанти, проте застосування кожного з них істотно обмежено: по-перше, – цілями операції (як правило, на практиці реалізація за цінами нижчими за звичайні здійснюється строго певним покупцем, хоча зустрічаються і виключення), а по-друге, – податковим статусом кінцевого покупця (якщо товар отримується платником єдиного податку не для власного споживання).

1. *Розрив зв'язків „платник податку на прибуток – платник єдиного податку”* шляхом включення в неї проміжних ланок – не пов'язаних з продавцем осіб, що працюють за загальною системою оподаткування і зареєстрованих платниками ПДВ. Правда, цей варіант, по-перше, вимагає додаткових витрат, оскільки для проміжного покупця-продавця операція повинна мати хоча б мінімальну рентабельність, а по-друге, приносить аналогічні податкові втрати, але вже не продавцю, а такій проміжній ланці.

2. *Зміна форми і суті операції з платником єдиного податку* шляхом заміни операції купівлі-продажу на посередницьку операцію (наприклад, укладення договору доручення на продаж), в якій платник єдиного податку виступає посередником. При цьому така заміна можлива тільки у випадку, якщо товар (роботи, послуги) отримуються платником єдиного податку не для власного споживання, а для подальшого перепродажу кінцевим покупцем, що працюють

за загальною системою оподаткування і зареєстрованим платниками ПДВ. У такій ситуації валовий дохід продавця формуватиметься не за звичайними, а за фактичними цінами операції (якщо, звичайно, такий покупець не є пов'язаною особою відносно продавця). Звичайні ціни в податковому обліку продавця застосовуватимуться для формування валових витрат і збільшення податкового кредиту (у випадку, якщо посередник працює на 6-відсотковому єдиному податку) тільки виходячи з суми посередницької винагороди.

Урахування податкових наслідків операції для продавця дозволяє врахувати тільки його інтереси, хоча в операції беруть участь, як мінімум, два партнери. Якщо йдеться про довгострокову співпрацю, або ж предметом аналізу є операція між взаємозв'язаними суб'єктами господарювання (незалежно від того, чи підпадають вони під визначення зв'язаних осіб п. 1.26 Закону [10] чи ні), при плануванні операції необхідно враховувати і інтереси іншої сторони. Тому в таких ситуаціях виникає питання про сукупний фінансовий і податковий результат операції і про участь в цьому результаті кожного з них.

Приклад 3. Підприємство „Альфа”, що працює за загальною системою оподаткування і зареєстроване платником ПДВ, продає однакову кількість продукції (1000 шт.) за ціною 380 грн. за шт. без ПДВ (рівень звичайної ціни – 350 грн. за шт.) покупцям, що мають різний податковий статус, для подальшого продажу кінцевому споживачу (неплатнику ПДВ). Гранична ціна, по якій товар може бути куплений кінцевим споживачем – 516 грн., що відповідає рівню ціни без ПДВ 430 грн. Операція має звичайний режим оподаткування з ПДВ. Необхідно визначити податкові наслідки такої операції для кожного з партнерів підприємства „Альфа” і сукупні податкові платежі по операції.

Покупці мають наступний податковий статус:

ВАТ „Вітрило” – застосовує загальну систему оподаткування, платник ПДВ;

ТОВ „Символ” – загальна система оподаткування, не зареєстрований платником ПДВ;

ЧП Сидоров С.С. – загальна система оподаткування, платник ПДВ;

ЧП Петренко А.А. – загальна система оподаткування, неплатник ПДВ;

ТОВ „Рубін” – платник єдиного податку за ставкою 6%;

МП „Карат” – платник єдиного податку за ставкою 10%;

ЧП Афанасьєв П.П. – єдиний податок (ставка 200 грн. в місяць), платник ПДВ;

ЧП Соколов О.В. – єдиний податок (ставка 200 грн. в місяць), неплатник ПДВ.

Для підприємства „Альфа” податкові платежі з податку на прибуток і ПДВ у всіх даних ситуаціях будуть однаковими, оскільки продаж всім покупцям здійснюється за однією і тією ж ціною.

Припустимо, що підлягаючи віднесенню до складу валових витрат витрати, пов'язані з виготовленням 1000 шт. продукції, складають 250 грн. за шт., а сума амортизації з розрахунку на одиницю продукції – 20 грн. за шт. Зміна вартості матеріальних запасів у всіх випадках приймається рівною нулю.

Розрахунковий прибуток оподаткування продавця від операції в цих умовах дорівнюватиме: $(380 - 250 - 20) \times 1000 = 110,0$ грн.

Сума податку на прибуток, пов'язана і з продажем продукції, складає:

$$110,0 \times 0,25 = 27,5 \text{ грн.}$$

Сума ПДВ, сплачена при придбанні товарів (робіт, послуг) у зв'язку з виробництвом і поставкою одиниці продукції складає 52 грн.

Тоді сума податку на додану вартість, підлягаюча сплаті, буде дорівнювати:

$$380 \times 1000 \times 0,2 - 52 \times 1000 = 24,0 \text{ грн.}$$

Таким чином, сумарні податкові платежі продавця при будь-якому з варіантів здійснення операції складатимуть:

$$27,5 + 24,0 = 51,5 \text{ грн.}$$

Фінансовий результат від операції може бути визначений як виручка від операції (з урахуванням ПДВ), що залишається після компенсації всіх понесених суб'єктом підприємницької діяльності витрат і сплати податків:

$$(380 \times 1,20 - 250 - 20 - 52) \times 1000 - 51500 = 82,5 \text{ грн.}$$

Сумарне податкове навантаження може бути визначено як відношення податкових платежів за операцією до фінансового результату від її здійснення:

$$\frac{51,5}{82,5} \times 100 = 62,42\%$$

Податкові наслідки такої операції для кожної з груп покупців (у тис. грн.) наведено у таблицях 6.5-6.7 з урахуванням того, що власні витрати кожного з покупців, пов'язані з продажем одиниці товару складають 15 грн., амортизація – 2 грн., а сума сплаченого у зв'язку з отриманням послуг і результатів робіт ПДВ (без ПДВ, сплаченого постачальнику), з розрахунку на одиницю проданого споживачу товару – 1,5 грн.

Таблиця 6.5

Аналіз фінансового результату від операцій купівлі-продажу товарів з підприємствами, тис. грн.

Покупець	ВД	ВВ ²⁷	Амортизація	Сума податку на прибуток	ПЗ	ПК	Сума ПДВ	Сума податкових платежів	Фінансовий результат від операції
ВАТ „Парус”	430,0	395,0	2,0	8,25	6,0	7,5	8,5	16,75	24,75
ТОВ „Символ”	516,0 ²⁸	472,5 ²⁹	2,0	10,38	х	х	х	10,38	31,12

У випадку, якщо товар продається приватному підприємцю, який працює загальною системою оподаткування, податковий результат визначається відповідно до положень Декрету КМУ „Про прибутковий податок” [19], але на відміну від продажу юридичним особам, при розрахунку слід враховувати додатковий обов'язковий платіж – 33,2 % внесок до Пенсійного фонду з доходів са-

²⁷ Валові витрати покупця включають витрати на придбання товарів і власні витрати, пов'язані з його продажем споживачу

²⁸ Оскільки за умовами ситуації, яка аналізується продаж здійснюється кінцевому споживачу – неплатнику ПДВ, ринкова ціна, за якою споживач готовий придбати товар, повністю включається до валового доходу неплатника ПДВ. У випадку, коли споживачем є платник ПДВ, слід компенсувати йому втрату податкового кредиту і розмір валового доходу в даному випадку буде дорівнювати не 516,0, а 430,0 тис. грн.

²⁹ Покупець не є платником ПДВ, тому суми сплаченого ПДВ додаються до його валових витрат, які будуть дорівнювати: 380,0 + 15 + 77,5 = 472,5 тис. грн.

мого підприємця (хоча податком такий внесок не є, все ж таки він має характер обов'язкового платежу).

Базою для нарахування цього внеску є оподаткований дохід, тобто чистий дохід, одержаний від підприємницької діяльності, а у витрати він включається за фактичною оплатою. При розрахунку суми пенсійного внеску з доходів підприємця слід враховувати два обмеження: по-перше, він не повинен бути меншим мінімального внеску. Мінімальний внесок в місячному розрахунку визначається як 33,2% від мінімальної заробітної платні за той місяць, в якому одержано дохід, а по-друге – максимальний розмір оподатковуваного доходу, з якого обчислюються внески в 2008 році, складає 15 мінімальних прожиткових мінімумів для працездатних осіб.

Таблиця 6.6

Аналіз фінансового результату від операцій купівлі-продажу товарів з приватними підприємцями, що знаходяться на загальній системі оподаткування, тис. грн.

Покупець	ВД	Витрати	Чистий дохід	Внески до Пенсійного фонду	Податок з доходів від підприємницької діяльності	Податкові зобов'язання з ПДВ	Податковий кредит з ПДВ	Сума ПДВ	Сума податкових платежів	Фінансовий результат операції
ЧП Сидоров С.С.	430,0	411,41	18,59	6,17	2,79	86,00	77,50	8,50	17,46	15,80
ЧП Петренко А.А.	516,0	484,56	31,49	10,45	4,72	x	x	x	15,17	26,77

Що стосується складу витрат підприємця, які підлягають вирахуванню з його валового доходу, то до них включаються суми, що підлягають віднесенню до складу валових витрат (ВВ), суми амортизації (А), суми ПДВ, сплачені до бюджету (ПДВ_б), а також сума пенсійного внеску, що нараховується на доходи самого підприємця.

Тому величина чистого доходу буде дорівнювати:

$$\times \ddot{A} = \hat{A} \ddot{A} - (\hat{A} \hat{A} + \hat{A} + \ddot{I} \hat{A} \hat{A}_a + 0,332 \times \times \ddot{A}) \quad (6.2)$$

Після відповідних перетворень отримаємо:

$$\times \ddot{A} = \frac{\hat{A}\ddot{A} - \hat{A}\hat{A} - \hat{A} - \ddot{A}\hat{A}}{1 + 0,332} \quad (6.3)$$

З метою спрощення в даному прикладі припустимо, що період, протягом якого підприємець одержуватиме дохід за даною операцією, складає 6 місяців.

Податковий результат для покупців, які застосовують спрощену систему оподаткування, складається з суми єдиного податку і суми ПДВ.

Як показують результати розрахунків, проведення операції в даних цінових умовах і при встановленому рівні витрат із залученням в якості партнерів юридичних осіб – платників єдиного податку економічного значення для них не має.

У випадку, якщо покупець сплачує єдиний податок за ставкою 6% - фінансовий результат, який він одержує внаслідок проведення даної операції близький до нуля, а при застосуванні десятивідсоткової ставки фінансовий результат взагалі негативний.

Таблиця 6.7

Аналіз фінансового результату від операцій купівлі-продажу товарів з приватними підприємцями-платниками єдиного податку, тис. грн.

Покупець	Виручка від реалізації	Сума єдиного податку	ПЗ	ПК	Сумма ПДВ	Сума податкових платежів	Фінансовий результат від операції
ЗАТ „Рубін”	516,00	30,96	86,00	77,50	8,50	39,46	2,04
МП „Карат”	516,00	51,60	х	х	х	51,60	-10,10
ЧП Афанасьєв П.П.	516,00	1,20 ³⁰	86,00	77,50	8,50	9,60	31,90
ЧП Соколов О.В.	516,00	1,20	х	х	х	1,20	40,30

Виходом з ситуації, що склалася, може бути залучення таких партнерів на умовах посередницьких договорів, що відразу зменшить базу оподаткування єдиним податком.

Результати розрахунків в узагальненому вигляді представлені у табл. 6.8
Ступінь привабливості даної операції для покупця може бути оцінена за

³⁰ Сума єдиного податку, яка сплачується підприємцем за 6 місяців (період отримання доходу)

допомогою індивідуального податкового навантаження. Чим менше його рівень, - тим більше операція відповідає інтересам покупця.

Таблиця 6.8

Підсумковий аналіз фінансового результату від операцій купівлі-продажу товарів, тис. грн.

Покупці	Індивідуальне податкове навантаження для покупця, %	Загальний фінансовий результат від операції, тис. грн.	Загальні податкові платежі за операцією, тис. грн.	Загальне податкове навантаження, %	Частка продавця у загальних податкових платежах за операцією, %	Частка продавця у загальному фінансовому результаті, %
ВАТ „Парус”	68,57	107,25	68,25	63,64	75,46	76,92
ТОВ „Символ”	33,35	113,62	61,88	54,46	83,22	72,61
ЧП Сидоров С.С.	190,51	98,30	68,98	70,17	74,66	83,93
ЧП Петренко А.А.	58,87	109,27	66,67	61,01	77,25	75,70
ТОВ „Рубин”	1941,17	84,54	90,96	107,59	56,62	97,59
МП „Карат”	x	72,40	103,1	142,40	49,95	x
ЧП Афанасьєв П.П.	30,09	114,40	61,10	53,41	84,29	72,11
ЧП Соколов О.В.	2,98	122,80	52,70	42,92	97,72	67,18

Податкове навантаження на рівні одиниці означає, що сумарні податкові платежі відповідають одержуваному фінансовому результату. Разом з тим, навіть у випадку, якщо податкове навантаження перевищує цю величину, говорити про недоцільність такої операції не можна, оскільки в її результаті власні кошти платника збільшуються. І лише в ситуації, коли фінансовий результат для конкретного партнера негативний (МП „Карат” в даному прикладі) здійснення операції призведе до втрат для покупця.

У розглянутих умовах найвигіднішою така операція є для фізичної особи - платника єдиного податку, не зареєстрованого платником ПДВ. У принципі, це цілком зрозуміло, оскільки податкові зобов'язання такого платника визначаються у фіксованій сумі незалежно від масштабів його діяльності і від фінансового результату, а в кінцеву ціну податкові зобов'язання з ПДВ не вклю-

чаються.

Загальні результати операції для обох партнерів, що беруть участь в ній, свідчать, що за існуючих умов мінімальні загальні податкові платежі і максимальний фінансовий результат за операцією в цілому досягається у разі продажу товару приватному підприємцю, що працює за спрощеною системою оподаткування і не має статусу платника ПДВ. Цей же висновок можна зробити і за іншим критерієм оптимізації – мінімальне загальне податкове навантаження.

Разом з тим, виконання даної операції з участю фізичних осіб - платників єдиного податку призведе до неможливості збереження ними спрощеної системи оподаткування в майбутньому (порушується обмеження за обсягом виручки від реалізації). Тому для того, щоб ця операція не порушувала податкового статусу, необхідно для даних партнерів переглянути кількісні або цінові параметри операції.

Що стосується інших варіантів здійснення операції, при використанні різних критеріїв їх рейтинг в даному прикладі в однакових для всіх умовах вищов однаковим (табл. 6.9), хоча на практиці, у разі відмінності витрат покупців і інших параметрів операції застосування різних критеріїв оптимізації може дати різні результати. Тому пріоритет здійснення того або іншого варіанту операції в загальному випадку визначається обраним підприємством критерієм оптимізації.

Таблиця 6.9

Рейтинг варіанту здійснення операції

Покупець	за критеріями:		
	максимум загального фінансового результату	мінімум загальних податкових платежів	мінімум загального податкового навантаження
ВАТ „Парус”	5	5	5
ТОВ „Символ”	3	3	3
ЧП Сидоров С.С.	6	6	6
ЧП Петренко А.А.	4	4	4
ТОВ „Рубин”	7	7	7
МП „Карат”	8	8	8
ЧП Афанасьєв П.П.	2	2	2
ЧП Соколов О.В.	1	1	1

Розглянуті варіанти здійснення однієї і тієї ж операції з участю партнерів з різним податковим статусом дозволяють вибрати найкращий варіант взаємодії з урахуванням податкових наслідків операції. В той же час, в усіх розглянутих

варіантах частка продавця (див. табл. 6.8) і в загальному фінансовому результаті і в загальних податкових платежах, хоча і коливається в певному діапазоні, але все таки достатньо висока. Для її зниження і переміщення центру тяжіння за обома параметрами на покупця необхідно змінювати цінові умови операції. У разі наявності високої конкуренції на ринку і неможливості збільшення ціни продажу товару кінцевим споживачам єдиним можливим варіантом в цьому плані є зменшення ціни операції між партнерами. Обґрунтування доцільного рівня зменшення ціни здійснюється за описаною методикою для кожного з варіантів.

6.4. Податкове планування операцій придбання товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку

Для податкового планування операцій придбання товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку ключовим моментом є *спеціальний порядок визначення дати виникнення валових витрат у платника податку на прибуток – за датою оприбутковування товарів або фактичного отримання робіт (послуг)*, передбачений пп. 11.2.3 Закону [10].

У випадку, якщо першою подією є оприбутковування покупцем товарів або фактичне отримання результатів робіт (послуг) покупець, який застосовує загальну систему оподаткування, формує свої валові витрати в такому ж порядку, як і при покупці у інших платників податку на прибуток.

Проте при придбанні товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку з попередньою або авансовою оплатою виникає розрив між появою податкових зобов'язань у працюючого за спрощеною системою оподаткування продавця (об'єкт оподаткування з єдиного податку виникає у момент надходження засобів в оплату товарів, робіт, послуг на розрахунковий рахунок або в касу такого підприємства) і збільшенням валових витрат покупця (тільки у момент фактичного виконання зобов'язань за договором продавцем).

Описаний спеціальний порядок податкового обліку призводить до безвідсоткового кредитування бюджету покупцем, період якого починається у момент погашення податкових зобов'язань з податку на прибуток за той податковий період, в якому здійснена передплата, і закінчується у момент погашення податкових зобов'язань за податковий період, в якому оприбутковані товари, тобто сформовані валові витрати. Такий підхід покликаний до певної міри

стримувати продавця від передоплат і авансів платникам єдиного податку.

Разом з тим, оскільки податкові періоди з податку на прибуток кратні кварталу, якщо така операція почата і закінчена в межах одного і того ж кварталу – нічого не зміниться: за підсумками квартального періоду покупець матиме право на збільшення валових витрат.

Тому негативні наслідки для покупця (у вигляді відстрочення збільшення валових витрат і відповідного зменшення власних оборотних коштів) можуть з'явитися тільки в тому випадку, якщо дата передплати і дата фактичного оприбуткування товарів (підписання акту про надання послуги) доводяться на різні квартали. При цьому тимчасові втрати покупця – платника податку на прибуток складуть 25% від суми передплати. Якщо говорити про розрахунковий розмір втрат покупця ($V_{\text{пок}}$, грн.), то їх можна визначити, виходячи з суми передплати без урахування ПДВ (A , грн.), ставки кредитного відсотка за умови заповнення тимчасово відвернутих оборотних коштів кредитними ресурсами ($C, \%$) і тривалості періоду користування кредитними ресурсами (T , дн.) за наступною формулою:

$$\hat{A}_{\text{не}} = A \times 25\% \times \frac{\tilde{N}}{365 \times 100} \times \hat{O}, \quad (6.4)$$

де 25% – ставка податку на прибуток;

365 – кількість календарних днів в році.

Цю обставину у обов'язковому порядку слід враховувати в податковому плануванні даних операцій і на стадії планування таких операцій необхідно розробити шляхи запобігання або мінімізації відповідних податкових втрат.

З погляду результативності дії всі засоби податкового планування можна розподілити на дві групи: засоби, спрямовані на недопущення (або запобігання) податкових втрат внаслідок спеціального порядку формування податкового обліку, і засоби, спрямовані на скорочення (мінімізацію) таких втрат (рис.6.2).

Найрадикальнішим засобом щодо запобігання податкових втрат внаслідок застосування п. 11.2.3 Закону [10] є *повна відмова від закупівель у суб'єктів малого підприємництва, які працюють за спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності*.

Разом із тим в реальному житті такий спосіб податкової оптимізації може бути застосовано тільки в тих випадках, коли будь-які закупівлі (здійснювані на

умовах передплати) можуть бути повністю, в необхідні терміни і за прийнятними цінами здійснені виключно у платників податку на прибуток.

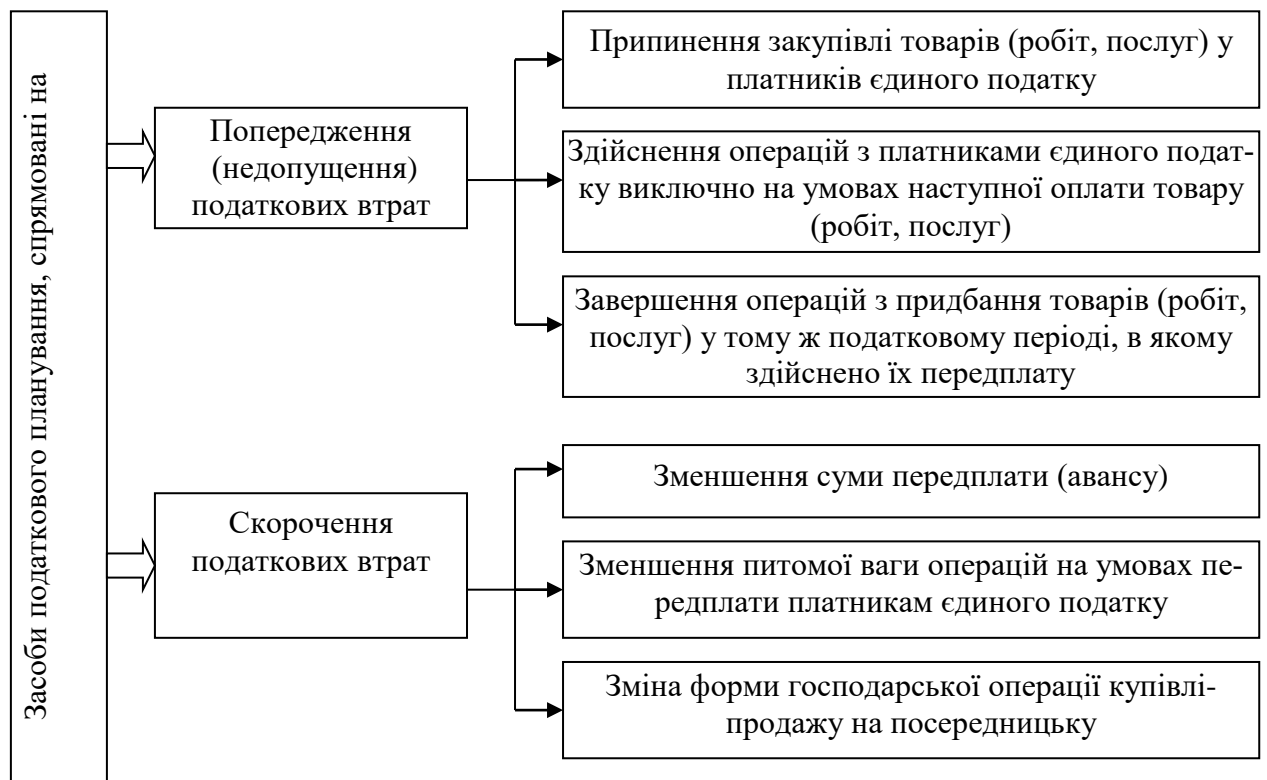


Рис. 6.2. Засоби податкового планування, які застосовуються при взаємодії з продавцями – платниками єдиного податку

Другим варіантом запобігання податковим втратам за пп. 11.2.3 Закону [10] є *недопущення попередньої (авансової) оплати товарів (робіт, послуг), що купуються у платників єдиного податку*, причому передплата іншим партнерам (які працюють за загальною системою оподаткування) – цілком допустима і до податкових втрат (у значенні пп. 11.2.3) не призводить.

В рамках цього варіанту, по-перше, на стадії укладення господарських договорів особлива увага повинна бути надана термінам розрахунків за операцією, а по-друге, - при практичному здійсненні операції слід чітко контролювати дати оприбуткування товару (фактичного надання послуг і робіт), і лише після цієї події здійснювати оплату.

Такий підхід – більш реальний (порівняно з попереднім), але його слід розглядати, швидше як варіант скорочення податкових втрат, оскільки робота з партнерами на практиці дозволяє не усунути повністю, але реально знизити питому вагу передплат, що, сприятиме мінімізації податкових втрат.

I, нарешті, третій варіант недопущення втрат полягає в такому плануванні операцій із закупівлі товарів (робіт, послуг) у підприємств, які працюють за єдиним податком, за яким *початок (передплата) і закінчення операції (оприбуткування товару, фактичне отримання роботи або послуги) здійснюються протягом одного і того ж податкового періоду*. В більшості випадків це може бути забезпечено в процесі договірної роботи шляхом жорсткого встановлення дат поставки і штрафних санкцій за невчасне виконання зобов'язань продавцем. Розмір таких санкцій слід встановлювати виходячи з суми можливих податкових втрат в результаті невчасної поставки товару.

Оскільки в деяких ситуаціях передплата є об'єктивно необхідною, і повністю уникнути її на практиці не вдається, – виходом з ситуації, що склалася, може бути відповідне *зменшення суми передплати* (з подальшою оплатою різниці після поставки товару), що дозволить покупцю – мінімізувати негативні податкові наслідки, а продавцю – все ж таки одержати мінімально-необхідні оборотні кошти, хоча при цьому податкові втрати понесуть обидва партнери.

Покупець в результаті зменшення суми передплати (ΔA) декілька зменшує непродуктивне відвернення оборотних коштів за рахунок зменшення суми податкових втрат. При цьому формула (6.4) матиме наступний вигляд:

$$\hat{A}_{\text{не}} = (A - \Delta A) \times 25\% \times \frac{\tilde{N}}{365 \times 100} \times \dot{O}. \quad (6.5)$$

В цьому випадку для забезпечення нормальної господарської діяльності у зв'язку із зменшенням суми передплати продавець змушений залучати кредитні ресурси, хоча зменшення його оборотних коштів до певної міри компенсуватиметься відповідним зниженням податкових зобов'язань з єдиного податку (ΔC) у тому періоді, коли було здійснено передплату внаслідок зменшення її суми. Розрахункові втрати продавця – платника єдиного податку за ставкою 6% можуть бути визначені за наступною формулою:

$$\hat{A}_{\text{ю}} = (\Delta A - \Delta^a) \times \frac{\tilde{N}}{365} \times \dot{O}, \quad (6.7)$$

звідки:

$$\Delta^a = \Delta \dot{A} \times (1 + \tilde{N}_{\text{ІІІІ}}) \times 6\%, \quad (6.8)$$

де $C_{\text{ПДВ}}$ – ставка ПДВ в частках одиниці (оскільки базою оподаткування єдиним податком є виручка з урахуванням ПДВ).

Для варіанту, при якому продавець є платником 10-відсоткового єдиного податку, в розрахунку зниження податкових зобов'язань цифра 6% замінюється на цифру 10%, а вираз в дужках – опускається (податкові зобов'язання з ПДВ продавцем не нараховуються):

$$\Delta^a = \Delta \dot{A} \times 10\%, \quad (6.9)$$

При цьому, розрахункові втрати таких платників (порівняно з платниками 6-відсоткового єдиного податку) будуть меншими.

Визначивши таким чином можливі втрати продавця і покупця, партнери можуть встановити розмір передплати, що влаштовує їх (з погляду перерозподілу втрат).

Приклад 1. Підприємство „Альфа” – платник податку на прибуток на загальних підставах здійснює операції з придбання товарів у підприємства „Бета”, що працює за 6-відсотковим єдиним податком. Дати здійснення передплат і поставки товарів наведені у табл. 6.10.

Таблиця 6.10

Аналіз податкових втрат при придбанні товару у платника єдиного податку на умовах збереження передплати

№ операції	Дата передплати	Дата оприбуткування товару	Т, дн.	Сумма передплати (А), грн	Сума податку на прибуток, додатково сплаченого у зв'язку з придбанням товарів у платника єдиного податку, грн.	Розрахункові втрати покупця, $V_{\text{пок}}$, грн.
1	18.01	28.04	91	14500	3625	217,72
2	24.01	10.05	91	24200	6050	363,66
3	18.02	02.04	91	17800	4450	267,27
4	20.02	05.07	183	32000	8000	966,24

У розрахунку приймається, що кредит береться в день сплати податкових зобов'язань з податку на прибуток за той період, в якому здійснена передплата,

і погашається в день сплати податку на прибуток за податковий період, в якому відбулося оприбуткування товарів. Для спрощення припустимо, що погашення податкових зобов'язань здійснюється в граничні терміни, встановлені Законом № 2181 [15] (десятий календарний день, наступний за останнім днем подачі декларації) Кредитна ставка, однакова для обох партнерів, складає 24% річних. Середньоденна кредитна ставка складає: $24/365 = 0,066\%$.

Розрахуємо додатково сплачувану підприємством „Альфа” суму податку на прибуток і суму його податкових втрат у зв'язку із здійсненням операції придбання товару у платника єдиного податку за умови збереження суми передплат за кожною з господарських операцій (табл. 6.10).

У цій ситуації підприємство „Бета” яких-небудь додаткових втрат не несе.

Для того, щоб покупець, який придбає товари (роботи, послуги) у платника єдиного податку не мав додаткових втрат порівняно з покупкою у звичайного платника податків, в кожному податковому періоді повинна виконуватися умова:

$$\dot{A}_{\text{СЛЛ}} = \dot{A}_{\text{П}} + \Delta\ddot{I}_{\text{ІВ}}, \quad (6.10)$$

де $A_{\text{ЗАГ}}$ - сума передплати у разі придбання товару у звичайного платника податків, грн.,

$A_{\text{СП}}$ - сума передплати у разі придбання товару у платника єдиного податку, грн.,

$\Delta\Pi_{\text{ПР}}$ – сума додатково сплаченого податку на прибуток у зв'язку із здійсненням передплати платнику єдиного податку (внаслідок не включення передплати до складу валових витрат за першою подією), грн.

$$\Delta\ddot{I}_{\text{ІВ}} = \dot{A}_{\text{П}} \times 25\% ; \quad (6.11)$$

звідси:

$$\dot{A}_{\text{П}} = \frac{\dot{A}_{\text{СЛЛ}}}{(100 + 25) : 100}. \quad (6.12)$$

Якщо ця рівність виконується, – загальна сума платежу, здійснюваного

покупцем зберігається на колишньому рівні (сума розмірів, вказаних в стовпцях 2 і 3 табл. 6.11, за кожною операцією відповідає сумі передплати, вказаній у стовпчику 5 табл. 6.10).

Разом з тим, в цьому випадку додаткові втрати зазнає вже продавець, що працює за спрощеною системою оподаткування, оскільки внаслідок зменшення суми передплати вже у нього виникне необхідність в залученні позикових засобів (табл. 6.11). Для спрощення розрахунку припустимо, що тривалість користування кредитними ресурсами продавцем рівна тривалості періоду між передплатою і поставкою товару.

Таблиця 6.11

Аналіз податкових втрат при придбанні товару у платника єдиного податку на умовах зменшення передплати

№ операції	Покупець		Продавець – платник єдиного податку				
	Зменшена сума передплати (без ПДВ), грн.	Сума додатково сплаченого податку на прибуток, грн	(АА) без ПДВ, грн.	(ΔЄ), грн.	(ΔА – ΔЄ), грн.	Тривалість користування продавцем залученими коштами (Т), дн.	Розрахункові втрати продавця, П _{пр} , грн
1	11600,00	2900,00	2900,00	208,80	2691,20	101	179,39
2	19360,00	4840,00	4840,00	348,48	4491,52	107	317,19
3	14240,00	3560,00	3560,00	256,32	3303,68	44	95,94
4	25600,00	6400,00	6400,00	460,80	5939,20	136	533,10

Таким чином, в табл. 6.10 розраховані можливі податкові втрати покупця (при збереженні такої ж суми передплати, як і в операціях із звичайним платником податків) при цьому продавець не несе ніяких втрат, а у табл. 6.11 – втрати продавця-платника єдиного податку в тому випадку, якщо сума передплати буде знижена (для запобігання податкових втрат у споживача). Іншими словами, в цих таблицях представлені граничні значення втрат кожного з партнерів за умови відсутності втрат у іншого партнера.

Так, наприклад, для першої господарської операції (при відповідних термінах поставки і оплати товару) значення цих показників складають відповідно

217,72 грн. і 179,39 грн. Ці дві цифри є граничними величинами втрат партнерів, причому вони відповідають нормальній (14500 грн.) і зменшеній (11600 грн.) сумам передплати. На практиці, залежно від займаного на ринку партнерами положення, кон'юнктури ринку і деяких інших чинників, обирається такий рівень передплати в межах встановленого діапазону, який забезпечував би прийнятний для кожного з партнерів рівень податкових втрат.

Але у випадку, якщо задачею податкового планування є мінімізація загальних податкових втрат за операцією (наприклад, коли партнери є пов'язаними особами) доцільнішим в розглянутих умовах є зменшення суми передплати до такого розміру, який забезпечує повне перенесення податкових втрат на продавця – платника єдиного податку, що дозволить знизити розмір податкових втрат до 179,39 грн., тобто на 17,6% порівняно з варіантом передплати повної вартості товару.

За аналогічною методикою можуть бути розраховані податкові втрати (внаслідок зменшення суми передплати) і для продавця – платника єдиного 10-відсоткового податку, але в цьому випадку база оподаткування з єдиного 10-відсоткового податку визначається без урахування ПДВ, тобто для розрахунку суми зменшення платежу з єдиного податку застосовується формула (6.9).

Якщо ж продавцем виступає фізична особа - платник єдиного податку (незалежно від того, зареєстрований він платником ПДВ чи ні), зменшення суми передплати до величини, яка повністю компенсує втрати покупця, не призведе до зменшення суми єдиного податку, сплачуваного підприємцем (оскільки остання встановлюється у фіксованому розмірі і в межах регіону залежить тільки від виду діяльності). Тому податкові втрати такого продавця у зв'язку із зменшенням суми передплати будуть більшими, порівняно з аналогічними втратами продавця – юридичної особи за тих же умов.

Наступний варіант виключення негативного впливу п.п. 11.2.3 Закону [10] полягає в *зміні форми господарської операції* в тому випадку, якщо товар виготовлений звичайним платником податку на прибуток, а отримується у торгового підприємства – платника єдиного податку. У такій ситуації можливі два варіанти, за яких звичайний договір купівлі-продажу може бути замінено: по-перше, – посередницьким договором на продаж (виробником, що укладається, з посередником – платником єдиного податку (правда, цей варіант безпосередньо не залежить від покупця, але є привабливішим для нього), а по-друге, – посередницьким договором (договором доручення) на придбання товару (покупцем, що укладається, з суб'єктом малого підприємництва).

За першим з цих варіантів покупець має справу з посередником, який виступає від імені і за дорученням працюючого.

При другому варіанті покупець одержить право на збільшення валових витрат на вартість придбаного товару за датою здійснення передплати, а спеціальне правило визначення дати виникнення валових витрат застосовуватиметься тільки по відношенню до посередницької винагороди, що є платнею за послугу.

Приклад 2. Підприємство „Альфа” – платник податку на прибуток на загальних підставах, на умовах передплати (поставка в наступному кварталі) придбає у підприємства „Бета”, що працює на 6-відсотковому єдиному податку, товар на загальну вартість 25000 грн. (без ПДВ). Для виконання цього договору товар, в свою чергу, отримується підприємством „Бета” у працюючого за загальною системою оподаткування виробника за суму 20000 грн. (без ПДВ) за договором купівлі-продажу. З метою оптимізації оподаткування підприємство „Бета” змінює форму господарської операції на договір доручення на продаж товару з сумою посередницької винагороди 5000 грн. Умови залучення кредитних ресурсів аналогічні попередньому прикладу.

За допомогою формули (6.4) визначимо розрахункові податкові втрати підприємства „Альфа” у зв'язку з неможливістю збільшення податкових валових витрат за першою подією у разі придбання товару у „нестандартного” платника за договором купівлі-продажу.

Додаткова сума податку на прибуток, яка підлягає сплаті за підсумками кварталу, в якому здійснюється передплата, буде дорівнювати:

$$25000 \times 25\% = 6250 \text{ грн.}$$

Розрахункові втрати складатимуть:

$$25000 \times \frac{25}{100} \times \frac{24}{365 \times 100} \times 91 = 375,38 \text{ грн.}$$

У разі укладення договору доручення між виробником і підприємством „Бета”, товар буде отримано підприємством „Альфа” у звичайного платника через посередника. Тому вся сума потрапить у валові витрати покупця в податковому періоді здійснення передплати. При цьому сума податку на прибуток не зміниться, а отже, економія покупця складе 375,38 грн.

Одночасно істотну економію з єдиного податку одержить і підприємство „Бета”, оскільки до об'єкту оподаткування буде включено не виручка від продажу товару (25000 грн. + 20% × 25000 грн.), а виручка від продажу посередницької послуги (5000 грн. + 20% × 5000 грн.). При цьому скорочення суми платежу з єдиного податку складе:

$$(30000 - 6000) \times 6\% = 1440 \text{ грн.}$$

Сумарний ефект, отриманий в результаті переходу на посередницьку схему обох партнерів складе:

$$1440 + 375,38 = 1815,38 \text{ грн.}$$

Таким чином, при зміні форми господарської операції між платником єдиного податку і виробником, додатковий ефект одержує і суб'єкт малого підприємництва - посередник і споживач товару, який працює за загальною системою оподаткування.

Декілька інша ситуація виникає у випадку, якщо внаслідок зміни форми господарської операції платник єдиного податку виступає посередником в договорі доручення на покупку товару, що укладається з працюючим за загальною системою оподаткування покупцем. Тоді особливий режим збільшення валових витрат покупця торкнеться тільки вартості самої посередницької послуги, а суми винагороди посередника і вартості товарів, як правило, несумісні.

Приклад 3. Покупець (підприємство „Альфа”) доручає підприємству „Бета” - платнику єдиного податку за ставкою 6% придбати у виробника товар на суму 20000 грн. Сума посередницької винагороди за договором складає 5000 грн. Передплата в сумі 25000 грн. перераховується на рахунок посередника в I кварталі. Поставка товару здійснюється в другому кварталі.

У випадку, якщо така операція здійснювалася б на підставі договору купівлі-продажу між підприємствами „Альфа” і „Бета”, розрахункові втрати покупця склали б 375,38 грн. (див. приклад 2). У зв'язку з тим, що при зміні форми господарської операції у підприємства „Бета” отримується тільки посередницька послуга, а не товар, обмеження за датою формування валових витрат торкнеться тільки суми винагороди посередника. Іншими словами, вартість товару (20000 грн.) підлягає включенню до складу валових витрат по даті здійснення передплати, а вартість посередницької послуги (5000 грн.) – за датою фа-

кличного отримання такої послуги, тобто за датою поставки придбаного за дорученням замовника товару.

Таким чином, за підсумками першого кварталу додаткова сума податку на прибуток, яка підлягає сплаті складе:

$$5000 \times 25\% = 1250 \text{ грн.},$$

що на 5000 грн. менше, ніж при покупці товару у платника єдиного податку (6250-1250).

Розрахункова величина втрат покупця складе:

$$5000 \times \frac{25}{100} \times \frac{24}{365 \times 100} \times 91 = 75,08 \text{ \textit{д\i}} .$$

Тобто, порівняно із договором купівлі-продажу зниження розрахункових податкових втрат складе:

$$375,38 - 89,75 = 285,63 \text{ грн.}$$

При цьому ефект, одержаний підприємством „Бета” від зниження податкових зобов'язань з єдиного податку (див. приклад 2) буде дорівнювати 1440 грн., а сумарний ефект, одержуваний обома партнерами:

$$1440,00 + 285,63 = 1725,63 \text{ грн.}$$

Таким чином, з погляду обох партнерів найбільш прийнятним буде заміна договору купівлі-продажу договором доручення на продаж, який укладено між працюючим за загальною системою оподаткування виробником товарів (замовник) і платником єдиного податку підприємством „Бета” (посередник).

І, нарешті, ще один варіант мінімізації негативних наслідків пп. 11.2.3 Закону [10] полягає в придбанні товару у платника єдиного податку юридичної особи через суб'єкта підприємницької діяльності, який не підпадає під дію спеціального порядку формування валових витрат, але обов'язковою умовою при цьому є те, що продавцем в такій операції повинен виступати „звичайний” платник податку на прибуток. Іншими словами, такий „проміжний продавець” по-

винен або заздалегідь купити товар, одержавши його у власність, або діяти як комісіонер за договором комісії на продаж (тобто за рахунок і на користь власника товару, що працює по спрощеній системі оподаткування, але від власного імені).

І в першому, і в другому випадку покупець матиме справу з платником податку на прибуток, а відтак, формуватиме свої валові витрати за першою з подій. Але проблема спеціального порядку податкового обліку при цьому зовсім не зникає, – вона переміщається в сферу взаємодії такого „проміжного продавця” з платником єдиного податку, у якого він купує товар.

При цьому така операція для покупця буде доцільною, якщо надбавка, що додається до ціни товару „проміжним продавцем” (або сума його комісійної винагороди) буде менше розрахункової суми економії, одержуваної покупцем в результаті зміни схеми здійснення господарських операцій.

Приклад 4. Замість покупки товару безпосередньо у підприємства „Бета”, що працює на 6-відсотковому єдиному податку, підприємство „Альфа” уклало договір купівлі-продажу з підприємством „Полюс” - платником податку на прибуток, яке, у свою чергу, придбаває товар у підприємства „Бета” за 25000 грн. (без ПДВ). Надбавка, додана до ціни товару підприємством „Полюс” – 1%, що складає 250 грн. (без ПДВ). Вартість товару без податку на додану вартість для підприємства „Альфа” складе $25000 + 250 = 25250$ грн.

Якби товар напряму купувався у підприємства „Бета”, розрахунковий розмір втрат склав би 375,38 грн (див. приклад 2). В тому випадку, якщо збільшення ціни придбання товару через „проміжного продавця” буде меншим за цю суму, – зміна схеми придбання товару стане доцільною для підприємства „Альфа”.

У нашому прикладі приріст ціни придбання товару складе 250 грн., що свідчить про економічну ефективність такої операції для покупця.

Розрахунковий економічний ефект роботи через „проміжного продавця” – платника податку на прибуток при надбавці 1% складе:

$$375,38 - 250,00 = 125,38 \text{ грн.}$$

Оскільки зниження податкових платежів перевищує суму удорожчання покупки, в даній ситуації така зміна схеми здійснення господарської операції представляється доцільною. Що стосується підприємства „Бета”, то в даному випадку ціна товару, що продається їм, не змінюється, а отже, продаж товару

через „проміжного продавця” ніяк не вплине на фінансові результати його діяльності.

Найсприятливіша ситуація в розглянутому варіанті у – „проміжного продавця”. Участь в такій схемі буде для нього доцільною тільки в тому випадку, якщо сума надбавки перевищить його власні витрати і його податкові втрати, пов'язані з придбанням товару у платника єдиного податку. Тобто перед ним стоятиме проблема мінімізації таких втрат за допомогою викладених вище прийомів.

Другою характерною особливістю податкового планування операцій з придбання товарів (робіт, послуг) у юридичних осіб – платників єдиного податку для працюючого за загальною системою оподаткування покупця є встановлена п. 7.4.2 Закону [10] *необхідність формування валових витрат за фактичними цінами придбання товарів (робіт, послуг), але не вище за звичайні ціни.*

Якщо фактична ціна операції нижча або дорівнює звичайній ціні – в податковому обліку покупця валові витрати формуватимуться за фактичними цінами операції. Проте якщо з яких-небудь причин товар отримується за ціною, що перевищує звичайну, – різниця між фактичною ціною операції і звичайною ціною не буде включена у валові витрати. Тому втрати з податку на прибуток від такої операції (порівняно з придбанням товару, робіт або послуг у не пов'язаного з покупцем платника податку на прибуток) будуть визначатися збільшенням суми податку на прибуток внаслідок неможливості віднесення до валових витрат понесених по такій операції витрат:

$$\Delta \Pi_{\text{ПДВ}} = (\hat{A}_0 - \hat{A}_c) \times 25\% , \quad (6.13)$$

де $\Delta \Pi_{\text{ПДВ}}$ – збільшення суми податку на прибуток підприємств унаслідок невиконання у валові витрати частини понесених витрат на придбання товарів (робіт, послуг) в межах звичних цін, грн.;

V_f, V_z – витрати, фактично понесені при придбанні товару у юридичної особи – платника єдиного податку і витрати, які підлягають включенню у валові витрати за звичними цінами, відповідно (без ПДВ), грн.;

25% – ставка податку на прибуток.

Приклад 5. Підприємство „Альфа” придбає у платників єдиного 6-відсоткового податку підприємств „Бета” і „Іпсилон” товари за цінами, що перевищують звичайні ціни відповідних товарів. Початкові дані для розрахунку,

розрахунок збільшення податкових платежів з податку на прибуток (порівняно з придбанням у звичайних платників податку на прибуток, що не є пов'язаними особами з покупцем) наведено у табл. 6.12.

Таблиця 6.12

Аналіз податкових втрат від застосування звичайних цін при придбанні товару у продавця-платника єдиного податку

Продавець	Ціна придбання, грн.		Сума, яка не включається до валових витрат, грн.	ΔП _{заг} , грн.
	фактична	звичайна		
МП „Бета”	14200	13000	1200	300,00
МП „Епсилон”	5800	5000	800	200,00

На відміну від операцій з продажу товарів (робіт, послуг) підприємствам – платникам єдиного податку, при придбанні у них товарів (робіт, послуг) ставка єдиного податку має дуже велике значення. Якщо продавець працює за 6-відсотковим єдиним податком – податкові втрати покупця, який працює за звичайною системою оподаткування і зареєстрованого в якості платника ПДВ, складаються з втрат за рахунок більш пізнього формування валових витрат, а також втрат від придбання товарів (робіт, послуг) за цінами, що перевищують звичайні. Абсолютно інша ситуація, якщо в операції придбання товарів (робіт, послуг) як *продавець виступає платник єдиного 10-відсоткового податку*, що не є платником ПДВ.

В цьому випадку додаткові податкові втрати покупця (П_{ПК}) пов'язані з неможливістю формування їм податкового кредиту у зв'язку з тим, що такий продавець не має права нараховувати податкові зобов'язання і виписувати податкові накладні (ΔПДВ₁₀). Правда, до певної міри такі втрати компенсуються скороченням податку на прибуток (ΔПп₁₀) за рахунок того, що повна сума платежу (а не сума витрат за вирахуванням ПДВ) включається покупцем у валові витрати (але при цьому необхідно пам'ятати, що вона не повинна перевищувати звичайні ціни, а дата збільшення валових витрат відповідає даті оприбуткування товарів).

Втрати покупця у зв'язку з неможливістю формування податкового кредиту при придбанні товару у платника ПДВ за ставкою 10%, порівняно з придбанням такого ж товару у платника 6-відсоткового єдиного податку, можуть бути визначені з формул:

$$\hat{I}_{\text{іє}} = \Delta \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}_{10} - \hat{I}_{10}; \quad (6.14)$$

$$\Delta \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}_{10} = 20\% \times \hat{O}_6, \quad (6.15)$$

де 20% - ставка податку на додану вартість;

\hat{C}_6 – ціна, за якою товар продається платником єдиного податку за ставкою 6% (без урахування ПДВ), грн.

$$\hat{I}_{\hat{\text{А}}10} = (\hat{O}_{10} - \hat{O}_6) \times 25\%, \quad (6.16)$$

де \hat{C}_{10} – ціна, за якою товар продається платником 10-відсоткового єдиного податку, грн.

На практиці, мінімізація податкових втрат покупця і продавця звичайно реалізується шляхом встановлення прийнятної для партнерів ціни операції. Існує наступні „граничні” варіанти визначення рівня ціни (табл. 6.13).

Відносний фінансовий результат для покупця ($\Phi_{\text{вїдн}}$) визначається як сума економії за рахунок зниження витрат, пов'язаних з придбанням товару у платника 10-відсоткового єдиного податку (порівняно з покупкою у платника, який застосовує ставку 6%), за вирахуванням додаткових податкових втрат. При цьому витрати у разі придбання товару у платника єдиного 6-відсоткового податку визначаються з урахуванням ПДВ:

$$\hat{O}_{\hat{\text{А}}\hat{\text{І}}} = [(\hat{O}_6 + \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}) - \hat{O}_{10}] - \hat{I}_{\text{іє}}. \quad (6.17)$$

Ціна придбання товару у платника 10-відсоткового єдиного податку, визначувана за умови рівності фінансового результату для продавця при 6-ти і 10-відсотковій ставках, може бути обчислена, виходячи з рівняння:

$$(\hat{O}_6 + \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}) - [(\hat{O}_6 + \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}) \times 6\% + \hat{\text{А}} \hat{\text{А}} \times 20\%] = \hat{O}_{10} - \hat{O}_{10} \times 10\%, \quad (6.18)$$

звідки:

$$\hat{O}_{10} = \frac{(\hat{O}_6 + \hat{\text{І}} \hat{\text{А}}) \times (1 - 0,06) - \hat{\text{А}} \hat{\text{А}} \times 20\%}{0,9} \quad (6.19)$$

де ДВ – додана платником 6-відсоткового єдиного податку вартість (з ме-

тою спрощення для торгових підприємств може бути визначена виходячи з розміру торгової націнки (Нт) за формулою:

$$\hat{A} = \ddot{O}_6 \times \dot{I}_\delta. \quad (6.20)$$

Таблиця 6.13

Аналіз залежності фінансового результату покупця від особливостей встановлення ціни

Особливості встановлення ціни	Ціна, грн		Різниця в цінах (без ПДВ), $C_{10} - C_6$, грн.	$\Delta ПДВ_{10}$, грн.	$\Delta Пв_{10}$, грн.	$П_{пк}$, грн.	Відносний фінансовий результат покупця, грн.
	Придбання товарів у платника єдиного податку за ставкою 6% (без ПДВ)	Придбання товарів у платника єдиного податку за ставкою 10%					
Ціна придбання товару у 10-відсоткового платника встановлюється виходячи із рівності витрат покупця, пов'язаних з придбанням товару за обома варіантами	1000,0	1200,0	200,0	200,0	50,0	150,0	-150,0
Ціна придбання товару у 10-відсоткового платника відповідає ціні придбання у 6-відсоткового платника без врахування ПДВ (рівність фінансового результату для покупця)	1000,0	1000,0	0	200,0	0	200,0	0
Ціна придбання товару у платника єдиного податку за ставкою 10%, визначена виходячи з умови рівності фінансового результату продавців	1000,0	1242,22	242,22	200,0	60,56	139,44	-181,66

У нашому прикладі розмір торгової націнки складає 5% від ціни продажу товару.

Підставивши у формулу (6.19) вихідні дані і вирішивши це рівняння щодо C_{10} , отримаємо:

$$Ц_{10} = 1242,22 \text{ грн.}$$

Таким чином, придбання товару у продавця – платника єдиного податку за ставкою 10% за ціною, що перевищує ціну покупки у платника 6-відсоткового єдиного податку (без урахування ПДВ), спричиняє за собою зниження фінансового результату операції.

У будь-якому варіанті придбання товарів у 10- відсоткового платника єдиного податку необхідно перевірити можливі втрати покупця за всіма трьома напрямками (відстрочення моменту формування валових витрат при передплаті, застосування звичайних цін у разі покупки за цінами, що перевищують їх рівень, і неможливість формування податкового кредиту), і лише після цього ухвалювати рішення про доцільність такої операції і мінімізації негативних податкових наслідків.

Наступний проблемний аспект операцій з придбання товарів (робіт, послуг) у платників єдиного податку пов'язаний з тими *операціями, які не завершені на момент зміни продавцем системи оподаткування*. З погляду податкового обліку, можна виділити два види таких операцій.

1) операція з придбання товарів (робіт, послуг) почата в той період, коли продавець працював на спрощеній системі оподаткування, обліку і звітності, а завершена вже після повернення на загальну систему оподаткування.

Якщо за такою операцією першою подією було відвантаження товару продавцем і оприбуткування його покупцем, – вона була відображена в податковому обліку покупця до того, як продавець повернувся на загальну систему оподаткування. При цьому у момент оприбуткування товару у покупця згідно пп. 11.2.3 Закону [10] збільшилися валові витрати виходячи з фактичної ціни операції, але не вище за звичайну ціну (пп. 7.4.2 цього ж Закону). Крім того, якщо продавець працював на 6-відсотковому єдиному податку, у покупця з'явилося право на податковий кредит (за першою подією, якою в даній ситуації є отримання податкової накладної, виписаної продавцем у момент відвантаження товару), але тільки за фактичними витратами, але не вище за звичайні ціни. У момент завершення такої операції – після повернення платника єдиного податку – продавця на загальну систему оподаткування – податкових наслідків для покупця вже немає. Дещо складніша ситуація з ПДВ, якщо до повернення продавець працював за 10-відсотковою ставкою податку. Для нього ПДВ сплачується „у складі” єдиного 10-відсоткового податку, а оскільки об'єкт оподат-

кування єдиним податком до моменту повернення не виникає (виручка за такою операцією відсутня), а виписувати податкову накладну, не будучи платником ПДВ, він права не мав, - покупець фізично не міг одержати право на податковий кредит. Після повернення продавець стає платником ПДВ і одержує право нараховувати податкові зобов'язання і виписувати податкові накладні. Оскільки ПДВ в період роботи на єдиному податку не був їм сплачений ні у складі єдиного податку, ні окремо, – цілком логічним буде нарахування податкових зобов'язань або у момент отримання оплати, або, що представляється правильнішим, у момент повернення на загальну систему оподаткування. Правда, для того, щоб одержати цю суму податкових зобов'язань з покупця продавцю потрібно або внести відповідні зміни в договір (що буде, безумовно, коректнішим і дасть право покупцю на податковий кредит) або виділити суму податкових зобов'язань з отриманої оплати за товар і сплатити їх з власних засобів.

Другим різновидом таких операцій є ситуація, коли першою подією (до переходу продавця на загальну систему оподаткування) є оплата товару покупцем, а відвантаження відбувається, коли продавець вже перестане бути платником єдиного податку. В цьому випадку у працюючого за загальною системою оподаткування покупця валові витрати у момент списання засобів з рахунку в оплату товарів не збільшаться, оскільки товар отримується у платника єдиного податку. За датою зарахування грошових коштів на банківський рахунок продавець (у випадку, якщо він працює на єдиному 6-відсотковому податку), виписує податкову накладну, яка і буде підставою для формування податкового кредиту покупця. При цьому право на податковий кредит згідно пп. 7.4.1 Закону [14] виникне тільки по тих витратах на придбання товару (робіт, послуг), які не перевищують звичну ціну.

Якщо ж у момент оплати продавець працює на 10-відсотковому єдиному податку, – податкові зобов'язання з ПДВ їм не нараховуються і податкова накладна не виписується (хоча такий єдиний податок включає всі замінені їм податки і збори, в т.ч. і ПДВ), тому право на податковий кредит у покупця не з'являється.

Після повернення змінюється податковий статус продавця, а відтак пп. 11.2.3 Закону [10], який дозволяє формування валових витрат тільки за датою оприбуткування товарів (фактичного отримання робіт або послуг) перестає діяти. У зв'язку з цим покупець отримає право збільшувати свої валові витрати по операціях з таким партнером за правилом першої події. Проблема полягає у

тому, що перша подія за цією операцією відбулася ще до появи у покупця такого права.

Теоретично існують дві можливості податкового обліку таких операцій: або збільшувати валові витрати у момент здійснення оплати за товар (роботу, послугу), або збільшити валові витрати на відповідну суму (але в межах звичних цін) в першому податковому періоді після зміни системи оподаткування у партнера (але за умови, що в договір буде внесена відповідна зміна щодо податкового статусу партнера). Тим часом перший варіант представляється надмірно фіскальним, а найрозумнішим і в той же час, достатньо ліберальним, буде варіант № 2.

Якщо продавець до повернення працював за спрощеною системою за ставкою єдиного податку 10%, то після повернення на загальну систему оподаткування при відповідності критеріям платника згідно ст. 2 Закону Про [14] він реєструється в якості платника ПДВ. При цьому ПДВ фактично був їм сплачений до переходу, але не в „чистому вигляді”, а у складі єдиного 10-відсоткового податку. За логікою ПДВ, друга сторона такої операції (покупець) повинна була б одержати право на податковий кредит, проте реалізувати таке право покупець може тільки після того, як одержить податкову накладну. Тут виникає серйозна суперечність: згідно пп. 7.2.3 Закону [14] податкова накладна виписується у момент виникнення податкових зобов'язань продавця, який наступив тоді, коли виписувати податкову накладну продавець не мав права. Тому найбільш вірогідним в даній ситуації є фіскальний підхід, згідно з яким при поверненні продавця з 10-відсоткового єдиного податку на загальну систему оподаткування покупець так і не придбає права на податковий кредит. Тому покупцям слід остерегатися передплати платникам єдиного податку, що збирається поміняти податкову систему.

2) операція була розпочата в той період, коли продавець ще працював за загальною системою оподаткування, а завершується вже після повернення на спрощену систему.

Якщо першою операцією було відвантаження товару продавцем і оприбуткування покупцем, – за датою відвантаження покупець збільшує валові витрати і одержує право на податковий кредит (за умови наявності податкової накладної). При цьому і валові витрати і податковий кредит формуються виходячи з фактичних цін операції незалежно від рівня звичайної ціни. Після переходу продавця на спрощену систему оподаткування його податковий статус зміню-

ється, що вимагає внесення спеціальної умови в договір. На думку авторів, в даній ситуації операція повністю відображена в оподаткуванні і з податку на прибуток, і з ПДВ, тому нічого коригувати не треба.

У разі, коли першою подією є оплата товару (роботи, послуги), а його оприбутковування (фактичне надання) відбудеться вже після переходу продавця на спрощену систему оподаткування, – за першою подією і виходячи з фактичної ціни операції продавець нарахує валовий дохід і податкові зобов'язання, а покупець – валові витрати і податковий кредит. Якщо слідувати букві Закону, то після зміни податкового статусу продавця змінюється і режим оподаткування господарської операції, тому в перехідній декларації слід зменшити суму валових витрат (на фактичну суму операції) і відкоригувати податковий кредит з ПДВ (у випадку, якщо фактична ціна придбання була більше звичайної ціни). Право на збільшення валових витрат знов з'явиться у продавця тільки у момент оприбутковування товару (фактичного отримання роботи або послуги).

У всіх проаналізованих варіантах господарських операцій із зміною податкового статусу продавця для обох партнерів важливо, щоб така зміна була зафіксована в договорі. Тому, з одного боку, – покупець, що працює за загальною системою оподаткування, повинен вести постійний моніторинг податкового статусу продавця, а з іншою, – в тексті господарського договору серед інших обов'язків продавця слід передбачити і його обов'язок своєчасно інформувати покупця про зміну податкового статусу (з відповідними заходами відповідальності за порушення цього обов'язку).

6.5. Фінансова допомога, отримана від платників єдиного податку

Фінансова допомога на зворотній основі

На відміну від загальної системи оподаткування, при роботі на єдиному податку фінансова допомога на зворотній основі не підлягає оподаткуванню. Пов'язано це з тим, що отримані суб'єктом малого підприємництва засоби, хоча і надходять на поточний рахунок (у касу) підприємства, проте не є виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а, отже, не включаються в базу оподаткування. І хоча ДПАУ дотепер не відкликала свій лист³¹, в якому вона

³¹ Лист ДПАУ від 27.06.2000 р. № 8921/7/15-1317// www.liga.kiev.ua.

наполягає на необхідності сплати єдиного податку з таких сум, цей підхід явно суперечить ст. 1 Указу № [20]. Аналогічний висновок міститься і в листах Держкомпідприємництва^{32,33,34}.

Тому у випадку, якщо поворотна фінансова допомога буде одержана суб'єктом малого підприємництва до ухвалення рішення про повернення на загальну систему оподаткування, - податкові зобов'язання з єдиного податку за такою операцією будуть дорівнювати нулю.

Після повернення на загальну систему оподаткування суб'єкт малого підприємництва стає платником податку на прибуток підприємств, а отже, порядок податкового обліку повернення фінансової допомоги визначається податковим статусом кредитора відповідно до п. 4.1.6 Закону [10].

У випадку, якщо допомога була надана особами, що не є платниками податку на прибуток (у т.ч. нерезидентами) або особами, які відповідно до чинного законодавства мають пільги з податку на прибуток, включаючи право на застосування зниженої ставки податку, у момент її отримання вона підлягала б включенню до складу валових доходів, якби суб'єкт малого підприємництва в цей період був платником податку на прибуток. Згодом, по мірі повернення, суми допомоги, що повертається, підлягали б включенню до складу валових витрат. Проте цей загальний порядок не може бути застосовний в даній ситуації, оскільки у момент отримання допомоги її оподаткування не було. Тому, виходячи з принципу обкладення операції за однією системою оподаткування, у такого платника право на віднесення повернених сум до валових витрат після повернення на загальну систему оподаткування відсутнє.

Якщо ж допомога надається звичайним платником податку на прибуток, у момент її отримання валовий дохід за звичайних умов (так само, як і при роботі на єдиному податку) не виникає, проте, аж до моменту повернення допомоги, її одержувач зобов'язаний щокварталу нараховувати умовні відсотки на неповернені суми і включати ці відсотки у валовий дохід відповідного податкового періоду.

Тому платнику єдиного податку, який планує повернення на загальну систему оподаткування, далеко не байдуже, від якої особи отримано фінансову

³² Лист Держкомпідприємництва від 24.10.2001 р. № 1-221/6346 // www.liga.kiev.ua.

³³ Лист Держкомпідприємництва від 10.10.2000 р. № 1-222/3836 // www.liga.kiev.ua.

³⁴ Лист Держкомпідприємництва від 28.09.2004 р. № 6634 // www.liga.kiev.ua.

допомогу до моменту переходу і за яким графіком така допомога буде повернена.

Приклад. Підприємством „Альфа” - платником єдиного податку планується отримання фінансової допомоги на поворотній основі у грудні 2008 року в сумі 100 тис. грн. Річна облікова ставка НБУ у 2008 році складає 10%, а середньоденна $-0,000274\%$. Можливі три варіанти графіка повернення допомоги (табл. 6.14), суми податкових платежів для яких представлені у табл. 6.15.

Таблиця 6.14

Варіанти графіків повернення фінансової допомоги

Строк повернення	Суми допомоги, що повертається, тис. грн.		
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
29.12.2008р.	40,0	25,0	10,0
25.03.2009р.	30,0	25,0	20,0
20.06.2009р.	20,0	25,0	30,0
10.12.2009р.	10,0	25,0	40,0

Таблиця 6.15

Суми податкових платежів за різних умов повернення фінансової допомоги

Підлягає включенню до складу валових доходів	Допомога, отримана від звичайного платника податку на прибуток, варіанти погашення, грн.			Допомога, отримана від „нестандартного” платника податків
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	
I кв. 2008 р.	747,9	1246,7	1745,4	х
II кв. 2008 р.	249,3	623,4	997,4	х
III кв. 2008 р.	249,3	623,4	997,4	х
IV кв. 2008 р.	х	х	х	х
Всього	1246,5	2493,5	3740,2	х
Сума податкових платежів за операцією	311,6	623,4	935,05	0

З даних, наведених у табл. 6.15 можна зробити висновок, що найбільш економічно виправданим варіантом отримання поворотної фінансової допомоги напередодні повернення на загальну систему оподаткування є її отримання від „нестандартного” платника, при цьому графік її повернення не впливає на податкові наслідки операції. Такий варіант має явні переваги перед варіантом отримання допомоги від такої ж особи після повернення на загальну систему

оподаткування, тому у випадку, якщо така операція передбачається в майбутньому, доцільно почати її до моменту повернення.

У разі отримання поворотної фінансової допомоги від звичайного платника податку на прибуток податкові втрати неминучі, проте їх розмір може бути зменшений шляхом коригування графіка повернення допомоги. Так, перехід від 1 до третього варіанту графіка повернення допомоги дозволяє знизити податкові платежі з податку на прибуток на 623,45 грн (935,05 – 311,6).

Безповоротна фінансова допомога.

На відміну від фінансової допомоги на зворотній основі, безповоротна допомога при застосуванні загальної системи оподаткування підлягає включенню до валових доходів незалежно від того, ким саме вона надана. Тому отримання її після повернення на загальну систему оподаткування призведе до податкових втрат у розмірі 25% її суми.

У разі, коли така допомога одержана платником єдиного податку, існує два підходи до її податкового обліку. Ліберальний базується на визначенні об'єкту оподаткування, приведеному в ст. 1 Указу [21], і полягає у тому, що такі суми, хоча і поступають на рахунок (у касу) підприємства, але все таки не пов'язані з операціями продажу продукції (товарів, робіт, послуг), а тому обкладати їх не потрібно. Фіскальний підхід пов'язаний з Порядком ведення Книги обліку доходів і витрат юридичних осіб – платників єдиного податку [179], в якому таким платникам наказано вести податковий облік позареалізаційних доходів (до яких віднесено і безповоротну фінансову допомогу). Цілком зрозуміло, що ДПАУ у всіх своїх роз'ясненнях^{35,36} дотримується саме такої позиції.

На нашу думку, чинному законодавству однозначно відповідає саме ліберальний підхід, що підтверджується і в Держкомпідприємництва^{37,38}.

Тому при ухваленні рішення про повернення (незалежно від того, чи здійснюється воно у обов'язковому порядку або добровільно) на загальну систему оподаткування, безповоротну фінансову допомогу доцільно одержати до моменту повернення, але не після нього. Цей висновок підходить і обережним платникам, які керуються фіскальним підходом ДПАУ. Річ у тім, що навіть у

³⁵ Лист ДПАУ від 17.05.2001р. № 3412/6/15-1316 // www.liga.kiev.ua.

³⁶ Лист ДПАУ від 02.10.2003р. № 8256/15-1216 // www.liga.kiev.ua.

³⁷ Лист Держкомпідприємництва від 18.09.2000 р. № № 5-513/3395 // www.liga.kiev.ua.

³⁸ Лист Держкомпідприємництва від 24.10.2001 р. № № 1-221/6346 // www.liga.kiev.ua.

разі обкладення безповоротної фінансової допомоги єдиним податком податкові втрати складуть 6 (або 10) відсотків від її суми, що в 4,2 (2,5) рази нижче, ніж у разі її включення у валовий дохід при отриманні після моменту повернення на загальну систему оподаткування.

ВИСНОВКИ

В монографії наведено науково-практичні розробки щодо подальшого розвитку теоретичних і методичних засад організації та забезпечення процесу управління податковими платежами на підприємстві малого бізнесу, а також розроблено практичні рекомендації щодо впровадження заходів управління податковими платежами на підприємствах малого бізнесу виробничої сфери. До найбільш значущих висновків та рекомендацій належать такі:

1. Проведений аналіз тенденцій розвитку підприємств малого бізнесу виявив, що оподаткування є одним з найефективніших важелів державного регулювання їх розвитку. Однак, на даний момент не знайшли достатнього висвітлення питання теоретичних та методичних засад управління податковими платежами. Тому, ефективне функціонування малих підприємств потребує розвитку теоретичного та методичного забезпечення їх діяльності. Здійснення заходів щодо податкового планування на мікрорівні не повинно обмежуватися тільки плануванням податків, а має включати заходи щодо планування також інших обов'язкових неподаткових платежів, що потребує введення нового терміну „податковий платіж” під яким пропонується розуміти законодавчо встановлений платіж у вигляді податків, зборів та внесків до державних цільових фондів, включаючи фонди соціального страхування, які підлягають обов'язковому внесенню юридичними або фізичними особами – платниками податків до бюджету відповідного рівня та державних цільових фондів в розмірах і ставках, що визначаються відповідними законами.

Аналіз підходів вітчизняних вчених до визначення теоретичних основ управління податковими платежами дозволив виділити основні поняття: „корпоративний податковий менеджмент”, „податкове планування”, „оптимізація податків” та „управління податковими платежами”. Організацією ефективного планування і управління податковими платежами на підприємстві займається корпоративний податковий менеджмент. Податкове планування є однією з форм податкової політики підприємства і передбачає цілеспрямовану діяльність платника податків і припускає використання оптимізації податкової політики підприємства з метою досягнення з метою досягнення найвищого фінансового результату зі всіх можливих альтернатив.

2. Податкову оптимізацію може бути визначено як вибір раціональної податкової політики, спрямованої на досягнення запланованих фінансово-

економічних показників діяльності підприємства. в якості критеріїв оптимізації податків можуть використовуватися: мінімум податкових платежів суб'єкта господарювання протягом податкового періоду; мінімум податкових платежів за весь період функціонування підприємства; мінімум податкового навантаження або податкового тягаря; забезпечення рівномірності формування податкових зобов'язань відповідно до наявних фінансових ресурсів; максимум будь-якого з показників, що відображають фінансовий результат; приріст податкових платежів на одиницю приросту фінансового результату.

3. З метою підвищення ефективності функціонування в умовах нестабільної податкової політики та надмірного податкового навантаження підприємства малого бізнесу прагнуть до вибору податкової політики, яка сприятиме податковій оптимізації. Обґрунтовано підхід, в якому пропонується з метою розмежувань понять оптимізації та мінімізації податкових платежів, замість податкової оптимізації, застосовувати поняття управління податковими платежами і розуміти під ним процес управління господарською діяльністю суб'єкта підприємництва, спрямований на підвищення фінансових результатів за рахунок впливу на окремі елементи податків в рамках чинного законодавства.

4. У секторі малого бізнесу створюється істотна частина коштів, що впливає на структуру валового внутрішнього продукту та сприяє соціально-економічному розвитку держави. Аналіз тенденцій розвитку малих підприємств свідчить про поступову стабілізацію цього процесу. Починаючи з 1997 р. спостерігається уповільнення темпів розвитку малих підприємств, а в 2004 – 2006 рр. кількість малих підприємств зменшується. Це, з одного боку, пов'язано із збільшенням фінансово-адміністративного та податкового тиску на платників єдиного податку, зокрема, внесенням змін в законодавство щодо ПДВ, а з іншого – з насиченістю цього сектору економіки і недостатнім рівнем стимулювання створення робочих місць.

5. Доведено, що податкова політика держави визначає рівень податкових платежів суб'єктів господарювання та впливає на їх фінансове становище. В оподаткуванні малих підприємств виділено два етапи. Перший етап складає період з 1991 по 1998 рр., коли оподаткування малих підприємств здійснювалось виключно в рамках загальної системи оподаткування. Початком другого етапу є введення в дію з 01.01.1999 р. Указу Президента № 727/98 „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва”, яким впроваджено альтернативне оподаткування малих підприємств.

В результаті дослідження впливу державного регулювання на розвиток малих підприємств в Україні виявлено недостатній рівень впливу заходів, що впроваджуються державою і обґрунтовано, що нестабільність податкового законодавства негативно впливає на розвиток малих підприємств, що свідчить про наявність взаємозв'язку податкової політики держави та кількості малих підприємств.

6. За результатами проведеного аналізу іноземного досвіду податкового регулювання малого бізнесу виявлено, що зазвичай до підприємств цього сектору економіки застосовують податкові пільги та спеціальні режими оподаткування. З метою подальшого розвитку вітчизняної альтернативної системи оподаткування вважається раціональним використовувати позитивний досвід зарубіжних країн в оподаткуванні суб'єктів малого підприємництва в Україні.

7. Умови господарювання малих підприємств істотно впливають на забезпечення сталості їх функціонування. Поміж особливостей малих підприємств виявлено нестабільність порівняно з великими та середніми підприємствами, високий ступень ризику, а також нижчі обсяги реалізації, які впливають на рівень прибутку та власні фінансові ресурси, що залишаються у малого підприємства. В свою чергу податкові платежі більш інтенсивно впливають на сталість малих підприємств порівняно великими та середніми підприємствами. Управління податковими платежами є одним з найефективніших важелів впливу на фінансові результати малого підприємства, а отже і на його сталість, оскільки дозволяє оптимізувати витрати. Під критеріями оптимальності витрат малого підприємства в дослідженні розуміються умови господарювання, за яких показник рентабельності господарських операцій прагне до максимуму, а ризики господарювання – до мінімуму.

З метою адаптації підприємств малого бізнесу до умов зовнішнього середовища, що змінюються, та забезпечення сталості їх функціонування пропонується постійно проводити комплексний моніторинг чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, основними серед яких є податкова політика на макrorівні та заходи щодо управління податковими платежами на мікрорівні.

8. Визначено, що одним із засобів забезпечення сталості підприємства малого бізнесу є здійснення вибору між загальною та спрощеною системами оподаткування. Вдосконалено методику визначення доцільності застосування спрощеної системи оподаткування і визначено межі, за яких вигідно переходити на сплату єдиного податку з урахуванням діючого законодавства та умов

здійснення підприємницької діяльності за загальною та спрощеною системами оподаткування. Розраховано показники рентабельності господарських операцій для загальної та спрощеної систем оподаткування, з урахуванням відмінностей умов оподаткування за ставками 6% та 10% єдиного податку в частині ПДВ, а також особливостей оподаткування за спрощеною системою щодо визначення сум платежів до Пенсійного фонду суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку і порядку їх зменшення на суму, перераховану установам Державного казначейства у складі єдиного податку. У результаті дослідження виявлено три інтервали, за якими проводилось порівняння показників рентабельності господарських операцій. За результатами порівняння показників на зазначених інтервалах визначено раціональні співвідношення матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації з урахуванням обраної системи оподаткування, що дало змогу визначити умови доцільності впровадження на малих підприємствах спрощеної системи оподаткування.

9. Наявність двох ставок єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, різниця між якими полягає в статусі платника єдиного податку щодо ПДВ, обумовлює необхідність прийняття рішення про доцільність застосування кожної з них. Найбільш прийнятним серед розглянутих методів вибору раціональної ставки єдиного податку в межах спрощеної системи оподаткування є метод, що дозволяє визначити прямий і додатковий ефект від зміни ставки єдиного податку, який модифіковано з урахуванням уточнення виручки від реалізації продукції на складову ПДВ. Даний метод дозволяє врахувати питому вагу господарських операцій, які підлягають оподаткуванню ПДВ, отримати більш достовірні результати і визначити доцільну для суб'єкта малого підприємництва ставку оподаткування підприємницької діяльності за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності.

10. Запропоновано здійснювати заходи щодо управління податковими платежами на постійній основі. Обґрунтовано доцільність розподілу функцій робітників малого підприємства, пов'язаних з управлінням податковими платежами при різних варіантах податкової політики. Наведені пропозиції щодо організаційного забезпечення процесу управління податковими платежами на малому підприємстві залежно від прийнятої структури організації та податкової політики підприємства полягають у такому: при розрахунку поточних податкових платежів особи, що відповідають за постачання та збут, подають інформацію щодо розрахунку податкових платежів за минулий період, в бюджетуванні

податків додатково потрібна інформація для розрахунку податкових платежів на майбутні періоди без врахування податкової оптимізації, а в податковому плануванні – розрахунку податкових платежів з врахуванням податкової оптимізації.

Ще одним варіантом організації управління податковими платежами на малому підприємстві є аутсорсинг, який застосовують як інструмент зниження витрат, вирішення фінансових проблем, підвищення ефективності функціонування підприємства та зниження ризиків господарювання. Між тим, використання послуг аутсорсингу в управлінні податковими платежами малих підприємств є прийнятним не у всіх випадках, оскільки чинним законодавством не передбачено кримінальної та адміністративної відповідальності за порушення умов контракту, що може призвести до втрати конфіденційності інформації та недостатньої якості надання послуг аутсорсингу.

11. Виявлено неврегульованість на законодавчому рівні порядку оподаткування господарських операцій, які розпочинаються за однією системою оподаткування, а завершуються за іншою. Тому, з метою управління податковими платежами при зміні системи оподаткування, вважається необхідним проводити моніторинг очікуваних розрахунків, прогнозувати податкові наслідки основних операцій, здійснюваних безпосередньо перед переходом, утримуватися від господарських рішень, що призводять до додаткових податкових платежів і враховувати ці обставини в господарських договорах, що укладаються. Розроблене методичне забезпечення управління податковими платежами передбачає вибір раціональної системи оподаткування господарських операцій малих підприємств, які здійснюються в період зміни системи оподаткування, на основі розрахунку показників: 1) рентабельності господарських операцій; 2) співвідношення бази оподаткування податком на прибуток та виручки від реалізації; 3) розміру доданої вартості; 4) ризиків, що супроводжують зміну системи оподаткування. Запропоновані методи управління податковими платежами включають: планування черговості подій при здійсненні операції; зміну рентабельності господарських операцій шляхом коригування ціни продажу; вибір методу податкового обліку з ПДВ; планування бартерних операцій. Практичне застосування наведеного методичного підходу дозволить врахувати особливості податкового обліку за загальною та спрощеною системами оподаткування, мінімізувати ризики та податкові втрати від здійснення перехідних операцій.

12. Розроблене організаційне забезпечення моніторингу доцільності об-

раної системи оподаткування базується на аналізі відповідності підприємства критеріям суб'єкта малого підприємництва та платника єдиного податку, оцінці доцільності обраної системи оподаткування на основі показників рентабельності господарських операцій та контролі впровадження розроблених рекомендацій щодо заходів управління податковими платежами малого підприємства на основі аналізу показників оцінки ефективності впроваджуваної податкової політики: показник податкового тягаря; показник абсолютного відхилення податкових платежів; показник відносного відхилення податкових платежів; показник ефективності діяльності служби реалізації податкової політики. Впровадження моніторингу дозволяє відстежувати зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі малого підприємства і коригувати заходи управління податковими платежами, які здійснюються в рамках обраної податкової політики, для підвищення фінансової сталості малого підприємства.

13. Одним з найбільш ефективних засобів оптимізації оподаткування в податковому плануванні підприємств є використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. У монографії розглянуто практичні питання податкового планування взаємодії підприємств, які застосовують різні системи оподаткування, обґрунтовано резерви податкового планування, які пов'язані з управлінням цінової політики партнерів та особливостями документального оформлення господарських операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22.
3. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 року № 996 – XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33. – Ст. 1706.
4. Закон України „Про внесення змін в деякі закони України” від 03 червня 2005 року № 2642-IV // Відомості Верховної Ради. – 2005. – № 27. – Ст. 1129.
5. Закон України „Про державний бюджет України на 2005 рік” від 23 грудня 2004 року № 2285-IV // Відомості Верховної Ради. – 2005. – № 7–8. – Ст. 162.
6. Закон України „Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” від 27 грудня 2007 року № 107-VI // Офіційний вісник України. – 2008. – № 1. – С. 9.
7. Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 р. №2063-III // Урядовий кур’єр. – 2000. – 20 листопада.
8. Закон України „Про національну програму сприяння розвитку малого підприємству в Україні” від 21 грудня 2000 року № 2157-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 7. – Ст.35.
9. Закон України „Про оподаткування доходів підприємств та організацій” від 21 лютого 1992 року № 2146-XII // Відомості Верховної Ради, 1992. – № 23. – Ст. 334.
10. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР (в редакції Закону України від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 1995. – № 4. – Ст. 28.
11. Закон України „Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 23 березня 1996 року № 98/96-ВР // Відомості Верховної Ради,

1996. – № 20. – Ст. 82.

12. Закон України „Про підприємства в Україні” від 27 березня 1991 року № 888-ХІІ (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 24. – Ст. 272 .

13. Закон України „Про податок з доходів фізичних осіб” від 22 травня 2003 року № 889-ІV // Офіційний вісник України – 2003. – №28. – Ст. 9.

14. Закон України „Про податок на додану вартість” (зі змінами і доповненнями) від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради, 1997. – № 21. – Ст. 156.

15. Закон України „Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” від 21 грудня 2000 року № 2181-ІІІ (зі змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7. – Ст. 259.

16. Закон України „Про систему оподаткування „, від 25 червня 1991 року № 1251-ХІІ (в редакції Закону України від 18 лютого 1997 року № 77/97-ВР зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 39. – Ст. 510.

17. Закон Української Радянської Соціалістичної республіки “Про порядок дії на території Української РСР в 1991 році Закону СРСР „Про податки з підприємств, об’єднань і організацій” від 5 липня 1991 року N 1308-ХІІ. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>. – Заголовок з екрану.

18. Декрет Кабінету Міністрів України “Про податок на прибуток підприємств організацій” від 26 грудня 1992 року № 12-92 // Відомості Верховної Ради, 1992. – № 10. – Ст. 76.

19. Декрет Кабінету Міністрів України „Про прибутковий податок з громадян” від 26 грудня 1992 року № 13-92 // Відомості Верховної Ради, 1993. – № 10. – Ст. 77.

20. Указ Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 3 липня 1998 року №727/98 // Офіційний Вісник України. – 1998. – № 27. – Ст. 1.

21. Указ Президента України „Про спрощену систему оподаткування, об-

ліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 28 липня 1999 року № 746/99 // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 26. – Ст. 27.

22. Постанова Ради міністрів Української РСР від 22 вересня 1990 р. № 278 „Про заходи щодо створення і розвитку малих підприємств” [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Заголовок з екрану.

23. Абазян А. Г. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур на основе совершенствования ассортиментной политики: на примере хлебопекарной промышленности Краснодарского края: Дис. ...кан. экон. наук. – Ставрополь, 2005. – 149 с.

24. Адаптация промышленных предприятий к научно – техническим новшествам / Под ред. Гончарова В. М. – К.: Техника, 1992. – 132 с.

25. Азаров Л. Систематизація податкового планування на підприємстві // Юридичний журнал – 2007. – №7 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1506>. – Заголовок з екрану.

26. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Пер с англ. В. А. Бирюкова, М. М. Крейсберга. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.

27. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вішнівський // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 11–19.

28. Аналіз застосування суб'єктами малого підприємництва спеціальних режимів оподаткування. [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=46494&cat_id=56601. – Заголовок з екрану.

29. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 502 с.

30. Арзуманов Р. М. Оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності / Р. М. Арзуманов, О. М. Климахіна // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 89–93.

31. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика. – 1994. – 315 с.

32. Балабанова Л. В. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія: Монографія / Л. В. Балабанова, О. О. Гасило. – Донецьк: Дон Дует, 2006. – 221 с. – Бібліогр.: с. 171–181.
33. Бахмет Г. Я. Узгодженість показників фінансової і податкової звітності // Розвиток методології та методики податкового аудиту: Матеріали міжнародної науково – практичної конференції. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – С. 154–176.
34. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 35–41.
35. Бень Т. Г. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 48–55.
36. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: ИТЕМ лтд; АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
37. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – К.: УФИМБ, 1997. – 408 с.
38. Бланк И. А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.
39. Бланк И. А. Управление прибылью. – 2-е изд., расш. и доп. – К.: Ника – Центр, Ольга, 2002. – 752 с.
40. Блехерман М. Х. Гибкие производственные системы. Организационно – экономические аспекты. – М.: Экономика, 1998 – 221 с.
41. Борейко В. Про оподаткування малих науково – дослідних підприємств // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 25–30.
42. Бравар Ж. Л. Ефективний аутсорсинг: Розуміння планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Ж. Л. Бравар, Р. Морган; Пер. с англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
43. Брызгалин А. В. Методы налоговой оптимизации / А. В. Брызгалин В. Р. Берник, А. Н. Головкин. – М.: Аналитика – Пресс, 2001. – 134 с.
44. Буряк П. Ю. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу / П. Ю. Буряк, В. П. Моринець // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 49–54.
45. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління

фінансовими ресурсами підприємств// Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 113–117.

46. Варналій З. С. Економічна природа та особливості розвитку малого підприємництва в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Київ, 1998. – 34 с.

47. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії та практики. – К.: Знання, 2005. – 302 с.

48. Варналій З. С. Мале підприємництво як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи / З. С. Варналій, А. П. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64–73.

49. Васильєв В. Н. Организационно – экономические основы гибкого производства / В. Н. Васильєв, Т. Г. Садовская. – М.: Высшая школа, 1998. – 272 с.

50. Вишневський В. П. До питання про ідею єдиного податку // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 11–17.

51. Вишневський В. П. К вопросу о налоговой и бюджетной политике Украины: Макроэкономический аспект. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1993. – 63 с.

52. Вишневський В. П. Налогообложение: теории, проблемы, решения: Монография / В. П. Вишневський, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская та ін. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с. – Библиогр. в конце каждой гл.

53. Вишневський В. П. Оцінка можливості зниження податкового навантаження / В. П. Вишневський, Д. В. Липницький // Фінанси України. – 2000. – № 1. – с. 93–105.

54. Вишневський В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография / В. П. Вишневський, А. С. Веткин – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 228 с. – Библиогр.: с. 221–226.

55. Вказівки про склад та порядок заповнення облікових реєстрів малими підприємствами, затвержені наказом Міністерства фінансів України від 31 травня 1996 року № 112. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>. – Заголовок з екрану.

56. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе: Монография / М. Ю. Ануфриев, Т. Ф. Бережная, В. Г. Кобилко и др. – Донецк: Юго-восток, Лтд. – 2006. – 226 с. – Библиогр. в конце каждой гл.

57. Вылкова Е. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.

58. Воротіна Л. Державна підтримка малого бізнесу в системі трансформації економіки України // Економічні реформи сьогодні. – 2000. – № 28. – С.32.

59. Воротіна Л.І. Розвиток підприємництва в економіці України // Вісник Київського університету. Економіка. – № 1. – С. 40.

60. Гега П.Т. Основи податкового права: Навч. посіб. / П. Т. Гега, Л. М. Доля – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2003. – 307 с.

61. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., 2000. – 344 с.

62. Гибкие производственные комплексы / Под ред. П. Н. Беянина, В. А. Лещенко – М.: Машиностроение, 1984. – 394 с.

63. Гуренкова А. Бухучет для оптимизации налогов? Это возможно! // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства „Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения”. – 2005. – №9. – С. 53–60.

64. Деркач Т. Некоторые методы борьбы органов налоговой службы с минимизацией налогообложения // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства „Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения”. – 2005. – №9. – С. 26–32.

65. Десятнюк О. М. Альтернативні системи оподаткування: взаємодія стимулів та фіску // Вісник Львівської державної фінансової академії „Економічні науки”, Львів, ЛДФА, 2005. – №8. – С.78–85.

66. Десятнюк О. М. Деякі аспекти формування податкової політики підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. Наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 161. – С. 140–156.

67.Десятнюк О. М. Суб'єкти малого підприємництва: деякі аспекти обліку і оподаткування // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. Хмельницький – 2002. – Т. 1. – С.210–212.

68.Дикань Л. В. Налогообложение: Учеб. пособие. – Х.: Фактор, 1996. – 192 с.

69.Діяльність малих підприємств у 2005 році // Експрес – інформація Держкомстату України № 170. – від 29 червня 2006 року.

70.Долгоруков Ю. Малі підприємства у Дніпропетровській області / Ю. Долгоруков, Н. Редіна, О. Єрокатьєва // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 32–35.

71.Долятковський В. А. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении: Монографія / В. А. Долятковський, І. А. Касаков, І. К. Коханенко. – Отрадная: РГЭУ – ИУБиП – ОГИ. – 2001. – 577 с.

72.Д'яконова І. І. Податки та податкова політика України. — К.: Наукова думка, 1997. – 123 с.

73.Економічна енциклопедія: У 3 т. / За ред С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.

74.Ефимов А. Договор купли – продажі: мінімізація і оптимізація налогообложения // Бухгалтерия. – 2004. – № 40. – С. 40–46.

75.Єлисеєв А. Мінімізація податків законними способами [Електронний ресурс] / А. Єлисеєв, М. Підлужний: Контракти. – 2003. – №36. – Режим доступу до журн.: [http:// www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/372003682.html](http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/372003682.html). – Заголовок з екрану.

76.Єфименко Т. І. Податковий Кодекс України: питання ефективності та суспільної злагоди // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 3–11.

77.Железникова Е. К. Организационно - экономический механизм формирования налоговой политики на предприятиях сферы материального производства: Автореф. дис. ... кандидата экон. наук. – М., 2002. – 18 с.

78.Завгородний В. П. Налоги и налоговый контроль в Украине. – К.: А.С.К., 2003. – 639 с.

79.Загородній А.Г. Податки та податкове планування підприємницької

діяльності: Монографія / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв . – Львів: Центр бізнес-сервісу, 2003. – 152 с. – Бібліогр.: с. 121–135.

80. Зайцева Л. М. Державне регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці / Л. М. Зайцева, Н. В. Зайцева // Фінанси України. – 2001. – № 5. – С. 58–61.

81. Захарін В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 92–100.

82. Захарченко В. И. Устойчивое Развитие предприятий в нестабильной экономической среде / В. И. Захарченко, И. В. Запоточный // Фондовый рынок. – 2001. – № 25. – С. 16–18.

83. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.conif.boom.ru/third/selection3.htm> – Заголовок с экрана.

84. Иванов Ю. Единый налог: возврат на обычную систему налогообложения / Ю. Иванов, К. Петросянц // Бухгалтерия. – 2006. – № 50. – С. 43–47.

85. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений: Монография. – Х.: ХГЭУ, 1997. – 246 с. – Бібліогр.: с. 243–246.

86. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: теоретико-методологический аспект. // Зб. наук. пр. Кременчуцького філіалу ХДПУ, 1995. – С. 74–78.

87. Иванов Ю. Минимизация налоговых потерь при переходе на единый налог / Ю. Иванов, К. Петросянц // Бухгалтерия. – 2005. – № 51. – С. 49–53.

88. Иванов Ю. Б. Оптимизация в налоговом планировании // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства „Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения”. – 2005. – № 9. – С. 13–19.

89. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 272 с.: ил. – Бібліогр. с. 236–248.

90. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент: Учеб. пособие / Ю.Б. Иванов,

В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков: ИНЖЭК, 2006. – 488 с.

91. Иванов Ю. Б. Направления минимизации налоговых рисков в операциях оплаты труда / Ю. Б. Иванов, Л. Н. Карпов // Бизнес Информ. – 2006. – № 1–2. – С. 81–85.

92. Иванов Ю.Б. Современные проблемы налоговой политики: Учеб. пособие / Ю. Б. Иванов, А. Н Тищенко. – Х: ИНЖЕК, 2006. – 328 с.

93. Иванов Ю. Б. Сравнительный анализ упрощенных систем налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации и в Украине // Бизнес Информ. – 2007. – № 1–2. – С. 80–88.

94. Иванов Ю. Б. Суть, принципы и методы налогового планирования // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства „Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения”. – 2005. – №9. – С. 7–13.

95. Иванова Н. Г. Налоги и налогообложение: Схемы и таблицы / Н. Г Иванова, Е. А Вайс, И. А. Кацюба и др. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.

96. Иванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування: Монографія. – Х.: ХДЕУ – Торнадо, 2003. – 517 с. – Бібліогр.: с. 483–513.

97. История русской экономической мысли. В 3-х т. Т. 1 / Под. ред. А. И. Пашкова. – М.: Госуд. изд-во политич. лит-ры, 1955. – 700 с.

98. Иванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування: Навч. посіб. / Ю. Б. Иванов, К. В. Петросянц. – Харків: ИНЖЕК, 2007. – 272 с.

99. Ігнатішин М. Вплив альтернативного оподаткування на формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання / М. Ігнатішин, М. Туряниця // Економіст. – 2004. – № 12. – С. 38–39.

100. Інструкція зі статистики кількості працівників. Затверджена Наказом Державного Комітету Статистики України від 28 вересня 2005 року № 286 // Офіційний Вісник України – 2000. – № 18. – С. 26–34.

101. Інструкція про оподаткування доходів фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю. Затверджена Наказом Головної державної податкової інспекції України від 21 квітня 1993 р. №12 (зі змінами та доповненнями). // www.liga.kiev.ua.

102. Карпова В. В. Формування системи податкового планування на підп-

приємстві: Дис. ...кандидата екон. наук. – Х., 2005. – 211 с.

103. Карпова В. В. Использование критериев оптимальности в моделировании системы налогообложения предприятия / В. В Карпова, Л. Н. Карпов // Бизнес Информ. – 2007. – № 8. – С.104–109.

104. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы/ Пер. с англ. – М.: Мир, 1982. – 216 с.

105. Квасниця О. В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 65–69.

106. Квасовський О. Р. Моделювання вибору оптимального оподаткування для малих підприємств // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 102–111.

107. Кізима А. Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 15–20.

108. Ковалюк О. М. Роль податкової політики у фінансовому оздоровленні національної економіки // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 118–128.

109. Козаченко Г. В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості: Монографія / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назарова – К.: Лібра, 2003. – 328 с.: іл.– Бібліогр. с. 312–327.

110. Козенкова Т.А. Влияние налогового планирования на финансовые результаты деятельности предприятия: Дис. ... кандидата екон. наук. – М., 2000. – 169 с.

111. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: Монографія/ В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрусевич і ін. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 200 с.: іл.– Бібліогр. с. 174–185. Додатки с. 186–198

112. Контролинг в бизнесе. Методологические и практические построения контролинга в организациях / А. М. Каминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков и др. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 258 с.

113. Контролинг как инструмент управления предприятием/ Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.

114. Концепція реформування податкової системи України, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 року № 56-р

// Офіційний вісник України – 2007. – №13. – С. 26.

115. Коптейн Ю. М. Проблемы экономической устойчивости промышленных предприятий Республики Коми [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-4/9.htm>. – Заголовок с экрана.

116. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–146.

117. Крисоватий А. І. Податкова система: Навч. посіб. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.

118. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с. – Бібліогр.: с. 357–371.

119. Кужель О. Регіональні особливості підтримки малого бізнесу // Економічний часопис. – 1999. – № 7 – 8. – С. 17–18.

120. Кузьмін О. Є. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств / О. Є. Кузьмін, І. М. Комарницький // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 87 – 96.

121. Кузьмін О.Є. Малі форми підприємництва: Навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, А. Т. Загородній, Л. С. Гром'як. – Львів: Центр Європи, 1996. – 96с.

122. Куликов Г. Підтримка становлення малих підприємств у республіці в умовах переходу до ринку // Економіка радянської України. – 1991. – № 9. – С. 25 – 33.

123. Кучеров И.И. Налоговое право зарубежных стран: Курс лекций. – М.: Центр ЮрИнфоР, 2003. – 374 с.

124. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права. – Х.: Консум. – 1998. – 320 с.

125. Левицкий Е. М. Адаптация в моделировании экономических систем. – М.: Наука, 1977. – 253 с.

126. Лобанов О. А. Единый налог: „за,, и „против”. [Электронный ресурс] // Налоги и бухгалтерский учет. – Режим доступа к журн.: <http://www.factor.kharkov.com> – Заголовок с экрана.

127. Лобанов О. А. Шість або десять? Адже все не так просто... // Податки

та бухгалтерський облік. – 2001. – № 9. – С. 41–44.

128. Лопатников Л. И. Экономико–математический словарь. – М.: АБФ, 1996. – 704 с.

129. Люсов А.Н. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит. – 1993. – № 6. – С. 33–44.

130. Лютий І. О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І. О. Лютий, М. В. Романюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31–38.

131. Мазур О.Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 51–55.

132. Максимова Л. П. Вплив системи податкового регулювання на конкурентоспроможність вітчизняної економіки / Л. П. Максимова, Д. С. Федорченко // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 56–63.

133. Мале підприємництво в Україні: процес розвитку/ За заг. ред К. Ляпіної. – К.: Ін – т конкурентного суспільства. – 2001. – 254 с.

134. Малі підприємства в Україні у 2002 році: Статист. зб. / Держкомстат України. – К., 2003. – 207 с.

135. Малые и средние предприятия. Обзор специальных налоговых режимов. Опыт разных стран. [Электронный ресурс]: В рамках проекта Тасис „Поддержка развития малого предпринимательства”. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/analitics.html?id=نالوگرهزهم>. – Заголовок с экрана.

136. Мамбеталиев Н. Т. Налогообложение малого предпринимательства в государствах-членах ЕврАзЭС / Н. Т. Мамбеталиев, М. Р. Бобоев // Налоговый вестник. – № 2. – 2002. – С. 124–131.

137. Манн Р. Контролинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер; Пер. с нем. Ю. Г. Жукова под ред. В. Б. Ивашкевича. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.

138. Марцулевич Л. М. Налоговое планирование в высших учебных заведениях – СПб.: СПбУЭФ, 2000. – 11 с. – (Препринт).

139. Медведев А. Н. Оптимизация налогообложения в 2002 году. – М.: МЦФЭР, 2002. – 272 с.

140. Мельник Л. Ю. Основи підприємництва та ринкової економіки. – К., 1995. – 174 с.
141. Меркулова Т. В. Институт налога. – Х., 2006. – 224 с. – Бібліогр.: с. 207–222.
142. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
143. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 року N 356” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>. – Заголовок з екрану.
144. Методичні рекомендації щодо особливостей проведення перевірок суб’єктів господарювання, декларуючих від’ємне значення об’єктів оподаткування, затверджені Наказом Державної податкової адміністрації України від 02 квітня 2007 року № 6448/7 /23-5017. // Бухгалтерія. – 2007. – № 16. – С. 8–14.
145. Методичні рекомендації щодо розподілу платників податків за категоріями уваги та їх супроводження органами державної податкової служби, затверджені Наказом Державної податкової адміністрації України від 23 лютого 2005 року №78 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>. – Заголовок з екрану.
146. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 55–61.
147. Мірошніченко О. Оптимізація оподаткування суб’єктів малого підприємництва / О. Мірошніченко, Н. Коваль // Розвиток методології та методики податкового аудиту: Матеріали міжнародної науково – практичної конференції. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – С. 327–333.
148. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кізим, Т. С. Клебанова та ін.; За ред. В. М. Гейця: Монографія. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 239 с.: іл. – Бібліогр.: с. 209–217.
149. Муравьев В. В. Организация налогового планирования на предприятии // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 2. – С. 3–102.
150. Мюллер В. К. Англо – русский словарь. 70000 слов и выражений. –

М.: Сов. Энциклопедия, 1969. – 912 с.

151. Налоги и налоговое право: Учеб. пособ. / Под. ред. А. В. Брызгалина. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 600 с.

152. Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография.– Х.: ИД „ИНЖЭК”, 2006.– 232 с.– Библиогр. к кажд. разделу.

153. Неделько І. Г. Фінансування розвитку сектору малого бізнесу // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 93–98.

154. Основні показники розвитку малих підприємств. [Електронний ресурс]/ Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.

155. Основы налогового права / Под. ред. Н. П. Кучерявенко. – Х.: Легас, 2003. – 384 с.

156. Панченко О. С. Стратегическое и тактическое налоговое планирование на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ciencedsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/Panchenko_strateg.htm. – Заголовок с экрана.

157. Петренко С. Н. Контролинг: Учеб. пособие. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 328 с.

158. Петросянц К. В. Анализ финансового состояния предприятия в современных условиях // Вестник Харьковского государственного экономического университета – 2000. - № 3 (15). – С. 90–91.

159. Петросянц К. В. Вибір доцільної ставки єдиного податку // Materiały Międzynarodowej konferencji „Dynamika naukowych badań-2007”. – Тум 2. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia. – S. 40–43.

160. Петросянц К. В. Використання показників рентабельності для вибору системи оподаткування // „Nastolnení moderní vědy – Materiały VI mezinárodní vědecko – praktická konference., 1-15 září 2007 r. – Díl 2. Ekonomické vědy.: – Publishing House „Education and Science”. – S. 9–14.

161. Петросянц К. В. Вплив управління податковими платежами на сталість роботи малого підприємства // Альянс наук: вчений – вченому: третя Міжнародна періодична науково-практична конференція. Дніпропетровськ, 7-8

травня 2007 р.: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДБА, 2007. - Том 1. – С. 24–28.

162. Петросянц К. В. Генезис налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине // Бизнес Информ. – 2007. – № 6. – С. 99–104.

163. Петросянц К. В. Диагностика финансового состояния и санация предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2002. – № 5 (51). – С. 195–202.

164. Петросянц К. В. Критерії вибору оптимальної системи оподаткування // Проблеми організації та планування інноваційної діяльності підприємств: Науково-практична конференція. Харків, 21-22 квітня 2005 р.// Управління розвитком: Зб. наук. ст. – 2005. – № 2 – С. 33–34.

165. Петросянц К. В. Методы финансового анализа в рыночной экономике // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник Харківського державного політехнічного університету. Зб. наук. Праць. – Вип. 96. – Х.: ХДПУ, 2000. – С. 23–26.

166. Петросянц К. В. Моделирование чистого прибутку підприємства при використанні різних систем оподаткування // Інтеграційні процеси та розвиток фінансової системи України: Всеукраїнська науково-практична конференція, 29-30 листопада 2006 р. – Х.: ФОП Лібуркіна Л. М., – 2006. – С. 104–107.

167. Петросянц К. В. Мониторинг избранной системы налогообложения // Бизнес Информ. – 2007. – № 8. – С. 112–117.

168. Петросянц К. В. Об устойчивой работе предприятия и ее связи с другими категориями рыночной экономики // Вісник Харківського університету. Серія: „Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова”. Ч. 1. – Х. – 2001. – № 506. – С. 118–120.

169. Петросянц К. В. Організація управління новоствореного малого підприємства // Спецпроект: аналіз наукових досліджень: Третя Міжнародна періодична науково-практична конференція, 10-14 липня 2007 р.: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДБА, 2007. – С. 26–31.

170. Петросянц К. В. Проблематика визначення понятійного апарату управління податковими платежами // Економіка: проблеми теорії та практики:

Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 225. - Т. 3. – С. 640–647.

171. Петросянц К. В. Сравнительный анализ существующих методик оценки финансового состояния предприятия // Теорія та практика управління у трансформаційний період: Всеукраїнська науково – практична конференція. Донецьк, 4-6 жовтня 2001 р.: Тези доповідей. – Т. 3.: Промислові підприємства в умовах економічної трансформації. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – С. 203–206.

172. Петросянц К. В. Теоретичні аспекти управління податковими платежами малого підприємства // Фінансові ринки та інститути: міжнародна науково-практична конференція, 7-8 грудня 2007 р. – Т.2. – Х.: ВД "ІНЖЕК", – 2007. – С. 195–198.

173. Петросянц К. В. Управління Податковими платежами малого підприємства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Харків, 2007. – 20 с.

174. Пилипенко А. А. Оцінка стабільності функціонування підприємства // Вісник Харківського університету. Серія: „Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова”. Частина 1. – Х. – 2001. № 506. – С. 116–118.

175. Пилипенко А. А. Формування організаційно – економічного механізму забезпечення усталеної роботи підприємства: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук. – Х., 2000. – 16 с.

176. Плоткін Я. Д. Підприємцю про підприємництво. Зарубіжний досвід / Я. Д. Плоткін, А. В. Дубодєлова, О. В. Захарчук і ін. – Львів: Вільна Україна, 1993. – 142 с.

177. Податковий менеджмент: Навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 312 с.

178. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 „Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року № 39 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства „Альтернативні способи оподаткування”. – 2001. – № 38. – С. 23–29.

179. Порядок ведення книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підп-

приємництва — юридичної особи, яка застосовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 12 жовтня 1999 р. № 554. // Вісник податкової служби України. — 2000. — №9. — С. 25 – 26.

180.Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2000 р. № 507 „Про роз'яснення Указу Президента України від 3 липня 1998 р. N 727” // Офіційний вісник України – 2000. – № 12. – С. 89.

181. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. Ю. Б. Іванова. – Х.: ИНЖЕК, 2007. – 446 с.: іл. – (Наукове видання).– Бібліогр.: с. 369– 392.

182. Про внесення змін до форми і порядку видачі Свідоцтва про право сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою. Наказ Державної податкової адміністрації України від 12 жовтня 1999 року № 555 // Вісник податкової служби України. – 2000. – № 9. – С. 16–18.

183. Продиус И. П. Устойчивое развитие и экономическая стратегия / И. П. Продиус, В. И. Захарченко // Экономические инновации. – Одесса: ИПР и ЭЭИ. – 1999. – Вып. 5. – С. 30–37.

184.Проект Закону Про єдиний податок суб'єктів малого підприємництва № 3012 від 16 січня 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>. – Заголовок з екрану.

185.Про затвердження Методичних рекомендацій щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при адмініструванні податку на прибуток. Наказ Державної податкової адміністрації України від 11 грудня 2006 року № 766 // Бухгалтерія. – 2007. – № 6. – С. 11–42.

186.Проект Податкового кодексу України від 25 червня 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.kmu.gov.ua>. – Заголовок з екрану.

187. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія / М. С. Пушкар, Р. М Пушкар. – Тернопіль: Карт – бланш, 2004. – 370 с. – Бібліогр.: с. 365–369.

188. Радченко А. П. Система моніторингу акцизного оподаткування // Ро-

звітот методології та методики податкового аудиту: Матеріали міжнародної науково – практичної конференції. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – С. 348–354.

189. Ребізант Р. Ч. Принципи податкової оптимізації// Податкове планування. – 2001. – №5.– С.5.

190. Регіональний аспект розвитку малих підприємств в Україні у 2006 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрану.

191. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.

192. Садеков А. А. Оподаткування суб'єктів господарювання / А. А Садеков, Ю.Д. Чацкіс // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С.45–49.

193. Самоев Р. Г. Общая теория налогов и налогообложения: Учеб. пособ. – М.: Приор, 2000. – 176 с.

194. Сергеев И. В. Экономика предприятия: Учеб. пособ. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.

195. Система податкових пільг в Україні в контексті Європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

196. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування: Монографія / За ред. О. В. Мозенкова. – Х.: ІНЖЕК, 2005. – 152 с.

197. Скрипник А. Загальні принципи мінімізації податків // Податкове планування. – 2001. – № 4. – С. 24–25.

198. Смирнова Н. Бути чи не бути? Гамлетівське запитання в разі переходу на спрощену систему оподаткування // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2006. – № 23. – С. 40–46.

199. Советский энциклопедический словарь / Под ред. А. М. Прохорова – М.: Сов. Энциклопедия, 1987. – 1600 с.

200. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с. – Бібліогр.: с. 404–420.

201. Спарроу Э. Успешный IT аутсорсинг / Пер. с англ. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 288 с.
202. Справочник финансиста / Под ред. Э. А. Уткина – М.: Ассоциация авторов и издателей „Тандем” Издательство ЭКМОС, 1998. – 496 с.
203. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=54&id=58 – Заголовок з екрану.
204. Спрощене оподаткування – загальноприйнята світова практика [Електронний ресурс]/ Аналітичний центр „Академія”. – Режим доступу: http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=53&page=2&id=147#1 – Заголовок з екрану.
205. Статистичний щорічник України за 1994 рік / Міністерство статистики України. – К.: Техніка, 1995, с.12.
206. Стефаненко М. М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 144–151.
207. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ; ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
208. Тарасевич В. Ефективність національної економіки України // Економіка України. – 1993. – № 5. – С. 38–47.
209. Тарасова Н. О времени „Ч” и упрощенной системе // Бухгалтерия. – 2007. – № 49. – С. 10.
210. Теліцина О.О. Розвиток оподаткування в Україні: ретроспективний аналіз // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 55–61.
211. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенко; Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.В. Назарова і ін. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 382 с.: іл. – Бібліогр.: с. 371–382.
212. Унковская Т. Е. Финансовое равновесие предприятия. – К.: Генеза, 1997. – 328 с.
213. Уткин Э. А. Антикризисное управление. – М.: Тандем, ЭКМОС, 1997. – 400 с.

214. Фатхутдинов Р. А. Система менеджмента. – М.: Бизнес – школа Интел – Синтез, 1997. – 352 с.
215. Федурин О.В. Налогообложение в Республике Казахстан. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sfo.nalog.ru/analit.htm>. – Заголовок с экрана.
216. Финансы: Оксфордский толковый словарь: Английско – российский. – М.: Весь Мир, 1997. – С. 413–414.
217. Харченко Н. Кому выгодно уплачивать единый налог// Баланс. – 2004. – № 44. – С. 37–39.
218. Хизрич Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс; Пер. с англ. общ. ред. В. С. Загашвили. – Вып. 2: Создание и развитие собственного предприятия: – М.: Прогресс, 1992. – 158 с.
219. Хорев А. И. Мониторинговый анализ как информационная основа социально – экономического управления предприятием/ А. И. Хорев, А. П. Воронин, Т. И. Овчинникова и др. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3. – С. 39–47.
220. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова.– М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
221. Цыгичко В. И. Руководителю о принятии решений. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 272 с.
222. Швадченко О. В. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук. — Харків, 2003. – 23 с.
223. Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні. – К.: МАУП, 2003. – 128 с. – Бібліогр.: с.118– 122.
224. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 576 с.
225. Яковенко А. Юридичним особам. Вибір системи оподаткування: обґрунтуйте своє рішення! // Баланс. – 2006. – № 32. – С. 40–46.
226. European Tax Handbook 2004 / Juhani Kesti, L. M. Editor. – Amsterdam:

International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754 p.

227. Harry M. Markovitz. Portfolio Selection-Efficient Diversification of Investments. – New York: John Wiley. – 1959. – 722 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

Узагальнення методичних підходів до визначення доцільності застосування спрощеної системи оподаткування

Таблиця А.1

**Формули для розрахунку податкових зобов'язань на загальній та спрощеній системах оподаткування
за методикою Ю. Іванова [96, с. 283-312]**

№ п/п	Назва показника	Формула розрахунку
Загальна система оподаткування		
1.	Податок на прибуток (П _п)	$\dot{I}_i = (\hat{A} - \dot{I}_\zeta - \hat{A}\hat{A} - \hat{A}) \times 25\% ,$ (А.1) де В- виручка від реалізації продукції (з ПДВ), грн. ПЗ – податкові зобов'язання з ПДВ, грн. ВВ – валові витрати, грн. А – амортизаційні нарахування, грн.
2.	Податок на додану вартість (ПДВ)	$\dot{I}\hat{A}\hat{A} = \dot{I}_\zeta - \dot{I}\hat{E} ,$ (А.2) де ПК – податковий кредит з ПДВ, грн.
3.	Плата за землю (П _з)	$\dot{I}_\zeta = \zeta \times \hat{e} ,$ (А.3) де З – площа земельних ділянок, га; к – коригувальний коефіцієнт до ставок земельного податку.
4.	Внески на загальнообов'язкове соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням (З _{в.пр.})	$C_{\hat{a}.i\hat{o}.} = 1,5\% \times \zeta \dot{I} ,$ (А.4) де ЗП – виплати з оплати праці, грн.
5.	Внески на загальнообов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття (З _б)	$C_{\hat{a}.} = 1,3\% \times \zeta \dot{I} .$ (А.5)
6.	Внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (З _{пенс})	$C_{\hat{a}.i\hat{a}i\hat{n}.} = 33,2\% \times \zeta \dot{I} .$ (А.6)
7.	Комунальний податок (ПК)	$\dot{I}_{\hat{E}} = 10\% \times (\hat{I}\hat{A}\hat{A} \times 12) ,$ (А.7) де НМДГ неоподаткований мінімум доходів громадян, грн.

Продовження додатку А
Продовження табл. А.1

№ п/п	Назва показника	Формула розрахунку
8.	Плата за патент ($\Pi_{пт}$)	$\dot{I}_{\dot{I}0} = \hat{A}_{\dot{I}0} - \hat{A}\hat{A}_{\dot{I}0} - \hat{A} - \hat{A}_{\dot{I}0}, \quad (A.9)$ <p>де $V_{пт}$ – виручка, отримана від діяльності, що підлягає оподаткуванню, грн.; $ВВ_{пт}$ – валові витрати, понесені у зв'язку з здійсненням такої діяльності, грн.; $Б$ – балансова вартість товарів, запасів, що використовуються для здійснення діяльності, що підлягає патентуванню, грн.; $A_{пт}$ – амортизаційні нараховування, нараховані на відповідну групу основних засобів, що використовуються для здійснення діяльності, яка підлягає патентуванню, грн.</p>
9.	Плата за патент, що не компенсується зменшенням податку на прибуток ($\Pi_{т}$)	встановлюється органами місцевого самоврядування, грн.
10.	Ринковий збір (P_3)	встановлюється органами місцевого самоврядування, грн.
11.	Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі (З _{р.о.т.})	встановлюється органами місцевого самоврядування, грн.
Спрощена система оподаткування		
Єдиний податок 6%		
12.	Єдиний податок ($\epsilon_{6\%}$)	$a_{6\%} = \hat{A} \times 6\% . \quad (A.10)$
Єдиний податок 10%		
13.	Єдиний податок ($\epsilon_{10\%}$)	$a_{10\%} = (\dot{i}\zeta - \dot{i}\hat{E}) \times 10\% . \quad (A.11)$

Продовження додатку А
Таблиця А.2

Критерії порівняння загальної та спрощеної систем оподаткування за методикою Н. Смирнової [198]

Критерії оцінки	Варіанти порівняння	
	Загальна система оподаткування та єдиний податок 6%	Загальна система оподаткування та єдиний податок 10%
1. Співвідношення загальної суми доходів та витрат підприємства	$(D' - R') \times 25\% > D' \times 120\% \times 6\%$, (A.12) де D – доходи (без ПДВ), грн.; R – витрати (без ПДВ), грн. $\frac{R'}{D'} < 71,2\%$	$(D - R) - 10\% \times D > \frac{5}{6} \times (D - R) \times$ $\times (1 - 25\%)$ (A.13) $\frac{R'}{D'} < 73,3\%$
2. Питома вага позареалізаційних доходів в загальній сумі доходів	$(D_0 + D_v - R) \times 25\% > D_0 \times 120\% \times 6\%$, (A.14) де D ₀ – доходи (без ПДВ), грн.; D _v – позареалізаційні доходи), грн.; R – витрати (без ПДВ), грн.	
3. Питома вага зарплати в інших витратах	$(D - R_0 - R_p \times 36\%) \times 25\% +$ $+ R_p \times 36\% > D \times 6\% + R_p \times 1,16\%$, (A.15) де R _p – витрати на зарплату; R ₀ – решта витрат (без ПДВ); D – доходи (без ПДВ).	$(D - R_0 - R_p \times 36\%) \times 25\% +$ $+ R_p \times 36\% > D \times 10\% + R_p \times 1,16\%$ (A.16)
4. Загальна модель порівняння	$(D_0 + D_v - R_0 - R_p \times 36\%) \times 25\% +$ $+ R_p \times 36\% > D_0 \times 6\% + R_p \times 1,16$ (A.17)	$\left[\frac{5}{6} \times (D_0 - R_0) + D_v - R_p - R_p \times 36\% \right] \times$ $\times 25\% + R_p \times 36\% > D_0 \times 10\% + R_p \times 1,16\%$. (A.18)

Продовження додатку А

Таблиця А.3

Розрахунок оптимального оподаткування фінансових ресурсів підприємства за методикою

М. Ігнатішин та М. Турянці [99]

Спосіб оподаткування	Рівняння накопичення	
	Для власних коштів	Для залучених коштів
Загальна система оподаткування	$a_{25} = q + \left[\left(\frac{C_1}{C_0} \right) \times q \times \left(1 - \frac{H_1}{1+H_1} \right) - (1-q) \right] \times (1-H_2) \quad (A.19)$	$b_{25} = q + \left[\left(\frac{C_1}{C_0} \right) \times q \times \left(1 - \frac{H_1}{1+H_1} \right) - P_k \times \frac{T}{12} \right] \times (1-H_2) \times K. \quad (A.20)$
Єдиний податок 6 %	$a_6 = q \times \left[(1-P_6) \times \frac{C_1}{C_0} - \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times \frac{H_1}{1+H_1} \right] \quad (A.21)$	$b_6 = q \times \left[(1-P_6) \times \frac{C_1}{C_0} - \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \times \frac{H_1}{1+H_1} - \left(1 + \frac{P_k}{12} \times T \right) \right] \times K. \quad (A.22)$
Єдиний податок 10 %	$a_{10} = \frac{C_1}{C_0} \times q \times (1-P_{10}). \quad (A.23)$	$b_{10} = \frac{C_1}{C_0} \times K \times (1-P_{10}) - \left(1 + \frac{P_k}{12} \times T \right) \times K. \quad (A.24)$

Умовні позначки:

 C_0 - ціна закупівлі товару або собівартість виробленого товару, грн.; C_1 - ціна продажу товару, грн.; q - норма накопичення (частка грошових коштів, що спрямовується в обіг); K - кредит, отриманий підприємством, грн.; P_k - річний відсоток за банківський кредит, грн.; T - період обороту кредитних коштів по місяцях; H_1 - ставка податку на додану вартість; H_2 - ставка податку на прибуток; P_6 - єдиний податок 6%; P_{10} - єдиний податок 10%.

Закінчення додатку А
Таблиця А.4

**Розрахунок доцільності застосування спрощеної системи оподаткування за методикою
В. Завгороднього³⁹ [78, с. 539]**

Показник та його умовне позначення	Формула для розрахунку	
	При спрощеній системі оподаткування	При загальній системі оподаткування
Рентабельність, Р	$\mathcal{P} = \frac{\mathcal{I}}{\hat{A}},$ де П - прибуток, грн.; В – виручка від реалізації товарів (робіт, послуг), грн. (A.25)	
Прибуток, П	$\mathcal{I} = \frac{\mathcal{I} + \mathcal{D}}{100 \times \hat{A}},$ де Р – рентабельність, грн. (A.26)	
Чистий прибуток, ЧП	$\times \mathcal{I} = \mathcal{D} \times 6100 \times \hat{A} + \mathcal{I} \tilde{N} - 0,06 \times \hat{A},$ де ПС – сума податків, зборів від сплати яких СМП звільняються при спрощеній системі оподаткування, грн. (Ж.25)	$\times \mathcal{I} = \frac{\mathcal{D}}{100 \times \hat{A} \times 0,25 \times \mathcal{D} \times 6100 \times \hat{A}} = 0,75 \times \mathcal{D} \times 6100 \times \hat{A}$ (A.27)
Рівень рентабельності, при якому перехід на єдиний податок принесе додатковий прибуток	$\frac{\mathcal{D}}{100} \times \hat{A} + \mathcal{I} \tilde{N} - 0,06 \times \hat{A} > 0,75 \times \mathcal{D} \times 6100 \times \hat{A} \quad 0,06 < \frac{0,25 \times \mathcal{P}}{100};$ (A.28) $\mathcal{P} > 20\%$	$\mathcal{P} > 24\%$

³⁹ Розрахунок зроблено з урахуванням ставки податок на прибуток 25%.

Розрахунок показників рентабельності господарських операцій залежно від порядку сплати внесків до Пенсійного фонду України та єдиного податку^{*40}

Рентабельність господарських операцій (Р), %	Інтервал		
	№1	№2	№3
	$T \leq 0,0759 \times B$	$0,0759 \times B < T \leq 0,1265 \times B$	$T > 0,1265 \times B$
Для загальної системи оподаткування (Р _{ЗАГ})	$D_{\zeta\hat{A}\hat{A}} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,0275 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}};$ (3.90)		
Для єдиного податку 6% (Р _{6%})	$D_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,0103 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}}$; (3.91)	$D_{6\%} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}};$ (2.92)	
Для єдиного податку 10% (Р _{10%})	$D_{10\%} = 0,9 - \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,0103 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}};$ (3.93)	$D_{10\%} = 0,942 - \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,342 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}};$ (3.94)	
Для єдиного податку 10% у разі надання знижки на складову ПДВ (Р _{10%-ПДВ})	$D_{10\%-\hat{I}\hat{A}\hat{A}} = 0,75 - \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,0103 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}};$ (3.95)	$D_{10\%-\hat{I}\hat{A}\hat{A}} = 0,785 - \frac{\hat{I}}{\hat{A}} - 1,348 \times \frac{\hat{O}}{\hat{A}}.$ (3.96)	

Умовні позначки:

М – витрати на придбання матеріалів з ПДВ, грн;

В – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн;

Т – витрати на оплату праці, грн.

⁴⁰ Коефіцієнти, наведені у табл. А.5 визначено виходячи зі ставок податків і зборів, діючих станом на 01.04.2008 р.

Додаток Б

**Підходи фахівців до визначення організаційних структур підрозділу, який займається
податковим плануванням**

Автор	Ознаки організаційної структури			
	Характер створення	Керівництво	Склад та функції	
Т. Козенкова [110]	постійна організаційна структура управління склад якої не змінюється	здійснюється однією посадовою особою	Планово-економічна служба	розробка варіантів управлінських рішень щодо податкових наслідків та оцінка додаткових витрати на їх впровадження; визначення загального фінансового результату операції; складання середньо- та короткострокових планів податків; аналіз відхилень показників та ефективності заходів податкового планування
			Інформаційно-аналітична служба	контроль за змінами податкового законодавства; збір інформації стосовно діючих та потенційних партнерів; прогнозування можливих змін податкового законодавства
			Служба внутрішнього аудиту і фінансового керівництва холдингом	участь у розробці бухгалтерської і податкової облікової політики; здійснення контролю податкового й бухгалтерського обліку; складання звіту про результати податкового планування
			Бухгалтерська служба	розробка податкової і бухгалтерської політики; здійснення бухгалтерського та податкового обліку; контроль своєчасності розрахунків із бюджетом та позабюджетними фондами
			Юридична служба	оцінка правових наслідків варіантів управлінських рішень надання юридичних висновків щодо проектів рішень; здійснення юридичного оформлення господарських операцій
В. Муравйов [149]	тимчасова проектна організаційна структура, склад якої змінюється	здійснюється як керівником проекту, так і керівниками	Група 1 – економісти планово-економічного відділу, бухгалтери, фінансисти, співробітники податкового відділу,	складання плану

Продовження додатку Б

Автор	Ознаки організаційної структури			
	Характер створення	Керівництво	Склад та функції	
	залежно від стадій податкового планування	тих функціональних підрозділів, де працюють фахівці, залучені для реалізації проекту	юристи, сторонні консультанти	складання плану
			Група 2 – співробітники юридичного відділу, бухгалтерії, комерційного блоку, відділу податків	реалізація плану
			Група 3 – працівники служби внутрішнього аудиту, планово-економічного відділу, ревізор підприємства та сторонній консультант, реалізацією плану	контроль плану
В. Карпова [89, с. 107]	на постійній основі	фінансовий директор	Юридичний відділ	правовий аналіз заходів податкового планування, подання інформації стосовно планових та фактичних форм угод з контрагентами
			Бухгалтерія	подання інформації стосовно планових та фактичних термінів розрахунків з контрагентами, фактичної наявності активів
			Відділ бюджетування	подання та коригування бюджетів підприємства;
			Відділ матеріально-технічного постачання	надання інформації стосовно планових та фактичних обсягів придбаних активів
			Відділ маркетингу	подання інформації стосовно планових та фактичних обсягів реалізованих активів
			Виробничо-диспетчерська служба	подання інформації стосовно планових та фактичних обсягів та номенклатури виготовленої продукції

Додаток В

Переваги та недоліки аутсорсингу⁴¹

Переваги	Недоліки
1. Надання підприємству можливості зосередитися на основному напрямку діяльності - виконання деяких функцій потребує багато ресурсів та особливої уваги управлінського персоналу, однак не допомагають підприємству отримати конкурентні переваги. Тому, передаючи ці функції субпідрядникам, підприємство може зосередитися на стратегічних інтересах.	1. Негативний вплив на ділову стратегію – внутрішній відділ здатен визначити потреби підприємства швидше і простіше, ніж зовнішня компанія аутсорсингу.
Розвиток нового бізнесу – за допомогою аутсорсингу звільняються ресурси, що сприяє зосередженню на пошуки нових ділових альтернатив.	2. Збільшення витрат з впровадженням ділових змін – угоди аутсорсингу як правило укладаються на тривалий термін. На протязі цього періоду будь – яке підприємство зіткнеться з крупними змінами, які пов'язані з потребами споживачів, політичними або законодавчими змінами. Тому не можливо узгодити витрати у всіх можливих ситуаціях і врахувати це в контракті.
3. Допомога в корінних реорганізаціях – постачальники послуг допомагають найбільш ефективно реорганізувати внутрішню політику, нові конкурентні ініціативи.	3. Втрата гнучкості та контролю – недостатність гарантій, що потреби та пріоритети підприємства будуть визнані постачальником послуг аутсорсингу. У разі зниження якості обслуговування, на постачальника аутсорсингу може бути накладено штрафні санкції, але діловий ризик залишається на долю підприємства – клієнта.
4. Підвищення якості та поліпшення обслуговування – постачальники аутсорсингу на основі критичного дослідження можуть запропонувати перелік досягнень інших підприємств галузі і надати рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності.	4. Можливість зниження: – рівня обслуговування постачальника у зв'язку з внутрішніми проблемами постачальника послуг; – фінансової сталості або банкрутства.
5. Фінансові переваги – зниження собівартості, планування витрат, скорочення капітальних вкладень.	5. Позбавлення мотивації професіоналів – не раціональна програма планування аутсорсингу може призвести до втрати талантів та кваліфікації всередині підприємства.
6. Гнучкість та контроль – договірні умови, які вказуються в угоді про аутсорсинг передбачають більш чітку відповідальність.	6. Втрата знань – при передачі за контрактом аутсорсингу частини функцій підприємства у нього не має потреби в пошуку спеціалістів у тій чи іншій галузі. Тому, постає проблема неможливості оцінки якості наданих послуг та штучному збільшенню їх оплати. 7. Безпека та ризики конфіденційності – постачальник послуг має доступ до активів та інформації, яку як правило підприємства вважають конфіденційною, тому виникають ризики: – підвищення вірогідності неправильного використання конфіденційної інформації; – ускладнення захисту конфіденційності даних контрагентів; – втрата контролю над безпекою.

⁴¹ Складено за даними [201].

Додаток Д

Форма бюджету реалізації продукції, грн.

Назва товару	Показник	Період								
		Січень	Березень	Лютий	Всього за I квартал	Квітень	Травень	Червень	Всього за II квартал	Ітого за I півріччя
Товар А	Ціна одиниці товару	25	35	40		45	50	55		
	Обсяг реалізації	370	420	500	1290	280	350	390	1020	2310
	Виручка від реалізації	9250	14700	20000	43950	12600	17500	21450	51550	95500
	Форма розрахунків	бартер	передплата			оплата після відвантаження				
Товар Б	Ціна одиниці товару	50	60	70		60	60	60		
	Обсяг реалізації	180	300	320	800	220	260	180	660	1460
	Виручка від реалізації	9000	18000	22400	49400	13200	15600	10800	39600	89000
	Форма розрахунків	оплата після відвантаження				бартер	передплата			
Товар Н	Ціна одиниці товару	100	120	125		125	130	140		
	Обсяг реалізації	100	80	140	320	110	150	170	430	750
	Виручка від реалізації	10000	9600	17500	37100	13750	19500	23800	57050	94150
	Форма розрахунків	оплата після відвантаження				оплата бюджетними коштами				
Загальна виручка від реалізації		28250	42300	59900	130450	39550	52600	56050	148200	278650

Додаток Ж

Підходи фахівців до визначення терміну „контролінг”

Автор	Сутність терміну	Мета, задачі	Функції
Р. Манн, Е. Маєр [137]	система управління майбутнім для забезпечення ривалого функціонування підприємства та його структурних підрозділів	забезпечення досягнення мети підприємства	сервісна – надання необхідної інформації для управління; управлінська функція – використання даних аналізу відхилень показників покриття, загальних результатів діяльності для прийняття тактичних та стратегічних рішень щодо регулювання діяльності; контролінг – внутрішній контроль на підприємстві, контроль економічності роботи його підрозділів та підприємства в цілому.
Є. Ананькіна, С. Данилочкин, Н. Данилочкіна [113]	система, яка дозволяє досягати мети і є невід’ємною частиною управління підприємством	орієнтація управлінського процесу на досягнення всіх цілей підприємства	координація управлінської діяльності щодо досягнення цілей; інформаційна та консультаційна підтримка прийняття управлінських рішень; створення та забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством; забезпечення раціональності управлінського процесу.
Л. Мартюшева, В. Прохорова, Н. Петрусевич, Ю. Прохорова [111]	функція управління, що здійснює інтеграцію всіх інших функцій на підприємстві, орієнтована на встановлені цілі діяльності, сприяє формалізації функціональних взаємозв’язків у системі управління, завдяки чому стає можливим своєчасне та повне досягнення цілей	досягнення системою управління встановлених цілей, орієнтація на результат	планування; контроль; аналіз; управління.

Продовження додатку Ж

Автор	Сутність терміну	Мета, задачі	Функції
М. Пушкар, Р. Пушкар [187]	планування показників використання ресурсів, ефективності протікання процесу постачання, виробництва та збуту, показників фінансової діяльності, комплексу показників – індикаторів використання ресурсів на основі даних обліку, аналізу та контролю забезпечення системи управління інформацією для прийняття рішень	діагностування фактичного техніко – економічного і фінансового стану, порівняння його з прогнозованим, виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економіки підприємства відповідно до головної мети, попередження негативного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на фінансовий результат і положення на ринку	Основні: планування процесів господарської діяльності; облік показників контролінгу на основі методів, критеріїв оцінки діяльності підприємства та його структурних підрозділів; аналіз тенденцій, відхилень від прогнозованих показників. Спеціальні: інформаційно – аналітичне забезпечення, метою якого є розробка інформаційної системи, стандартизація документів і реєстрів обліку, комутаційних зв'язків, організація збору і обробки даних контролінгу; моніторинг зовнішнього середовища.
Л.Балабанова, О. Гасило [33]	інтегрована інформаційно – функціональна система, яка спрямована на досягнення кількісних та якісних цілей підприємства за допомогою використання специфічних технологій та інструментарію управління підприємством	спрямування оперативних фінансово-економічних розрахунків на підтримку та обґрунтування стратегічних рішень; формування системи інформаційної підтримки управлінських рішень; моніторинг методик планування, аналізу, контролю, інформаційного забезпечення управління підприємством; координація зусиль структурних підрозділів для досягнення загальних цілей підприємства; вдосконалення системи управління шляхом виявлення „вузьких” місць	методична – озброєння традиційних функцій управління новими інструментами їх реалізації; організаційна – розробка та реалізація заходів щодо впровадження контролінгу в діяльність підприємства; інформаційна – створення системи інформаційної підтримки управлінських рішень для вчасного виявлення можливостей та загроз діяльності підприємства; планувальна – надання єдиної методики та принципів планування діяльності підприємства; координаційна – забезпечує орієнтацію діяльності підрозділів підприємства на досягнення єдиних цілей; контрольно – аналітична – вчасне виявлення відхилень від запланованих параметрів діяльності та прогнозування подальшого розвитку

Додаток И

Таблиця И.1

Підходи фахівців до аналізу ефективності податкового менеджменту

Показники ефективності податкового планування		Показники ефективності використання пільг / Оцінка рівня податкового навантаження	
Т. Козенкова [108]			
Показники ефективності податкового планування	Коефіцієнт ефективності оподаткування (К _{ео}): $\hat{E}_{\text{eo}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Пзаг}},$ (И.1) де ЧП - чистий прибуток підприємства, грн.; Пзаг - загальний прибуток підприємства, грн.	Показники ефективності використання пільг	1. Коефіцієнт пільгового оподаткування (К _{по}): $\hat{E}_{\text{po}} = \frac{E}{\text{Пбп}},$ (И.5) де E - економія, отримана в результаті використання пільг, грн.; Пбп - сума податкових зобов'язань, без врахування пільг, грн.
	Податкомісткість реалізації продукції (ПТр): $\hat{I}_{\text{otr}} = \frac{\text{Взаг}}{\text{Пзаг}} \times 100,$ (И.2) де Взаг - загальна сума виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства за певний період, грн.		2. Коефіцієнт ефективності використання пільг (К _{еп}): $\hat{E}_{\text{ep}} = \frac{E}{\text{Пзаг}},$ (И.6)
	Коефіцієнт оподаткування витрат: $\hat{I}_{\text{on}} = \frac{\text{Пвс}}{\text{Птс}},$ (И.3) де Птс - податковий тягар на собівартість; Пвс - податкові витрати, що відносяться на собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг, грн.		3. Коефіцієнт пільгового інвестування (К _{ін}): $\hat{E}_{\text{in}} = \frac{E}{I_{\text{н}}},$ (И.7) де I _н - сума інвестицій, щодо яких використовуються пільги, грн.
	Коефіцієнт оподаткування прибутку: $\text{ПТчп} = \frac{\text{Пвчп}}{\text{ЧП}},$ (И.4) де ПТчп - податковий тягар на чистий прибуток і фонди спеціального призначення; Пвчп - податкові витрати, що відносяться на чистий прибуток, грн.		

Продовження додатку И
Продовження табл. И.1

Показники ефективності податкового планування	Показники ефективності використання пільг / Оцінка рівня податкового навантаження
В. Карпова [91]	
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Показники розрахунку податкового тягара</p> <p>Відносне значення податкового тягара (ПТ_к):</p> $\text{ПТ}_k = \frac{\text{ІЗ}_{\text{заг}} + \text{ІН}}{\text{С}_{\text{з}} \times \text{І} + \text{ІЗ}_{\text{заг}} + \text{ІН}} \times 100, \quad (\text{И.8})$ <p>де Пзаг - загальна сума податків, сплачених платником за період, грн.;</p> <p>НС - нарахування до фондів соціального страхування, грн.</p> <p>З - витрати на оплату праці, грн.;</p> <p>ЧП - чистий прибуток, що залишається після сплати податків у розпорядженні економічного суб'єкта, грн.</p> <p>Порівняння показника податкового тягара за поточний період з показником податкового тягара за попередній період</p> <p>Порівняння показника податкового тягара за поточний період з показником податкового тягара за базовий період</p> <p>Порівняння показника податкового тягара за поточний період з середньостатистичними показниками податкового тягара за галузями</p> <p>Порівняння показника податкового тягара за поточний період с середніми значеннями показника податкового тягара</p>	<p>Показники ефективності використання пільг</p> <p>Коефіцієнт пільгового оподаткування (И.5)</p>
	<p>Коефіцієнт ефективності використання пільг (И.6)</p>
	<p>Коефіцієнт пільгового інвестування (И.7)</p>
	<p>Показник ефективності діяльності служби реалізації податкової політики (Е_п):</p> $\text{Е}_p = \frac{\text{А}_i}{\text{А}_N}, \quad (\text{И.9})$ <p>де Е_п - сума економії податкових платежів в результаті заходів, реалізованих відділом податкового обліку за певний період, грн.;</p> <p>В_с - сума витрат на утримання відділу за даний період, грн.</p>
	<p>Показник коректності податкового планування (К_{кор}):</p>

Продовження додатку И
Продовження табл. И.1

Показники ефективності податкового планування		Показники ефективності використання пільг / Оцінка рівня податкового навантаження	
			$\hat{E}_{\text{ЕІВ}} = \frac{\text{Ø}}{\hat{A}}, \quad (\text{И.10})$ <p>де Ш - сума штрафних санкцій, нарахованих підприємству внаслідок некоректних заходів податкового планування</p> <p>Показник абсолютного відхилення податкових платежів ($\Delta \hat{A}_{\hat{A}}$):</p> $\Delta \hat{A}_{\hat{A}} = \hat{I}_1 - \hat{I}_0, \quad (\text{И.11})$ <p>де \hat{I}_1 - сума податкових платежів у звітному періоді, грн.; \hat{I}_0 - сума податкових платежів в базовому періоді, грн.</p> <p>Показник відносного відхилення податкових платежів ($\Delta \hat{A}_{\hat{A}}$):</p> $\Delta \hat{A}_{\hat{A}} = \frac{\hat{I}_0}{\hat{I}_1} \times 100. \quad (\text{И.12})$
А. Крисоватий, А Кізіма [175]			
Показники оцінки ефективності податкового планування	Абсолютне зменшення податкових платежів, що сплачує підприємство за певний період (И.11)	Показники оцінки рівня податкового навантаження	Показник чистого прибутку підприємства (Пч):
	Відносне зменшення податкових платежів, сплачує підприємство за певний період ($\Delta \text{Пв}$):		$\hat{I}_{\times} = \text{Ø} \times \hat{I}_{\hat{A}} - \hat{A}_{\text{Ц}} - \hat{I}_{\text{Ц}}, \quad (\text{И.15})$ <p>де Ц - ринкова ціна продукції, грн. Ø_v - обсяг виробництва конкретного виду продукції в натуральному виразі; В_z - вартісний показник загальних витрат, які пов'язані з виробництвом продукції, грн.; П_z - загальна сума податкових зобов'язань, що виникають при виробництві певного виду продукції, грн.</p> <p>Коефіцієнт ефективності оподаткування (И.1)</p>

Продовження додатку И
Продовження табл. И.1

Показники ефективності податкового планування		Показники ефективності використання пільг / Оцінка рівня податкового навантаження	
$\Delta \ddot{I}_{\hat{A}} = \ddot{I}_1 \times \frac{\hat{I}_{\text{ДІ}}}{\hat{I}_{\text{ДО}}} - \ddot{I}_0, \quad (\text{И.12})$ <p>де O_{P0}, O_{P1} - обсяг реалізації відповідно в базовому та звітному (плановому) періоді, грн.</p>		Показник агрегованого оподаткування одиниці продукції (A_0):	
<p>Коефіцієнт використання пільг при оподаткуванні операційної діяльності ($K_{\text{п}}$):</p> $\hat{E}_{\text{I}} = \frac{\sum \ddot{I}_{\text{П}}}{\sum \ddot{I}_{\text{I}} + \ddot{I}_{\text{C}}}, \quad (\text{И.13})$ <p>де $\Sigma \text{П}$ - загальна сума податкових пільг, які використовуються підприємством згідно з чинним законодавством, грн.</p>		$\hat{A}_i = \frac{\ddot{I}_{\text{C}}}{\hat{I}_{\hat{A}}}. \quad (\text{И.16})$	
<p>Коефіцієнт ефективності податкового планування на підприємстві ($K_{\text{ЕП}}$):</p> $\hat{E}_{\hat{A}\text{I}} = \frac{\hat{A}\ddot{I}_1}{\ddot{I}_0}, \quad (\text{И.14})$ <p>де ЕП_1 - економія податкових платежів внаслідок податкового планування у звітному періоді, грн. П_0 - сума податкових платежів в базовому періоді, грн.</p>		<p>Показник загального рівня оподаткування підприємства відносно фінансових результатів його діяльності:</p> $\tilde{N}_0 = \frac{\ddot{I}_{\text{C}}}{\ddot{I}} \times 100, \quad (\text{И.17})$ <p>де C_0 - ставка агрегованого оподаткування, %; П - прибуток до оподаткування, грн.; П_3 - агрегований показник податків, зборів та обов'язкових платежів, сплата яких пов'язана з виробничо-комерційною діяльністю підприємства, %.</p>	
Ефективність діяльності служби податкового планування (И.9)		<p>Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції ($K_{\text{п}}$):</p> $\hat{E}_{\text{I}} = \frac{\ddot{I}_{\text{C}}}{\hat{I}_{\text{Д}}}, \quad (\text{И.18})$ <p>де П_3 - сума податкових платежів підприємства за звітний період, грн.; $O_{\text{р}}$ - обсяг реалізації продукції за звітний період, грн.;</p>	
		Коефіцієнт оподаткування доходів ($K_{\text{од}}$):	

Продовження додатку И
Продовження табл. И.1

Показники ефективності податкового планування		Показники ефективності використання пільг / Оцінка рівня податкового навантаження	
		$\hat{E}_{i\bar{A}} = \frac{\ddot{I}_{\bar{O}}}{\ddot{A}_{\bar{A}}}, \quad (И.19)$ <p>де $\Pi_{\bar{C}}$ - сума податків, що включається до ціни продукції і сплачується з доходів у звітному періоді, грн.; $D_{\bar{B}}$ - сума валового доходу підприємства за звітний період, грн.</p>	
		<p>Коефіцієнт оподаткування витрат (K_{OB}):</p> $\hat{E}_{i\hat{A}} = \frac{\ddot{I}_{\bar{N}}}{\hat{A}}, \quad (И.20)$ <p>де $\Pi_{\bar{C}}$ - сума податків, що відноситься до витрат виробництва і включається до собівартості продукції у звітному періоді, грн.; B - сума витрат виробництва підприємства за звітний період, грн.</p>	
В. Завгородній [78]			
Показники ефективності системи податкової політики	<p>Місткість податків в доходах від реалізації продукції (Π):</p> $\ddot{I} = \frac{\ddot{\Pi\Pi}}{\ddot{\Pi\Phi}}, \quad (И.21)$ <p>де $\Pi\Pi\Pi$ - сума планових податкових платежів, грн.; $\Pi O P$ - плановий обсяг доходу від реалізації продукції, грн.</p>		
	<p>Коефіцієнт ефективності податкової політики, (K_{ef}):</p> $\hat{E}_{\bar{a}\bar{o}} = \frac{\ddot{I}\tilde{N}\tilde{I}}{\ddot{\Pi\Pi}}, \quad (И.22)$ <p>де $\Pi C \Pi$ - планова сума чистого прибутку, грн.</p>		
	<p>Коефіцієнт пільгового оподаткування (K_{Π}):</p> $\hat{E}_{\bar{I}} = \frac{\zeta\tilde{N}\tilde{I}}{\ddot{\Pi\Pi}}, \quad (И.23)$ <p>де $\zeta C \Pi$ - загальна сума пільг, грн.; $O \Pi \Pi \Pi$ - загальна сума планових платежів (сума податкових платежів та податкових пільг), грн.</p>		

Показники оцінки ефективності податкової політики

Показник	Автор			
	Т. Козенкова [108]	В. Карпова [91]	А. Крисоватий, А Кізіма [175]	В. Завгородній [78]
Показники ефективності податкового планування				
Коефіцієнт ефективності оподаткування	+			+
Податкомісткість реалізації продукції	+			
Коефіцієнт оподаткування витрат	+			
Коефіцієнт оподаткування прибутку	+			
Показник відносного значення податкового тягаря		+		
Показник абсолютного відхилення податкових платежів		+	+	
Показник відносного відхилення податкових платежів		+	+	
Коефіцієнт використання пільг при оподаткуванні операційної діяльності			+	
Коефіцієнт ефективності податкового планування на підприємстві			+	
Ефективність діяльності служби податкового планування			+	
Місткість податків в доходах від реалізації продукції				+
Коефіцієнт ефективності податкової політики				+
Коефіцієнт пільгового оподаткування				+
Показники оцінки ефективності використання пільг та оцінки рівня податкового навантаження				
Коефіцієнт пільгового оподаткування	+	+		
Коефіцієнт ефективності використання пільг	+	+		
Коефіцієнт пільгового інвестування	+	+		
Показник ефективності діяльності служби реалізації податкової політики		+		
Показник коректності податкового планування		+		
Показник чистого прибутку підприємства			+	
Показник агрегованого оподаткування одиниці продукції				+
Показник загального рівня оподаткування підприємства відносно фінансових результатів його діяльності				+
Коефіцієнт податкомісткості реалізованої продукції				+
Коефіцієнт оподаткування доходів				+
Коефіцієнт оподаткування витрат				+

Результати розрахунків раціональної системи оподаткування малих підприємств Харківського регіону за допомогою програми Mathematica.5

Мале підприємство А

In[22]:=Maximize[3*y - 3*x + 0.14, {x ≥ 0.05, x ≤ 0.1, y - 4*x ≤ 0.05, y - 3*x ≤ 0.14, y ≥ 0}, {x, y}];

Out[22]={1.16, {x -> 0.1, y -> 0.44}}.

Мале підприємство Б

In[24]:=Maximize[4*y - 0.3*x + 16, {x ≥ 0.04, x ≤ 0.07, y - 4.5*x ≤ 0.12, y - 4*x ≤ 0.15, y ≥ 0}, {x, y}];

Out[24]={17.699, {x -> 0.07, y -> 0.43}}.

Мале підприємство В

In[25]:=Maximize[7*y - 5*x + 0.3, {x ≥ 0.02, x ≤ 0.04, y - 5*x ≤ 0.4, y - 8*x ≤ 0.27, y ≥ 0}, {x, y}];

Out[25]={4.23, {x -> 0.04, y -> 0.59}}.