

Ю. Б. Іванов
О. Л. Єськов

СУЧАСНЕ ОПОДАТКУВАННЯ

МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ



ВИДАВНИЧИЙ ДІМ
«ІНЖЕК»

ББК 65.9(2)30-2

I-20

*Рекомендована до видання рішенням вченої ради
Науково-дослідного центру проблем індустріального розвитку НАН України
(протокол № 4 від 16.06.2006 р.)*

Рецензенти: *Булєєв І. П.* – д-р екон. наук, проф., заступник директора Інституту промисловості НАН України, академік Академії економічних наук України і Академії інженерних наук України;
Ковальов В. М. – д-р екон. наук, проф. кафедри економіки промисловості Донбаської державної машинобудівної академії;
Назарова Г. В. – д-р екон. наук, проф., завідувача кафедри управління персоналом Харківського національного економічного університету.

Авторський колектив: Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України (загальна редакція, розділи 1, 2, 3.2, 5, висновки; Єськов О. Л., кандидат економічних наук, доцент (вступ, підрозділ 3.1, 4, 6).

Іванов Ю. Б., Єськов О. Л.

I-20 Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: Монографія.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с. Укр. мова

ISBN 978-966-392-084-9

У монографії розглянуто теоретичні і методичні основи, а також застосовувані в українській та зарубіжній практиці механізми податкового регулювання економічного та соціального розвитку на рівні держави та платників податків. Запропоновано методичні підходи та практичні рекомендації щодо оцінки ефективності інструментів податкового регулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, оплати праці, соціальних процесів на підприємстві.

Рекомендовано для наукових робітників, викладачів, аспірантів і студентів, а також працівників державної податкової служби, фахівців фінансово-економічних відділів підприємств, аудиторів та податкових консультантів.

ББК 65.9(2)30-2

ISBN 978-966-392-084-9

© Іванов Ю. Б., Єськов О. Л., 2007

© ВД «ІНЖЕК», 2007

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. Мотиваційний потенціал системи оподаткування	7
1.1. Оподаткування в системі методів державного регулювання економіки	7
1.2. Мотиваційні механізми оподаткування	23
1.3. Податкові пільги: сутність та класифікація, мотиваційний потенціал	48
2. Податкові механізми мотивації інвестиційного розвитку та інноваційної діяльності підприємств	65
2.1. Податкові засоби мотивації суб'єктів інвестиційної діяльності	65
2.2. Стимулююча роль податків в інноваційному розвитку підприємства	72
2.3. Використання механізму податкового кредиту для стимулювання інновацій	90
3. Вплив оподаткування на підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств	100
3.1. Податкові аспекти мотивації прискорення оборотності активів підприємства	100
3.2. Податкове стимулювання раціонального використання матеріальних ресурсів	119
4. Механізми податкового регулювання та мотивація праці персоналу підприємства	131
4.1. Податкове навантаження на фонд оплати праці: сутність та проблеми визначення	131
4.2. Податкове навантаження на фонд оплати праці та мотиви керівництва підприємства при прийнятті управлінських рішень	136
4.3. Альтернативні форми залучення трудових ресурсів	152
4.4. Аналіз податкових механізмів оподаткування деяких заохочувальних виплат персоналу підприємства	164
5. Податки в регулюванні соціальних процесів на підприємстві	181
5.1. Податкові важелі регулювання розвитку соціальної сфери підприємств	181
5.2. Мотиваційна складова оподаткування операцій довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення найманих працівників	190

5.3. Податкові механізми соціальної підтримки та трудової реабілітації інвалідів	219
6. Мотиваційний аспект податкового планування	238
6.1. Мотиви прийняття альтернативних рішень в процесі податкового планування на підприємстві	238
6.2. Врахування ризиків	250
ВИСНОВКИ	259
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	263

ВСТУП

Розвиток суб'єктів господарської діяльності в ринкових умовах потребує наявності ефективно діючого мотиваційного механізму, однією зі складових якого виступає система оподаткування. Мотиваційний потенціал сучасного оподаткування обумовлений регулюючою функцією податків та реалізується за допомогою конкретних механізмів податкового регулювання.

Загальновідомо, що в країнах з ринковою економікою податки є головним джерелом мобілізації коштів до державного бюджету. Крім того застосування податків забезпечує взаємозв'язок загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами суб'єктів господарювання, незалежно від їхньої відомчої підпорядкованості, форми власності, організаційно-правової форми та сфери їх діяльності. Держава, використовуючи податкову політику, може не тільки впливати на економічні та соціальні процеси, а й певною мірою нівелювати вплив існуючих негативних проявів ринку.

Разом з тим механізми податкового регулювання, що містяться в сучасній податковій системі України є суперечливими та недостатньо ефективними, що пояснюється відсутністю необхідного науково-теоретичного їх обґрунтування та кон'юнктурними факторами, що обумовили їх впровадження. Тому дослідження мотиваційного потенціалу оподаткування та конкретних механізмів податкового регулювання економічних і соціальних процесів уявляється актуальним науково-практичним завданням.

Метою монографії є теоретичне обґрунтування впливу оподаткування на мотиваційні та соціальні процеси на сучасних підприємствах, аналіз мотиваційної складової механізмів податкового регулювання, і обґрунтування на цій основі науково-методичних і практичних рекомендацій щодо реалізації мотиваційного потенціалу податкового регулювання. Для досягнення поставленої мети в роботі були вирішені такі науково-практичні завдання:

1. Визначення особливостей мотиваційної складової податкового регулювання в системі державного регулювання економічних та соціальних процесів й уточнення на цій основі класифікації механізмів податкового регулювання та податкових пільг.

2. Теоретичне узагальнення й аналіз впливу оподаткування на розвиток та ефективність інвестиційних та інноваційних процесів на рівні держави та суб'єктів господарювання.

3. Аналіз впливу податкового регулювання на підвищення ефективності виробничо-господарських діяльності промислових підприємств.

4. Розробка методичних основ визначення податкового навантаження на фонд оплати праці та розробка рекомендацій щодо удосконалення структури системи оплати праці з урахуванням податкових факторів.

5. Аналіз механізмів податкового регулювання соціальних процесів на підприємстві та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

6. Дослідження мотивів прийняття управлінських рішень та ризиків в процесі податкового планування на підприємстві.

У якості об'єкта дослідження обрано процеси податкового регулювання та податкові механізми, що впливають на мотивацію суб'єктів господарювання в процесі виробничо-господарської діяльності та при здійсненні соціальної політики. Теоретичною й методологічною основою досліджень є система економічних законів і категорій ринкової економіки, економічної теорії, макрота мікроекономіки, праці вітчизняних і закордонних учених стосовно податкового регулювання економічних та соціальних процесів.

Розрахунки, наведені в монографії, базуються на законодавчих і нормативних актах України станом на 1 квітня 2006 року.

В процесі роботи над монографією використані нароби авторів в сфері сучасної теорії податкового регулювання та мотиваційного механізму в системі виробничого менеджменту. В розділах 4 та 6 використані також деякі матеріали та результати досліджень, отриманих під керівництвом авторів Л.М.Карповим, а в розділі 2 – А.С. Іванченком.

Автори висловлюють глибоку подяку рецензентам: доктору економічних наук, професору, заступнику директора Інституту промисловості НАН України, академіку Академії економічних наук України і Академії інженерних наук України Булеєву І.П., доктору економічних наук, професору кафедри економіки промисловості Донбаської державної машинобудівної академії Ковальову В.М і доктору економічних наук, професору завідуючій кафедрою управління персоналом Харківського національного економічного університету Назаровій Г.В. за висловлені зауваження, наукові рекомендації, конструктивні пропозиції щодо подання матеріалу монографії.

Науково-практичний характер монографії дозволяє рекомендувати її не тільки науковцям, аспірантам, викладачами й студентам економічних спеціальностей, а й підприємцям, фахівцям планово-економічних, фінансових служб підприємства, бухгалтерам, аудиторам і податковим консультантам.

1. МОТИВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

1.1. Оподаткування в системі методів державного регулювання економіки

Основною функцією оподаткування традиційно вважається фіскальна функція, за допомогою якої держава акумулює кошти для фінансування суспільних потреб. Заради цього, власне й виникли податки та оподаткування як процес реалізації податкових правовідносин.

Разом з тим не можна зводити економічний зміст оподаткування виключно до фіску, не менш важливою є регулююча функція податків, використовуючи яку, держава створює зацікавленість суб'єктів оподаткування в досягненні саме тих результатів, які є бажаними з точки зору загальнонаціональних пріоритетів суспільного розвитку. За допомогою регулюючої функції податків у платників створюється система мотивів щодо здійснення таких економічних або соціальних дій, які відповідають інтересам суспільства. Інакше кажучи, мотиваційний потенціал системи оподаткування реалізується через податкове регулювання.

Мотив (від лат. *moveo* — рухаю) — матеріальний чи ідеальний предмет, що спонукує і направляє на себе діяльність чи вчинок і заради якого вони здійснюються. Джерелом спонукальної сили мотиву виступають потреби. Діяльність завжди має мотив («невмотивована» діяльність — та, мотив якої схований від самого суб'єкта чи від спостерігача).

Більш того, діяльність може мати відразу кілька мотивів (тобто бути полімотивованою), тоді вона спрямована на задоволення одночасно декількох потреб. Наприклад, мотивами трудової і професійної діяльності, як правило, є і прагнення одержати матеріальну винагороду за свою працю, і бажання домогтися успіху і довести свою компетентність, і інтерес до змістовної сторони роботи, і багато чого іншого.

Усвідомлений чи неусвідомлений вибір мотиву в даній ситуації — це вибір спрямованості діяльності, обумовлений актуальними потребами, а також можливостями й обмеженнями, закладеними в ситуації. Ситуація може сприяти чи перешкоджати реалізації тих чи інших мотивів, а в окремих випадках навіть нав'язати вибір мотиву. Властивості мотиву діяльності здобуває предмет, що

відповідає найбільш актуальним потребам суб'єкта і представляється в даній ситуації цілком досяжним.

Крім функції спонукання і напрямку діяльності мотив виконує також змістоутворюючу функцію, повідомляючи визначений особистісний зміст цілям, структурним одиницям діяльності (діям, операціям), а також обставинам, що сприяють чи перешкоджає реалізації мотиву. Від того, яким мотивом спонукується діяльність, нерідко залежать її ефективність і якісні особливості протікання.

Ефективне функціонування ринкової економіки, незважаючи на властиві їй самоорганізацію та саморегулювання, неможливе без державного регулювання економічних та соціальних процесів на рівні суспільства, регіонів та суб'єктів господарювання.

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає регулювання як «дію за значенням «регулювати», а останньому терміну дається два визначення [48, с.1020]:

- 1) «впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі»;
- 2) «домагатися нормальної роботи машини, установки, механізму і т. ін., забезпечуючи злагоджену роботу складових частин, деталей».

Відповідно до визначення, наведеного в Економічній енциклопедії, під державним регулюванням економіки слід розуміти «сукупність форм та методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва (у тому числі продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин) для його стабілізації та пристосування до умов, що змінюються» [66, с. 322].

Інакше кажучи, державне регулювання економіки представляє собою вплив держави на хід економічних процесів шляхом їх корегування відповідно до поставлених цілей соціально-економічного розвитку в інтересах суспільства. Система державного регулювання здійснює, з одного боку, розробку та встановлення певних правил, дотримання яких є обов'язковим для всіх суб'єктів господарської діяльності, а з іншого – відповідальність цих суб'єктів за дотримання встановлених правил.

Однією з найважливіших і найбільш ефективних складових державного регулювання економіки є податкове регулювання, під яким розуміється 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 потрібних передумов до структурної перебудови національної економіки та її зростання.

Об'єктивною основою використання оподаткування в якості одного з найважливіших важелів економічної політики держави виступає властива податкам та системі оподаткування в цілому регулююча функція.

Проблеми податкового регулювання традиційно привертають до себе підвищену увагу науковців і практиків, оскільки в цій сфері перетинаються інтереси держави і регіонів з інтересами суб'єктів господарювання та громадянами – платниками податків. Гармонізація й підтримка балансу цих інтересів дозволяє створити необхідні умови для забезпечення економічного зростання, соціальної стабільності в суспільстві та підвищення добробуту населення.

У спрощеному вигляді механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податків представлений на рис. 1.1.

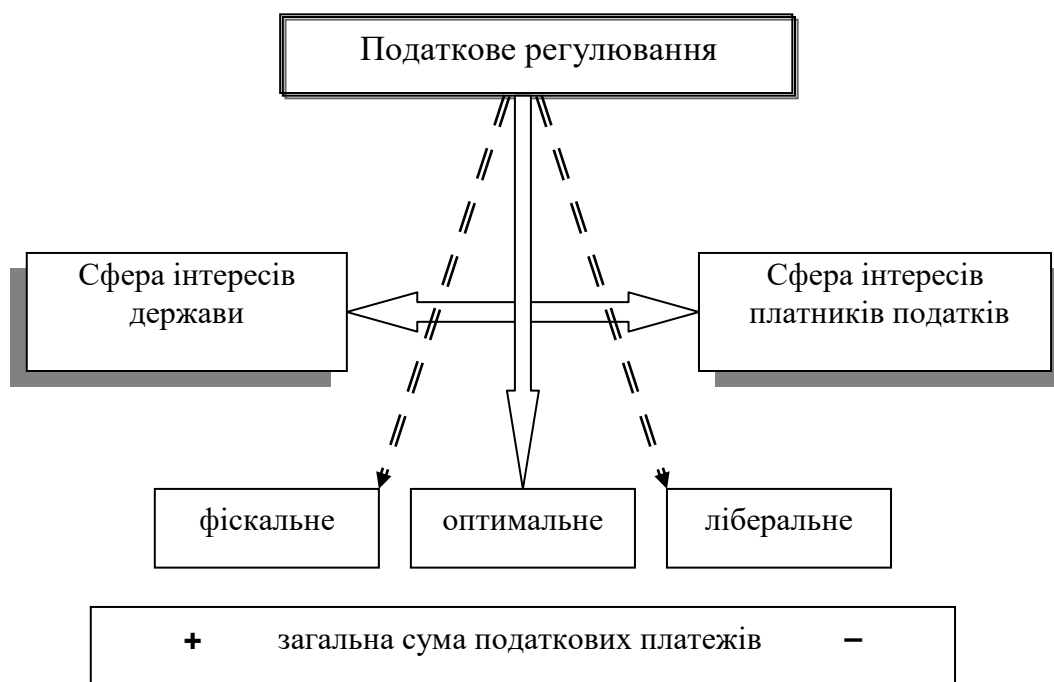


Рис. 1.1. Механізм впливу податкового регулювання на баланс інтересів держави і платників податків

Виходячи з завдань фіскальної політики, держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків та зборів, які надходять до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів. Надмірне підвищення податкового навантаження (мова йде про пріоритет державних інтересів) позбавляє платників стимулів

стосовно розвитку та розширення масштабів діяльності, що веде до таких негативних наслідків, як ухилення від оподаткування та тінізація економіки.

Інтерес платників податків, навпаки, полягає в мінімізації витрат, пов'язаних з погашенням податкових зобов'язань, тому лібералізація оподаткування об'єктивно сприяє зміцненню фінансового стану платників податків, зростанню обсягів продажу (тобто сприяє насиченню ринку і створенню конкурентного середовища) і збільшенню виплат, пов'язаних з оплатою праці. Останнє, в свою чергу, не тільки забезпечує покращення добробуту населення, але й стимулює збільшення попиту в масштабах країни, що є найважливішим чинником стабільного економічного розвитку.

Обґрунтоване зниження податкового навантаження може позитивно відзначатися на величині податкових надходжень у бюджет, оскільки обумовлене ним збільшення масштабів діяльності платників податків розширює базу непрямого оподаткування, а зростання прибутку підприємств і оплати праці забезпечує збільшення податкових надходжень за рахунок прямих податків і зборів.

У той же час зайва лібералізація оподаткування призведе до скорочення доходів держави, що унеможлиблює фінансування поточних державних соціальних та економічних програм у повному обсязі, тобто до обмеження загальнонаціональних інтересів.

Таким чином, завданням державної податкової політики є встановлення такого оптимального рівня й умов оподаткування, які забезпечують баланс інтересів держави і платників шляхом створення дієвої системи мотивації останніх. Проблема полягає у тому, що ці інтереси постійно змінюються і залежать від багатьох факторів. Тому оптимальні для певних умов і на певний момент часу параметри податкової системи перестають забезпечувати баланс інтересів зі зміною пріоритетів розвитку суспільства та цілей економічної й соціальної політики держави.

Загальну оцінку податкової політики і змін у податковому законодавстві варто здійснювати, виходячи з цілей політики в бюджетно-податковій сфері. Зокрема, загальною метою податкової політики є стимулювання розвитку виробництва; зниження податкового тягаря на сумлінних платників податків, і, насамперед, на вітчизняних виробників; зменшення неплатежів та розширення податкової бази.

Податки мають визначальний та двоїстий вплив на розвиток виробництва. З одного боку, вилучення у формі податків певної частини доходів платників

призводить до зменшення інвестиційних можливостей останніх, що негативно відображається на розвитку виробництва. З іншого боку, податки можуть певним чином стимулювати розвиток виробництва [164]. Безпосередній вплив оподаткування на результати розширеного відтворення виявляється у формуванні системи фінансових стимулів для наступного розвитку підприємництва при зниженні податкового преса. Уже відзначалося, що високий рівень оподаткування підриває стимули до розширення підприємницької діяльності. Навпаки, введення оптимальних податкових ставок і обґрунтованих податкових пільг створює ряд діючих стимулів для економічного зростання. Зростають обсяги підприємницької діяльності, і, як наслідок, збільшується база оподаткування й первинні доходи платників податків [109].

Примусове вилучення у платника певної частини його доходу спонукає такого платника до підвищення продуктивності праці й веде до зростання виробництва. Однак податки можуть стимулювати працю і підприємницьку ініціативу лише в тому випадку, коли платник буде впевнений, що за допомогою податку держава не вилучить у нього весь приріст прибутку, отриманий у результаті зменшення витрат виробництва. Інакше в платника, навпаки, зникає будь-яке бажання підвищувати продуктивність праці і розширювати виробництво.

Використовуючи податкові надходження, держава може перерозподіляти капітал з тих галузей виробництва, які задовольняють менш невідкладні суспільні потреби, у ті галузі, розвиток яких дасть можливість вирішити принципово важливі для суспільства в цілому проблеми, підняти економіку країни на вищий рівень. Таким чином, за допомогою податкових надходжень держава може впливати на структуру виробництва.

Проводячи певну податкову політику, держава змінює структуру сукупного попиту в країні (вилучення за допомогою податків частини індивідуальних доходів приводить до зменшення витрат на споживання й індивідуальних інвестиційних витрат) та збільшує державний попит на продукцію окремих галузей і компаній, отже, створюючи для них ринки збуту, стимулює їхній розвиток. Крім того, держава сама організовує виробництво суспільних товарів і послуг, фінансуючи це виробництво за рахунок податкових надходжень.

Певні елементи оподаткування (податкові пільги, ставки) можуть використовуватися як важелі прискорення розвитку виробництва в суспільно необхідних напрямках.

Разом з тим, незважаючи на високу ефективність, вважати податкове регулювання єдиним та вирішальним важелем регулювання економічних процесів було б неправильно, оскільки винятково шляхом зміни умов оподаткування без інших важелів державної економічної політики неможливо вирішити всі проблеми у сфері економіки. Тому податкове регулювання варто розглядати як один із ефективних і необхідних механізмів державного регулювання економіки, який повинен застосовуватися в поєднанні з іншими непрямими і прямими методами.

Оподаткування займає особливе місце в державному регулюванні підприємницької діяльності (рис. 1.2).

Насамперед, з точки зору суб'єктів впливу, податкове регулювання однозначно відноситься до державних методів регулювання підприємницької діяльності. Саме держава визначає ключові умови оподаткування, організовує податковий процес і забезпечує контроль за своєчасністю і повнотою сплати податків і зборів.

З погляду сфери впливу, податкове регулювання більшістю фахівців відноситься до економічних методів, оскільки за своєю сутністю воно реалізується саме через економічні інтереси суб'єктів податкового процесу. Відповідно до частини першої ст. 17 Господарського кодексу України [1], система оподаткування України повинна базуватися на принципі сполучення інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян.

У той же час специфікою податкового регулювання є тверде законодавче закріплення податкових правовідносин. З урахуванням цього податкове регулювання може бути класифіковане також і як правовий метод державного регулювання підприємницької діяльності.

Господарським кодексом України (ст. 17, частина перша) визначено, що «система оподаткування в Україні, податки і збори встановлюються виключно законами України» [1]. Аналогічна норма міститься й у Конституції України.

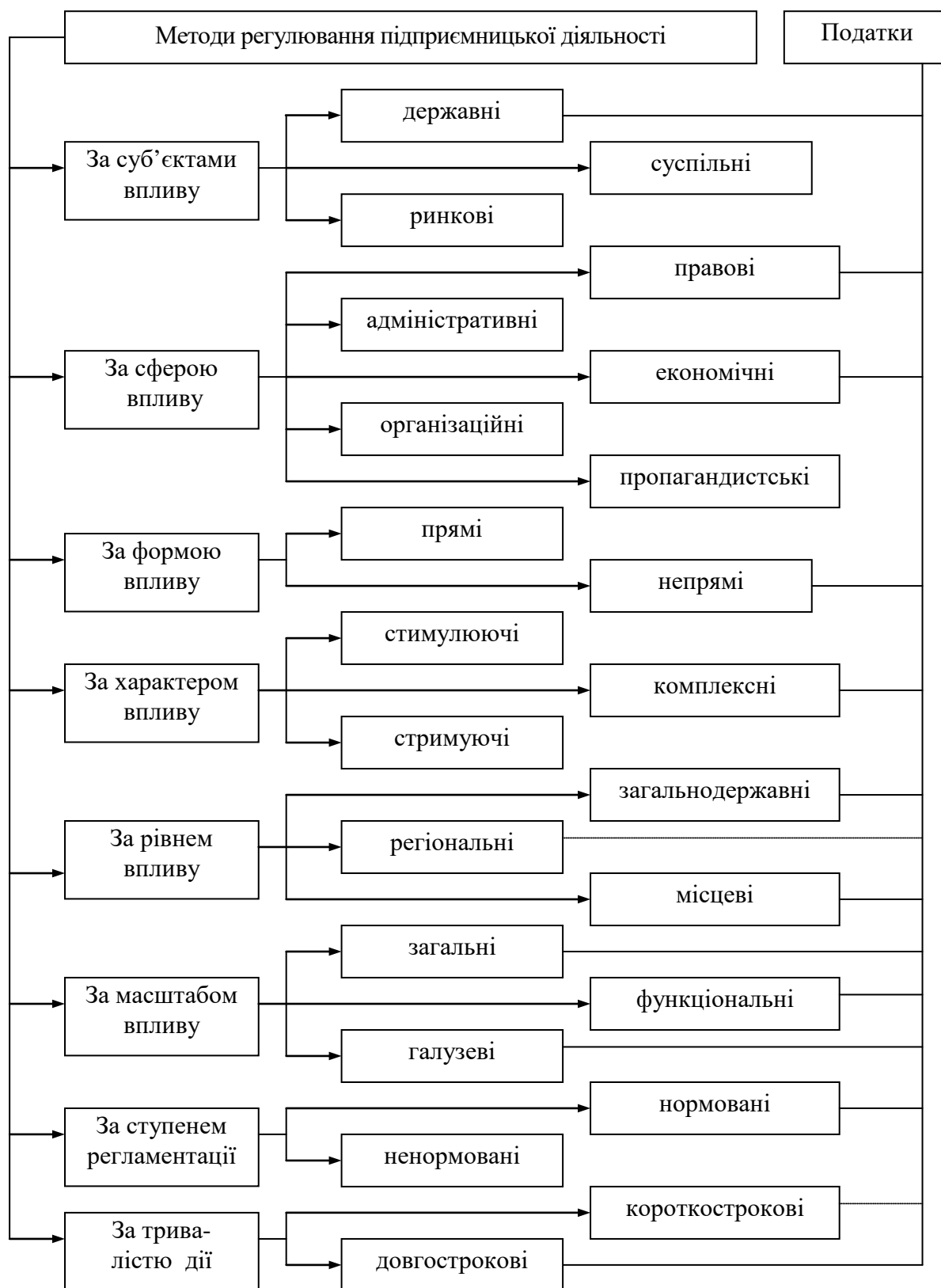


Рис. 1.2. Податки в системі методів регулювання підприємницької діяльності [71]

У Законі України «Про систему оподаткування» [21] податкове регулювання як прояв регулюючої функції податків знайшло відображення в

сукупності принципів побудови системи оподаткування (ст. 3). З дванадцяти визначених у цій статті принципів чотири тією чи іншою мірою пов'язані з податковим регулюванням. До них відносяться:

стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції;

стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності – введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;

обов'язковості – впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;

соціальної справедливості – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи.

Комплексний характер податкового регулювання виявляється й у тому, що системі оподаткування, у тому числі й в Україні, властиві деякі ознаки адміністративних методів регулювання. Так, зокрема, один із загальнодержавних податків – плата за торгові патенти – за сутністю є платою за право на здійснення окремих видів діяльності, тобто однозначно носить дозвільний характер [14]. Крім того, до заходів адміністративного впливу може бути віднесена заборона на застосування фіксованого податку з доходів від підприємницької діяльності внаслідок порушення встановлених для таких платників обмежень (ст. 14 Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» [26]), обмеження на здійснення окремих господарських операцій з активами, що перебувають у податковій заставі, тощо.

За формою впливу податкове регулювання відноситься до непрямих методів, які базуються не на прямому примусі суб'єктів господарювання, а на використанні їхніх економічних інтересів. Справа в тому, що, використовуючи засоби податкової політики, держава створює умови, при яких платнику стає вигідно здійснювати дії, що відповідають державним інтересам, і невигідно – робити те, що не відповідає інтересам суспільства.

Заходи податкового регулювання за характером впливу можуть бути як стимулюючими, так і стримуючими, тобто мати комплексний характер. Так, прийняття в 1999 році спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [23] послужило могутнім стимулом для розвитку цього сектора національної економіки. Прикладом податкового «стримування» може слугувати спеціальний метод податкового обліку бартерних операцій (валовий дохід та податкові зобов'язання по ПДВ збільшувалися в момент здійснення першої в рамках бартеру операції, а право на збільшення валових витрат і податковий кредит виникало в момент здійснення заключної операції [18, 11]), який застосовувався в 1997–2002 роках. Його застосування значною мірою сприяло скороченню питомої ваги бартеру в економіці країни. Класичним прикладом податкового «стримування» є акцизний збір, введення якого при наявності еластичного попиту сприяє зниженню споживання підакцизних товарів.

За рівнем впливу податкове регулювання здійснюється як на загальнодержавному (загальнодержавні податки та збори), так і на місцевому рівнях (місцеві податки і збори, а також надання місцевими органами самоврядування пільг по загальнодержавним податкам та зборам у межах сум, які підлягають зарахуванню в місцеві бюджети, що передбачено Законом України «Про систему оподаткування» [21]). Разом з тим, починаючи з кінця 90-х років ХХ ст., деякі механізми податкового регулювання набувають характеру регіональних. Це, зокрема, стосується територій, на яких в якості експерименту застосовувався спеціальний торговий патент, а також спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку, мажі яких у багатьох випадках не відповідають межах окремих територіальних громад.

З погляду масштабу впливу заходи податкового регулювання можуть мати характер: загальний (забезпечується вплив на усіх без винятку платників податків, наприклад, зниження з 01.01.2004 року ставки податку на прибуток), галузевий (податкові механізми підтримки сільськогосподарських товаровиробників, суб'єктів видавничої справи, підприємств автомобілебудівної, літакобудівної, суднобудівної й інших галузей) або ж функціональний (податкове стимулювання інноваційної, інвестиційної діяльності і т. ін.).

За ступенем регламентації податкове регулювання варто віднести до нормованих методів державного регулювання, причому (на відміну від інших методів) встановлення ставок податків та зборів, за рідкісними винятками, здійснюється органами законодавчої влади або місцевого самоврядування.

З погляду тривалості дії податкове регулювання в більшості випадків відносять до довгострокових методів [71, 83, 94], що пов'язано з високою інертністю економічних процесів і, як наслідок цього, – значним часовим розривом між моментом здійснення регулюючого впливу та моментом одержання відповідного результату. Разом з тим існує й діаметрально протилежна точка зору, відповідно до якої «стрижень податкового регулювання становить система економічних засобів оперативного втручання в хід виконання податкових зобов'язань» [107, с.121].

На думку авторів запропонованого наукового видання, заходи податкового регулювання, в залежності від цілей, обраного механізму та порядку його застосування, можуть мати як довгостроковий (стратегічний), так і оперативний (тактичний) характер.

У першому випадку маються на увазі механізми податкового регулювання, результат застосування яких забезпечує досягнення стратегічних цілей і, як правило, не може бути отриманий в тому ж періоді, в якому реалізується регулюючий вплив. До них відносяться, наприклад, стимулювання інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності й громадян і заходи, спрямовані на детінізацію економіки та легалізацію об'єктів оподаткування, тощо.

У другому випадку мова йде про заходи, здатні забезпечити одержання результату без істотного проміжку часу, тобто практично відразу ж після застосування відповідного регулюючого механізму. До них відноситься: регулювання кон'юнктури ринку шляхом зміни ставок мита і ввізного ПДВ (у 2004 році такі заходи були застосовані для недопущення зростання цін на внутрішньому ринку зерна); введення пільг по ПДВ для суб'єктів видавничої справи (2004 р.) з метою захисту вітчизняних товаровиробників і т. ін.

Історія осмислення й практичного застосування податкового регулювання як реалізація регулюючої функції податків тісно пов'язана з еволюцією теорій оподаткування.

Класична теорія, найбільш яскравими представниками якої були А. Сміт, У. Петі, Ж-Б. Сей, Д. Рікардо, Дж. Міль, базувалася на винятковості фіскальної функції податків, котрі розглядалися тільки як джерела доходу бюджету держави [146, 162, 199].

У працях Дж. Кейнса на початку ХХ ст. простежується вже принципово інший підхід до податків – як до «вбудованих механізмів гнучкості» економічної системи [97, с. 364-365]. Податки в кейнсіанській теорії розглядаються як

інструмент державного регулювання економіки, у тому числі й для згладжування різких коливань економічних процесів.

Теорія монетаризму М. Фрідмена розглядала податки як інструменти вилучення з обігу зайвої грошової маси, тобто регулюючий вплив податкової політики в цій теорії зводився насамперед до стабілізації інфляційних процесів [176, 94].

Представники неокейнсіанської теорії І. Фішер і Н. Кадлор в якості основних інструментів податкового регулювання розглядали об'єкт і базу оподаткування. Особливе місце в цій теорії займала ідея перерозподілу накопичених заощаджень в інвестиції й інші напрямки за допомогою податків на споживання [174].

Сформована до 70 р. ХХ ст. теорія економіки пропозиції, яка певним чином є синтезом неокласичної економічної теорії, теорії граничної ефективності факторів виробництва і сучасного монетаризму, визнає високу ефективність податкового регулювання економіки. При цьому основними напрямками податкового регулювання визнаються вплив податків на відтворювальні процеси, процеси нагромадження капіталу та рівень платоспроможного попиту населення, насамперед, за рахунок зміни податкових ставок [94, 175].

У вітчизняній фінансовій думці ХІХ – ХХ ст. необхідність активного використання регулюючої функції оподаткування сформульована в працях С. Іловайського [86], А. Ісаєва [87] І. Озерова [137], О. Соколова [163], А. Тривуса [168]. При цьому наряду з місцем податків у регулюванні економічних процесів, відзначалося значення податкового регулювання для соціальної політики держави.

У працях сучасних українських дослідників [62, 71, 106, 123, 164] велика увага приділяється не безпосередній можливості впливу податків на економіку, яка на сьогодні вже не піддається сумнівам, а переважно проблемам вивчення механізму цього впливу та ефективності застосування інструментарію податкового регулювання, і, насамперед, у сфері розвитку підприємницької діяльності.

З погляду масштабів слід розрізняти податкове регулювання економічних процесів на макро- та на мікрорівні.

До числа найважливіших завдань, які розв'язуються за допомогою податкового регулювання на макрорівні, відносяться завдання:

регулювання попиту та пропозиції. Вирішення цього завдання забезпечується зміною співвідношення прямих і непрямих податків, стримуванням попиту на певні групи товарів за допомогою введення спеціальних податків та зборів (акцизного збору, збору на розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства і т. ін.);

формування раціонального співвідношення між накопиченням та споживанням. Зниження податкового тягаря, як правило, приводить до випереджального зростання накопичення;

вплив на темпи інфляційних процесів. З одного боку, податки розглядаються як засіб вилучення зайвої маси коштів, а з іншого – зміна ставок податків впливає на рівень цін. На думку В. Найдьонова та А. Сменківського [127] високі податки становляться двояким фактором інфляції: а) через скорочення (втечу в тінь) податкової бази та збільшення бюджетного дефіциту; б) через бажання підприємців компенсувати податкові вилучення додатковим доходом від зростання цін. Разом з тим збільшення податкового навантаження на доходи громадян стримує платоспроможний попит, що може певною мірою протидіяти підвищенню цін виробниками;

формування раціональної галузевої структури. Введення галузевих податкових пільг (пільги для суб'єктів видавничої справи, підприємств автомобілебудівних, суднобудівних галузей і т. ін.), а також спеціальних галузевих податкових режимів (фіксований сільськогосподарський податок та спеціальний режим ПДВ для сільгосптоваровиробників) приводить до зменшення податкових вилучень у підприємств, які працюють у цих галузях, що забезпечує збільшення рентабельності та підвищення на цій основі інвестиційної привабливості зазначених галузей, і, в кінцевому рахунку, – їх прискорений розвиток;

стимулювання інноваційних та інвестиційних процесів. Цей напрямок податкового регулювання став особливо популярним у податкових системах більшості розвинених держав і стосується інтересів усіх платників податків. Найбільш характерними інструментами, які використовуються для податкового стимулювання інвестиційної діяльності є: податковий інвестиційний кредит (у формі відстрочки або розстрочки погашення податкових зобов'язань на період реалізації відповідного проекту); прямі пільги інноваційним підприємствам; спеціальні механізми оподаткування дивідендів, введення спеціальних режимів оподаткування (в рамках спеціальних економічних зон і технопарків) і т. ін.;

прискорений розвиток депресивних регіонів. Вирішення цього завдання здійснюється за рахунок таких засобів податкового регулювання, як введення спеціальних режимів оподаткування окремих територій, а також реалізація регіональної податкової політики органами місцевого самоврядування (до їх компетенції входить не тільки введення й скасування більшості місцевих податків та зборів, а й надання пільг щодо загальнодержавних податків і зборів, що надходять до місцевих бюджетів).

Реалізація податкового регулювання на мікрорівні проявляється через зміну податкового навантаження на конкретних платників, що відповідають встановленим критеріям.

Серед завдань, які розв'язуються засобами податкового регулювання на рівні суб'єктів господарювання, можна відзначити наступні:

створення зацікавленості в розвитку підприємницької ініціативи населення. Серед заходів цього напрямку у вітчизняній та закордонній практиці оподаткування заслуговують на увагу такі, як звільнення новостворених суб'єктів господарювання від оподаткування на певний період (так звані податкові канікули), введення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, касовий метод податкового обліку ПДВ для новостворених торгових підприємств, тощо.

збільшення обсягів діяльності та розвиток конкурентного середовища. Найбільш радикальним засобом впливу на суб'єктів господарювання в цьому напрямку є введення єдиного податку з фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, податкові зобов'язання за яким не пов'язані з розмірами виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

стимулювання раціонального використання ресурсів. У певному сенсі на вирішення цього завдання спрямовано саме введення таких загальнодержавних податків та зборів, як плата за землю, збір за забруднення навколишнього природного середовища та деяких інших податків і зборів;

забезпечення економічної зацікавленості підприємств в інноваційному розвитку. Це завдання вирішується шляхом стимулювання: підвищення освітнього рівня працівників підприємств (віднесення витрат на професійну підготовку та перепідготовку кадрів до валових витрат, що дозволяє зменшити податкове навантаження з податку на прибуток); розвитку наукової та науково-технічної діяльності суб'єктів господарювання (витрати на наукові дослідження також дозволено включати до складу валових витрат); введення цільових пільг для інноваційних проектів, тощо;

насичення ринку соціально значимими товарами та послугами. Так, зокрема, спеціальні пільги щодо податку на прибуток і податку на додану вартість встановлені в Україні для вітчизняних виробників продуктів дитячого харчування, торгівля деякими товарами першої необхідності здійснюється з придбанням пільгового торгового патенту;

стримування зростання обсягів виробництва товарів, у збільшенні споживання яких держава не зацікавлена. Найбільш характерним прикладом в цьому плані є введення акцизного збору, яке підвищує кінцеву ціну підакцизного товару, що при високій еластичності попиту негативно впливає на обсяги його споживання, наслідком чого є посилення конкуренції й відповідне обмеження виробництва таких товарів.

Розвиток податкової науки та практики оподаткування висуває на передній план ряд базових проблем, пов'язаних з розвитком податкового регулювання.

Першою такою проблемою є проблема раціонального поєднання фіскальної та регулюючої функцій податків. Із вирішенням цієї проблеми пов'язана побудова ефективної системи оподаткування та ступінь розвиненості механізмів податкового регулювання. Визнання важливості цієї проблеми підтверджується тим, що частиною другої ст. 17 Господарського кодексу України [1] як обов'язкову вимогу до законів, що регулюють оподаткування суб'єктів господарювання, висунуто не просто раціональне, а й оптимальне сполучення цих функцій.

Слід зазначити, що універсальних рецептів для забезпечення такого оптимального сполучення немає ні в податковій науці, ні в практиці оподаткування, а раціональне (ефективне) співвідношення достатньо динамічне і в кожний момент історичного розвитку податкової системи обумовлюється дією цілого ряду факторів.

Цілком очевидно, що на початковому етапі становлення податкової системи держави в період побудови в Україні ринкових відносин і при відсутності необхідного досвіду податкового регулювання основним завданням податкової політики було забезпечення формування дохідної частини бюджету. Саме цими обставинами обумовлений яскраво виражений фіскальний тип податкової системи початку – середини 90-х років минулого століття.

Розвиток теорії і практики оподаткування обумовив посилення уваги до регулюючої функції оподаткування на другому етапі реформування податкової системи України, початок якого зазвичай пов'язується з 1997 роком – роком

прийняття нової редакції основних податкових законів. Саме на цьому етапі отримали своє законодавче закріплення діючі на сьогодні принципи побудови системи оподаткування, пов'язані з регулюючою функцією податків; радикальному перегляду та наступній швидкій лібералізації була піддана система податкових пільг, а також вперше в історії українського оподаткування була розпочата спроба системного підходу до податкового регулювання. Останній напрямок був реалізований шляхом:

проведення широкомасштабних експериментів у сфері галузевого оподаткування (податкове стимулювання підприємств гірничо-металургійного комплексу, легкої та деревообробної промисловості, а також введення системи податкових пільг для підприємств космічної, авіабудівельної, суднобудівної і деяких інших галузей);

введення чотирьох альтернативних систем оподаткування (спеціального торгового патенту, єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, фіксованого податку та фіксованого сільськогосподарського податку);

створення спеціальних податкових режимів у вільних економічних зонах, на територіях пріоритетного розвитку й у технопарках.

У результаті необґрунтованого захоплення податковим стимулюванням податкове навантаження на економіку України (з урахуванням усіх податків та зборів, а також внесків до Пенсійного фонду України) знизилось в період 1997 – 2002 рр. з 35,1 до 28,7% ВВП [194, с. 201].

З 2004 року почався процес поступового згортання необґрунтованих податкових пільг, і в першу чергу, податкових пільг індивідуального характеру, результатом якого став серйозний перегляд та радикальне скорочення переліку пільг і інших механізмів податкового стимулювання з другого кварталу 2005 року.

Основними аргументами на користь такого принципового повороту податкової політики були необґрунтованість багатьох існуючих податкових пільг та зловживання, пов'язані з особливими умовами оподаткування в спеціальних економічних зонах і на територіях пріоритетного розвитку. Разом з тим ситуація, що склалася до 2005 року, пов'язана не тільки з перерахованими проблемами, а й також і з недосконалістю застосовуваних механізмів податкового регулювання та їх недостатньою ефективністю, а тому повне відмовлення від деяких із скасованих пільг, а також від спеціальних режимів оподаткування територіального характеру представляється все-таки недостатньо обґрунтованим.

У принципі будь-які заходи податкової політики безпосередньо або опосередковано несуть в собі певний регулюючий вплив на платників. Разом з тим сфера ефективного застосування податкового регулювання обмежена.

По-перше, регулюючий вплив далеко не завжди приводить до гарантованого одержання очікуваного результату. В цьому плані заслуговує на увагу точка зору В. Фокіна про те, що регулююча функція податку виявляється тільки в зоні виправданого ризику, де є присутнім причинно-наслідковий зв'язок між податковим впливом і очікуваною реакцією суб'єктів економічної діяльності й економічних процесів [175, с. 12]. Крім того, не слід забувати про те, що податкове регулювання є тільки одним із безлічі факторів, що обумовлюють економічну поведінку суб'єктів господарювання. Негативний вплив інших факторів може звести нанівець доцільність тих чи інших податкових нововведень. Тому податкове регулювання варто розглядати не як універсальний та абсолютно ефективний засіб економічної політики держави, а як один із її елементів, який може забезпечити отримання позитивного результату тільки в комплексі з іншими засобами державного регулювання економіки.

По-друге, проблема ефективності податкового регулювання пов'язана з відповідними витратами, які держава в особі контролюючих та інших органів виконавчої влади несе не тільки у зв'язку з розробкою та реалізацією регулюючого впливу, але й у зв'язку з необхідністю здійснення адміністрування й контролю. На практиці такі витрати можуть перевищити очікуваний результат, що призводить до неефективності відповідних заходів податкового регулювання. Характерним прикладом такої ситуації в українській практиці оподаткування є збір з власників собак. Незважаючи на те, що цей місцевий збір є обов'язковим до застосування на всій території України, він введений далеко не в усіх територіальних громадах саме у зв'язку з тим, що витрати на його адміністрування перевищують суми збору від нього.

По-третє, застосування конкретних інструментів податкового регулювання повинно бути ретельно прораховано та чітко регламентовано для попередження можливих зловживань. Теоретично ефективні заходи податкового регулювання на практиці можуть не привести до очікуваного результату виключно у зв'язку з відсутністю чіткого й однозначного механізму їх реалізації.

По-четверте, практично будь-який засіб у сфері податкового регулювання має певний часовий термін застосування. Тому оцінка ефективності його використання повинна враховувати результати і витрати за весь період його дії з

урахуванням різночасності очікуваних витрат і результатів, причому величина часового лага значною мірою обумовлюється характером регуляторного впливу.

Тому будь-який регуляторний вплив у сфері оподаткування попередньо має оцінюватися не тільки з позиції пов'язаних з ним витрат та очікуваного результату, але й з погляду імовірності отримання останнього та з урахуванням мотивів суб'єктів оподаткування.

1.2. Мотиваційні механізми оподаткування

Регулююча функція оподаткування реалізується за допомогою спеціальних механізмів, вбудованих в систему оподаткування в цілому і в кожен податок – окремо, які саме й забезпечують бажану мотивацію платників податків.

Роль цих механізмів в ефективному функціонуванні системи оподаткування настільки важлива, що деякі фахівці визначають термін «податкове регулювання» саме через ті важелі, що застосовуються в процесі його здійснення.

Так, зокрема, А. Началов під податковим регулюванням розуміє заходи непрямого впливу на економічні та соціальні процеси шляхом зміни: 1) виду податків; 2) податкових ставок; 3) встановлення податкових пільг; 4) підвищення або зниження загального рівня оподаткування; 5) відрахувань у бюджет [132, с. 170].

Енциклопедичний словник Габлера до нефіскальних цілей податкової політики відносить «... будь-які цілі, досягнення яких сприяє вирішенню загальнодержавних проблем, у тому числі регулювання окремих сфер економіки за допомогою диференціації ставок податків за суб'єктами оподаткування, стабілізація й зростання економіки за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань тощо ...

Цілі податкової політики досягаються також за допомогою введення або скасування податків, розширення або зменшення бази податкових розрахунків, зміни ставок, введення податкових пільг» [189, с. 108].

У наведених визначеннях названі деякі механізми реалізації регулюючої функції оподаткування, однак такі класифікації ані системними, ані повними не уявляються.

Зниження загального рівня податкового навантаження в загальному випадку сприяє пожвавленню всіх економічних процесів і зниженню рівня тіньової економіки, однак супроводжується тимчасовим скороченням дохідної частини бюджету на період до відповідного збільшення податкових баз.

Порівняльна характеристика загального податкового навантаження в країнах – членах ЄС і в Україні, а також динаміка податкового навантаження в Україні, наведена відповідно в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Загальний рівень оподаткування економіки в країнах – членах ЄС, % (2002 р.)¹

Країна	Рівень оподаткування економіки (податковий коефіцієнт)
Бельгія	46,6
Чехія	35,4
Данія	48,9
Німеччина	40,2
Естонія	35,2
Греція	36,2
Іспанія	36,2
Франція	44,2
Ірландія	28,6
Італія	41,7
Кіпр	32,5
Латвія	31,3
Литва	28,8
Люксембург	41,9
Мальта	31,3
Нідерланди	39,5
Австрія	44,4
Польща	39,1
Португалія	36,3
Словенія	39,8
Словаччина	33,0
Фінляндія	45,9
Швеція	50,6
Великобританія	35,8
Угорщина	38,8
Україна	32,2
В середньому ЄС-25	38,5
В середньому ЄС - 10	34,5

¹ Матеріали проекту Концепції податкової реформи в Україні. Складено Інститутом економічного прогнозування НАН України за даними: Structures of the taxation systems in the European Union. Data 1995-2002. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. - p.237.

Однак слід відзначити, що, використання цього макроекономічного регулятора може істотно спотворюватися у зв'язку із нерівномірним розподілом податкового навантаження між платниками.

Наступним регулюючим механізмом системного характеру є *структура діючої в країні системи оподаткування*. Зміна цієї структури може бути здійснена двома основними шляхами: по-перше, введенням нових податків та зборів і скасуванням у системи оподаткування тих податків, регуляторний потенціал яких вичерпаний, а по-друге, зміною співвідношення податкових ставок по різних податкам й зборам.

Найважливішими структурними показниками податкової системи є:

співвідношення прямих та непрямих податків. Зменшення цього показника дозволяє переносити центр ваги оподаткування з виробника на споживача, а збільшення – знижує стимули для виробництва й отримання доходів, але зменшує гостроту проблеми перекладання податків;

співвідношення податків, які справляються з юридичних та з фізичних осіб. За допомогою регулювання цього співвідношення держава може істотно стимулювати (чи дестимулювати) ділову активність, інвестиції й зміну обсягів виробництва. Збільшення цього співвідношення сприяє зростанню реальних доходів населення та скороченню масштабів тіньової економіки (за рахунок легалізації виплати доходів фізичним особам). При цьому одночасно виявляється непрямий регулюючий вплив і на споживання за рахунок збільшення чистого доходу, який залишається в розпорядженні споживачів. Разом з тим надмірне збільшення податкового тягара для юридичних осіб призводить до таких негативних наслідків, як підвищення цін, зменшення внутрішніх джерел інвестування та втрата конкурентних позицій виробниками товарів (робіт, послуг);

питома вага податків на майно і капітал. Збільшення цього показника сприяє підвищенню ефективності використання капіталу та прискорює процеси його перерозподілу на користь ефективного власника.

Іншою групою регулюючих механізмів системного характеру є *застосування альтернативних систем оподаткування*, до яких відносяться: фіксований сільськогосподарський податок, спрощена система оподаткування, обліку та звітності, а також фіксований податок з фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

Перша з цих систем носить галузеву спрямованість і є інструментом державної підтримки сільгосптоваровиробників.

Друга та третя – спрямовані на стимулювання розвитку малого підприємництва й вирішення на цій основі комплексу соціальних та економічних проблем.

Альтернативність наведених систем оподаткування обумовлена такими обставинами:

по-перше, перехід на одну з цих систем оподаткування (за винятком фіксованого сільськогосподарського податку, щодо якого це питання однозначно не врегульоване) обумовлюється лише рішенням платника, що обирає одну з існуючих альтернатив;

по-друге, та ж сама діяльність, здійснювана суб'єктом підприємництва, може обкладатися податком тільки за однією системою оподаткування – звичайною, або альтернативною;

по-третє, кожна з цих систем є альтернативою звичайній системі оподаткування, тобто передбачає відповідний перелік податків і зборів, які є обов'язковими до сплати. При цьому вибір однієї з цих систем звільняє платника від сплати деяких податків і зборів, які передбачені загальною податковою системою.

Крім того, найпоширенішій із альтернативних систем оподаткування – спрощеній системі – властива також «внутрішня альтернативність». Так, платники єдиного податку (як юридичні, так і фізичні особи) можуть самостійно прийняти рішення щодо доцільності реєстрації платниками ПДВ, а для юридичних осіб це означає можливість самостійного вибору ставки податку.

Системний характер цих інструментів податкового регулювання виявляється у тому, що у випадку їхнього застосування принципово змінюється структура податкових платежів платників та об'єкти оподаткування.

Альтернативні системи оподаткування, крім сприяння детінізації економіки, одночасно вирішують дві проблеми, які є надзвичайно актуальними для сучасного етапу розвитку економіки України. Перша з них пов'язана з необхідністю реалізації регулюючої функції оподаткування, зокрема стимулювання зростання обсягів діяльності й ефективного використання наявних ресурсів. Друга – це дерегулювання підприємницької діяльності, яка істотно знижує витрати держави на адміністрування податків і зборів та витрати платників на підготовку податкової звітності, а також зменшує ризик виникнення помилок і застосування штрафних санкцій. Цей аспект разом зі зниженням податкового навантаження у багатьох випадках є вирішальним для

платника при ухваленні рішення про перехід на ту чи іншу альтернативну систему.

Тому застосування альтернативних систем оподаткування, як на сьогоднішньому етапі розвитку української економіки, так і в майбутньому, є одним із найбільш ефективних засобів реалізації регулюючої функції податків.

Альтернативні системи оподаткування, як і будь-яке економічне явище, не є однозначно позитивним і з погляду інтересів держави, і з погляду інтересів суб'єктів малого підприємництва. У порівнянні зі звичайною системою оподаткування вони мають як певні переваги, так і деякі недоліки, які необхідно враховувати при їх законодавчому корегуванні та при прийнятті платником рішення щодо їхнього застосування.

До основних переваг альтернативних систем оподаткування, (вони, власне, і викликали появу цих систем), з погляду загальнодержавних інтересів, відносяться:

структурні зміни у валовому національному продукті на користь збільшення питомої ваги малого бізнесу за рахунок стимулювання розвитку діючих та створення нових суб'єктів підприємницької діяльності;

розвиток конкурентного середовища та демонополізація економіки;

збільшення податкових платежів за рахунок розширення кола платників та бази оподаткування (ліквідація пільг за тим податковим платежам, які замінюються альтернативним податком);

виведення значної частини господарських операцій з тіньового сектора економіки за рахунок зниження податкового навантаження та спрощення процедурних питань при застосуванні альтернативних систем;

зменшення обсягів заборгованості платників перед бюджетами й державними цільовими фондами;

спрощення адміністрування податків і зменшення відповідних витрат контролюючих органів внаслідок скорочення переліку податків та зборів (обов'язкових платежів), які сплачуються суб'єктами малого підприємництва, та зменшення кількості перевірок за окремими напрямками оподаткування;

зменшення обсягу бартерних операцій (для спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва), що сприяє оздоровленню фінансового клімату в країні;

поліпшення соціальної ситуації за рахунок забезпечення додаткових робочих місць і розвитку самозайнятості;

сприяння формуванню середнього класу, що спрямовано на зниження гостроти проблеми стратифікації суспільства за рівнем доходів.

Саме завдяки зниженню податкового тягара та спрощенню механізмів, пов'язаних із адмініструванням єдиного й фіксованого податків, були створені сприятливі умови для зайнятості працездатного населення (створено близько 500 тис. робочих місць) та зменшена соціальна напруга в країні. При цьому темпи зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб), які перейшли на спрощену систему оподаткування, у 2003 р. порівняно з 2000 р. в окремих регіонах збільшилися більш ніж у 3 рази, а фізичних осіб-підприємців – у 5 разів. Питома вага надходжень єдиного податку від юридичних осіб у загальній сумі надходжень зросла більш ніж у 5 разів, а від фізичних осіб – у 2,8 рази [155].

Зворотним боком є недоліки, притаманні альтернативним системам оподаткування з позицій інтересів держави:

певне зниження можливостей та ефективності податкового регулювання економіки за рахунок зменшення кількості податків а, відповідно, й об'єктів оподаткування;

ризик зниження податкових платежів до бюджету при погіршенні загальноекономічної кон'юнктури у зв'язку зі зміною їх структури. Основний акцент при спрощеній системі оподаткування переноситься на виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та відмови від основних прямих (податку на прибуток підприємств і податку з доходів фізичних осіб), частини непрямих (ПДВ) і майнових (плата за землю) податків;

зменшення надходжень з такого «звичайного» джерела формування дохідної частини бюджету, як штрафні санкції, внаслідок зменшення кількості перевірок та кількості податків, які сплачуються при звичайній системі оподаткування.

З погляду платника податків, до переваг альтернативних систем оподаткування можуть бути віднесені: можливість самостійного й свідомого вибору однієї з альтернативних систем оподаткування, що збільшує ступінь їхньої волі у виборі стратегії розвитку та у прийнятті господарських рішень; зменшення податкового навантаження; скорочення форм податкової звітності та спрощення податкового обліку, що сприяє зниженню непродуктивних витрат; зменшення ймовірності порушень податкового законодавства та застосування фінансових санкцій.

До негативних факторів, що можуть стримувати суб'єктів підприємницької діяльності від застосування альтернативних систем, потрібно віднести такі, як наявність численних внутрішніх протиріч нормативно-правової бази альтернативних систем й її неузгодженість з іншими законодавчими актами у сфері оподаткування, що приводить до наявності різних трактувань тих самих норм; нечіткість визначення сфери застосування альтернативних систем оподаткування; можливість (при наявності певних умов) збільшення податкових платежів у порівнянні зі звичайною системою оподаткування; тимчасовий характер альтернативних систем, що не дозволяє реалізувати довгострокову стратегію підприємницької діяльності; відсутність законодавчого врегулювання деяких істотних аспектів застосування альтернативних систем, зокрема, специфіки оподаткування у перехідних періодах.

Стимулюючий характер фіксованого сільськогосподарського податку виявляється в його специфічних рисах, які обумовлюють принципові відмінності від звичайної системи оподаткування.

1. Порядок сплати податку враховує сезонність сільськогосподарського виробництва, що, безумовно, є принциповим для даної категорії платників. Основне податкове навантаження при сплаті податку в грошовій формі приходяться на другу половину року (80%, із них 50% – на третій квартал).

2. Фіксований сільськогосподарський податок може бути класифікований як окладний податок. Тобто ставка оподаткування визначається незалежно від обсягів надходжень від цього податку. Разом з тим у цій системі оподаткування є унікальний поетапний механізм корегування податкових ставок в залежності від співвідношення податкових зобов'язань щодо фіксованого сільгосподатку і тими податками й зборами, в рахунок яких він сплачується. Цей механізм у певній мірі знижує ризик надмірних втрат держави від впровадження цієї альтернативної системи.

3. Об'єкт і база оподаткування не пов'язані з кінцевими показниками виробничо-господарської діяльності сільгосптоваровиробників. Розмір виручки від реалізації сільгосппродукції й доходи від інших видів діяльності, а також розмір отриманого прибутку не впливають на податкові зобов'язання платника. Власне, саме цей момент забезпечує ефективне стимулювання розвитку сільгосптоваровиробників та поліпшення їхніх фінансових результатів за рахунок раціонального використання сільськогосподарських земель. На суму податкових зобов'язань впливають тільки два фактори: площа земельних ділянок й грошова оцінка одиниці площі. І перший, і другий із них у більшості випадків

залишаються незмінними протягом тривалого періоду, що створює стабільні умови господарювання та виправдовує назву цієї альтернативної системи оподаткування.

4. На відміну від усіх інших альтернативних систем оподаткування фіксований сільгосподаток не обмежує платників у здійсненні будь-яких дозволених законодавством видів підприємницької діяльності. Єдиною вимогою є те, що питома вага виторгу від реалізації власної сільгосппродукції і продуктів її переробки у валовому доході платника повинна перевищувати 75%, а які доходи будуть формувати іншу частину валового доходу, визначається самим платником.

5. Істотно скорочується число податків, що підлягають сплаті. Фіксований податок сплачується в рахунок 11 загальнодержавних і одного місцевого податків та зборів. Позитивним наслідком цього є відповідне скорочення податкової звітності й концентрація термінів погашення податкових зобов'язань, що дозволяє більш ефективно використовувати наявні оборотні кошти. Крім того, значно зменшується ймовірність появи помилок при складанні звітності та, відповідно, ймовірність застосування податкових санкцій і адміністративних штрафів.

6. Відсутність обмежень щодо обсягів діяльності, які встановлені для всіх інших альтернативних систем оподаткування, обумовлює стимулювання розвитку всіх сільгосптоваровиробників, які підпадають під визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку незалежно від того, чи є вони малими, середніми або великими суб'єктами господарювання.

7. Сплата фіксованого сільськогосподарського податку практично знімає проблему необхідності ведення окремого податкового обліку. Сума податку може бути обчислена прямим множенням площі сільськогосподарських угідь на відповідну податкову ставку, що значно спрощує процедуру складання розрахунку. А визначення кількісного критерію платника податків базується на даних бухгалтерського обліку.

Таким чином, застосування фіксованого сільськогосподарського податку є досить привабливим, і насамперед, для рентабельних господарств, які ефективно використовують наявні сільськогосподарські угіддя.

Проблемам порівняльної ефективності комплексних механізмів системного характеру присвячена значна кількість досліджень [40, 77, 159].

Так, у цьому плані заслуговує на увагу робота М. Свердана, в якій обґрунтовуються переваги роботи малих підприємств на єдиному й фіксованому

податках у порівнянні зі створенням спеціальних економічних зон, досліджуються результати надання податкових пільг при проведенні економічних експериментів у легкій промисловості Чернівецької області, гірничо-металургійному комплексі й деяких інших галузях [159].

В. Борейко на підставі проведеного порівняльного аналізу роботи промислового й науково-технічного підприємства на загальній системі оподаткування й при сплаті єдиного податку за ставкою 10% дійшов висновку: малі підприємства на єдиному податку привести в рівні умови з підприємствами на загальній системі оподаткування необхідно не за рахунок збільшення податкового навантаження на малі підприємства, а за рахунок зменшення її для всіх підприємств [40].

Комплексний характер мають механізми податкового регулювання, які одночасно стосуються кількох основних податків і зборів та створюють спеціальний режим оподаткування для певних груп платників. До них можуть бути віднесені: спеціальні податкові режими, які вводяться за територіальною ознакою, та спеціальні режими оподаткування, які вводяться за галузевою ознакою.

1. Спеціальні податкові режими, які вводяться за територіальною ознакою. Насамперед, маються на увазі спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ) й території пріоритетного розвитку. Як правило, застосування інструментів такого роду пов'язане з необхідністю прискореного розвитку депресивних регіонів шляхом економічного стимулювання залучення інвестицій та створення робочих місць. До цієї підгрупи також можуть бути віднесені технопарки, основною метою створення яких є прискорення інноваційних процесів.

Відмінними рисами спеціальних режимів оподаткування як комплексних механізмів податкового регулювання є наступні:

в рамках кожного спеціального режиму застосовується комплекс взаємозалежних податкових пільг, які стосуються різних податків і зборів (у більшості випадків – ПДВ, податок на прибуток, мито і плата за землю) і застосовуються одночасно;

спеціальні податкові режими вводяться на визначений відповідним законодавчим актом період;

спеціальні режими спрямовані на стимулювання розвитку регіонів або областей за допомогою створення відповідних умов для інтенсифікації інвестиційної й інноваційної (переважно в рамках технопарків) діяльності. Інші

цілі податкового стимулювання (наприклад, заохочення виробництва окремих видів товарів, створення сприятливих умов для окремих соціальних груп платників та ін.), які вирішуються шляхом застосування локальних податкових пільг, спеціальним податковим режимам не властиві;

для кожного спеціального податкового режиму встановлюються пріоритетні види і спеціальні умови здійснення підприємницької діяльності (наприклад, обмежується мінімальний обсяг інвестицій), що і обумовлює коло платників;

для засобів податкового регулювання цієї групи характерним є об'єднання власне податкових пільг з іншими заходами неподаткового регулювання підприємницької діяльності.

Центр ООН з транспортних корпорацій (UNCTC) в 1990 р. вважав економічний і кількісний ріст СЕЗ однією з найбільш важливих тенденцій останніх десятиліть [200]. Перша СЕЗ була створена в США в 1934 р. – зона зовнішньої торгівлі.

Усього у світовому економічному просторі існує понад 25 різновидів і функціонує близько 2000 вільних економічних зон.

Перше місце за кількістю вільних економічних зон серед європейських країн посідає Ірландія – в цій країні функціонує майже 60 локальних СЕЗ.

В Україні вперше спеціальні режими оподаткування цього виду були введені в 1995 році (Північно-Кримська спеціальна економічна зона «Сиваш»). Однак після 10 років існування, у 2005 році, всі особливості оподаткування суб'єктів цих режимів були скасовані, що негативно вплинуло на інвестиційний клімат в країні.

2. Спеціальні режими оподаткування, які вводяться за галузевою ознакою. Такі режими, по суті, представляють собою комплекс пільг, який вводиться одночасно за декількома різними податками й зборами та стосуються суб'єктів господарювання однієї галузі або платників, що здійснюють певний вид діяльності.

В останні роки в Україні такі спеціальні галузеві режими оподаткування застосовувалися в суднобудуванні, аерокосмічній галузі, гірничо-металургійному комплексі, автомобілебудуванні, сільському господарстві, видавничій справі, у сфері виробництва бронетехніки, боєприпасів, засобів спецхімії і т. ін.

Так, зокрема, комплекс заходів для підтримки видавничої справи містить у собі:

звільнення від ПДВ операцій поставки (передплати) періодичних видань друкованих засобів масової інформації та книжок, крім видань еротичного характеру, учнівських зошитів, підручників і навчальних посібників українського виробництва, словників українсько-іноземної або іноземно-української мови; доставки таких періодичних видань друкованих засобів масової інформації на митній території України [18, пп. 5.1.2];

тимчасове (до 1 січня 2009 року) звільнення від оподаткування прибутку видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманого ними від діяльності з виготовлення на території України книжкової продукції, крім продукції еротичного характеру, за умови, що суми коштів, вивільнених у зв'язку з наданням податкових пільг, спрямовуються суб'єктом господарської діяльності – платником податків на переоснащення видавничо-поліграфічної бази, розроблення і запровадження новітніх технологій, розширення виробництва книжкової продукції [11, пп. 7.13.7].

Іншим прикладом галузевого спеціального режиму оподаткування є комплекс механізмів податкового регулювання діяльності сільгосптоваровиробників, що містить у собі:

право на віднесення до складу валових витрат плати за землю, яка не використовується в сільськогосподарському обороті [11, пп. 5.2.5];

збільшену тривалість податкового періоду (один календарний рік), початок якого приходиться на 1 липня [11, п. 11.1];

індексацію валових доходів і валових витрат [11, п. 14.1];

зменшення суми нарахованого податку на прибуток (податковий кредит) на суму плати за землю, що використовується у сільськогосподарському виробничому обороті [11, п. 14.1];

особливий порядок визначення дати збільшення валових витрат і валового доходу у випадках продажу товарів, безпосередньо пов'язаних з технологічними процесами виробництва сільськогосподарської продукції сільгосптоваровиробникам на умовах товарного кредиту [11, п. 14.3];

звільнення від ПДВ операцій з:

безкоштовної передачі корпоративних прав (частки, паю, акції), емітованих переробним підприємством, у власність приватного сільськогосподарського підприємства [18, пп. 5.1.19];

поставки в сільській місцевості сільськогосподарськими товаровиробниками послуг з ремонту шкіл, дошкільних закладів, інтернатів, закладів охорони здоров'я та подання матеріальної допомоги (в межах одного

неоподаткованого мінімуму доходів громадян на місяць на одну особу) продуктами харчування власного виробництва та послуг з обробки землі окремим категоріям громадян і закладів [18, пп. 5.2.4];

особливий порядок визначення бази оподаткування за операціями поставки неплатникам ПДВ сільгосппродукції та продуктів її переробки, придбаної в осіб, які не мають статусу платників ПДВ [18, п. 11.20];

застосування нульової ставки за операціями поставки переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання [18, пп. 6.2.6], при цьому сума ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет переробними підприємствами за продані продукти переробки, у повному обсязі спрямовується винятково для виплати дотацій сільгосптоваровиробникам [18, п. 11.21];

суми ПДВ з операцій поставки сільгосптоваровиробниками інших товарів (робіт, послуг) власного виробництва, включаючи продукцію, виготовлену на давальницьких умовах, залишаються у розпорядженні таких платників і використовуються ними на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення [18, п. 11.29].

Стосовно доцільності застосування комплексних галузевих механізмів податкового стимулювання існують різні точки зору.

Доводи прихильників податкової підтримки галузей базуються на тому, що в силу певних історичних причин може скластися ситуація, коли відмова від державної підтримки деяких галузей може призвести до серйозних втрат економічного й соціального характеру, розмір яких може перевищувати суму наданих пільг. Окремі галузі просто не в змозі існувати самостійно, без державної підтримки, але при цьому мають важливе значення для підтримки загальної економічної стабільності в державі. До таких галузей можна віднести, наприклад, вугільну промисловість, сільське господарство та деякі інші. Так, зокрема, наявність спеціальних пільгових режимів оподаткування сільгосптоваровиробників є звичайним явищем для країн Євросоюзу.

Інший підхід до цієї проблеми полягає у тому, що результатом державної підтримки є перерозподіл бюджетних ресурсів між секторами економіки. Світовий досвід свідчить про те, що галузі економіки, які підтримуються державою, у більшості випадків є неефективними. В результаті забезпечується податкова підтримка тих галузей, які показують гірші показники діяльності, що є абсолютно нелогічним з макроекономічної точки зору і не дозволяє

забезпечувати зміцнення й розвиток тих галузей, які визначають конкурентні переваги національної економіки.

Економічний протекціонізм (створення більш сприятливих умов для існування одних галузей порівняно з іншими) порушує встановлений ринковими правилами розподіл ресурсів. Цілком зрозуміло, що наявність податкової підтримки певних галузей робить їх, з погляду інвестиційного клімату, більш привабливими, оскільки вкладення коштів у ці галузі, порівняно з іншими, дозволяє забезпечити більш високу рентабельність інвестицій. Іншими словами, саме існування галузей зі спеціальними податковими пільгами або іншою державною підтримкою згубно впливає на вільну конкуренцію на ринку, знижуючи мотивацію суб'єктів господарювання щодо розвитку власного виробництва та задоволення потреб споживачів.

Крім того, податкова підтримка окремих галузей національної економіки не відповідає принципам СОТ та порушує принцип справедливості оподаткування, що веде до підриву довіри до цього фіскального інституту.

Разом з тим світовий досвід оподаткування свідчить про застосування спеціальних галузевих режимів оподаткування в більшості держав із транзитивною економікою. Основна, але важкорозв'язувана проблема при цьому полягає в необхідності обмеження масштабів застосування таких механізмів та обґрунтованого вибору пріоритетних галузей, які вимагають податкової підтримки.

У 2004-2005 роках в Україні сформувалась явно виражена тенденція до скорочення сфери застосування спеціальних територіальних та галузевих режимів оподаткування. Так, за даними Рахункової палати України, скасування деяких галузевих механізмів податкової підтримки вітчизняних товаровиробників та спеціальних податкових режимів СЕЗ і ТПР у першому півріччі 2005 року сприяли збільшенню надходжень до бюджету: з податку на прибуток – більш, ніж на 1,1 млрд. грн., та ПДВ з вироблених в Україні товарів – на суму 1,4 млрд. грн. Правду кажучи, такі радикальні заходи негативно позначилися на інвестиційному кліматі та зовнішньоторговельному балансі, тому в листопаді 2005 року Кабінет Міністрів був змушений розповсюдити на суб'єктів спеціальних економічних зон механізм відстрочення сплати імпортного ПДВ шляхом застосування податкових векселів.

Локальні механізми податкового регулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або збору, який

обумовлюється обраним сполученням елементів податку та відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань.

Досить часто такі механізми податкового регулювання неправомірно класифікують як податкові пільги. Разом з тим власне пільгами такі механізми не є, їх варто розглядати як регулятори, безпосередньо вбудовані в конструкцію податку. За даними Науково-дослідного фінансового інституту при Міністерстві фінансів України (НДФІ), за рахунок необґрунтованого віднесення таких механізмів податкового регулювання до розряду податкових пільг обсяг останніх в офіційній звітності ДПА України суттєво завищений. Так, відповідно до звіту ДПА України за 2003 рік пільги за всіма видами податків сягали 71,3 млрд. грн., у тому числі за двома основними податками – на прибуток підприємств і на додану вартість – 66,1 млрд. грн., що становить 87,9% загальної суми доходів зведеного бюджету, або 25% від ВВП. Розрахунки НДФІ свідчать, що суму пільг з ПДВ завищено на 44,4 млрд. грн. (71,6%), податку на прибуток – на 2,9 млрд. грн. (69,8%) [165]

До основних з таких механізмів відносяться наступні.

1. **Механізми, пов'язані з об'єктом та предметом оподаткування.** Сам факт введення того або іншого податку впливає на діяльність усіх тих платників, які мають відповідні об'єкти оподаткування.

У загальному випадку введення нового податку обумовлює прагнення суб'єкта господарювання організувати свою діяльність таким чином, щоб зменшити непродуктивне відволікання коштів на сплату податкових платежів. У результаті введення податку, об'єктом якого, наприклад, є здійснення певної діяльності або господарських операцій, підштовхує платника до вибору такого варіанту господарської поведінки, яка припускає мінімальний обсяг оподатковуваних операцій. Наслідком цього може бути зміна співвідношення видів діяльності як на рівні платника податків, так і на макрорівні.

Встановлення об'єкта оподаткування у вигляді права власності на нерухоме майно стимулює платника до ефективного використання такого об'єкта або (при неможливості покриття витрат на сплату податку внаслідок низької ефективності використання об'єкта або з інших джерел) до його відчуження на користь ефективного власника. Результатом цього є активізація процесів перерозподілу власності та підвищення ефективності її використання.

Прикладом такого роду механізмів стосовно акцизного збору може служити встановлення переліку підакцизних товарів. Відсутність у переліку певного виду товару означає і відсутність податкових зобов'язань щодо

акцизного збору при здійсненні операцій з його виробництва або імпорту [24, ст. 3]. Разом з тим розглядати такий факт як податкову пільгу було б некоректним, оскільки за такими операціями взагалі не виникає об'єкта оподаткування.

У Законі України «Про податок на додану вартість» [18, п. 3.1] об'єктом оподаткування визначені операції з поставки товарів та послуг, місце надання яких знаходиться на митній території України, ввезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі імпорту або реімпорту, а також вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту, поставки транспортних послуг відносно перевезення пасажирів, вантажобагажу (товаробагажу) та вантажу за межами державного кордону України. Тому операції з випуску (емісії), розміщенню в будь-які форми управління й продажу за грошові кошти цінних паперів суб'єктами підприємницької діяльності (відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11, п. 1.6] цінні папери є товаром у будь-яких операціях, крім операцій по їх випуску (емісії) і погашенню); операції з передачі (повернення) майна на зберігання (відповідальне зберігання) й оперативний лізинг, які не підпадають під визначення поставки товарів [18, п. 1.4], є не податковими пільгами, а особливостями загального порядку визначення об'єкта оподаткування. Така ж логіка може бути застосована до всіх операцій, які не є об'єктами оподаткування згідно з п. 3.2 Закону [18].

До групи локальних механізмів податкового регулювання, пов'язаних з об'єктом оподаткування з податку на прибуток, можуть бути віднесені, наприклад:

зменшення валового доходу на суми коштів або вартість майна, що надходять платнику у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій в емітовані ним корпоративні права [11, пп. 4.2.], що дозволяє вивести з-під оподаткування частину отримуваних платником інвестиційних ресурсів, право власності на які до нього не переходить;

механізм податкового стримування операцій з отримання фінансової допомоги на зворотній основі [11, пп. 4.1.6], який припускає безподатковий режим тільки для короткострокової (в межах одного податкового періоду) зворотної фінансової допомоги.

2. Визначення складу платників податків. Масштаби податкового регулювання та його ефективність визначаються тим, наскільки повно охоплені податком потенційні платники. Варто розрізняти встановлений законодавством

порядок визначення суб'єктів оподаткування, який є вбудованим у конструкцію податку механізмом, та звільнення від оподаткування окремих груп платників, що може бути класифіковане як податкова пільга.

Так, у перелік суб'єктів оподаткування комунальним податком [25, ст. 15] не включаються бюджетні установи й організації, а також планово-дотаційні та сільськогосподарські підприємства. Таке звільнення не слід розглядати як податкову пільгу на відміну від ситуації, коли органи місцевого самоврядування в межах своєї компетенції звільняють від оподаткування цим податком, наприклад, комунальні підприємства.

Характерною рисою ПДВ є встановлення нижнього порога обсягу оподатковуваних операцій, при перевищенні якого особа підлягає обов'язковій реєстрації як платник ПДВ. На сьогодні цей поріг встановлено на рівні 300 тисяч грн. за останні 12 календарних місяців сукупно [18, пп. 2.3.1]. Наявність такого порога, з одного боку, дозволяє підприємствам з невеликими обсягами діяльності не сплачувати цей податок та не вести трудомісткий податковий облік, але з іншого – унеможливорює для таких осіб компенсацію сум сплаченого ПДВ. Такий механізм також є елементом конструкції податку та не може бути розцінений як податкова пільга.

3. Принципи встановлення та розмір ставки податку. Значення ставки податку для податкового регулювання важко переоцінити. На думку Дж. Ван Хорна «професіоналізм законодавця повинен виражатися не у винаході нових податкових механізмів, а в умінні знайти оптимальне співвідношення рівнів податкових ставок, адекватне сучасному моменту» [45]. Багато фахівців вважають, що основним податковим регулятором на рівні системи оподаткування в цілому та на рівні кожного з податків й зборів є оптимальні податкові ставки [47, 175, 182]. Разом з тим поняття «оптимальна ставка», по-перше, досить відносне (все залежить від того, який саме з критеріїв оптимальності покладений в основу її визначення та які обмеження при цьому передбачені), а по-друге, характеризується високим ступенем динамічності (зі зміною макроекономічних умов та цілей державної економічної політики оптимальний рівень ставок може змінюватися в досить широкому діапазоні).

У загальному випадку збільшення податкової ставки стримує дії платників, пов'язані зі збільшенням бази оподаткування. Зменшення ставок оподаткування, навпаки, стимулює суб'єкта господарювання за інших рівних умов – до розширення масштабів таких дій.

Одним з різновидів цього механізму податкового регулювання є встановлення диференційованих ставок, що дозволяє регулювати податкове навантаження з урахуванням окремих складових об'єкта оподаткування. Прикладом диференційованого підходу до встановлення ставок в Україні може бути податок з доходів фізичних осіб (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Ставки податку з доходів фізичних осіб, які застосовуються до різних видів доходу

Вид доходу	Норма Закону [17]	Розмір ставки
1	2	3
Дохід у вигляді заробітної плати, інші виплати і винагороди, нараховані (виплачені) відповідно до умов цивільно-правового договору	пп. 4.2.1, п. 7.1	Базова ставка (до 01.01.07 р. – 13%; після 01.01.07 р. – 15%)
Дохід, отриманий від працевластувача як додаткове благо (за винятком випадків, передбачених п. 4.3)	пп. 4.2.9, п. 7.1	
Дохід у вигляді неустойки, штрафів або пені, отриманих як відшкодування матеріального або немайнового (морального) збитку	пп. 4.2.10, п. 7.1	
Грошові кошти або майно (немайнові активи), отримані як хабар, викрадені або знайдені як скарб, не зданий державі	пп. 4.2.16, п. 7.1	
Дохід від надання нерухомості в оренду (суборенду), житловий найм (піднайом)	п. 9.1, п. 7.1	
Дивіденди (крім випадків, визначених у пп. 4.3.17)	п. 9.3, п. 7.1	
Роялті	п. 9.4, п. 7.1	
Інвестиційний прибуток (крім доходу зазначеного в пп. 9.6.8)	п. 9.6, п. 7.1	Базова ставка (до 01.01.07 р. – 13%; після 01.01.07 р. – 15%)
Дохід, отриманий за договорами довгострокового страхування життя і недержавного пенсійного страхування (крім доходу, зазначеного в пп. 9.8.4)	п. 9.8, п. 7.1	
Іноземний дохід (з урахуванням норм міжнародних угод)	п. 9.9, п. 7.1	
Процентний (у тому числі дисконтний) дохід, крім відсотків за банківськими депозитами (внесками) у банк або іншу фінансову установу, а також доходів за ощадними (депозитними) сертифікатами	п. 9.2, п. 7.1	
Суми, що видані під звіт та зайво витрачені чи не повернені у встановлений строк	п. 9.10, п. 7.1	
Дохід від продажу об'єктів нерухомості, придбаних після 01.01.2004 р.	п. 11.2, п. 7.1	
Дохід від продажу рухомого майна	пп. 12.1, п. 7.1	
Дохід від відшкодування втраченої власності	ст. 15, п. 7.1	
Процент на банківський депозит (вклад) в банк або небанківську фінансову установу	п. 9.2, п. 7.2	5%
Процентний або дисконтний дохід за ощадним (депозитним) сертифікатом	п. 9.2, п. 7.2	5%

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Виграш або приз у лотерею (крім державних лотерей) у грошовому виразі	пп. 9.5.1, п. 7.3	Подвійна базова ставка
Виграш у грі в ігровому закладі	пп. 9.5.2, п. 7.3	
Дохід, нарахований на користь нерезидента – фізичної особи з джерелом походження з України, за винятком доходів, визначених у пп. 9.11.3	п. 9.11, п. 7.3	
Дохід от продажу об'єктів нерухомого майна, що є власністю платника податків до 01.01.2004 р.	п. 11.1, п. 7.2	1% - 5%
Дохід від обміну об'єктів нерухомого майна, що знаходяться у власності до 01.01.2004 р., для кожної сторони договору міни	п. 11.1.4, п. 7.2	50% від суми податку за ставкою 1%, 5%
Дохід від обміну об'єктів нерухомості, придбаних після 01.01.2004 р. для кожної сторони договору міни	пп. 11.2.4, п. 7.1	50% від суми податку за ставкою 13% (15%)
Дохід від обміну об'єктів рухомого майна для кожної сторони договору міни	п. 12.4, п. 7.1	
Дохід від успадкування коштів, майна, майнових або немайнових прав (в залежності від ступеня споріднення)	ст. 13	0%, 5%, 13(15)%, 26(30)%
Дохід від одержання подарунка (або в результаті укладання договору дарування)	ст. 14, ст. 7	0%, 5%, 13(15)%, 26(30)%
Дохід (прибуток), не включений у розрахунок загальних оподатковуваних доходів попередніх податкових періодів і самостійно виявлений у звітному періоді платником податків або нарахований податковим органом	пп. 4.2.8, ст. 7	У залежності від виду доходу (прибутку)

Диференціація податкових ставок використовується в оподаткуванні прибутку підприємств (табл. 1.3.), а також у багатьох інших податках і зборах.

Таблиця 1.3.

Ставки податку на прибуток підприємств в залежності від виду об'єкта оподаткування

Вид діяльності	База оподаткування	Ставка, %
1	2	3
Підприємницька діяльність (базова ставка)	Оподатковуваний прибуток	25
Страхова діяльність (для страховиків-резидентів) за виключенням довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного страхування	Валовий дохід від страхової діяльності	3
Діяльність за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного страхування	Валовий дохід від страхової діяльності зі страхування життя	0
Страхова діяльність у випадку порушення умов договорів довгострокового страхування життя	Валовий дохід від страхової діяльності зі страхування життя	3

1	2	3
Страхова діяльність у межах договорів страхування або перестраховання ризиків (у тому числі страхування життя) зі здійсненням виплат на користь нерезидентів при страхуванні або перестрахованні ризику у страховиків чи пере страховиків-нерезидентів, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам, встановленим КМУ	Суми такого страхування або перестраховання	0
Страхова діяльність у межах договорів страхування або перестраховання ризиків (у тому числі страхування життя) зі здійсненням виплат на користь нерезидентів в інших випадках	Суми такого страхування або перестраховання	15 (сплачується резидентом, що сплачує такі доходи, за власний рахунок)
Нарахування та виплата дивідендів (авансовий внесок, внесок)	Сума нарахованих дивідендів	25 (без зменшення суми виплати)
Діяльність за договорами перестраховання	Доходи, отримані страховиком-цедентом від перестраховиків за вирахуванням здійснених страховиком-цедентом страхових виплат (страхового відшкодування) в межах відповідальності перестраховика	25
Спільна діяльність на території України без створення юридичної особи	Фактично отриманий або умовно нарахований за звітний період дохід учасника спільної діяльності	25
Господарська діяльність нерезидентів	Доходи з джерелом їх походження з України	15 (утримується з суми доходів за рахунок нерезидента)
Доходи нерезидентів на безвідсоткові (дисконтні) облігації чи казначейські зобов'язання	Різниця між номінальною вартістю безвідсоткових (дисконтних) цінних паперів, сплаченою (нарахованою) їх емітентом, та ціною їх придбання на первинному чи вторинному фондовому ринках	15 (утримується з суми доходів за рахунок нерезидента)
Фрахт	Базова ставка такого фрахту	6 (сплачується резидентом, що виплачує такі доходи)
Надання нерезидентами рекламних послуг резидентам на території України	Суми виплат за надані послуги	20 (за рахунок резидентів)

Використання диференційованих ставок передбачене чинним законодавством України з податку на додану вартість (основна ставка – 20% та

нульова ставка, що не є пільгою, а становить особливий механізм стимулювання експорту і деяких інших видів діяльності [165]). Разом з тим світовий досвід свідчить про доцільність більш глибокої диференціації ставок цього податку.

Так, Директивою 77/388/ЄЕС [102] передбачена можливість застосування зниженої ставки ПДВ щодо постачання деяких товарів і послуг, потрібних для здійснення сільськогосподарського виробництва, за винятком товарів капітального призначення (машин, будівель та споруд). Отже, звільнення сільськогосподарських підприємств від сплати ПДВ до бюджету, що мають місце в Україні, не відповідають принципам оподаткування в ЄС. Відповідно до законодавства ЄС, не може бути надано жодних звільнень від сплати ПДВ для сільськогосподарського сектора, який за певних умов може скористатися спеціальним режимом оподаткування.

Окрім розміру податкових ставок, серйозний регуляторний потенціал закладений в обраний метод їх встановлення.

Пропорційні ставки нейтральні відносно платників, які мають різні розміри податкової бази, в них найкраще реалізовані принципи рівнозначності та пропорційності оподаткування, які закріплені у ст. 3 Закону України «Про систему оподаткування» [21].

Встановлення прогресивних ставок сприяє перенесенню центра навантаження оподаткування на платників, які мають більші розміри бази оподаткування. Основна відмінність прогресивних ставок від диференційованих полягає у тому, що різні ставки встановлюються в залежності від розміру об'єкта оподаткування і незалежно від його виду.

У світовій практиці прогресивні ставки найбільш широко застосовуються в оподаткуванні доходів та майна фізичних осіб, оскільки їхнє використання дозволяє перенести навантаження оподаткування на громадян, що мають високі та надвисокі доходи при одночасному зниженні податкового навантаження на малозабезпечені верстви населення. Саме такий підхід забезпечує виконання принципу соціальної справедливості оподаткування. Найбільш послідовним прибічником прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб виступав російський фінансист А. Ісаєв, основні роботи якого були написані в ХІХ сторіччі.

В Україні прогресивні ставки застосовувалися в період з 1993 по 2003 рік у прибутковому податку з громадян [26], але, починаючи з 01.01.2004 р., вони були замінені пропорційною ставкою податку з доходів фізичних осіб, яка на даний час становить 13% [17]. Причиною відмови від прогресивного

оподаткування доходів громадян було те, що границі діапазонів шкали (встановлені в неоподатковуваних мінімумах доходів громадян) лишалися незмінними протягом тривалого часу та не враховували ні інфляційних процесів, ні збільшення номінальної та мінімальної заробітної плати. В результаті цього доходи більшої частини населення до 2003 року обкладалися за ставками 20 й 30%, що явно перевищувало прийнятний рівень та підштовхувало роботодавців до виплати частини доходів у неофіційній формі, тобто в безподатковому режимі. Тому другою, не менш значимою причиною переходу до пропорційної ставки податку була необхідність активізації боротьби з тіньовою економікою. В той же час такий підхід не відповідає принципам встановлення ставок індивідуального оподаткування, прийнятим у Євросоюзі, тому він, швидше за все, носить тимчасовий характер і в перспективі буде знову замінений прогресивним оподаткуванням. На думку деяких фахівців [119], економічно доцільний період застосування низької пропорційної ставки в оподаткуванні доходів фізичних осіб не може перевищувати п'яти років.

На сьогодні єдиним податком в системі оподаткування України, за яким встановлені прогресивні ставки, є податок із власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів [16]. Крім того, прогресивні ставки встановлені на внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та деякі види загальнодержавного соціального страхування, які утримуються з доходів найманих робітників.

Застосування прогресивного оподаткування доходів юридичних осіб дискримінує прибуткові підприємства, в яких зростання прибутку призводить до збільшення податкових ставок. У результаті прибуткові підприємства прагнуть максимально знизити свої фінансові результати з метою зниження оподаткування, відповідно знижуються і темпи розвитку економіки. Однак введення прогресивних ставок податків для юридичних осіб може мати і позитивні результати:

по-перше, знижені ставки податку на прибуток (доход) корпорацій є могутнім засобом підтримки малого бізнесу та низькорентабельних підприємств. Саме такий підхід використовується в Нідерландах [195], де при основній ставці 34,5% для підприємств, що отримують оподатковуваний дохід до 22 689 євро, встановлена знижена ставка податку – на рівні 29%;

по-друге, прогресивне оподаткування може бути застосоване в якості допоміжного антимонопольного механізму (протиція надмірної концентрації та монополізації виробництва) або в тих випадках, коли держава не зацікавлена у

збільшенні певних об'єктів оподаткування. В ресурсному оподаткуванні за допомогою прогресивних ставок може стримуватися зріст споживання окремих видів обмежених або непоправних ресурсів, в оподаткуванні доходів – збільшення масштабів виробництва й інвестиційна привабливість окремих галузей або видів діяльності.

В якості додаткового регулюючого механізму при прогресивному оподаткуванні можуть бути використані альтернативні види прогресії (рис. 1.4).

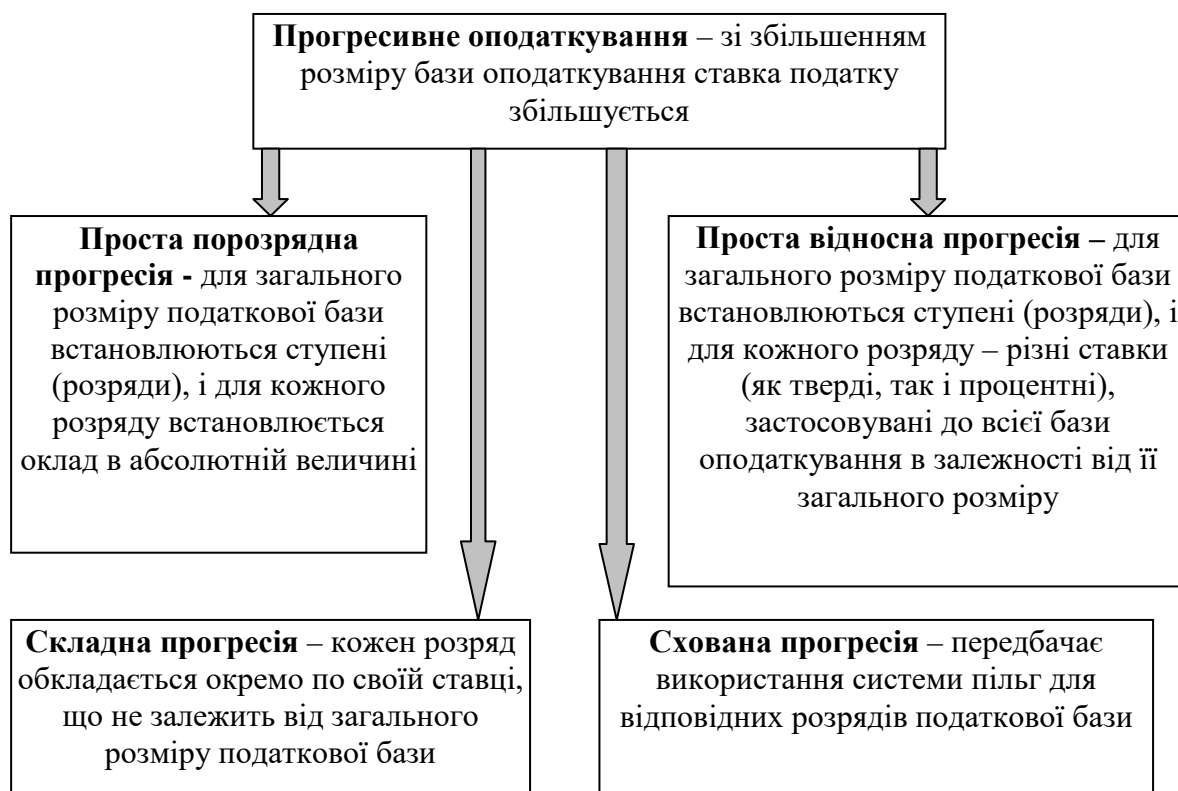


Рис. 1.4. Види прогресивного оподаткування

Регресивне оподаткування передбачає зниження податкових ставок в міру збільшення бази оподаткування. Використання такого методу встановлення ставок стимулює платника до збільшення податкової бази. На макроекономічному рівні застосування регресивних ставок в оподаткуванні доходів (прибутку) юридичних осіб сприяє економічному зростанню, створенню додаткової кількості робочих місць, прискоренню процесів концентрації капіталу. Такий метод встановлення ставок стимулює прискорений економічний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності, однак для транзитивної економіки він неприйнятний з двох причин:

по-перше, регресивні ставки податків призводять до диспропорції в обкладанні суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки податковий тягар у більшій мірі перекладається на низькорентабельні підприємства, що може призвести до їх збитковості та ліквідації;

по-друге, збір установлених на основі принципу регресії податків не дозволяє повною мірою забезпечити надходження сум коштів у дохідну частину бюджету.

Проте регресивні ставки податку на прибуток корпорацій все-таки застосовуються у світовому оподаткуванні, щоправда, не в чистому вигляді, а у сполученні з прогресивними (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Шкали ставок податку на прибуток корпорацій в США та Великобританії [195]

США		Великобританія	
Розмір оподатковуваного прибутку, дол. США	Ставка податку, %	Розмір оподатковуваного прибутку, фунтів стерлінгів	Ставка податку, %
До 50 000	15	До 10 000	0
50 001 – 75 000	25	10 001 – 50 000	23,75
75 001 – 100 000	34	50 001 – 300 000	19,00
100 001 – 335 000	39	300 001 – 1 500 000	32,75
335 001 – 1 000 000	34	Більше 1 500 000	30,00
1 000 001 – 15 000 000	35		
15 000 001 – 18 333 333	38		
Більше 18 333 333	35		

4. Механізми, пов'язані з порядком обчислення податкових зобов'язань, та суми податку, який підлягає сплаті в бюджет.

Практично в кожному податку та зборі містяться спеціальні регулюючі механізми, що стимулюють або стримують певні дії платників за допомогою спеціальних правил обчислення податкових зобов'язань чи суми податку, який підлягає сплаті в бюджет. Причому дія цих механізмів розповсюджується на всіх без винятку платників.

Розглянемо деякі з таких механізмів на прикладі податку на прибуток підприємств.

Діючим українським законодавством так само, як і в більшості країн ЄС, передбачена можливість зменшення об'єкта оподаткування на суму негативного значення об'єкта оподаткування попередніх податкових періодів (механізм переносу збитків) [11, ст. 6]. Цілком зрозуміло, що в умовах ринкової економіки

у кожного підприємства можуть бути періоди, в яких суми понесених витрат перевищують отримані доходи. Це може бути наслідком зміни ринкової кон'юнктури, яка безпосередньо від платника не залежить, освоєння нових видів продукції чи діяльності, що вимагає підвищених витрат на стадії впровадження, і, в кінцевому рахунку, відповідає інтересам не тільки платника, але й держави. Крім того, збиткова діяльність достатньо ймовірна для новостворених підприємств, підтримка яких є однією з важливих задач державного регулювання економіки. Тому механізм переносу збитків дозволяє певним чином згладити негативні наслідки таких ситуацій шляхом зменшення податкового навантаження. Такий механізм неправомірно відносити до категорії пільг з двох причин: по-перше, перенесення збитків є механізмом, який застосовується без будь-яких додаткових умов і обмежень до всіх без винятку платників; по-друге, введення такого механізму сприяє реалізації принципу платоспроможності, реалізація якого передбачає необхідність обкладання нетто-доходу, тобто доходу за винятком пов'язаних з його отриманням витрат.

Іншим регулюючим механізмом оподаткування прибутку підприємств є порядок корегування приросту (убутку) запасів [11, п. 5.9]. Відповідно до нього сума приросту запасів за податковий період підлягає включенню до валового доходу платника, а сума зменшення (убутку) відноситься до складу валових витрат. Сама наявність такого механізму є наслідком прийнятого порядку формування валових витрат без прив'язки до фактичного використання ресурсів, що купуються. При відсутності цього механізму у платників з'являється можливість штучного заниження податкових зобов'язань з податку на прибуток шляхом нагромадження запасів на кінець податкового періоду. Тому такий механізм стримує необґрунтоване збільшення вартості запасів товарно-матеріальних цінностей, а збільшення валових витрат платника у зв'язку із зменшенням запасів не може розцінюватись як податкова пільга.

В якості ще одного прикладу таких механізмів можна навести право платників на податковий кредит, тобто зменшення нарахованої до сплати в бюджет суми податку на прибуток від діяльності, яка підлягає патентуванню, на вартість придбаних торгових патентів [11, п. 16.3]. Наявність такого механізму зацікавлює платника, який здійснює відповідні види діяльності, у прибутковій роботі, оскільки при недостатньому розмірі прибутку сплачена вартість патентів не може бути повною мірою компенсована такому платнику. А така некомпенсована вартість патентів, по суті справи, являє собою своєрідне

покарання суб'єкта підприємницької діяльності за неотримання ним підприємницького прибутку.

Останньою, п'ятою групою локальних механізмів податкового регулювання є податкові пільги, які, в силу їх яскраво вираженої мотиваційної спрямованості, слід розглядати окремо.

1.3. Податкові пільги: сутність, класифікація та мотиваційний потенціал

Податкові пільги є одним із найбільш широко розповсюджених механізмів сучасного податкового регулювання (станом на 1 січня 2005 року за даними ДПАУ в Україні застосовувалося 387 видів податкових пільг, якими в 2004 році скористалися 101 тис. суб'єктів господарювання). Їхніми характерними рисами є:

обмежена сфера застосування. Податкова пільга становить один із елементів податку як економічної категорії. Кожна з податкових пільг жорстко «прив'язана» до відповідного податку, і сфера її застосування обмежується винятково тим податком чи збором, у механізм якого вона вбудована;

стимулююча спрямованість. На відміну від інших локальних механізмів податкового регулювання податкові пільги спрямовані винятково на стимулювання платників шляхом зменшення їхніх податкових зобов'язань або створення інших, більш привілейованих у порівнянні з іншими платниками, умов оподаткування;

екстериторіальність. Застосування пільг, на відміну від вільних економічних зон, не має спеціальних обмежень за територіальною ознакою. Вони застосовуються на тій території, на якій стягується відповідний податок (на території всієї держави – для загальнодержавних податків і зборів або в межах адміністративно-територіальної одиниці – для місцевих податків і зборів);

мобільність. Податкові пільги дозволяють оперативно корегувати умови оподаткування з метою забезпечення ефективної реалізації регулюючої функції податків, тобто вони можуть розглядатися в якості регулюючого податкового механізму тактичного характеру.

Незважаючи на те, що термін «податкові пільги» є одним із найбільш поширених у сучасному оподаткуванні, єдиний підхід до визначення цього

поняття в спеціальній літературі відсутній, а в чинному українському податковому законодавстві цей термін взагалі не визначений.

У широкому значенні пільга розуміється як «повне або часткове звільнення від дотримання встановлених законом загальних правил, виконання яких-небудь обов'язків» [48, с. 788].

Стосовно оподаткування термін «пільга» («податкова пільга») розуміється різними фахівцями по-різному.

Більшість вітчизняних фахівців розглядає податкові пільги як звільнення платників від сплати податку. До представників такого підходу відносяться А. Загородній і Г. Вознюк [72], а також М. Кучерявенко [109], які визначають податкові пільги як «повне чи часткове звільнення фізичних і юридичних осіб від сплати податків». У роботі [139, с.127] податкова пільга визначена як «звільнення платника податку від нарахування та сплати податку або сплата ним податку в меншому розмірі за наявності підстав, визначених законодавством України».

Достатньо близьке трактування цього терміна використовує й А. Началов [132, с. 172], уточнюючи, що це звільнення стосується певного кола фізичних та юридичних осіб. Дійсно, одержувачами податкових пільг є окремі групи фізичних і юридичних осіб – платників податків. Разом з тим такий підхід уявляється неповним, оскільки він не охоплює пільги, що надані в іншій, ніж звільнення від сплати податку, формі.

Аналогічні за змістом визначення податкових пільг наведені в роботах Я. Литвиненко [113] та Л. Дікань [64].

Інший підхід полягає в тому, що податкові пільги розглядаються винятково з позиції застосовуваних ставок податків і зборів як диференціація ставок, зниження або підвищення податкової ставки для окремих платників [171, 172]. Разом з тим зведення економічної сутності податкових пільг винятково до зменшення податкової ставки також серйозно звужує це поняття.

Наступна група визначень терміна «податкова пільга» – у якості результату від її застосування – розглядає зменшення сум податку, що підлягають сплаті. До їх числа відноситься визначення податкової пільги в Податковому кодексі Російської Федерації [130], відповідно до якого податковою пільгою вважається надана платнику податків можливість зменшувати суму податку чи збору, що підлягає сплаті, при наявності підстав, встановлених Кодексом або іншим актом податкового законодавства. Саме на

такому підході базуються визначення податкової пільги в роботах Д. Щура [188] та Д. Черника [128].

Близьке за змістом визначення наведене в роботі О. Підлісної [147]: податкові пільги – це законодавчо закріплений перелік умов, при наявності яких платник податку зменшує податкові зобов'язання.

О. Худяков та інші визначають податкові пільги як звільнення платника податків від податкового тягара або зменшення його ваги в порівнянні зі звичайним режимом оподаткування [179]. За визначенням В. Гурєєва, «податкова пільга – це встановлена законом складова частина системи оподаткування, яка забезпечує фінансово-економічне стимулювання підприємницької діяльності платників податків шляхом зменшення ваги податкових зобов'язань» [60].

Т. Паєнтко вважає податковою пільгою будь-яку надану платнику можливість зменшення суми податку або збору, що підлягає сплаті, за наявності підстав, встановлених актами податкового законодавства [142].

Усі розглянуті підходи до визначення пільг так чи інакше пов'язані з сумою податків або податкових зобов'язань. Разом з тим такий підхід все-таки не вичерпує усіх привілеїв, які можуть бути пов'язані з оподаткуванням. Так, збільшення тривалості податкового періоду при тій же загальній сумі податкових зобов'язань дозволяє платникові розподілити в часі податкові платежі й знизити адміністративні витрати, пов'язані з декларуванням. Введення касового методу нарахування податкових зобов'язань замість методу «першої події» також може розглядатися як пільга, оскільки в цьому випадку погашення податкових зобов'язань здійснюється з тих же джерел, з яких отримано оподатковуваний дохід, що дозволяє уникнути відволікання власних оборотних коштів платника у випадку відвантаження продукції з її наступною оплатою.

Тому заслуговує на увагу визначення податкової пільги, надане в роботі С. Юрія та І. Таранова [191], відповідно до якого податкова пільга розглядається як надання переваг, часткове або повне звільнення від виконання встановлених правил, обов'язків або полегшення умов їх виконання.

Виходячи з наведених підходів, *термін «податкова пільга» можна визначити як встановлений законодавством виняток з загальних правил оподаткування, що надає платникові можливість зменшити суму податку (збору), яка підлягає сплаті, або звільняє його від виконання окремих обов'язків та правил, пов'язаних з оподаткуванням.* Результатом застосування пільг може бути як повне або часткове зменшення суми податкових зобов'язань

платника, так і поліпшення фінансових показників його діяльності без зміни суми податку (збору), що підлягає сплаті в бюджет.

Світовою практикою вироблений комплекс принципів надання податкових пільг. Найбільш важливими серед них представляються наступні [107, 192]:

застосування податкових пільг не повинне носити вибіркового характеру, у тому числі і в залежності від форми власності платників. Індивідуально надані платникові пільги порушують принцип рівності в оподаткуванні, ущемляють права інших суб'єктів господарювання і, як правило, мають корупційний характер;

застосування пільг не повинно наносити істотного збитку державним економічним інтересам, а їхнє введення повинне бути економічно обґрунтованим як з погляду інтересів держави, так і з позиції інтересів платника;

при введенні пільг перевагу мають цільові пільги, застосування яких допускає чітко цільове використання суми податку, яка залишається в розпорядженні платника;

порядок дії та умови надання податкових пільг повинні визначатися винятково в законодавчих актах і не підлягають істотним корегуванням на місцевому рівні;

повноваження місцевих органів управління у сфері податкових пільг повинні бути обмежені законодавством.

Різноманіття цілей державної податкової політики та шляхів їх досягнення є передумовою різноманіття податкових пільг, які мають різний характер і різні форми прояву. Класифікація податкових пільг наведена в табл. 1.5.

За характером цілей податкової політики держави податкові пільги підрозділяються на дві груп: соціальні й економічні.

Соціальні пільги спрямовані на податкове стимулювання досягнення соціальних цілей. До них, зокрема, відносяться пільги, надані окремим соціально незахищеним групам громадян: застосування податкової соціальної пільги у вигляді зменшення загального оподаткованого доходу на 100, 150 або 200% мінімальної місячної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року (в залежності від соціального статусу одержувача) [17, п. 6.1]; пільга у вигляді звільнення від зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування операцій з продажу обручок та квартир, які купуються вперше. До пільг соціального характеру можуть бути віднесені також пільги з податку на прибуток [11, п. 7.12] та з ПДВ [18, п.п. 5.2.1 і 6.2.8], надані підприємствам громадських організацій інвалідів; пільги, надані роботодавцям та застрахованим

працівникам за договорами довгострокового страхування життя й недержавного пенсійного забезпечення; звільнення від ПДВ операцій постачання соціально-значимих товарів і послуг (вітчизняних продуктів дитячого харчування; товарів спеціального призначення для інвалідів, лікарських засобів тощо [18, п. 5.1].

Таблиця 1.5

Класифікація податкових пільг

Класифікаційна ознака	Види податкових пільг
За характером цілей державної податкової політики	соціальні
	економічні
За призначенням	стимулюючі
	підтримуючі (протекціоністські)
За цільовим використанням звільнених коштів	цільові
	нецільові
За суб'єктом впливу	спрямовані на кінцевого споживача (стимулювання споживання)
	спрямовані на суб'єкта господарювання, який не є кінцевим споживачем (стимулювання виробництва та розподілу)
За періодом дії	пільги, період застосування яких не визначений
	тимчасові пільги
За компетенцією встановлення та масштабу застосування	загальнодержавні
	пільги, встановлені органами місцевого самоврядування
За елементами податку (за формою надання)	звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків
	зменшення об'єкта оподаткування
	зменшення (обмеження) бази оподаткування
	зменшення податкових ставок
	застосування спеціальних методів податкового обліку
	збільшення податкового (звітного) періоду
	зменшення суми податку, яка підлягає сплаті в бюджет
розстрочення та відстрочення сплати податкових зобов'язань	

До пільг економічного характеру відносяться локальні механізми податкового регулювання, реалізація яких сприяє досягненню цілей економічного характеру. В цю групу включаються будь-які пільги, спрямовані на стимулювання розвитку виробництва, інвестиційної діяльності, інновацій, поліпшення використання ресурсів і т. ін. Прикладом пільг цього класу може бути інвестиційний податковий кредит з податку на прибуток, звільнення від ПДВ операцій з безоплатної передачі приладів, устаткування, матеріалів науковим установам і організаціям, а також вищим навчальним закладам III – IV рівня акредитації [18, пп. 5.2.5].

Разом з тим на практиці іноді буває досить важко розмежувати податкові пільги за цим критерієм, тому що деякі з них одночасно переслідують як соціальні, так і економічні цілі. Так, комплексний характер має звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва (за умови спрямування цього прибутку на збільшення обсягів виробництва або зниження цін на такі продукти) [11, пп. 7.13.1]. З одного боку, така пільга сприяє забезпеченню доступності таких продуктів (за ціновою складовою, причому навіть у тому випадку, якщо вивільнені кошти спрямовуються на збільшення обсягів виробництва, при наявності конкурентного середовища це також сприяє зниженню роздрібних цін), що особливо важливо для молодих сімей, які мають відносно невеликі доходи. З іншого боку, ця пільга має значення і для виробника, оскільки збільшення обсягів виробництва й продажу забезпечує економію на умовно-постійних витратах, що призводить до зниження собівартості одиниці продукції й поліпшенню кінцевих фінансових результатів їхньої діяльності. Причому ефект для виробника досягається й у тому випадку, коли вивільнені кошти повністю спрямовуються на зниження роздрібних цін, оскільки при еластичному попиті зниження продажних цін сприяє збільшенню обсягів продажу та долі ринку, яка контролюється таким виробником.

За критерієм призначення всі податкові пільги можуть бути класифіковані на дві групи: стимулюючі та підтримуючі.

Стимулюючі пільги спрямовані на заохочення дій платників, які направлені на вирішення загальнодержавних завдань. Так, зокрема, до таких податкових пільг можуть бути віднесені: дозвіл на віднесення до складу валових витрат сум коштів чи майна, які передаються в бюджети або неприбуткові організації [11, пп. 5.2.2], на охорону культурної спадщини [11, пп. 5.2.13]; звільнення від ПДВ операцій у рамках Договору про наукове та технологічне співробітництво з Євросоюзом [18, п. 5.13] і т. д.

Підтримуючі пільги спрямовані на полегшення податкового тягаря для окремих груп платників податків, що покликано забезпечити більш сприятливі (у порівнянні з іншими платниками) умови оподаткування для підтримки певного рівня конкурентоспроможності таких платників (якщо мова йде про суб'єктів підприємницької діяльності) або мінімального рівня чистого доходу (для громадян). Такі пільги звичайно надаються соціально незахищеним платникам – фізичним особам або суб'єктам господарювання нерентабельних чи низькорентабельних галузей з метою захисту їх від більш

конкурентоспроможних закордонних виробників. В останньому випадку застосовується також термін «протекціоністські» пільги, основне призначення яких – захист національного товаровиробника. Введення протекціоністських пільг суперечить принципам СОТ, тому в перспективі вони підлягають заміні іншими засобами державної підтримки.

Найбільш адекватним стратегії зростання є функціональний підхід до податкового регулювання, відповідно до якого пільги повинні мати не підтримуючий, а стимулюючий характер. Мова йде про надання пільг в якості винагороди за виконання суб'єктами господарювання певних суспільно важливих функцій відповідно до завдань стійкого економічного розвитку.

З погляду *цільового використання коштів, які залишаються у підприємства внаслідок застосування податкових пільг*, останні підрозділяються на цільові та нецільові. Перші з них надаються за умови використання сум, що звільняються від оподаткування, виключно на ті цілі, які визначені відповідним законодавчим актом. Прикладом пільг такого роду можуть служити, зокрема:

дозвіл на віднесення до складу валових витрат сум коштів або вартості майна, добровільно перерахованих (переданих) для цільового використання з метою охорони культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям-заповідникам у розмірі, який перевищує два відсотки, але не більше десятих відсотків оподатковуваного прибутку попереднього звітного періоду [11, пп. 5.2.13];

звільнення від оподаткування прибутку Чорнобильської АЕС за умови, якщо ці кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки виводу та виводу Чорнобильської АЕС з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему [11, пп. 7.13.2];

звільнення від оподаткування прибутку видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманого ними від діяльності з виготовлення на території України книжкової продукції, окрім продукції еротичного характеру, – при умові спрямування вивільнених у зв'язку з наданням податкових пільг коштів на переоснащення видавничо-поліграфічної бази, розробку і впровадження новітніх технологій, розширення виробництва книжкової продукції в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України [11, пп. 7.13.7].

За суб'єктами впливу податкові пільги можуть бути розділені на дві групи. Перша з них містить у собі пільги, надані безпосередньо кінцевому

одержувачу (стимулювання споживання), а друга - пільги, надані виробникам продукції (товарів, робіт, послуг) або суб'єктам підприємницької діяльності, які беруть участь у процесі реалізації таких товарів, робіт, послуг кінцевому споживачу (стимулювання виробництва та розподілу). В останньому випадку має місце непряме надання податкових пільг, тобто стимулювання безпосередньо споживання.

Так, наприклад, у разі потреби здешевлення цільових кредитів для окремих категорій платників (кредит під інноваційні програми, який надається суб'єктам підприємницької діяльності, або житловий кредит молодим родинам) держава, з погляду податкового регулювання, може підійти подвійно. По-перше, можна надати пільгу комерційним банкам (наприклад, у вигляді звільнення від оподаткування прибутку від таких операцій), а по-друге, можна надати пільгу фізичним особам - одержувачам цих кредитів – у вигляді зменшення об'єкта оподаткування (загального місячного чи річного оподатковуваного доходу) на суму витрат, пов'язаних з виплатою відсотків за кредитом.

Іншим прикладом такої ситуації є стимулювання податковими методами споживання продуктів дитячого харчування. Ця мета може бути досягнута як шляхом стимулювання виробництва (звільнення від оподаткування прибутку виробників дитячого харчування [11, пп. 7.13.1]) та продажу (звільнення від ПДВ операцій поставки вітчизняних продуктів дитячого харчування молочними кухнями та спеціалізованими магазинами і куточками, які виконують функції роздаточних пунктів [18, п. 5.1.1]), так і шляхом стимулювання покупки (можна передбачити варіант зменшення загального оподатковуваного доходу одного з батьків на документально підтверджену величину витрат на придбання таких продуктів).

При виборі конкретного варіанту податкового регулювання в таких випадках загальним правилом є пріоритет у наданні пільги кінцевому споживачеві, тому що інтереси виробника далеко не завжди відповідають поставленому завданню. Однак у кожному конкретному випадку потрібен детальний аналіз усіх варіантів надання податкової пільги, оскільки в багатьох випадках «вузьким місцем» являється не кінцеве споживання, а виробництво або торгівля.

У залежності від періоду дії (хоча оперативний характер локальних пільг як інструмента податкового регулювання визначає відповідний часовий інтервал їхнього застосування, після закінчення якого вони повинні бути скасовані як такі, що виконали своє призначення) усі податкові пільги можуть бути розділені

на такі, період дії яких законодавством не визначений, та пільги тимчасового характеру.

Перша з цих груп містить у собі більшість податкових пільг, установлених у спеціальних законах з питань оподаткування. Як правило, пільги, передбачені в законі в момент його прийняття, не мають часових обмежень, і саме такі податкові пільги переважають в українському законодавстві.

Пільги другої групи споконвічно встановлюються на визначений період часу, хоча наступне продовження цього періоду – звичайна практика. Законодавче врегулювання періоду застосування більш характерне для пільг, які були введені вже в процесі дії спеціальних податкових законів та підтримуючих пільг. Як приклад тимчасових пільг можна навести вже згадуване звільнення від оподаткування прибутку видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії (воно введене на період до 01.01.2009 р.). Іншим прикладом пільги тимчасового характеру є прискорена амортизація основних фондів групи 3 за нормою 20% у рік, яка введена для суб'єктів космічної діяльності на період до 01.01.2009 року [11, пп. 8.6.3].

До тимчасових податкових пільг відносяться також пільги, які вводяться бюджетними законами. Період їх дії обмежений періодом дії самого законодавчого акта, яким вони введені, тобто відповідає календарному року. Правда, у випадку прийняття такого закону після початку бюджетного року, до його вступу в силу продовжує діяти закон про державний бюджет на минулий рік, тому можлива і ситуація, коли термін дії такої пільги перевищує календарний рік.

За компетенцією встановлення та масштабів застосування податкові пільги розділяються на загальнодержавні та місцеві. Перші встановлюються на державному рівні актами законодавства (хоча в деяких випадках вони можуть бути встановлені і Кабінетом Міністрів України, наприклад, за деякими податковими платежами ресурсного характеру) та діють на території всієї країни. Другі вводяться органами місцевого самоврядування в межах їх компетенції на обмеженій території. Їх гранична величина щодо місцевих податків і зборів не обмежена, а по загальнодержавним – обмежується сумою коштів, які надходять у місцевий бюджет за відповідним податком або збором.

Останньою з наведених класифікаційних ознак є *зв'язок пільги з іншими елементами податку*. У певній мірі такий підхід відповідає класифікації податкових пільг за формою їхнього надання [107, 123 і ін.]. Разом з тим різні автори по-різному класифікують форму надання пільг за тими самими

елементами. Так, у роботі [123] окремо виділена група пільг у вигляді встановлення неоподаткованого податками мінімуму об'єкта оподаткування, що за своєю економічною сутністю означає зменшення об'єкта оподаткування. Тому більш правомірним представляється все-таки використання класифікаційного критерію «за елементами податку». З цього погляду можна виділити 8 груп податкових пільг.

1. *Звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків* представляє собою пільгу, яка надається за елементом «суб'єкт оподаткування». Сфера застосування цих пільг досить широка. Так, окремі категорії юридичних і фізичних осіб не є платниками земельного податку [15, ст. 12], податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів [16, ст. 4]. Пільги у вигляді звільнення окремих груп платників в такій формі є в більшості законодавчих актів, якими регулюється стягнення окремих податків і зборів.

Аналіз діючого українського податкового законодавства дозволяє зробити висновок про те, що за різними податками застосовуються різні формулювання пільг цієї групи. Так, у Законі [15] застосовується термін «не являються платниками податку...», а в Законі [16] «звільнені від сплати податку...». По суті, ці два формулювання мають однаковий економічний зміст, оскільки, відповідно до визначення платника податків [21], сплата податку є його основним обов'язком.

Ще одне «нестандартне» формулювання пільги застосоване в Законі [16, ст. 4, п.п. «д» і «е»] – «від сплати податку звільнені на 50%...». Таке формулювання означає, що сплаті в бюджет відповідною групою платників підлягає половина від нарахованої суми податку, що рівноцінно зменшенню до 50% податкової ставки, однак у даному випадку все-таки більш правомірним представляється віднесення такої пільги до групи 5 – зменшення суми податку, яка підлягає сплаті в бюджет.

Різновидом пільг цієї групи є «податкові канікули», які представляють собою звільнення певних груп платників від оподаткування на певний період. Призначення цієї пільги – надання податкової підтримки окремим секторам економіки або галузям, а також стимулювання інвестицій. В історії українського оподаткування податкові канікули застосовувалися для підприємств з іноземними інвестиціями, для новостворених підприємств (з податку на доход), для сільгосптоваровиробників (з фіксованого сільськогосподарського податку), для суб'єктів СЕЗ та ТПР (з податку на прибуток та плати за землю).

До цієї групи відносяться також пільги, які мають індивідуальний характер, що вводяться для одного конкретного платника, хоча надання індивідуальних пільг безпосередньо порушує принцип рівності оподаткування.

2. Зменшення об'єкта оподаткування – це група пільг, яка припускає виключення з об'єкта оподаткування окремих його елементів, які не враховуються при подальшому обчисленні податкових зобов'язань. Як приклад таких пільг можна навести перелік операцій, звільнених від ПДВ [18, ст. 5]. До цієї групи також може бути віднесено, наприклад, звільнення від оподаткування прибутку, отриманого підприємствами й організаціями громадських організацій інвалідів (при дотриманні встановлених обмежень з видів діяльності, питомій вазі інвалідів в чисельності працюючих та в сумі загальних витрат на оплату праці) [11, п. 7.12.1].

Разом з тим слід зазначити, що на практиці не завжди легко розмежувати загальний порядок визначення об'єкта оподаткування і винятки з цього порядку, які, власне, і являються пільгами. Пов'язано це з тим, що конструкція практично кожного податкового закону унікальна, а податкові пільги виділені окремою статтею тільки в двох із них: в Законі України «Про плату за землю» [15, ст. 12] і в Законі України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів». Так, наприклад, у складі доходів, які не включаються в загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з додатку з доходів фізичних осіб [17, п. 4.3] містяться як дійсно пільгові доходи (наприклад, вартість вугілля, яке безкоштовно видається окремим категоріям працівників), так і доходи, які є не виключенням з правил, а відображають особливий порядок нарахування податкових зобов'язань (доходи від спадкування та дарування, які підлягають кінцевому оподаткуванню за спеціальними ставками). Аналогічна ситуація і з податком на прибуток підприємств [11], у п. 4.2 якого встановлений перелік доходів, котрі не включаються у валовий дохід. Частина з цих доходів не підпадає під оподаткування, тому що це являється загальним правилом (наприклад, прямі інвестиції та реінвестиції, суми ПДВ отримані платником ПДВ, у складі виручки від реалізації, повернення надмірно сплачених сум податків і т. ін.), а частина з них можуть бути розглянуті як пільги (наприклад, доходи у вигляді безкоштовно отриманих основних фондів, які за загальним правилом обкладаються податком, не підлягають включенню у валовий дохід, якщо вони передані за рішенням органів центральної виконавчої влади).

3. **Зменшення бази оподаткування.** На відміну від попередньої групи податкових пільг зменшення бази оподаткування не пов'язане з якимись конкретними елементами об'єкта (певними видами доходів для податку на прибуток і податку з доходів фізичних осіб, окремими видами операцій для ПДВ і т. ін.). Мова йде про вирахування з бази оподаткування визначених законодавством сум. Різновидами таких пільг є:

встановлення неоподаткованого мінімуму бази оподаткування. Сутність цієї пільги полягає в тому, що з бази оподаткування виключається однакова для всіх або диференційована по групам платників сума. Найчастіше така пільга застосовується в оподаткуванні доходів (переважно громадян, але іноді й юридичних осіб) і майна. В певній мірі введення такої пільги пов'язане з реалізацією принципу справедливості оподаткування. В українському законодавстві неоподатковуваний мінімум доходів громадян (НМДГ) застосовувався до 2004 року в прибутковому податку з громадян, а на сьогодні цей термін набув віртуального характеру, оскільки в оподаткуванні він не застосовується, а використовується як постійна величина для обчислення суми адміністративних штрафів;

установлення неоподаткованого максимуму бази оподаткування. При такій пільзі база оподаткування зменшується на суму, яка перевищує граничну величину.

Пільги такого роду застосовуються в тому випадку, коли держава зацікавлена в збільшенні бази оподаткування. В Україні неоподатковуваний максимум встановлений тільки стосовно внесків на загальнодержавне соціальне, в тому числі пенсійне, страхування (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Динаміка максимальної величини виплат на оплату праці найманих працівників, з яких справляються страхові внески

Період застосування	Розмір виплат в розрахунку на одного працюючого, грн.
з 23.07.1998 р. по 28.02.2001 р.	1 000
з 01.03.2001 р. по 30.04.2002 р.	1 600
з 01.05.2002 р. по 31.05.2003 р.	2 200
з 01.06.2003 р. по 31.12.2004 р.	2 660
з 01.01.2005 р. по 31.12.2005 р.	4 100
з 01.01.2006 р. по 31.03.2006 р.	4 830
з 01.04.2006 р. по 30.09.2006 р.	4 960
з 01.10.2006 р. по 31.12.2006 р.	5 050

Ця пільга була введена у зв'язку з високим рівнем оподаткування виплат з оплати праці, насамперед, для стимулювання легалізації заробітної плати найманих працівників;

виключення з бази оподаткування визначених законодавством сум. Прикладом такої пільги є зменшення загального місячного оподаткованого доходу фізичних осіб на суму податкової соціальної пільги, яка прийшла на зміну неоподаткованому податками мінімуму доходів громадян і розмір якої визначається в залежності від соціального статусу працівника [17, ст. 6];

зменшення бази оподаткування шляхом виключення з неї суми фактично понесених платником витрат певного виду. В оподаткуванні прибутку до таких пільг можуть бути віднесені передбачені законодавством варіанти включення витрат, не пов'язаних з господарською діяльністю платника, до складу валових витрат (суми добровільних пожертвувань певним одержувачам та в межах встановлених розмірів, суми витрат, пов'язані з безкоштовним наданням вугілля на побутові потреби деяким категоріям працівників, витрати на утримання та експлуатацію деяких об'єктів соціальної інфраструктури і т. ін.) [11, ст. 5].

У податку з доходів фізичних осіб до розглянутої підгрупи можуть бути віднесені пільги у вигляді податкового кредиту [17, ст. 5], суть якого полягає саме в зменшенні розміру загального оподаткованого доходу на суму фактично понесених платником витрат на визначені цілі (довгострокове страхування життя, недержавне пенсійне забезпечення, іпотечне кредитування, медичне обслуговування й ін.). В той же час слід зазначити, що використання самого терміна «податковий кредит» в даному випадку явно не відповідає економічній сутності цієї податкової пільги.

Загальною проблемою, яка виникає при віднесенні податкових пільг до цієї групи, є те, що термін «база оподаткування» використовується тільки в ПДВ (у ньому такі пільги не застосовуються), а в законодавчих актах інших податків та зборів він взагалі не згадується.

4. Зменшення податкових ставок. У світовій практиці подібна пільга зустрічається досить часто, причому переважним варіантом є застосування в установлених випадках ставки, зменшеної на 50%. Її поширеність пов'язана з «прозорістю» застосування такої пільги та простотою її адміністрування. В українському оподаткуванні зниження податкових ставок застосовувалося до 2005 року з податку на прибуток (20-процентна ставка податку або зниження базової ставки на 50%), а також з податку на землю (ставка, зменшена на 50%)

при реалізації проектів у рамках спеціальних територіальних режимів оподаткування (СЭЗ і ТПР). Крім того, податком на прибуток була передбачена спеціальна інноваційна пільга – застосування зниженої на 50% ставки оподаткування при продажі інноваційного продукту, однак в дію вона так і не була введена.

5. Застосування спеціальних методів податкового обліку. Надана платникові можливість зміни методу податкового обліку в загальному випадку може розглядатися в якості пільги, оскільки вона розглядається як виняток із загального правила. В якості прикладу може бути приведене право платника ПДВ (при виконанні вимоги щодо неперевищення граничного обсягу оподатковуваних операцій суми 300 тис. грн. за останні 12 календарних місяців) за власним бажанням вибирати касовий метод ведення податкового обліку [18, пп. 7.3.9]. У тому випадку, якщо більша частина операцій поставки здійснюється таким платником на умовах наступної оплати (це є звичайним при наявності конкурентного середовища), застосування касового методу дозволяє йому відстрочити частину податкових зобов'язань до моменту їхньої оплати, що дозволяє не допустити передчасного відволікання оборотних коштів.

6. Збільшення податкового (звітнього) періоду. Однією з серйозних проблем українського оподаткування, з погляду платників, є скорочена (у порівнянні з іншими країнами) тривалість базових податкових періодів з основних податків та зборів. У певній мірі такий підхід пояснюється необхідністю забезпечення рівномірного фінансування бюджетних витрат, однак таке пояснення важко визнати обґрунтованим. Насправді проблема полягає, очевидно, у небажанні органів виконавчої влади відмовитися від звичних стереотипів та у відсутності навичок ефективного управління бюджетними витратами. Для платника податків скорочені податкові періоди означають, по-перше, необхідність постійного резервування коштів для здійснення поточних податкових платежів, по-друге, додаткові витрати (і коштів, і часу), пов'язані з необхідністю більш частого складання та подання податкової звітності. Тому дозвіл використовувати більш тривалий у порівнянні з базовим податковий період становить податкову пільгу.

Прикладом пільг цієї групи може служити збільшена тривалість податкового періоду з податку на прибуток (календарний рік) для суб'єктів космічної діяльності [11, п. 22.24]. За податком на додану вартість до таких пільг може бути віднесена можливість вибору платником (за певних умов) квартальної тривалості податкового періоду [18, пп. 7.8.1].

7. *Зменшення суми податку, яка підлягає сплаті.* Ця група пільг пов'язана з порядком визначення суми податку, яка перераховується в бюджет. Пільги такого роду поділяються на дві підгрупи.

Перша з них – виключення з обчисленої суми податку якої-небудь її частини. Прикладом такої пільги є надання деяким групам платників податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів звільнення від сплати 50-ти відсотків суми податку [16, ст. 4]. В даному випадку мова йде про половину суми нарахованого податку, хоча в інших випадках може бути встановлена інша величина (наприклад, 35, 30% і т.д.), і пов'язана вона може бути не з конкретною групою платників, а з виконанням певних умов, встановлених державою.

До другої підгрупи може бути віднесене зменшення суми податку, що підлягає сплаті, на величину понесених платником цільових витрат. Такі пільги отримали назву «податкового кредиту» (за аналогією з податковим кредитом з ПДВ, хоча останній становить не пільгу, а елемент законодавчо визначеного порядку оподаткування). У порівнянні зі зменшенням об'єкта або бази оподаткування податковий кредит більш сприятливий для платника, оскільки його витрати зменшуються на повну суму наданого звільнення.

Деякі фахівці [123] відносять до податкового кредиту зниження ставки податку, перенесення терміну сплати або сплату податку частинами, повернення раніше сплаченого податку (частини податку), а також зарахування за рахунок раніше сплаченого податку. Такий занадто широкий підхід представляється не цілком коректним, оскільки переважна більшість пільг зменшує суму податку, яка фактично сплачується, але механізм цього зменшення – різний. Що стосується зниження ставки, а також відстрочки та розстрочки податкових платежів, то ці пільги виділені в окремі групи, а залік або повернення раніше сплачених податкових платежів є не пільгами, а вбудованими в конструкцію податку регулюючими механізмами.

Пільга у вигляді податкового кредиту широко застосовується за кордоном для стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності. Цей вид пільги може бути використаний також для стимулювання діяльності, пов'язаної зі здійсненням природоохоронних заходів, вирішенням соціальних завдань (наприклад, створення нових робочих місць, у тому числі для інвалідів, розвиток соціальної інфраструктури підприємств й т. п.).

У світовій практиці в якості податкових пільг застосовується два види інвестиційного (інноваційного) податкового кредиту: простий податковий

кредит, який припускає зменшення суми податку на повну суму понесених цільових витрат або її частину, а також прирістний податковий кредит, суть якого полягає у зменшенні суми податку на суму приросту відповідних витрат у звітному періоді порівняно з встановленою базою (наприклад, фактичні витрати минулого періоду або середньогалузеві витрати). Простий податковий кредит стимулює будь-які витрати, які здійснюються підприємством в обраному напрямку, а прирістний – тільки збільшення цих витрат. Тому за кордоном часто обидва види податкового кредиту використовуються одночасно.

8. Відстрочення та розстрочення сплати податкових зобов'язань. У загальному випадку відстрочка та розстрочка сплати податку є не пільгою, а механізмом податкового адміністрування, безпосередньо визначеному в Законі України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» [19].

Практика надання відстрочки чи розстрочки в Україні заснована на необхідності фінансової підтримки (а не стимулювання) суб'єкта господарювання. Суть такої зміни умов оподаткування полягає в зміні термінів сплати суми податку (при наявності законодавчо встановлених умов) на принципах кредитування (платність, терміновість, зворотність), що не тільки не зменшує суму податкового зобов'язання, а й збільшує її за рахунок сплати відсотків. Так, підставами для надання розстрочки є: надання платником податків достатніх доказів щодо існування загрози виникнення податкового боргу, а також економічного обґрунтування, яке свідчить про можливість погашення податкових зобов'язань і/або збільшення податкових надходжень у відповідний бюджет внаслідок використання режиму розстрочення [19, пп. 14.2.1].

Разом з тим відстрочення (розстрочення) податкових зобов'язань може розглядатися і як пільга в тому випадку, якщо воно є винятком із загальних правил.

Так, у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11, пп. 1.11.4] передбачене надання спеціальної податкової пільги, яка має назву «інвестиційний податковий кредит». Під ним розуміється відстрочка сплати податку на прибуток, надана суб'єктові підприємницької діяльності на певний строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, який буде отриманий внаслідок реалізації інноваційних програм.

Різноманітність податкових пільг дозволяє досить ефективно впливати на платників податків, корегуючи їх господарську поведінку для досягнення економічних та соціальних цілей держави.

У той же час застосування податкових пільг як інструмента державного податкового регулювання має й серйозні недоліки, до яких відносяться наступні:

використання податкових пільг входить у конфлікт із принципом обов'язковості оподаткування, що приводить до нерівності різних платників податків (як фізичних, так і юридичних осіб) у взаєминах з державою з приводу податків. Необґрунтоване розширення податкових пільг серйозно звужує податкову базу і несправедливо перекладає податковий тягар на більш ефективні підприємства, які не користуються податковими пільгами [167];

надання податкових пільг приводить до нерівності платників з погляду їхніх конкурентних позицій. Справа в тому, що наявність у платника податкових пільг, якими не можуть скористатися конкуренти, є конкурентною перевагою, яка зароблена не самим платником, а надана йому державою. Іншими словами, надаючи окремим платникам або групам платників податкові пільги, держава втручається в конкурентну боротьбу, порушуючи ринкову рівновагу, що дестабілізує ситуацію на ринку;

податкові пільги є найбільш нестабільним елементом податкової системи, вони постійно змінюються, переглядаються, скасовуються, скорочуються чи доповнюються – в результаті структура податкової системи може бути перекручена, а планування й прогнозування податкових надходжень для держави та податкових платежів – для платників, істотно ускладнюються.

Таким чином, ефективне регулювання економічних та соціальних процесів за допомогою податкових пільг вимагає серйозного наукового обґрунтування з позиції системного підходу доцільності їхнього застосування в кожному конкретному випадку, а також оцінки порівняльної ефективності досягнення поставлених цілей за допомогою різних варіантів надання податкових пільг та в сполученні з іншими інструментами державного регулювання.

Невідкладними завданнями в цьому напрямку є: чітке законодавче визначення терміна «податкова пільга» та видів податкових пільг, яке дозволяє відокремити їх від інших механізмів податкового регулювання; розробка чіткої системи пріоритетів у наданні податкових пільг, а також забезпечення суворо цільового характеру використання коштів, які звільняються внаслідок надання пільг з оподаткування.

2. ПОДАТКОВІ МЕХАНІЗМИ МОТИВАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Податкові засоби мотивації суб'єктів інвестиційної діяльності

Основною функцією оподаткування традиційно вважається фіскальна функція, за допомогою якої держава акумулює кошти для фінансування суспільних потреб. Заради цього, власне й виникли податки та оподаткування як процес реалізації податкових правовідносин.

Економіка України відчуває гостру нестачу інвестиційних ресурсів, за деякими оцінками – понад 200 млрд. грн. В цих умовах доцільною уявляється реалізація заходів щодо застосування стимулюючої ролі оподаткування в розвитку інвестиційної сфери. Окремі питання цієї проблеми досліджені в працях українських вчених: І. Бланка, О. Василика, О. Данілова, А. Крисоватого, П. Мельника, В. Федосова та ін. [36, 46, 47, 61, 106, 123, 172]. У той же час продовжується розробка заходів поживлення інвестиційної діяльності підприємств на базі вдосконалення такого інструмента податкової політики, як податок на прибуток.

У сучасних умовах проблема залучення інвестицій для подальшого розвитку української економіки стоїть особливо гостро. Насамперед, це пов'язано з нестачею вітчизняних фінансових ресурсів й недостатньою присутністю іноземних інвесторів. Обидві ці причини мають спільні корені. Нестача вітчизняного капіталу обумовлена вадами фінансової системи, яка поки що лише формується. На думку економістів-класиків, накопичення не виводиться з обігу, а акумулюється в банківських та інших фінансових установах, інвестується безпосередньо ними та від їх імені або у формі позичкового капіталу використовується суб'єктами підприємницької діяльності. Враховуючи ефект банківського мультиплікатора, така схема здатна забезпечити могутню фінансову базу для значного збільшення ділової активності.

На жаль, ця схема в Україні не спрацьовує. По-перше, це викликано недовірою населення до банків. По-друге – відсутністю у банків достатніх ресурсів, що змушує їх істотно обмежувати кількість довгострокових кредитів.

Таким чином, вітчизняна фінансова система забезпечує в основному потребу лише в оборотному капіталі. Питання модернізації та відновлення

основних фондів залишається насущною проблемою практично для кожного підприємства.

Стосовно транснаціональних інвесторів слід зазначити, що при вирішенні питання інвестування їх цікавлять насамперед фінансові умови в країні, куди спрямовуються інвестиції.

По-перше, це потенційні можливості ринку збуту того або іншого продукту, прикладом є пивна та кондитерська індустрія.

По-друге, це політична та економічна стабільність в країні.

По-третє, це особливості системи оподаткування.

Якщо на перше питання інвестори можуть отримати позитивну відповідь, то на два останніх Україна поки що однозначно відповісти не в змозі. Зокрема, у податковій системі України є характерні для транзитивних економік недоліки: вона недостатньо логічна, нестабільна і дотепер відчувала значний адміністративний вплив. За таких умов світові фінансові установи віддавали перевагу іншим країнам. У табл. 2.1 наведені обсяги прямих іноземних інвестицій у національну економіку України за період 1995 - 2004 рр. на підставі даних Статистичного щорічника України.

Виходячи з цього, більшість вітчизняних підприємств в змозі розраховувати на єдине джерело для забезпечення інвестиційної діяльності – власний прибуток. З огляду на це порядок оподаткування прибутку заслуговує на особливу увагу.

Визначення суми податку на прибуток, яка підлягає сплаті, безпосередньо впливає на розмір чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства й використовується ним для здійснення інвестиційної діяльності. Крім того, режим оподаткування прибутку значною мірою визначає прийнятність того чи іншого інвестиційного проекту для власного та залученого капіталу.

На прийняття рішень щодо прямих іноземних інвестицій впливають як податкові, так і неподаткові фактори, за допомогою яких здійснюється порівняння потенційного прибутку від інвестицій та ризику. Серед неподаткових факторів, які мають вплив на інвестиції, можна відзначити такі, як макроекономічне середовище, розмір ринку, невпевненість, юридична та регулююча структура, доступ до основних фондів виробництва.

**Прямі іноземні інвестиції в національну економіку України
за період 1995 - 2004 рр., млн. дол. США**

	1995 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Усього	483,5	3281,8	3875,0	4555,3	5471,8	6657,6
Сполучені Штати Америки	96,6	589,5	639,5	777,5	890,6	1074,8
Кіпр	28,5	211,2	377,7	493,0	672,1	779,2
Великобританія	33,8	246,1	312,0	414,2	534,0	686,1
Нідерланди	11,8	302,9	362,2	374,1	396,3	463,9
Германія	101,3	228,5	240,9	250,5	317,7	441,4
Віргінські острови, Брит.	0,8	156,6	192,8	275,2	346,1	381,0
Російська Федерація	19,1	287,9	286,6	315,5	323,2	377,6
Швейцарія	21,3	133,0	163,3	224,0	272,2	319,5
Австрія	8,2	87,9	124,5	144,4	214,3	252,1
Республіка Корея	-	171,2	170,4	170,4	172,1	172,9
Польща	13,1	54,5	62,8	69,3	98,1	153,3
Угорщина	13,7	45,0	51,9	58,3	79,8	127,6
Швеція	3,6	64,8	77,1	89,2	90,4	116,7
Італія	14,6	69,9	72,2	81,1	86,5	95,1
Ліхтенштейн	1,7	84,1	75,3	45,7	72,3	87,1
Канада	14,8	57,8	57,5	52,5	62,5	80,1
Ірландія	14,2	56,2	90,5	74,2	77,9	79,1
Інші країни	86,4	434,7	517,8	646,2	765,7	970,1

Однак одним із найбільш важливих факторів, що впливають на прямі іноземні інвестиції, є все ж таки система оподаткування. При цьому на інвестиції впливають податки як пов'язані, так і не пов'язані з доходами. У більшості країн з перехідною економікою на початковому етапі реформ податки стягувалися навіть тоді, коли фірма не отримувала прибутку. Це призводило до збільшення основних витрат, пов'язаних з підвищеними ризиками на початковому етапі інвестицій або збільшенням операційних витрат компаній.

Основними податковими факторами, які впливають на прямі іноземні інвестиції, є [106]:

- база оподаткування;
- рівень оподаткування;
- прозорість системи оподаткування;
- ставка податку;
- податкові узгодження;
- мито.

Загальний рівень оподаткування є важливим показником відносної економічної ефективності, який впливає на іноземні інвестиції. Однак при виборі країни-реципієнта інвесторіві недостатньо порівняти абсолютні суми сплачених податків. Особливе значення для довгострокових масштабних інвестицій має можливість передбачення податкових наслідків для інвестиційних рішень. У цьому напрямку виникають проблеми, пов'язані з нечіткістю, а також з частими та істотними змінами законодавства. Непослідовне й довільне виконання законів може призвести до появи значних несподіваних витрат для платників податків. Така ситуація викликає підвищені ризики для компаній-інвесторів, а також вимагає розробки та прийняття правил простого й однозначного застосування законів.

Податкова ставка має значення при визначенні загального податкового навантаження та враховується при визначенні стратегії фінансування й податкового планування компаній.

Податкові узгодження являють собою систему, в рамках якої компанія, яка співробітничает з іноземним партнером, може планувати свої податкові платежі. Основна мета податкових узгоджень полягає в координації застосування місцевих та іноземних систем оподаткування. Податкові узгодження – це правила, за допомогою яких запобігають подвійному оподаткуванню доходів, а також вирішують адміністративні питання, які виникають при розподілі доходів між двома країнами.

Стягнення мита з інвестиційних товарів має відповідний інтерес з погляду країн, які мають потребу в розширенні джерел доходів. Мито є безпосереднім джерелом доходу бюджету, однак воно підвищує вартість інвестицій, що збільшує ризик інвестування в країні та знижують прибутковість інвестицій.

Одним із основних податкових стимулів, який може бути наданий державою суб'єктам господарювання, є повна або часткова відмова від оподаткування прибутку, тобто від частини податкових надходжень у бюджет. Однак надання навіть цільових податкових стимулів створює прецедент для їх використання. Компанії, котрі займаються діяльністю, на яку не розповсюджуються стимули, будуть домагатися їх поширення на свою діяльність або одержання стимулів у будь-якій іншій формі. І вітчизняна, і іноземна практика свідчать про те, що введені стимули мають тенденцію поширюватися на інші види діяльності. Тому створення таких податкових стимулів приводить до необґрунтованого «розповзання» податкових пільг й необхідності періодичної боротьби з ними.

Разом з тим досвід розвитку податкових систем європейських держав [94, 107] свідчить про те, що на тлі загального зниження кількості податкових пільг податкові стимули інвестиційної діяльності не тільки зберігають своє положення, але й переходять у розряд найбільш важливих податкових пільг.

Податкове стимулювання інвестиційної діяльності може бути здійснене за допомогою наступних податкових механізмів:

1) **запровадження прискореної амортизації основних фондів**, яка відноситься до числа засобів непрямого регулювання. Механізм впливу прискореної амортизації на інвестиційну активність підприємства полягає в тому, що підвищені норми та скорочений (у порівнянні зі звичайним порядком) період амортизації дозволяють платникові збільшити в кожному податковому періоді використання таких основних фондів суми амортизації, яка нараховується, що зменшує об'єкт оподаткування. В результаті прискорена амортизація, по суті, означає зменшення податкових зобов'язань за податком на прибуток. Разом з тим податковий вигравш підприємства інвестора не є істотним, оскільки сума податкової економії обумовлюється різницею суми амортизації в порівнянні зі звичайним порядком, до того ж помноженій на ставку податку на прибуток. Так, при 25-відсотковій ставці зниження податкових зобов'язань складе тільки $\frac{1}{4}$ від суми збільшення амортизаційних відрахувань у зв'язку з застосуванням прискореного методу.

В Україні такий механізм стимулювання застосовувався тільки для амортизації основних фондів 3 групи у період з 1997 по 2002 р., і тільки такими платниками, які не були монополістами та не випускали продукцію, ціни на яку регулювалися державою. Відповідно до діючої на той час редакції пп. 8.6.2 Закону [11] був передбачений нелінійний метод прискореної амортизації з періодом амортизації 7 років (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Норми прискореної амортизації

Рік експлуатації об'єкта основних фондів	Річна норма амортизації, %
1 рік	15
2 рік	30
3 рік	20
4 рік	15
5 рік	10
6 рік	5
7 рік	5

Такий порядок дозволяв платникові податку протягом перших трьох років зменшити базу оподаткування по податку на прибуток підприємств на 65% вартості об'єкта.

Після 1 січня 2003 року прискорена амортизація збережена тільки для таких об'єктів основних фондів, для яких було прийнято відповідне рішення до цієї дати;

2) **звільнення реципієнта від оподаткування сум отриманих інвестицій.** По суті, цей податковий механізм є не податковою пільгою, а елементом загального порядку оподаткування прибутку підприємства. Пов'язано це з тим, що одержані від інвестора кошти, матеріальні та нематеріальні активи не переходять у власність реципієнтові, а тому не можуть бути визнані його доходами. Аналогічна ситуація з інвестиціями, що повертаються інвесторові, які не можуть бути кваліфіковані як витрати реципієнта. В українському оподаткуванні принцип невключення отриманих інвестицій та реінвестицій до валового доходу платника податку зафіксований у пп. 4.2.5 й пп. 4.2.8 Закону [11];

3) **зменшення об'єкта оподаткування на суму інвестиційних витрат.** Сфера можливого застосування цієї пільги – інвестиції, які здійснюються самим платником податку за рахунок власних чи залучених коштів. Механізм дії цієї пільги полягає в наступному: сума інвестицій відноситься до складу валових витрат платника в періоді їх здійснення, що дозволяє зменшити базу оподаткування і, відповідно, суму податку на прибуток, яка підлягає сплаті в бюджет. Разом з тим такий порядок відображення в податковому обліку не відповідає загальним принципам оподаткування прибутку, оскільки інвестиційні вкладення в основні фонди підлягають амортизації і в загальному випадку не можуть бути віднесені до валових витрат. Ймовірно, з цієї причини в українському податковому законодавстві така пільга не застосовується;

4) **звільнення від оподаткування прибутку, отриманого в результаті реалізації інвестиційного проекту.** Як правило, такого роду пільги надаються у випадку, якщо інвестиційний проект відповідає встановленим спеціальним критеріям (за обсягом інвестиції, її відповідністю пріоритетним напрямкам інвестиційної діяльності, очікуваним соціально-економічним результатам). Для надання такої пільги необхідним є ведення окремого обліку результатів реалізації інвестиційного проекту та пов'язаних з цим витрат, а такі доходи та витрати не враховуються при визначенні оподатковуваного прибутку платника. В Україні такого роду пільги застосовувались в спеціальних економічних зонах і

на територіях пріоритетного розвитку, де їх дія обмежувалася в часі (у більшості випадків в межах трьох років), після чого ця пільга замінювалася ще на три роки зниженою (як правило, на 50%) податковою ставкою;

5) **зниження податкової ставки.** Так само, як і для попередньої пільги, застосування зниженої ставки доцільно не до всього прибутку підприємства, а тільки до тієї його частини, яка отримана від реалізації інвестиційного проекту. В протилежному випадку навіть мінімальний обсяг інвестицій дає підприємству істотні податкові преференції. Такі пільги також застосовувалися в Україні в рамках спеціальних економічних зон («Славутич», «Курортотоліс Трускавець» і ін.) та всіх територій пріоритетного розвитку. При цьому застосування зниженої (на 50%) ставки податку на прибуток обмежувалося в часі (як правило, вона застосовувалася з четвертого по шостий рік реалізації інвестиційного проекту). Після скасування особливого порядку оподаткування в спеціальних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку знижена ставки податку на прибуток для стимулювання інвестиційної діяльності в Україні не застосовується;

б) **відстрочення сплати податку на прибуток у зв'язку з реалізацією інвестиційних проектів.** Цей вид податкової пільги полягає у тому, що підприємство, яке здійснює інвестиції, отримує право на перенесення граничних термінів сплати податку на ті періоди, коли інвестиції починають давати віддачу, що дозволяє зберегти оборотні кошти платника та використовувати їх як джерело інвестицій. При цьому сама можливість надання відстрочення та розмір відстроченого податкового зобов'язання повинні бути пов'язані не просто з фактом здійснення платником інвестиційної діяльності, а з конкретним інвестиційним проектом. Тому надання такого роду пільг вимагає індивідуального підходу до їх встановлення, оскільки уніфікувати основні умови їхнього надання за строками досить складно у зв'язку з різницями в характері, ефективності, термінах реалізації й інших параметрах конкретних інвестиційних проектів. З іншого боку, виникають істотні проблеми, пов'язані з організацією контролю за обґрунтованістю та правильністю застосування таких пільг. Наслідком цих особливостей є те, що у світовій практиці податкового регулювання інвестиційної діяльності такі пільги застосовуються вкрай рідко, а в Україні досвід їх використання відсутній;

7) **податковий кредит.** Найбільше поширення в практиці оподаткування країн з розвиненою ринковою економікою кінця ХХ сторіччя отримали інвестиційні податкові пільги, надані у вигляді податкового кредиту. На відміну

від зменшення об'єкта оподаткування податковий кредит передбачає зменшення суми податкових зобов'язань платника. Якщо в першому випадку сума податкових зобов'язань зменшується на частину інвестиційних витрат платника, що відповідає ставці податку на прибуток, то в другому вона може бути зменшена на повну суму таких витрат, що є більш привабливим для платника податків. Разом з тим податковий кредит, як правило, застосовується не до будь-яких інвестицій, а тільки до тих із них, які носять інноваційний характер. В Україні такий вид податкової пільги поки що також поширення не отримав.

Таким чином, незважаючи на наявність значного арсеналу інструментів податкового стимулювання інвестиційних процесів, українська податкова система поки що не створює відповідної мотивації у суб'єктів інвестиційної діяльності.

Разом з тим, на думку І. Лютого, А. Дриги і М.Петренка податкові пільги не мають вирішального значення як стимули для збільшення інвестицій. Серйозними інвесторами вони розцінюються як один із найбільш ризикових чинників у відпрацюванні інвестиційної політики [119, с. 116]. За результатами незалежних соціологічних досліджень, проведених Міжнародним центром соціологічних досліджень, в рейтингу восьми причин, які найбільше формують мотиви компаній, що інвестують в Україні, податкові пільги займають передостаннє місце після таких причин, як масштаби ринку та потенціал його зростання, доступ до нового регіонального ринку, якість навичок робочої сили, наявність дешевих чинників виробництва, виробничі потужності та підвищення конкурентоспроможності в постачанні на розвинуті ринки.

2.2. Стимулююча роль податків в інноваційному розвитку підприємства

Серед напрямків економічного розвитку, які вимагають першочергової податкової підтримки, слід особливо відзначити інноваційну діяльність та пов'язані з нею науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

У сучасних умовах розвиток економіки України підтримується, в основному, за рахунок екстенсивних механізмів, ресурс яких практично вичерпані. І зараз Україна стоїть перед необхідністю глибокої корекції економіки, мета якої – не просто економічний розвиток, а набуття нею інноваційної природи як основи стійкого економічного прогресу. Цим продиктована потреба не тільки в прикладних дослідженнях, розрахованих на

безпосередній результат, а й у дослідженнях фундаментального характеру, теоретичного переосмислення ряду категорій і понять з метою пошуку адекватного вирішення назрілих проблем [158].

Інноваційний процес часто розглядають як основний фактор динамічного розвитку промисловості. Термін «інновація» походить від латинського слова «innovato», що означає «відновлення» або «поліпшення». У загальному значенні цей термін можна розуміти як надзвичайну культурну цінність – матеріальну або нематеріальну, – яка в даний час та в даному місці сприймається як нововведення. В деяких джерелах зазвичай ототожнюють поняття «нововведення», «інновація». Будь-які винаходи, нові явища, види послуг чи методи тільки тоді отримують суспільне визнання, коли будуть прийнятні до розповсюдження, комерціалізації, і вже в новому значенні виступають як інновації. Інновація – результат творчої й інвестиційної діяльності, спрямованої на розробку, виготовлення та розповсюдження нових видів товарів, послуг і технологій, організаційних форм на рівні підприємств та фірм. Метою інновацій є підвищення конкурентоспроможності фірми, товару, послуг та підвищення за рахунок цього прибутку фірми.

Але при наявності різних підходів до тлумачення терміна «інновація» та класифікації інновацій сутність інноваційного процесу одноставно розглядається як сукупність етапів, стадій, заходів, дій, процесів, пов'язаних із зародженням, підготовкою та випуском нової продукції, а також її споживанням, створенням та практичною реалізацією, що приводить до комерційного використання продукції та технологій, які мають науково-технічну новизну й задовольняють новим суспільним потребам.

У загальному вигляді інноваційний процес складається з отримання та комерціалізації винаходу, нової технології, видів продукції та послуг, вирішення виробничого, фінансового, адміністративного чи іншого характеру й інших результатів інтелектуальної діяльності. Основні етапи та характеристики інноваційного процесу подані на рис. 2.1.

Аналіз динаміки основних показників інноваційного процесу показує, що найбільш вразливим, з погляду фінансового забезпечення, є «витратний» період, під час якого інноваційні витрати ще не компенсуються відповідною віддачею від реалізації інноваційного проекту. На рис. 2.1 цей період відповідає трьом першим етапам, а також частині 4 етапу – до моменту початку повернення вкладених коштів. Саме в цьому періоді найбільш важлива державна, у тому числі й податкова підтримка інновацій. А тому система інноваційних податкових пільг

повинна бути спрямована не тільки на підтримку безпосередньо впровадження інновації, а й на створення додаткових мотивів у суб'єктів інноваційної діяльності, спрямованих на стимулювання фундаментальних та прикладних науково-дослідних робіт і дослідно-конструкторських розробок.

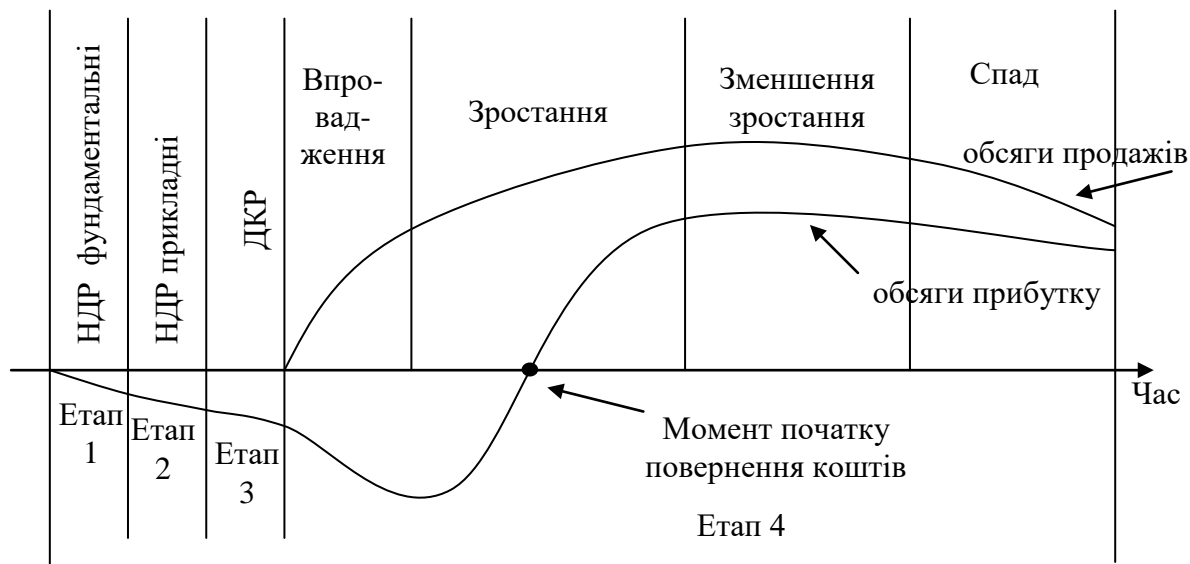


Рис. 2.1. Основні етапи інноваційного процесу

Початковим моментом при дослідженні проблем інновацій є розгляд процесів нагромадження фінансових ресурсів як економічної основи їх фінансового забезпечення. Мова йде про можливість здійснення інновацій підприємством за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування (рис. 2.2).

З огляду на особливу ризикованість інноваційної діяльності та труднощі, пов'язані з залученням позикових коштів для цих потреб, доцільно звернути особливу увагу на три джерела фінансових ресурсів та їх вплив з позиції оподаткування прибутку. До цих джерел можна віднести самофінансування, залучені кошти та безпосереднє використання податкових преференцій (податкових пільг). При цьому найбільше значення має останнє з них.

Усі механізми податкового стимулювання витратів приватного сектору у сфері інновацій можуть бути розподілені за такими ознаками [61]:

адресати (наприклад, орієнтація на малий інноваційний бізнес);

цілі (зниження собівартості інноваційної продукції, залучення в бізнес кваліфікованого дослідницького персоналу, амортизація наукового устаткування, стимулювання інноваційної діяльності в пріоритетних напрямках та ін.);

форми (зменшення оподаткованої бази, зниження податку на прибуток корпорацій);

часові рамки (можливість перенесення податкових пільг на минулі або майбутні податкові періоди).

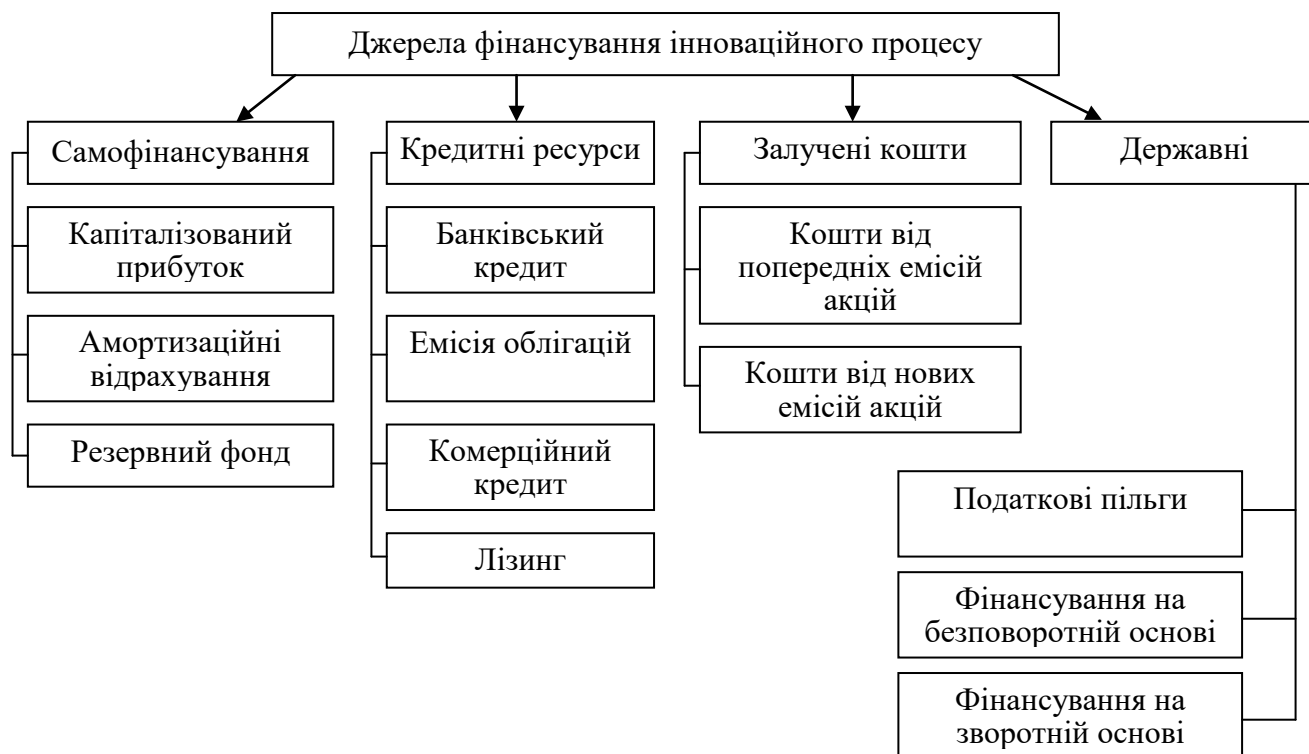


Рис. 2.2. Основні джерела фінансування інноваційного процесу

У світовій практиці податкового стимулювання інноваційної діяльності існує два основних напрямки: надання окремих податкових пільг, пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів або діяльністю інноваційних організацій, та створення спеціальних податкових режимів підтримки інноваційної діяльності в рамках технопарків.

До першої групи відносяться наступні види податкових пільг.

1. Звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційних проектів на певний період часу (так звані «податкові канікули»). Надання цієї пільги дозволяє підприємству, яке здійснює інновації, забезпечити першочергове погашення витрат, пов'язаних зі здійсненням перших трьох етапів інноваційного циклу, а також витрат щодо впровадження інновацій. Тому тривалість податкових канікул не повинна обмежуватися моментом початку повернення коштів.

У діючому податковому законодавстві України принципова можливість застосування такої пільги передбачена, починаючи з 1998 року. Відповідно до пп. 1.11.4 Закону [11], вона зветься «інвестиційний податковий кредит», під яким розуміється відстрочка сплати податку на прибуток, яка надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм.

Слід зазначити, що назва «інвестиційний податковий кредит» в даному випадку не відповідає економічному змісту податкової пільги, оскільки вона передбачає не зменшення податкових зобов'язань платника, а звільнення від сплати на визначений період частини податку на прибуток.

Разом з тим на практиці ця пільга дотепер не застосовується внаслідок таких обставин:

- чинним законодавством не визначений термін «інноваційна програма»;
- механізм надання цієї пільги, який повинен містити в собі, зокрема, порядок визначення періоду відстрочки, порядок узгодження з органами податкової служби, особливості податкового обліку та звітності тощо відсутній

2. Зменшення оподаткованого прибутку на суму внесків у благодійні фонди, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій. В даний час таких пільг в українському податковому законодавстві не передбачено. Разом з тим аналогами таких благодійних фондів є специфічні неприбуткові організації: інститути спільного інвестування та фонди операцій з нерухомістю, хоча пільговий порядок оподаткування внесків у ці фонди безпосередньо не зв'язаний з інноваційною спрямованістю здійснюваних ними інвестицій.

3. Пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів, які входять до складу інтелектуальної власності. Використання цього регулюючого механізму створює у платника додаткові мотиви для ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності, що сприяє розширенню масштабів і збільшенню швидкості впровадження інновацій на рівні всієї національної економіки. Тому в багатьох країнах оподаткування доходів від роялті здійснюється за зниженими ставками. В Україні пільгове оподаткування

доходів від інтелектуальної власності не застосовується, хоча подібний механізм передбачений у більшості двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування, укладених нашою державою.

4. Застосування знижених ставок оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційного проекту. В загальному випадку ця пільга є аналогом відповідної інвестиційної пільги з усіма властивими їй перевагами й недоліками. Характерною рисою її застосування є необхідність ведення окремого податкового обліку витрат і результатів реалізації інноваційного проекту, що створює додаткові складності як в організації податкового обліку у платника податків, так і в податковому адмініструванні.

Як різновид цієї пільги можна виділити застосування знижених ставок податку на прибуток, який направляється на фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що виконуються за замовленням спеціалізованими науково-дослідними організаціями та вищими навчальними закладами. У цьому випадку предметом пільгового оподаткування є «наукова» складова інноваційних витрат, але механізм дії цієї пільги трохи інший: сума податку на прибуток підприємства – замовника науково-дослідних робіт, яка підлягає сплаті в бюджет, – штучно зменшується на різницю між сумою відповідних витрат, помноженою на базову ставку податку на прибуток, та сумою цих же витрат, помноженою на знижену ставку.

5. Зменшення бази оподаткування на суму інноваційних витрат. Цей вид податкових пільг є одним із найбільш поширених у стимулюванні інноваційної діяльності. Практично у всіх країнах підприємства, що працюють з прибутком, можуть зменшувати свою оподатковувану базу на величину понесених у поточному році кваліфікованих витрат (тобто таких, які відповідають критеріям, установленим державою).

У деяких країнах передбачене зменшення оподаткованого прибутку на величину, яка навіть перевищує пов'язані з інноваціями витрати. Так, в Австралії зменшення бази оподаткування на суму кваліфікованих витрат може становити до 175% від суми таких витрат, у Сінгапурі – 200%, Великобританії – 125% [61], в Угорщині – 100% [135].

Оподаткування прибутку підприємств в Україні також дозволяє зменшити об'єкт оподаткування шляхом включення у валові витрати витрат, зв'язаних з інноваційною діяльністю. Так, відповідно до пп. 5.4.2 Закону [11] до складу валових витрат відносяться витрати, пов'язані з науково-технічним забезпеченням господарської діяльності, на винахідництво й раціоналізацію

господарських процесів, проведення дослідно-експериментальних та конструкторських робіт, виготовлення та дослідження моделей і зразків, пов'язаних з основною діяльністю платника, виплатою роялті та придбанням нематеріальних активів для їх використання в господарській діяльності платника податків. При цьому, якщо такі витрати мають капітальний характер та підлягають амортизації, включення їх у валові витрати заборонено.

Наведене формулювання пп. 5.4.2 дозволяє відносити до валових витрат підприємства (тобто виводити з-під оподаткування), при дотриманні встановлених умов, певні витрати підприємств, але такий механізм стимулювання витрат на науково-технічний розвиток має певні недоліки:

- у чинному законодавстві України визначення терміна «науково-технічне забезпечення господарської діяльності» відсутнє, тому не зовсім зрозуміло, про які саме витрати йде мова. Перелік видів наукової та науково-технічної діяльності міститься у ст. 1 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [10] та включає науково-дослідні, дослідницько-конструкторські, проектно-конструкторські, технологічні, пошукові та проектно-дослідницькі роботи, виготовлення дослідних зразків або партій науково-технічної продукції, а також інші роботи, пов'язані з доведенням наукових та науково-технічних знань до стадії їх практичного використання. Тому для однозначного врегулювання цього питання необхідно або навести визначення терміна «науково-технічне забезпечення господарської діяльності» в Законі [11], або привести визначення цього Закону у відповідність зі спеціальним законодавством;

- витрати підприємств на проведення фундаментальних наукових досліджень, у тому числі тих, які здійснюються за договорами з науково-дослідними інститутами та вищими навчальними закладами, не можуть бути віднесені до складу валових витрат;

- сфера дії пільги не поширюється на інноваційні витрати, які підлягають амортизації, а, отже, за межами податкового стимулювання залишаються усі витрати капітального характеру, пов'язані з реалізацією інноваційного процесу.

6. Зменшення податкових зобов'язань податку на прибуток (податковий кредит). На сьогодні саме цей вид інноваційних пільг є найбільш перспективним у податкових системах країн з розвиненою ринковою економікою.

У закордонній практиці оподаткування використовується два види податкового кредиту: простий (об'ємний) та прирістний.

В першому випадку сума податкових зобов'язань зменшується на загальну суму інноваційних витрат, тобто при простому податковому кредиті сума витрат підприємства на інноваційну діяльність відшкодовується йому державою шляхом зменшення податкових платежів, а сума податкового кредиту збільшується прямо пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат. При цьому в кожній країні законодавчо врегульовано перелік умов, за наявності яких витрати можуть бути кваліфіковані як інноваційні, а також питома вага інноваційних витрат, що підлягає відшкодуванню через механізм податкового кредиту, у загальній сумі таких витрат.

Так, наприклад, податковим законодавством Канади передбачено надання податкового кредиту на науково-дослідні та конструкторські роботи на рівні 10–25% капітальних і поточних витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки в залежності від масштабу корпорації і від її територіального розміщення [107].

Прирістний податковий кредит застосовується в тому випадку, коли держава зацікавлена в інтенсифікації інноваційних процесів та збільшенні пов'язаних з цим витрат підприємств. При такому підході сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному періоді порівняно з попереднім (або кількома попередніми) податковими періодами. Якщо ж інноваційні витрати не збільшуються, незалежно від їх абсолютної величини права на зменшення суми податку, який підлягає сплаті в бюджет, платник не має.

У США податковий кредит для витрат на лабораторні або експериментальні наукові дослідження становить 20% приросту витрат на певні види науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у поточному році порівняно з середніми витратами в базовому періоді (ці витрати обчислюються в середньому за 4 роки за встановленою законом формулою) [61].

У Франції податковий кредит на підтримку НДДКР становить для приватних фірм 50% приросту кваліфікованих витрат на НДДКР у порівнянні з середніми витратами за попередні два роки. Не використаний у поточному році податковий кредит може бути перенесений на майбутній період [107].

Досить часто в податковому законодавстві різних країн для стимулювання інноваційної діяльності застосовується поєднання простого та прирістного податкового кредиту. Так, в Іспанії компанії можуть претендувати на

податковий кредит у розмірі 30% від обсягу інноваційних витрат у поточному податковому році та 50% від приросту таких витрат порівняно з середніми витратами за останні два роки [61].

7. Пільгове оподаткування дивідендів юридичних та фізичних осіб, отриманих за акціями інноваційних організацій. Введення такого механізму зацікавлює інвестора вкладати кошти саме в спеціалізовані інноваційні організації, оскільки такі вкладення характеризуються більш високою віддачею. Такий механізм досить легко реалізується при оподаткуванні сум дивідендів, які виплачуються, у джерела доходу. Якщо ж дивіденди підлягають оподаткуванню у їх одержувача, застосування цієї пільги вимагає диференціації порядку оподаткування дивідендів та розробки спеціального порядку підтвердження «інноваційності» джерела дивідендів, що призведе до додаткових складнощів як у платника, так і в контролюючих органів.

Наступні два види пільг пов'язані з стимулюванням розвитку підприємств інфраструктури інноваційної діяльності

8. Зниження ставок податку на прибуток інноваційних підприємств та організацій, які виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи інноваційного характеру. Це напрямок стимулювання інноваційної діяльності носить двоякий характер. Головним значенням цього механізму є стимулювання розвитку інноваційних підприємств, а також науково-дослідних організацій та вищих навчальних закладів. З погляду замовника таких розробок наслідком зниження ставки податку є створення умов для зниження вартості робіт, однак цей результат не є безумовним, особливо у випадку унікальності робіт, які виконуються.

9. Зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів та устаткування, яке передається вищим навчальним закладам, НДІ та іншим інноваційним організаціям. Подібного роду пільги застосовуються в тих випадках, коли держава зацікавлена у створенні умов для пріоритетного розвитку підприємств та організацій, які сприяють інтенсифікації інноваційних процесів у країні. Механізм реалізації такої пільги досить простий: вартість таких активів включається до складу валових витрат або за початковою (у випадку передачі нових об'єктів), або за остаточною вартістю, якщо вони вже були в експлуатації у платника.

Податкова підтримка інноваційної діяльності в основному обмежується стимулюючими механізмами, вбудованими в оподаткування прибутку (доходу) підприємств. Разом з тим для цих цілей (однак не в такому масштабі та не з

такою ефективністю) можуть бути використані й пільги за деякими іншими податками та зборами.

Наукова діяльність є однією з найбільш трудомістких, а витрати на оплату праці мають істотну питому вагу в загальних витратах на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки. Тому в якості стимулюючого податкового механізму стосовно цієї складової інноваційних витрат можуть бути використані пільги щодо податків та зборів, базою нарахування яких є фонд оплати праці.

Так, у Нідерландах, починаючи з 1994 року фірми отримали право відраховувати зі своїх податкових зобов'язань та зобов'язань по соціальному страхуванню частину витрат на виплату заробітної плати працівникам, які беруть участь у проведенні науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. По суті, в даному випадку застосовується пільга у вигляді податкового кредиту. Ця пільга становить 40% відповідних витрат на заробітну плату в межах 90,7 тис. євро та 13% понад цього рівня [61].

Цей досвід, безумовно, заслуговує на увагу, однак такий механізм податкового стимулювання має й недоліки. По-перше, при такому підході знижується сума персоніфікованих платежів до соціальних фондів, що трохи знижує ефективність соціального страхування тих працівників, до зарплати яких застосовується пільга. По-друге, такий підхід стимулює тільки науково-технічну діяльність суб'єкта господарювання та ніяк не впливає на інші складові інноваційних витрат. По-третє, застосування цього механізму стає недоцільним у тому випадку, коли наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки здійснюються сторонніми організаціями.

Іншим напрямком стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання, який, на відміну від пільг, носить комплексний характер, є **створення та розвиток технопарків**, які утворюють територіальні зони «високих технологій» та виступають яскравим прикладом взаємодії науки й промисловості індустріально розвинених країн. Ядром для їх формування були університети. Навколо цієї складової зазвичай концентрувались промислові корпорації, науково-дослідні підрозділи, інформаційні центри, створювалась загальна промислова та соціальна інфраструктура.

У числі найбільш великих технопарків можна відзначити всесвітньо відому «силіконову долину» в Каліфорнії (США) – провідного виробника сучасних ЕОМ. В її зоні зосереджено 17 найбільших концернів електронної промисловості. У «силіконовій долині» також базуються багато концернів військово-промислового комплексу. В США існують і інші науково-промислові

парки, всього їх більше 20. У Франції була створена спеціальна державна служба розвитку технічних регіональних комплексів. Найкрупніший науково-технічний парк Франції – «Софія Анте поліс» біля Ніцци. В його рамках діє 26 промислових та 14 науково-дослідних організацій.

Сьогодні в більшості розвинених країн світу технопарки являють собою основні елементи інфраструктури, яка забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. Органи державної влади в цих країнах, розуміючи важливу роль технопарків, здійснюють щодо них особливу економічну політику, яка серед іншого включає й надання податкових пільг.

Було б помилковим розглядати технопарки тільки як первинний компонент інноваційної моделі розвитку економіки. На відміну від інших форм організації ринку інноваційна економіка є найвищою формою еволюції індустріальної економіки. Вона з'явилася завдяки революційним змінам в організації виробництва та менеджменту.

В Україні наукомісткі виробництва, технологічне відновлення, своєчасність впровадження наукових знахідок, бюджетне фінансування академічної науки були й залишаються самими гострими проблемами, які стоять перед державою протягом останнього десятиліття. Саме це коло проблем змушує вчених шукати нові форми організації та фінансування науково-дослідної й науково-виробничої роботи, які б відповідали новим економічним умовам. Аналіз показав, що такою формою організації можуть стати технопарки як найбільш ефективна система, яка відповідає новим державним пріоритетам при наявності дефіциту бюджетних коштів для фінансування науки, забезпечена прийнятими в усьому світі податковими пільгами для науково-виробничих установ [81].

З метою активізації інноваційної та наукової діяльності в Україні, створення та впровадження у виробництво конкурентоспроможних виробів і технологічних процесів Верховна Рада України 16 липня 1999 р. прийняла Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка й сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Інститут монокристалів» [22]. Надалі до переліку технопарків, на які поширюється чинність названого закону, додалися технологічні парки «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Київська політехніка», «Укрінфотех» і «Інтелектуальні інформаційні технології». Реально ж технопарки України почали свою діяльність в IV кварталі 2002 р. На сьогодні зареєстровано

сім технопарків, кожний з яких має свою специфіку та затверджені напрямки діяльності.

На відміну від спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку усі технопарки мають уніфікований пільговий режим оподаткування, що включає в себе три пільги:

1. Суми податку на додану вартість, нараховані в порядку, встановленому Законом України «Про податок на додану вартість» [18] на операції з поставки товарів (робіт, послуг), не перераховується в бюджет, а зараховується на спеціальний рахунок та використовуються на наукову, науково-технічну діяльність, на розвиток власних науково-технічних та експериментальних баз.

2. Сума податку на прибуток, нарахована в порядку, встановленому Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11], також залишається в розпорядженні підприємства та використовується на ті ж цілі, що й сума податку на додану вартість.

3. Сировина, матеріали, устаткування, комплектуючі й інші товари (крім підакцизних), які не виробляються в Україні або не відповідають технічним характеристикам чи міжнародним стандартам, при ввезенні на територію України для використання технологічними парками звільняються від сплати ввізного мита та ввізного ПДВ.

Зазначені пільги застосовуються в період виконання кожного інвестиційного й інноваційного проекту, але не більш, ніж на п'ять років з моменту реєстрації проекту.

Ефект від використання спеціального режиму, у загальному виді, можна розрахувати у вигляді сум податків, що залишаються в підприємства відповідно до Закону [22]:

$$E = \sum_{i=1}^{n+1} P_i \cdot k^{n-i} \quad (2.1),$$

де E – сумарне зниження податкових платежів при реалізації проекту в рамках технологічного парку за весь строк, грн.;

P_i – сума пільг, наданих підприємству у вигляді несплачених податків в i -ом року, грн.

k – коефіцієнт приведення суми податкових пільг до кінця терміну дії пільг, ед.

n – строк реалізації проекту, років.

Як коефіцієнт приведення можна використовувати коефіцієнт рентабельності даного підприємства або галузі в цілому з коригуванням на інфляцію.

Річна сума податкових пільг розраховується по формулі:

$$P = P_{np} + P_{ПДВ} + M \quad (2.2)$$

де P – загальна сума податків, що залишаються в розпорядженні підприємства по підсумку року, грн.;

P_{np} – сума податку на прибуток, грн.;

$P_{ПДВ}$ – сума ПДВ, грн.;

M – сума ввізного мита, грн.

Звільнення від сплати ввізного мита має двоїстий характер впливу на зміну суми податкових платежів. Оскільки ввізне мито входить у базу оподаткування по ПДВ і у валові видатки, то вона впливає як на податкові зобов'язання по ПДВ, так і на оподатковуваний прибуток, а відповідно й на податок на прибуток підприємств.

При розгляді переваг організації діяльності в технологічному парку, доцільно окремо вивчити підприємства, що використовують імпортну сировину й орієнтовані на вітчизняну сировину.

Якщо підприємство орієнтоване на вітчизняну сировину, те, незалежно від того, чи здійснює воно свою діяльність на загальній системі оподаткування (Приклад А) або за допомогою технологічного парку (Приклад Б), податкові зобов'язання підприємства будуть однакові (табл. 2.3). У такому випадку ефект від організації підприємницької діяльності в технологічному парку буде рівнятися економії на податкових платежах, сума яких може використовуватися на виконання інвестиційного або інноваційного проекту.

Економія з ПДВ складе: $P_{ПДВ} = (ПЗ - ПК) \cdot 0,75$. За умови рівності валових доходів виручці від реалізації продукції без ПДВ дана формула може бути представлена в такий спосіб.

$$P_{ПДВ} = (ВД \cdot 0,2 - Z_n \cdot 0,2) \cdot 0,75 = (Pr \cdot 0,2 + Z_n \cdot 0,2 + Z_o \cdot 0,2 - Z_n \cdot 0,2) \cdot 0,75 \quad (2.3)$$

$$H_{ндс} = (Pr \cdot 0,2 + Z_o \cdot 0,2) \cdot 0,75 = 0,15 \cdot Pr + 0,15 \cdot Z_o \quad (2.4)$$

де $ПЗ$ – податкові зобов'язання по ПДВ, грн.;

$ПК$ – податковий кредит по ПДВ, грн.;

ВД – валовий дохід підприємства, без урахування ПДВ, грн.;

Пр – розмір оподаткованого прибутку підприємства, грн.

З_н – витрати підприємства по яких здійснюється нарахування й сплата ПДВ, грн.

З_о – витрати підприємства, що не призводять до нарахування й сплати ПДВ (операції звільнені або не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість), грн.

Таблиця 2.3

Порівняльний аналіз оподаткування підприємств на загальній системі та в режимі технопарків, тис. грн.

№	Показники	Науково-дослідне підприємство, що працює				
		Приклад А	Приклад Б	Приклад В	Приклад Г	Приклад Д
		На загальних підставах	Технопарк	На загальних підставах	Технопарк	Технопарк
1	Амортизація	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9
2	Обсяг матеріальних витрат на внутрішньому ринку	203	203	173	173	203
3	Сплачений ПДВ	40,6	40,6	34,6	34,6	40,6
4	Обсяг матеріальних витрат на імпорт	-	-	30	30	-
5	Ввізне мито	-	-	3	-	-
6	Ввізний ПДВ	-	-	6,6	-	-
7	Податковий кредит з ПДВ (3+6)	40,6	40,6	41,2	34	40,6
8	Фонд оплати праці (ФОП)	60	60	60	60	69,42
9	Нарахування на ФОП	23,1	23,1	23,1	23,1	26,73
10	Валові витрати	300	300	303	300	313,05
11	Прибуток	60	60	57	60	46,95
12	Валові доходи підприємства (10+11)	360	360	360	360	360
13	Податкові зобов'язання з ПДВ (12*0,2)	72	72	72	72	72
14	Ціна продукції із ПДВ (12+13)	432	432	432	432	432
15	Податок на прибуток (11*0,25)	15	15	14,25	15	11,74
16	ПДВ до оплати (13-7)	31,4	31,4	30,8	37,4	31,4
17	Загальні податкові зобов'язання (9+15+16)	69,5	69,5	68,15	75,5	69,87
	у тому числі					
	підлягає сплаті	69,5	23,1	68,15	23,1	26,73
	Зараховується на спеціальний рахунок	-	34,8	-	39,3	32,36
18	Чистий прибуток (11-15)	45	45	42,75	45	40,6
19	Кошти в розпорядженні підприємства (1+11)	58,9	58,9	56,65	58,9	54,5

Загальна сума валових витрат для цілей подальшого аналізу може бути представлена у вигляді суми витрат, по яких нараховується й сплачується

податок на додану вартість (Z_n), і звільнених або не об'єктом для нарахування й сплаті ПДВ (Z_o).

Економія по податку на прибуток складе:

$$P_{np} = 0,75 \cdot (ВД - ВВ - А) \cdot 0,25 = 0,1875 \cdot (ВД - ВВ - А) \quad (2.5)$$

де $ВВ$ – валові витрати підприємства, грн.;

$А$ – амортизаційні відрахування, грн.

Перетворимо формулу (2.2), підставивши в неї вираження з формул (2.4 та 2.5). Для подальшого аналізу й перетворення формул уведемо деякі обмеження: запаси на кінець періоду відповідають запасам на початок періоду, відсутні збитки минулих років.

$$П = 0,3375 \cdot P_p + 0,15 \cdot Z_o \quad (2.6)$$

У наведеному прикладі $А$ річний ефект за рахунок зниження податкових платежів у випадку організації діяльності підприємства в технологічному парку складе:

$$P_{ПДВ} = (72 - 40,6) \cdot 0,75 = (360 \cdot 0,2 - 203 \cdot 0,2) \cdot 0,75 = 23,55 \text{ (тис. грн.)}$$

$$P_{np} = (360 - 300) \cdot 0,1875 = 11,25 \text{ (тис. грн.)}$$

$$П = 23,55 + 11,25 = 34,8 \text{ (тис. грн.)}$$

Загальний ефект від реалізації проекту в технологічному парку за весь період надання пільг (5 років), у випадку якщо підприємство залишить ці кошти без використання на спеціальному рахунку, складе :

$$\begin{aligned} \mathcal{E} &= 34,8 \cdot 1,2^5 + 34,8 \cdot 1,2^4 + 34,8 \cdot 1,2^3 + 34,8 \cdot 1,2^2 + 34,8 \cdot 1,2 = \text{(тис. грн.)}, \\ &= 86,59 + 72,16 + 60,13 + 50,11 + 41,6 = 310,59 \end{aligned}$$

Таким чином реалізація проектів науково-технічними підприємствами за допомогою технологічних парків щорічно приводить до збільшення оборотних коштів підприємства й підвищенню рентабельності, зниженню рівня податкового тиску. Сума податків і зборів, перерахована в бюджет підприємством на загальній системі оподаткування перевищує суму податків і зборів, що перераховуються підприємством - учасником технологічного парку в 3 рази (69,5 тис. грн. і 23,1 тис. грн.).

У випадку, коли підприємство на загальній системі оподаткування використовує імпортну сировину (приклад В), те, при аналогічних з вітчизняною сировиною цінах, валові видатки підприємства на виробництво продукції збільшуються на суму сплаченого ввізного мита. Це приводить до зменшення

оподаткованого прибутку й суми податку на прибуток. Підприємство - учасник технологічного парку звільнено від сплати ввізного мита, а значить ефект від використання пільгового режиму оподаткування для даного підприємства укладається в збільшенні розміру прибутку й відповідно суми податку на прибуток, що перераховується на спеціальний рахунок підприємства учасника технологічного парку за рахунок зменшення валових витрат.

Що стосується ПДВ, то використання імпортової сировини підприємствами на загальній системі оподаткування приведе до збільшення податкового кредиту на $0,2 \cdot M$ (мито у розглянутому прикладі мито становить 10%). Збільшення частки імпортової сировини, звільненого від сплати ПДВ, приводить до зменшення частки витрат, по яких нараховується й сплачується ПДВ, а відповідно й податкового кредиту, що приводить до збільшення податкових пільг по ПДВ (див. формулу 2.4).

У такий спосіб підприємство-учасник технологічного парку, що використовує імпорту сировину, у порівнянні з підприємством-учасником технологічного парку, орієнтованим на вітчизняну, одержує додатковий ефект від збільшення суми ПДВ, зачислюваного на спеціальний рахунок.

Виходячи з формули (2.6) приріст пільг складе $0,15 \cdot \Delta Z_0$ грн., де ΔZ_0 – збільшення витрат, звільнених від нарахування й сплати ПДВ, на суму витрат на імпорту сировину.

Перетворивши формулу 2.6 одержимо:

$$П = 0,3375 \cdot Пр + 0,15 \cdot Z_0 + 0,15 \cdot d_i \cdot ВВ, \quad (2.7)$$

де d_i – частка витрат на імпорту сировину у валових витратах.

Збільшення частки імпорту в собівартості продукції приводить до збільшення цільового фонду коштів, спрямованих на науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки, і вивільняє з обороту прибуток, дозволяючи підприємству за рахунок цього фінансувати іншу діяльність У такому випадку підприємство зацікавлене використовувати імпорту сировину, що дозволяє мінімізувати податкові платежі й збільшувати суму податкових пільг при незмінній рентабельності.

Так, при частці імпортової сировини в собівартості продукції 10% (Приклад Г) річний ефект від організації діяльності на території технологічного парку складатиме:

$$П = 0,3375 \cdot 60 + 0,15 \cdot 97 + 0,15 \cdot 0,1 \cdot 300 = 20,25 + 14,55 + 4,5 = 39,3 \quad (\text{тис.грн})$$

Сумарний ефект дорівнюватиме:

$$E = 39,3 \cdot 1,2^5 + 39,3 \cdot 1,2^4 + 39,3 \cdot 1,2^3 + 39,3 \cdot 1,2^2 + 39,3 \cdot 1,2 = \\ = 97,79 + 81,49 + 67,91 + 56,59 + 47,16 = 350,94 \quad (\text{тис.грн.})$$

що майже на 13% більше, ніж при використанні вітчизняної сировини.

Таким чином, підприємства зацікавлені використовувати імпортовану сировину, однак у Законі України „о спеціальному режимі інвестиційної й інноваційної діяльності технологічних парків” передбачена норма, відповідно до якої дозволяється ввіз імпортової сировини, аналогів якому немає в Україні або наявне в Україні сировина не відповідає міжнародним стандартам.

Підприємство – учасник технологічного парку – зараховує на відкритий для нього спеціальний рахунок суми податків, які не сплачуються в бюджет, у розмірі 75%, інші 25% перераховуються на спеціальний рахунок технологічного парку. Технологічний парк, у свою чергу, 50% цих коштів використовує для фінансування виконання затверджених інвестиційних та інноваційних проектів (далі – проекти), а інші 50% – для проведення наукової та науково-технічної діяльності, розвиток власних науково-технологічних та дослідницько-експериментальних баз. Таким чином, доля пільг, наданих по кожному конкретному проекту технологічного парку, може перевищувати 75%. Однак чіткий розподіл цих коштів за проектами відсутній. Єдине існуюче тут обмеження полягає в тому, що 50% спеціального фонду технологічного парку повинні спрямовуватися на вже затверджені проекти. Але питання про розподіл цих коштів між проектами ні законодавчими, ні нормативними актами не врегульовано. Внаслідок цього сума коштів, яку підприємство може використовувати для реалізації певного проекту у зв'язку зі звільненням від сплати податків, може перевищувати суми податків, які перераховані на спеціальний рахунок даного проекту.

Досвід роботи технопарків в Україні показує високу результативність виконання ними інноваційних проектів та характеризується наступними даними.

В цілому з часу свого створення технопарки зробили інновацій продукції на суму 1,8 млрд. грн. В інноваційних проектах, які реалізуються в рамках технопарків, зайнято понад 23 тис. працівників [81].

За роки свого функціонування технологічні парки України не тільки вдосконалили свою здатність виживати в непростих економічних умовах, а й продемонстрували високий інноваційний потенціал. І це відбувається при реальній відсутності істотних структурних технологічних зрушень в економіці. Так, продовжуються процеси приватизації, зростають показники промислового виробництва, ВВП, але це ніяким чином не свідчить про якісні перетворення – зростання продуктивності, технологічної модернізації, виробничих інновацій, високих технологій. При таких обставинах технопарки з пільговим режимом оподаткування повинні стати первинною базою нової Української технологічної платформи, провідним засобом виробництва якої є інновації та технології їх впровадження.

Однак останнім часом на шляху діяльності технопарків виникають деякі труднощі, і в першу чергу, недосконалість відповідної законодавчої бази. Основний блок питань зосереджений навколо податкових пільг, які отримані технопарками в процесі виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок та високих технологій [160].

Разом з тим аналіз співвідношення загального обсягу отриманих технопарками пільг та загального обсягу витрат на інноваційні проекти за період 2000 – 1-го півріччя 2004 р. ($k = 264.865/1.596.192 = 0,17$) підтверджує, що обсяг пільг не тільки є незначним, а й створює можливість додатково залучити фінансові ресурси для ефективного та своєчасного виконання проектів. Таким чином, спеціальний режим діяльності технопарків створює можливості без додаткового навантаження на державний бюджет фінансувати стратегічно важливі для національної економіки напрямки.

Таким чином, податкове стимулювання інноваційної діяльності платників податків може здійснюватися за допомогою різних видів податкових пільг. Вибір конкретного виду інноваційних пільг має базуватися на попередньому аналізі очікуваної ефективності їх застосування платниками.

2.3. Використання механізму податкового кредиту для стимулювання інновацій

Розглянемо вплив надання податкових пільг у формі зменшення бази оподаткування (податкових списань) і податкових кредитів на формування фінансових ресурсів підприємств для здійснення інноваційної діяльності.

Припустимо: підприємство, що працює на загальній системі оподаткування, за звітний період одержало 200 тис. грн. прибутку, валові витрати склали 900 тис. грн., амортизаційні відрахування – 100 тис. грн., витрати інноваційного характеру – 20 тис. грн., податок на прибуток підприємств склав – 50 тис. грн. (табл. 2.4, загальний випадок).

У випадку надання податкової пільги у формі податкового списання інноваційних витрат підприємство одержує право віднести на валові видатки повну (100%) або певну частину (більше або менше 100%) вартості витрат інноваційного характеру.

Таблиця 2.4

Розрахунок податкових зобов'язань підприємства при наданні податкової пільги у формі податкового списання (тис. грн.)

	Загальний випадок	Податкове списання				
		10%	85%	100%	125%	150%
Розмір податкового списання (ПС)	-	10%	85%	100%	125%	150%
Інноваційні витрати ($V_{ін}$)	20	20	20	20	20	20
Сума податкового списання	- (20^1)	2 (18)	17 (3)	20 (0)	25	30
Валові витрати	900	902	917	920	925	930
Амортизація	100	100	100	100	100	100
Прибуток	200	198	183	180	175	170
Податок на прибуток до сплати ($P_{пр}$)	50	49,5	45,75	45	43,75	42,5
Чистий прибуток ²	130	130,5	134,25	135	131,25	127,5

¹ – Сума інноваційних витрат, що виплачується з чистого прибутку (після оподаткування).

² – Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після покриття витрат, не включених до складу валових витрат.

При цьому сума пільги за інших рівних умов і незмінній ціні на продукцію (послуги) підприємства дорівнює сумі зменшеного податку на прибуток у результаті зменшення оподаткованого доходу (прибутку) і складатиме:

$$ППП = \Delta\Pi_{np} = 0,25 \cdot Pr - 0,25 \cdot (Pr - B_{in}) = 0,25 \cdot B_{in} \quad (2.8)$$

де $ППП$ – сума податкової пільги, грн.;

$\Delta\Pi_{np}$ – зміна податку на прибуток у зв'язку з віднесенням на валові витрати витрат інноваційного характеру, грн.;

Pr - прибуток підприємства, грн.;

B_{in} - інноваційні витрати, що включаються до складу валових витрат, грн.

Величина зменшення оподатковуваного прибутку може перевищувати фактичну суму інноваційних витрат (як, наприклад, в Австралії, Великобританії, Сінгапурі), і дана сума пільг складатиме:

$$ППП = \Delta\Pi_{np} = 0,25 \cdot B_{in} \cdot \kappa, \quad (2.9)$$

де κ – відсоток інноваційних витрат, що підприємство може відносити на валові витрати (частка одиниці).

Застосування такої пільги приводить до змін у структурі ціни. Як свідчать розрахунки, при збільшенні суми податкового списання відбувається зменшення оподатковуваного прибутку й податку на прибуток. Збільшення податкового списання до 100% приводить до зростання чистого прибутку за рахунок зниження інноваційних витрат, які фінансуються з нього. Відповідно податкове навантаження на чистий прибуток знижується. У результаті віднесення 100 і більше процентів витрат інноваційного характеру на валові витрати фінансування інноваційної діяльності здійснюється не за рахунок власних коштів підприємства, тобто не за рахунок прибутку. У такому випадку податкове навантаження на чистий прибуток при подальшому збільшенні суми податкового списання не змінюється, оскільки не змінюється співвідношення податку на прибуток і чистого прибутку. Але в той же час при цьому відбувається формування цільового грошового фонду за рахунок перевищення суми податкового списання фактичних витрат на інновації.

У випадку надання податкового кредиту підприємство одержує право зменшувати нарахований податок на прибуток на певну частку витрат інноваційного характеру.

Розглянемо вплив зміни ставки податкового кредиту й суми інноваційних витрат на суму пільг, що надаються платникові (табл. 2.5).

Розрахунок податкових зобов'язань підприємства при наданні податкової пільги у формі податкового кредиту (тис. грн.)

Показник	Загальний випадок	Об'ємний (простий) податковий кредит				Прирістний податковий кредит			
		20%	30%	20%	30%	50%	70%	50%	70%
Ставка податкового кредиту	-	20%	30%	20%	30%	50%	70%	50%	70%
Приріст інноваційних витрат (для прирістного податкового кредиту)	20	20	20	80	80	7,5	7,5	30	30
Сума податкового кредиту	-	4	6	16	24	3,75	5,25	15	21
Валові витрати	900	900	900	900	900	900	900	900	900
Амортизація	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Прибуток	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Податок на прибуток до сплати	50	46	44	34	26	46,3	44,8	35	39
Прибуток після оподаткування	150	154	156	166	174	153,7	155,2	165	161

Податковий кредит, зменшуючи суму податку на прибуток, що підлягає сплаті в бюджет, не впливає на прибуток підприємства, але збільшує кошти підприємства, що залишаються в його розпорядженні. Сума податку на прибуток зменшується залежно від ставки податкового кредиту й розміру інноваційних витрат. Однак він покриває лише частину витрат інноваційного характеру, інша частина здійснюється за рахунок коштів підприємства (чистого прибутку) у випадку, якщо такі витрати не підлягають включенню у валові витрати або амортизації.

При збільшенні інноваційних витрат або при збільшенні ставки податкового кредиту податкове навантаження підприємства знижується. Так, якщо представити витрати інноваційного характеру у вигляді частки від прибутку підприємства: $z = B_{in} / Pr$, податкове навантаження (ПН) буде розраховуватися за формулою:

$$ПН = \frac{0,25 \cdot Pr - d \cdot Z_{ниокр}}{0,75 \cdot Pr} = \frac{0,25 \cdot Pr - d \cdot z \cdot Pr}{0,75 \cdot Pr} = \frac{0,25 \cdot Pr}{0,75 \cdot Pr} - \frac{d \cdot z \cdot Pr}{0,75 \cdot Pr} = 0,3333 - \frac{d \cdot z}{0,75}, \quad (2.10)$$

де d – частка витрат інноваційного характеру, на яку можна зменшувати нарахований податок на прибуток.

Як видно з формули 2.3, податкове навантаження для підприємств, що користуються податковим кредитом, у порівнянні з податковим навантаженням у загальному випадку й при використанні пільги у вигляді зменшення бази оподаткування (0,3333 або 33,33%) знаходиться в зворотній залежності від частки інноваційних витрат, на яку можна зменшувати нарахований податок, і суми витрат інноваційного характеру. Так, при наданні об'ємного податкового кредиту в розмірі 20% від витрат інноваційного характеру (рис. 2.3) податкове навантаження підприємства зменшилося з 33,33% до 30,67% при сумі інноваційних витрат у розмірі 10% від прибутку і до 22,67% при сумі витрат 40% від прибутку (у прикладі це 20 і 80 тис. грн. відповідно). Таким чином, при збільшенні витрат інноваційного характеру в 4 рази сума податку, що підлягає сплаті з 1 гривні прибутку, зменшується в 1,35 рази.

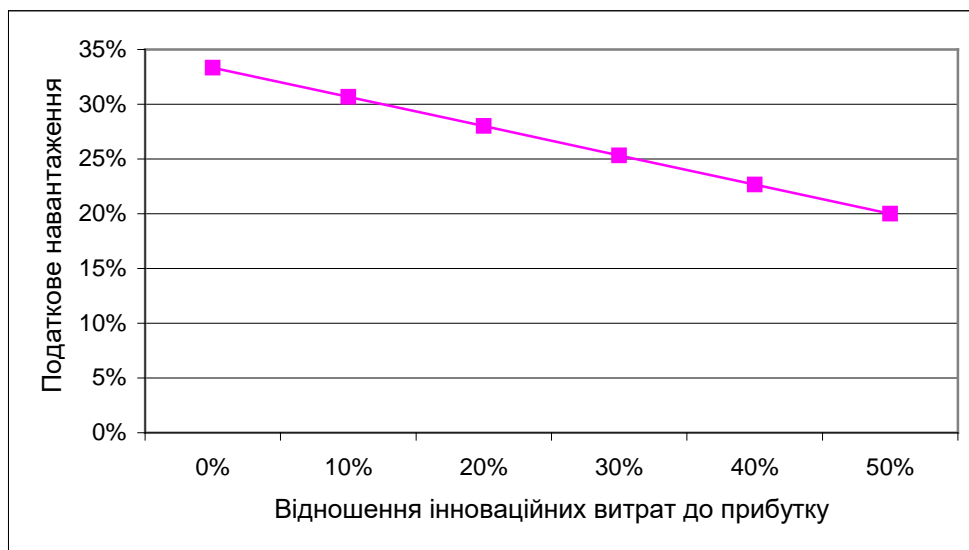


Рис. 2.3. Залежність податкового навантаження від обсягу інноваційних витрат для підприємств, що користуються податковим кредитом

Механізм надання прирістного податкового кредиту схожий з механізмом надання об'ємного податкового кредиту. Різниця полягає в тому, що сума, на яку дозволяється зменшувати нарахований податок, розраховується не від понесених підприємством інноваційних витрат, а від приросту цих витрат. При цьому на законодавчому рівні може встановлюватися механізм розрахунку приросту: або в порівнянні з середніми витратами, понесеними підприємствами,

за певний період (наприклад, у Франції, Іспанії цей строк становить 2 роки), або в порівнянні з законодавчо встановленими середніми витратами (так, у США ці витрати обчислюються в середньому за 4 роки за законодавчо встановленою формулою).

Відмінність між податковим кредитом і зменшенням бази оподаткування (податковим списанням) полягає в різному характері впливу на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства. Податкові списання приводять до зменшення оподаткованого прибутку, податковий кредит – безпосередньо податку на прибуток. Іншою відмінністю є порядок врахування інноваційних витрат в податковому обліку з податку на прибуток: податкові списання дозволяють включати у валові витрати всю суму витрат інноваційного характеру або її частину, а при застосуванні податкового кредиту відповідні витрати у більшості випадків фінансуються за рахунок податку на прибуток.

При виборі того або іншого способу стимулювання інновацій держава має орієнтуватися на рівень економічного розвитку підприємств, у першу чергу, на наявність фінансових ресурсів у підприємств і вид діяльності з урахуванням поточного стану інноваційної активності.

Прирістний податковий кредит є найбільш ефективним для підприємств, основною діяльністю яких є інновації (науково-дослідні інститути, організації). Підприємство – отримувач цієї пільги буде зацікавлене в щорічному нарощуванні інновацій, у той же час прирістний податковий кредит можна використовувати в якості додаткової податкової пільги, крім податкового списання або об'ємного податкового кредиту.

Для підприємств, основна діяльність яких не пов'язана з розробкою інновацій, більший інтерес будуть представляти податкове списання й об'ємний податковий кредит. Сума даних пільг буде вище за прирістний податковий кредит, оскільки вони розраховуються від суми інноваційних витрат, а не від приросту цих витрат.

При нестачі оборотних коштів у підприємств, великій кількості збиткових підприємств (33,7% в 2004 році) для податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств доцільним уявляється використання пільг у вигляді зменшення бази оподаткування (податкові списання). Це пояснюється тим, що утворюване в цьому випадку від'ємне значення бази оподаткування підприємства зможуть переносити на майбутні податкові періоди. У випадку високої рентабельності діяльності підприємств, навпаки, більш доцільним є використання пільги у вигляді податкового кредиту.

Ще одним з перспективних напрямків податкового стимулювання інноваційної діяльності є мотивація висококваліфікованих трудових ресурсів в контексті залучення їх до інноваційної діяльності. Це питання є особливо актуальним, оскільки оплата праці в інноваційній діяльності може сягати 60% всіх витрат. А отже, наявність фінансових ресурсів та податкових стимулів для їх залучення в сферу НДДКР є лише передумовою розвитку даної сфери. Для безпосереднього здійснення інноваційної діяльності необхідні висококваліфіковані кадри, основним чинником залучення яких є рівень реальної оплати праці.

В умовах коли конкуренція (між підприємствами за ринки збуту, між державами за інвестиції) змушує державу стимулювати інвестиції в інноваційну діяльність, слабким місцем в її розвитку залишається цьому залишається рівень оплати праці та її оподаткування. Високий рівень заробітної плати в більшості з розвинених країн та глобалізація економічних процесів підштовхує великі підприємства до перенесення не лише промислових виробництв, а й окремих науково-дослідних та технологічних підрозділів у країни з дешевшими природними та людськими ресурсами.

Розглянемо вплив податкового кредиту на діяльність підприємства в умовах української економіки з позиції стимулювання оплати праці більш детально.

За суб'єктами спрямування податкового стимулювання зайнятості слід виділити преференції що надаються роботодавцям або працівникам. Існуюча система соціального страхування та оподаткування заробітної плати не дозволяє застосовувати податкові стимули до доходів працівників (через низький рівень їх оподаткування), але надає можливість стимулювати роботодавців (через високий рівень нарахувань на заробітну плату).

Якщо підприємство працює на загальній системі оподаткування (приклад А, табл. 2.6) то максимально можлива сума податкового кредиту з податку на прибуток (далі прибутковий ПК) буде дорівнювати сумі цього податку.

А отже, якщо виразити податок на прибуток (Нпр) через коефіцієнт рентабельності, а фонд оплати праці (ФОТ) як частка до загальних витрат, отримаємо [84]:

$$H_{np} = t \cdot \text{ФОТ}, \text{ звідси } t = \frac{H_{np}}{\text{ФОТ}} = \frac{0,25 \cdot \text{Пр}}{q \cdot 3B} = \frac{0,25 \cdot p \cdot 3B}{q \cdot 3B} = 0,25 \cdot \frac{p}{q}, \quad (2.11)$$

де t – ставка податкового кредиту, %;
 p – рентабельність діяльності підприємства, %;
 q – доля фонду оплаті праці (ФОТ) у загальних витратах підприємства, %;
 ZB – загальні витрати, які враховують валові витрати та амортизацію, грн.

Таблиця 2.6

Порівняльний аналіз показників діяльності підприємства з різними витратами на оплату праці

		Приклад А	Приклад В	Приклад Б
1	Обсяг матеріальних витрат	35,04	35,04	35,04
2	Податковий кредит з ПДВ ($1*0,2$)	7,01	7,01	7,01
3	Фонд оплати праці (ФОП)	30	40	40
4	Нарахування на ФОТ ($37,53\%$)	11,26	15,01	15,01
5	Валові витрати ($1+3+4$)	76,3	90,05	90,05
6	Амортизація	23,7	23,7	23,7
7	Прибуток	20	20	6,25
8	Ціна без ПДВ ($5+6+7$)	120	133,75	120
9	Податкові зобов'язання з ПДВ ($8*0,2$)	24	26,75	24
10	Податок на прибуток ($7*0,25$)	5	5	1,56
11	ПДВ до сплати ($9-2$)	16,99	19,74	16,99
12	Платежі до бюджету ($4+10+11$)	33,25	39,75	33,56
13	Сума ПК з податку на прибуток ¹	5	5	1,56
14	Сума ПК з соціальних внесків ¹	11,26	15,01	15,01
15	Сума додаткового ПК з ПДВ ¹	16,99	19,74	16,99

¹ – максимально можлива сума ПК з окремого податку

Звідси максимальна сума податкового кредиту, яку держава може надати, залежить від рентабельності діяльності та частки оплати праці у загальних витратах підприємства (при інших рівних умов). Слід відзначити, що сума внесків на соціальне страхування більше ніж у двічі перевищує суму податку на прибуток. За таких умов, збільшення фонду оплати праці, при збереженні суми прибутку на тому ж рівні (приклад Б), не призведе до збільшення суми ПК, а соціальні внески будуть більше податку на прибуток у три рази. При незмінності рівня цін (приклад В) та зменшенні прибутку стимулюючий ефект ПК з податку на прибуток знижується, оскільки зменшується сума податку. При цьому загальні обов'язкові зобов'язання збільшуються, що пов'язано із збільшенням обов'язкових соціальних внесків та ПДВ. Отже, прибутковий ПК стимулює податкові стимули для заохочення працівників та збільшення їм оплати праці лише прибутковим підприємствам, що не достатньо в умовах української економіки.

В Україні на сьогоднішній день основне навантаження з обов'язкових соціальних внесків припадає на роботодавців. Для підприємців ці збори створюють навантаження на фонд заробітної плати в середньому в розмірі 37,53%. Надання податкового кредиту з обов'язкових соціальних внесків (соціального ПК) створить більш дієві стимули для підприємців. Соціальний ПК має певні переваги: сума соціальних внесків відноситься до складу витрат, а отже можливість його отримання не залежить від результатів діяльності (Приклад В та Б); максимальна можлива сума соціального ПК (сума соціальних внесків) змінюється в залежності від зміни витрат на оплату праці, та, на відміну від податку на прибуток, не залежить від інших факторів (приклади А та В); ставка соціальних внесків більша ніж податку на прибуток. В той же час, такий механізм не стимулює спрямованість діяльності підприємств на отримання прибутку.

Однак можливість застосування ПК обмежувати розглянутими податками не слід. Як видно з табл. 2.6 (приклади А, В, Б), основна сума обов'язкових платежів, а це більш ніж 50%, припадає на ПДВ, при цьому ставка ПДВ найменша. Це пов'язано з тим, що інноваційні підприємства створюють велику частку доданої вартості (оплата праці та нарахування на оплату праці). А отже, існує можливість збільшення стимулюючої функції ПДВ, шляхом надання таким підприємствам додаткового податкового кредиту.

Сума ПК залежить від суми податку, а отже залежить від бази та способу нарахування податку:

$$\begin{array}{l} \text{З податку на прибуток} \end{array} \qquad \begin{array}{l} 0,25 * p * (\Phi OT + H\Phi OT + \\ A + MB) \end{array} \qquad (2.12)$$

$$\begin{array}{l} \text{З соціальних внесків} \end{array} \qquad \begin{array}{l} 0,3753 * \Phi OT \end{array} \qquad (2.13)$$

$$\begin{array}{l} \text{З ПДВ} \end{array} \qquad \begin{array}{l} 0,2 * (\text{ПР} + \Phi OT + H\Phi OT + \\ A) \end{array} \qquad (2.14)$$

де MB – матеріальні витрати підприємства, грн.,
 A – амортизаційні відрахування, грн.

Найбільшу базу для обчислення ПК має ПДВ. Сума додаткового ПК, як частина суми ПДВ, яка підлягає сплаті у бюджет, знаходиться в прямій залежності як від оплати праці й нарахувань на неї, так і від суми прибутку. Слід відзначити також, що збільшення оплати праці приводить до збільшення

обов'язкових платежів майже на 38% від суми збільшення, в той час як збільшення прибутку – на 25% від суми збільшення. А отже, надання додаткового ПК з ПДВ створює стимули не тільки для підвищення рівня оплати праці, а й прибутку. Тому надання додаткового ПК з ПДВ є більш дієвим ніж з податку на прибуток та соціальних внесків. Слід враховувати, що надання додаткового ПК з ПДВ не знімає з роботодавця обов'язку страхувати працівників, що забезпечує певний рівень соціального захисту та соціальних гарантій.

На сьогодні існує велика кількість напрацьованих світовою практикою механізмів податкового стимулювання. Використання їх в українській практиці оподаткування необхідно проводити з урахуванням національних особливостей ведення господарства та можливими наслідками застосування того чи іншого механізму.

Надання пільги у формі податкового кредиту з метою створення стимулів для залучення висококваліфікованих кадрів у сферу НДДКР є найбільш ефективним, оскільки дозволяє вирішувати як економічні (стимулювання НДДКР), так і соціальні проблеми (підвищення рівня оплати праці, зайнятості). Подальшого розгляду потребує обґрунтування ставки податкового кредиту та визначення кола платників, яким доцільно надавати ПК, а також порядок надання цієї пільги.

Незважаючи на різноманітність застосовуваних у світовій практиці податкових пільг, які забезпечують стимулювання інноваційних процесів, можна виділити дві характерні риси їх надання, які необхідно враховувати при створенні системи податкової підтримки інноваційної діяльності в Україні:

по-перше, пільговий порядок оподаткування застосовується винятково для вирішення завдань, які відносяться до числа пріоритетних у загальнонаціональному масштабі;

по-друге, строго цільове використання коштів, які звільняються у результаті надання пільг.

Серед найбільш перспективних механізмів стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності А. Соколовська [164, с. 392] називає:

введення інвестиційного податкового кредиту в обсязі від 7 до 15% вартості нових капіталовкладень у виробниче устаткування;

звільнення від оподаткування прибутку виробничих підприємств, отриманого від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше трьох років;

зменшення оподаткованого прибутку на повний обсяг витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки;

запровадження нової амортизаційної політики.

Таким чином, аналіз застосовуваних в Україні й світовій практиці механізмів податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності показує, що найбільші резерви податкового регулювання пов'язані з податком на прибуток підприємств. Він прямо пов'язаний з одним із трьох джерел капіталу, які використовуються в інвестиційній діяльності – прибутком підприємств, і безпосередньо впливає на два інших – кредитний та залучений капітали.

Побудова в Україні ефективної системи податкового стимулювання інвестиційної й інноваційної діяльності вимагає кардинального перегляду застосовуваних податкових пільг та розвитку технопарків як системного інструмента інтенсифікації інноваційних процесів на базі використання світового досвіду.

3. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Податкові механізми регулювання мотивації прискорення оборотності активів підприємства

У чималому ступені ефективність діяльності організації залежить від швидкості обороту коштів: адже чим швидше оборотність, тим за інших рівних умов можливості підприємства для нарощування доходу більші, а отже вище й ефективність його виробничо-господарської діяльності.

Коефіцієнти оборотності мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту капіталу, тобто швидкість перетворення його в грошову форму, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту капіталу відображає за інших рівних умов підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Показники оборотності характеризують рівень ділової активності підприємства. Висока оборотність розглядається як позитивний момент, оскільки вона позитивно впливає на прибуток компанії і прибутковість інвестицій. Висока величина оборотності сукупних активів означає, що ресурси компанії використовуються ефективно і компанія в стані досягти великих обсягів збуту і в остаточному підсумку дістати значний прибуток від інвестиції у власні активи. Коефіцієнт оборотності характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення, він показує скільки разів за рік відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, чи скільки грошових одиниць реалізованої продукції протягом певного періоду часу принесла кожна грошова одиниця активів.

Основним показником результативності підприємства є показник прибутковості власного капіталу (звичайно позначається *ROE*). Таким чином, на перше місце ставиться інтерес власника. Даний показник забезпечується, головним чином, двома факторами: прибутковістю продажу (цей показник належить до групи показників операційної діяльності) й оборотністю активів (група показників ефективності використання активів). Насправді, кожен підприємець розуміє, що високу віддачу від використання вкладених коштів

можна забезпечити високої «маржою продажу» і/чи високою оборотністю оборотних коштів.

У 1919 році фахівці фірми Дюпон запропонували схему факторного аналізу з застосуванням даних коефіцієнтів (The DuPont System of Analysis). До цього часу найбільш поширеними були показники рентабельності продажу і оборотності активів. Однак ці показники використовувалися без ув'язування з факторами виробництва. У моделі фірми Дюпон уперше кілька показників були ув'язані разом і приведені у вигляді трикутної структури, у вершині якої знаходиться коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу ROA як основний показник, що характеризує віддачу, одержувану від коштів, вкладених у діяльність фірми, а в основі два факторних показники – рентабельність продажу NPM і ресурсовіддача TAT.

В основу даної моделі була закладена жорстко детермінована залежність

$$\frac{P_n}{A} = \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \text{ чи } ROA = NPM \cdot TAT, \quad (3.1)$$

де P_n - чистий прибуток;

A - сума активів організації;

S - (обсяг виробництва) виручка від реалізації.

Вихідне представлення моделі Дюпон зображено на рис. 3.1:

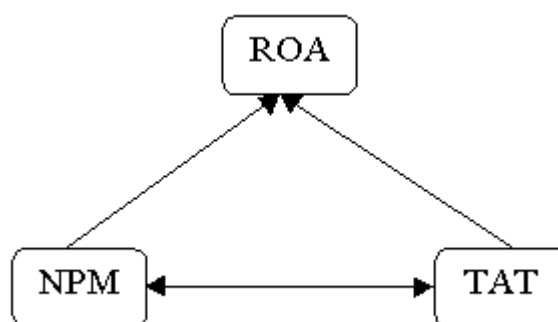


Рис 3.1. Схема моделі Дюпон

У теоретичному плані фахівці фірми Дюпон не були новаторами; вони використовували оригінальну ідею взаємозалежних показників, висловлену вперше Альфредом Маршалом і опубліковану їм у 1892 році в книзі «Елементи галузевої економіки». Проте їхня заслуга очевидна, тому що раніше ці ідеї на практиці не застосовувалися.

Однак, незважаючи на давнину розробленої моделі, виявилось, що з показником оборотності активів не всі так добре.

Зміст визначень терміна «оборотність», викладених в інформаційних джерелах можна звести до наступного:

1) оборотність - показник, що виражається в днях чи у кількості оборотів, протягом яких здійснюється повний обіг товарно-матеріальних цінностей чи коштів [39, с.378];

2) оборотність оборотних активів - швидкість відшкодування середньої суми оборотних активів разом з виручкою від продажу [41, с.97; 190, с.283; 190, с.270]. Аналогічне визначення дається оборотності всього капіталу [41, с.122; 65, с.81];

3) коефіцієнт оборотності - показник віддачі, що показує, скільки на кожную грошову одиницю, вкладену в активи, приходиться виручки від реалізації продукції [41, с.122];

4) коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів за рік відбувається повний цикл виробництва і обігу, починаючи з моменту придбання виробничих запасів і закінчуючи надходженням виручки від реалізації випущеної продукції [28, с.170];

5) під оборотністю розуміється тривалість проходження засобами окремих стадій виробництва і обігу [33, с.445];

6) період оборотності запасів сировини й матеріалів дорівнює часу, протягом якого сировина і матеріали знаходяться на складі перед передачею у виробництво [30, с.67]; тривалість оборотності незавершеного виробництва - це час, необхідний для перетворення напівфабрикатів у готову продукцію [30, с.68]; період оборотності готової продукції дорівнює часу, протягом якого готова продукція надходить до покупця [30, с.67]; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів вона утвориться і погашається [35, с.407] протягом визначеного періоду; час обігу товарів ... указує на тривалість перебування товарів у виді товарного запасу...[32, с.311];

7) оборотність окремих видів цінностей - кількість разів повного заміщення надходженням витрачених цінностей [63, с.134];

8) оборотність запасів - середнє число оборотів запасів протягом року [39, с.378]; 9) оборотність товарів - процес постійного відновлення і заміни товарів, руху товарів у сфері обігу, утворення і реалізації товарних запасів [39, с.378].

Однак, як справедливо відзначили А. Черненко і А.Башаріна [181, с.21] наведені визначення оборотності мають наступні недоліки:

- з формулювання (1) випливає, що оборот роблять тільки товарно-матеріальні цінності і кошти. У дійсності, оборот роблять всі активи, використовувані в діяльності і «перехідні» в інші види активів. Наприклад, дебіторська заборгованість обертається по мірі її погашення і «переходить» у цінності, якими вона погашена, основні засоби роблять оборот у міру перенесення їхньої вартості на витрати і т.п.;

- визначення (1) і (8) не розкриває зміст процесу обороту, тому не зрозуміло швидкість якого саме процесу характеризує оборотність;

- визначення (3) відповідає ресурсовіддачі, а не оборотності. Помилковість ототожнення даних показників буде доведено нижче;

- визначення (4) не застосовне для окремих видів активів;

- визначення (5) не вказує на те, що розуміється під «окремою стадією виробництва і звертання»;

- визначення, приведені в пункті (6), не універсальні, а застосовувані лише до конкретних видів активів;

- відповідно до визначення (9) оборотність товарів - це процес обороту, а не показник, що характеризує даний процес. Крім того, у визначенні (9) не конкретизований зміст обороту, під оборотом розуміється будь-який рух товарів: їхнє надходження, заміна, реалізація;

- у винятковій більшості визначень під оборотністю розуміється або період обороту, або коефіцієнт оборотності. У дійсності оборотність може бути виражена як кількістю оборотів, так і тривалістю одного обороту;

- більшість визначень оборотності застосовуються тільки для оборотних активів. У дійсності позаоборотні активи також роблять оборот, але протягом значно більш тривалого часу (оскільки їхня вартість списується на витрати, тобто «переходить» в інші види активів - незавершене виробництво, готову продукцію і т.д.).

З приведених визначень оборотності випливає різне розуміння «обороту активів». Так, виходячи з визначень (1) і (4) оборот активів – це операційний цикл. Виходячи з визначення (2), це процес відшкодування засобів, вкладених в активи, у грошовій формі. По визначеннях (5) і (6) оборот - це процес проходження засобами окремих стадій операційного циклу. Відповідно до визначень (7) і (9) оборот - це процес витрати і заповнення активів у натуральній формі. Визначення (3) взагалі не зв'язує оборотність із процесом обороту, а характеризує її як показник ефективності використання активів. Незважаючи на

принципові розбіжності в розумінні процесу обороту, оборотність у більшості інформаційних джерел розраховується тим самим методом - співвіднесенням виручки від реалізації продукції із середнім залишком досліджуваних активів.

У деяких інформаційних джерелах оборотність ототожнюється з фондівдачею [105, с.32; 138, с.446]. Це зв'язано з тим, що фондівдача й оборотність, як правило, розраховуються тим самим способом: відношенням виручки до середнього залишку досліджуваного активу. Оцінимо правомірність такого ототожнення. Оборотність повинна характеризувати рух активів. Для цього за суму обороту повинна прийматися величина, рівна вартості активів, що зробили оборот. Виручка не є обліковою вартістю яких-небудь активів, тому не може характеризувати їхній рух і бути сумою їх обороту. Відповідно, показник, розрахований «по виручці», не є оборотністю. Фондівдача - показник ефективності використання активів, кількість гривень реалізованої продукції (у цінах реалізації), що приходить на одиницю вартості активів. Виходячи з такого розуміння, відношення виручки до середньої величини активів є фондівдачею.

Таким чином, визначення показника «оборотності» є неповними й істотно відрізняються в різних авторів.

Більш коректним представляється використання визначення оборотності, запропоноване в роботі [181]: «оборотність – показник, що виражається у відрізках чи часу в кількості оборотів, що визначає відповідно час перебування активу в розмірі його середньої величини в даній обліковій групі чи кількість разів переходу активу в розмірі його середньої величини в іншу облікову групу».

Але на цьому проблеми оборотності не закінчуються, оскільки існують різні методи розрахунку показника оборотності.

1. Метод розрахунку оборотності майна в цілому, оборотних активів, запасів і окремих видів активів співвіднесенням їхнього середнього залишку і виручки від реалізації продукції. Даний метод викладено у багатьох інформаційних джерелах. У роботі [44, с.181] спростовується думка про те, що прибуток повинний включатися в суму обороту активів, тому що за рахунок її активи будуть заповнені за більш короткий термін: «Якщо довести до логічного кінця ... (дане положення), то, по-перше, довелося б вважати, що не тільки прибуток, але й інші джерела оборотних коштів слід додавати до собівартості при розрахунку швидкості обороту (довелося б врахувати бюджетне фінансування на приріст власних оборотних коштів, ріст заборгованості банку, кредиторам і т. ін.); по-друге, довелося б зробити висновок, що для прискорення

обороту необхідно втягувати в нього якнайбільше засобів». Але навіть якщо виключити з розрахунку прибуток, тобто розраховувати оборотність «по собівартості реалізованої продукції», результат буде не вірним. Це зв'язано з тим, що собівартість реалізованої продукції не можна порівняти за структурою з будь-якими активами і їхніми групами, за винятком готової продукції. А. Черненко і А. Башаріна [181] виділяють й інші причини, у силу яких виручка не повинна прийматися за суму обороту:

- виручка не може співвідноситися із сумою оборотних активів і майна в цілому, оскільки до складу останніх входять активи, не задіяні в звичайних видах діяльності, витрати яких не включається в собівартість продукції (кошти, дебіторська заборгованість і ін.);

- розрахунок оборотності окремого виду активу співвіднесенням його середнього залишку і виручки означає, що в сумі виручки відшкодовується вартість тільки одного досліджуваного активу;

- виручка приймається в розрахунок без податку на додану вартість (ПДВ). До суми дебіторської заборгованості, навпаки, входить ПДВ. Тому сума виручки не можна порівняти за структурою з вартістю активів, що включають дебіторську заборгованість, і із сумою дебіторської заборгованості;

- у суму обороту не включається виручка від реалізації інших активів. Реалізація будь-яких видів активів є їхнім цілеспрямованим рухом, тобто оборотом, тому повинна враховуватися при розрахунку оборотності.

2. Метод розрахунку оборотності оборотних активів співвіднесенням їх середнього залишку з виручкою від реалізації продукції й іншої реалізації [190, с.271]. Цьому методу притаманні всі перераховані вище недоліки методу розрахунку оборотності «по виручці» (за винятком недоліку 4).

3. Метод розрахунку оборотності оборотних активів і запасів співвіднесенням їхнього середнього залишку і собівартості продукції [39, с.378]. Даний метод розрахунку оборотності оборотних активів «по собівартості реалізованої продукції» був запропонований для того, щоб усунути вплив прибутку на оборотність. Але цьому методу притаманні інші недоліки методу розрахунку оборотності «по виручці»:

- активи, що приймаються в розрахунок, не завжди використовуються у звичайних видах діяльності, тому їх витрата не списується на собівартість продукції і, відповідно, не відшкодовується при її реалізації;

- співвіднесення собівартості реалізованої продукції з вартістю окремих видів активів логічно означає, що інші активи не беруть участь в обороті;
- не враховується реалізація інших активів;
- дебіторська заборгованість у складі оборотних активів містить прибуток і ПДВ, тому оборотні активи не можна зіставляти за структурою із собівартістю реалізованої продукції.

4. Методи розрахунку оборотності оборотних активів співвіднесенням їх середнього залишку і собівартості реалізованої продукції за винятком амортизації і заробітної плати. При розрахунку оборотності оборотних активів «по собівартості реалізованої продукції» із суми обороту було запропоновано віднімати амортизацію основних засобів, тому що вони є позаоборотними [156, с.17-19]. Але виключення із собівартості амортизації не приведе до підвищення якості отриманого результату з наступної причини. Амортизація міститься у вартості витрат у незавершеному виробництві, готовій продукції, товарів відвантажених, заборгованості покупців і замовників. Тому після вирахування її із собівартості структурна непорівнянність даних збережеться.

Існує думка, що із собівартості реалізованої продукції слід віднімати також заробітну плату оскільки витрати на заробітну плату не входять у вартість багатьох оборотних активів [44, с.192]. При цьому відзначається, що амортизація і заробітна плата повинні виключатися також із суми залишку оборотних коштів.

Незважаючи на ці коригування результат буде некоректним, тому що собівартість реалізованої продукції є сумою обороту готової продукції, оскільки характеризує тільки її рух.

5. Метод розрахунку оборотності оборотних активів співвіднесенням їхнього середнього залишку, узятого по розмірі їх джерел, і собівартості реалізованої продукції. На думку деяких економістів [63, с.281; 186, с.316] при обчисленні оборотності оборотних активів не повинні враховуватися кошти, що знаходяться на розрахунковому рахунку. Це обумовлено тим, що кошти на розрахунковому рахунку беруть участь в обороті банку, а не підприємства.

6. Метод розрахунку оборотності фондів (у тому числі основних засобів, матеріалів, заробітної плати і фондів обігу) співвіднесенням їхньої середньої вартості і суми витрат на виробництво і реалізацію продукції. Даний метод запропонував Ю. Любимцев [118, с.23-24]. За суму загального обороту основних засобів, матеріалів і заробітної плати приймається сума витрат на виробництво продукції: амортизації, витрат сировини і матеріалів, заробітної плати. Сума

обороту фондів обігу приймається рівною нулю, тому що вони не переносять свою вартість на витрати [118, с.23]. Але витрати, що виникають на стадії обігу, також додаються до суми обороту. У результаті сума обороту фондів дорівнює сумі витрат по виробництву і реалізації продукції [118, с.24]. Недолік даного методу в тому, що він не враховує, що фонди обігу роблять оборот, тому що цілеспрямовано «переходять» в інші види активів. Тому сума їхнього обороту дорівнює не нулю, а розміру переходу в інші активи.

7. Метод розрахунку оборотності оборотних активів як суми тривалості обороту запасів і дебіторської заборгованості за винятком тривалості обороту кредиторської заборгованості. В роботі [173, с.311] «середню тривалість обороту оборотних коштів, тобто часу, необхідного для перетворення засобів, вкладених у запаси і дебіторську заборгованість, у гроші на рахунок» пропонується обчислювати за формулою (2) де - період обороту запасів; - період обороту дебіторської заборгованості; - період обороту кредиторської заборгованості. Але як саме визначаються періоди обороту запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості – у роботі не пояснено. Період відшкодування засобів, вкладених в активи, не залежить від періоду погашення кредиторської заборгованості. Кредиторська заборгованість - це джерело придбання майна, пасив, а не актив. Пасив не може брати участь у процесі обороту, оскільки існує не як реальний об'єкт, а як контрольне число. Кредиторську заборгованість можна не погашати, поки немає реальної погрози судового позову, але час виробничого процесу і реалізації від цього не зменшиться.

8. Метод розрахунку оборотності окремих видів активів співвідношенням їхнього середнього залишку і витрат [28, с.173]. Різновидом даного методу є розрахунок оборотності основних засобів співвідношенням їх середньої первісної вартості й амортизації. При розрахунку оборотності даним методом співвідносяться величини, які не залежать від сторонніх факторів, таких, як витрата інших активів і прибуток, що дозволяє одержати точний результат. В даний час метод розрахунку оборотності «по витратам» не розроблено відносно до усіх видів активів (наприклад, до фінансових вкладень, предметів лізингу й ін.). Специфіка відображення в бухгалтерському обліку залишків і втрат активів обумовлює необхідність різних прийомів для одержання точного результату при обчисленні їх оборотності.

9. Метод обчислення оборотності окремих видів оборотних активів співвідношенням їх середнього залишку і витрат, відшкодованих в собівартості реалізованої продукції. Даний метод запропонований у роботі [187, с.152].

Результат, отриманий даним методом, показує швидкість відшкодування вартості середнього залишку досліджуваного активу при реалізації продукції. Розглянутий метод дає точний результат, тому що величини, що співвідносяться, не залежать від сторонніх факторів. Однак цьому методу притаманні наступні недоліки:

- метод може бути застосований тільки для активів, використовуваних у виробництві, витрата яких списується на собівартість продукції і відшкодовується разом з нею. Відповідно оборотність дебіторської заборгованості, коштів, фінансових вкладень, ПДВ по придбаних цінностях не може бути розрахована даним методом;

- не враховується, що вартість активів відшкодовується також при їхній реалізації;

- результат, отриманий даним методом, менш інформативний у порівнянні з методом розрахунку оборотності «по витратам», тому що не показує оборотність на окремих стадіях обороту і не дозволяє виявити причини їх зміни.

10. Метод розрахунку оборотності окремих видів активів співвідношенням половини суми дебетового і кредитового оборотів по рахунку бухгалтерського обліку відповідного активу з його середнім залишком. Цей метод запропонований біля вісімдесятьох років тому в роботі [170, с.124] і заснований на наступному визначенні оборотності: «оборотністю кожного даного роду і виду цінностей ми вважаємо кількість разів повного заміщення надходженням витраченого середнього залишку цінностей, тобто одним оборотом вважається процес повної витрати середнього залишку цінностей разом із процесом повного заміщення їх».

Таке розуміння оборотності пояснюється в такий спосіб: «кожен рід чи вид цінностей існує на підприємстві для здійснення тієї чи іншої господарської функції; при чому функція ця полягає в задоволенні відповідних потреб підприємства чи його господарства і тому являє собою витрату даних цінностей. Таким чином, основним цільовим рухом цінностей є їхній відхід чи витрата, і відповідно до цього існує інший зворотний службовий рух – їх повернення, тобто надходження, що складає поповнення запасів, що виснажуються під впливом втрат».

Дійсно, активи роблять оборот у процесі їхньої цілеспрямованої втрати, оскільки «переходять» в інші активи, що обертаються аналогічно. Так протікає

оборот активів у цілому. При надходженні актив не переходить на наступну стадію обороту - в інший вид активів, а виходить, не обертається.

Відтворення активу є необхідною умовою його наявності, а значить і обороту. Але надходження враховується при розрахунку оборотності через величину середнього залишку активу. Включення ж приходу активу в суму його обороту приводить до протиріччя: незалежно від витрати активу, чим більше його надходження, тим швидше він обертається.

Розглянутий метод обчислення оборотності дає перекручений результат, тому що витрата і надходження цінностей можуть істотно відрізнитися. Наприклад, якщо кредитовий оборот по рахунку бухгалтерського обліку активу перевищує дебетовий, то коефіцієнт оборотності, обчислений, виходячи із середньої величини зазначених оборотів, буде перевищувати кількість разів відтворення досліджуваного активу. Результат буде вірним, якщо за суму обороту приймати найменший дебетовий чи кредитовий оборот по рахунку бухгалтерського обліку досліджуваного активу.

11. Метод, запропонований у роботі [181, с.45] і полягає в такому:

1) за суму обороту окремого виду активів приймається сума його цілеспрямованої витрати. Цілеспрямована витрата активу включає облікову вартість даного активу, відпущеного у виробництво, проданого, переданого як внесок у статутний капітал, витраченого при здійсненні вкладень у позаоборотні активи й іншу цілеспрямовану витрату. Для активів, що підлягають амортизації, вартісною оцінкою обороту є сума нарахованої по них амортизації, тому що через амортизацію вони переходять в інший вид активів - незавершене виробництво;

2) при продажу активу, обміну, передачі як внесок у статутний капітал сума його обороту не повинна залежати від фінансового результату даних операцій. Тобто, актив повинний включатися в суму обороту в розмірі своєї фактичної собівартості чи іншої облікової вартості, незалежно від того, реалізований він з прибутком чи зі збитком. У протилежному випадку показник оборотності буде перекручено характеризувати його рух. Активи, що амортизуються, в перерахованих вище випадках повинні включатися в суму обороту в розмірі їхньої залишкової вартості, оскільки сума їхньої амортизації списана на витрати, відповідно перейшла в інший вид активів, тобто вже зробила оборот;

3) різні види активів звичайно мають різну оборотність. Тому показник оборотності групи активів (оборотних активів, майна в цілому й інших)

повинний бути усередненим, залежним від оборотності всіх активів досліджуваної групи. Для одержання усередненого показника оборотності групи активів за вартісну оцінку їхнього обороту повино приймати їх сумарну цілеспрямовану витрату;

4) при розрахунку оборотності використовується середня за досліджуваний період величина активу і його середня витрата. Застосування величин, усереднених з початку і кінцю тривалого періоду, може привести до істотної неточності результату. Тому оборотність за весь досліджуваний період варто визначати як середньоарифметичну величину від показників оборотності, розрахованих за мінімально можливі його проміжки.

Найбільш обґрунтованим представляється використання останнього методу.

Розрахувавши показник оборотності активів, можна визначити також період їхньої оборотності, обумовлений як відношення 365 днів до оборотності активів за рік. Можна брати і меншу кількість днів, але тоді й оборотність повинна визначатися за відповідне кількість днів.

При цьому приблизну схему руху коштів у рамках одного виробничо-комерційного циклу, що ілюструє показник періоду оборотності, можна представити в такому вигляді (рис. 3.2):



Рис. 3.2. Схема руху коштів у рамках одного виробничо-комерційного циклу

Відрізок 0—1 відповідає середньому часу перебування засобів підприємства у вигляді авансів, виданих постачальникам; відрізок 1—2 характеризує термін збереження виробничих запасів з моменту їхнього надходження до моменту передачі у виробництво; відрізок 2—3 являє собою тривалість процесу виробництва; 3—4 - період збереження готової продукції на складі; відрізок 4—5 - середній термін погашення дебіторської заборгованості. Особливе значення в аналізі оборотності засобів підприємства має величина відрізка 1—3а, що відповідає середньому терміну погашення кредиторської

заборгованості. Тоді інтервал За—5 характеризує розрив між терміном платежу за своїми обов'язками перед постачальниками і терміном одержання грошей від покупців.

Якщо аванси, видані постачальникам, подовжують період обороту коштів на підприємстві, то аванси, отримані від покупців і замовників, які є додатковим джерелом фінансування, скорочують тривалість виробничо-комерційного циклу. Для раціонального ведення розрахунків відстрочення платежу, надане постачальниками, повинне бути більше, ніж середній термін кредитування покупців. Якщо цього не відбувається, то у організації виникнуть складнощі у використанні оборотного капіталу.

Терміни кредитування визначаються формами розрахунків з постачальниками і покупцями. Життєве правило «продавай за готівку, а купуй в кредит» здійснено при використанні авансів і акредитивів у розрахунках з покупцями й інкасо - з постачальниками.

Виходячи з вищесказаного підприємству економічно вигідно одержувати від покупців аванси, а з постачальниками розраховуватися якнайпізніше. Тобто, економічно вигідно займатися певним накопиченням коштів. Однак, система оподаткування України зводить нанівець такі економічні вигоди і заохочує протилежну політику: політику передоплат постачальникам і неотримання авансів від покупців.

Так, використовуваний при обчисленні податку на прибуток й податку на додану вартість метод податкового обліку за першою з подій змушує підприємства якомога швидше позбутися отриманих коштів, не накопичуючи їх. Особливо яскраво це виявляється в оподаткуванні прибутку підприємств.

У випадку, якщо підприємство в звітному періоді одержує від покупця передплату, то в нього є дві альтернативи: або заплатити з усієї суми передплати (у кращому випадку не з усієї, а за винятком якоїсь частини постійних витрат) податок на прибуток, або до кінця звітного періоду створити в себе відповідну суму валових витрат.

Створити таку суму законним шляхом можна трьома способами: або теж перерахувати передплату своїм постачальникам, або відвантажити товари покупцю, що заплатив цю передоплату, або одержати будь-які роботи (послуги).

У такий спосіб система оподаткування України заохочує політику витрачання коштів, стимулюючи тим самим прискорення їх оборотності, оскільки економічно вигідне кожному конкретному підприємству накопичення

коштів у масштабах національної економіки призводить до кризи неплатежів і зниження економічної активності.

Слід зазначити, що одержання товарів не врятовує підприємство від сплати податку на прибуток по отриманій передплаті, оскільки внаслідок застосування норм п. 5.9. Закону [11] валові витрати підприємства по отриманих товарах «заморожуються» доти, поки ці товари не будуть підприємством відвантажені покупцям.

У такий спосіб норма п.5.9. Закону [11] стимулює до того, щоб підприємства скорочували етапи 1-4 виробничо-комерційного циклу. Відповідно тим самим прискорюється оборотність матеріальних активів на підприємстві.

Однак, на думку авторів, це – дуже негнучкий та нераціональний спосіб прискорення оборотності активів підприємств. Рано чи пізно багато підприємств зіштовхуються з тим, що наприкінці звітного періоду їм надходить передплата від покупців, яку підприємства вже не встигають перерахувати в оплату товарів та послуг, що закупаються в третіх осіб, а відповідних товарних залишків для здійснення відвантаження готової продукції в них немає.

Оскільки додана вартість, що перевищує 37,5% виручки, в Україні – явище не часте, лише лічені підприємства можуть дозволити собі сплату 20,8% податку на прибуток і 16,67% ПДВ із суми отриманої передплати. Незважаючи на те, що ці платежі є своєрідним кредитом бюджету (після понесення відповідних витрат ситуація вирівнюється), сплата цих сум може призвести до того, що підприємство буде важко виконати свої зобов'язання перед покупцем, який перерахував йому передплату, оскільки суми грошей, що залишилися після сплати податків, не вистачить для придбання відповідного товару (матеріалів). У такий спосіб існуюча система обчислення податків ставить підприємства перед загрозою банкрутства.

Одержання відстрочки зі сплати податкових зобов'язань, можливість якої, в принципі, передбачена чинним законодавством [19], є досить складною задачею для пересічного платника.

По-перше, для одержання відстрочки необхідно подати відповідне економічне обґрунтування, що складається з аналізу фінансового положення платника, графіка погашення розстрочених (відстрочених) сум, розрахунків прогнозних доходів платника. Складання такого економічного обґрунтування вимагає відповідної професійної підготовки й не під силу багатьом дрібним платникам податку на прибуток.

По-друге, розгляд податковим органом заяви про відстрочку здійснюється

протягом місяця. Це дуже тривалий термін порівняно із тривалістю податкового періоду. Більш того, відмова у відстрочці при такому періоді розгляду може призвести до виникнення в платника податкового боргу і необхідності сплати ним відповідних штрафних санкцій, якщо такий місячний термін буде закінчуватися після настання терміну сплати податку, адже подача заяви про розстрочку (відстрочку) податкового зобов'язання не припиняє стягнення належних до сплати податків, інших платежів до дня ухвалення рішення про розстрочку (відстрочку).

По-третє, податкові органи не зацікавлені в наданні таких відстрочок, оскільки це ніяк не позначається на оцінці результатів їх роботи. У такий спосіб рідкий платник може розраховувати на позитивне рішення податкового органа за результатами розгляду заяви про відстрочку.

Одним з поширених, але нелегітимних способів виходу з такої ситуації є одержання від суб'єктів господарської діяльності, що сплачують єдиний податок, фіктивних робіт (послуг), тобто робіт і послуг, що у дійсності не поставлялися, але перевірити фактичне виконання їх представляється для контролюючих органів досить складною задачею.

Існують, звичайно, і інші способи виходу з цієї ситуації. Так, наприклад, деякі підприємства для перерахування коштів один одному намагаються використовувати посередницькі договори (комісії і доручення) чи депозитні сертифікати. Але всі ці способи зв'язані або з додатковим ризиком, або викликають додаткові витрати.

Отже, можна зробити висновок, що, незважаючи на позитивний ефект стосовно прискорення оборотності активів підприємств, правило оподаткування за першою подією викликає і досить сильний негативний ефект, який проявляється в дестабілізації роботи українських підприємств, та суттєвому й необґрунтованому підвищенні ризику їх підприємницької діяльності. Це викликає додаткові витрати і, в остаточному підсумку, викривляє вільну конкуренцію між суб'єктами господарювання.

Крім того слід зазначити, що у випадку, коли кошти, вкладені в матеріальні цінності, приймають грошову форму пізніше, ніж настає термін погашення заборгованості кредитору, у підприємства виникає потреба в додаткових джерелах фінансування. Ними можуть бути власні чи позикові кошти.

Якщо підприємство не користується позиковими коштами, а прагне обійтися власними, то рівень його платоспроможності повністю визначається

обсягом і термінами надання кредиту покупцям ті сумлінністю останніх. Затримка в надходженні коштів від одного чи декількох великих покупців може призвести до серйозних фінансових труднощів у підприємства.

Якщо ж підприємство використовує позикові кошти, то воно не повинне порушувати вимогу фінансової стабільності: умови залучення кредиту повинні бути вигідніше тих умов, на яких те ж підприємство його надає. Оскільки дебіторська заборгованість може являти собою, власне кажучи, безвідсотковий кредит покупцям, вона має по можливості «врівноважуватися» таким же безкоштовним кредитом. Такий безвідсотковий кредит підприємства, як правило, можуть взяти тільки у своїх засновників і учасників.

Однак, на сьогоднішній день привабливість такого заходу для підприємств, що працюють за загальною системою оподаткування, суттєво обмежена.

Згідно пп. 4.1.6. Закону [11] у валовий дохід підприємства, яке одержало безпроцентну фінансову допомогу від іншого підприємства, що знаходиться на загальній системі оподаткування, включається сума відсотків, умовно нарахованих на суму поворотної фінансової допомоги, що залишається неповерненою на кінець кварталу, у розмірі облікової ставки Національного банку України, розрахованої за кожний день фактичного користування такою поворотною фінансовою допомогою.

Крім того, у валові доходи також включаються суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у відповідному кварталі, що залишається неповерненою на кінець такого кварталу від осіб, що не є платниками податку на прибуток (у тому числі нерезидентів), чи осіб, що відповідно до законодавства мають пільги з цього податку. У випадку коли в майбутніх податкових періодах платник податку повертає таку поворотну фінансову допомогу (її частину) особі, що її надала, такий платник податку збільшує суму валових витрат на суму такої поворотної фінансової допомоги (її частини) за результатами податкового періоду, у якому відбулося таке повернення.

У такий спосіб законодавець жадає від підприємства, що знаходиться на загальній системі оподаткування, сплати в бюджет відсотків у розмірі чверті ставки НБУ (що складає на сьогодні 2,375% річних) по отриманій від іншого такого ж підприємства, у тому числі від засновника, безпроцентної фінансової допомоги. Якщо ж допомога надається засновником-неплатником податку на прибуток, у тому числі фізичною чи особою іноземним підприємством, то

підприємство-одержувач повинне буде віддати в бюджет відразу чверть від отриманої суми. Звичайно, при поверненні такої фінансової допомоги все стане на свої місця, оскільки з'являться валові витрати. Разом з тим, одержувач такої поворотної фінансової допомоги все ж-таки несе збитки. По-перше, оскільки чверть отриманих коштів відразу ж вилучається в бюджет, де треба знайти додаткові кошти для повернення боргу кредиторів, тобто ці збитки визначаються процентом, що справляється за тимчасове залучення цих коштів. По-друге, в періоді отримання поворотної фінансової допомоги сума нарахованих на неї податкових зобов'язань, яка при поверненні компенсуватиме ці витрати платника, є за своєю суттю безвідсотковим кредитуванням бюджету, що відволікає обігові кошти підприємства та погіршує його фінансовий стан.

Надати ж процентну фінансову допомогу засновник у більшості випадків не може, оскільки це вимагає набуття статусу фінансової установи і придбання відповідної ліцензії.

У такий спосіб можна зробити висновок, що підприємства стимулюються до залучення коштів не від своїх засновників і учасників, а від фінансових посередників. Тобто може бути більш вигідно, щоб засновник розмістив депозит у банку і доручився цим депозитом за підприємство-позичальника, що візьме в цьому ж банку кредит. У виграші від такої операції залишиться фінансовий посередник, що одержить доход у вигляді різниці між відсотками по кредиту і відсотках по депозиту.

Пункт 12.1 ст. 12 Закону [11] теж стимулює підприємства до прискорення проведення взаєморозрахунків. Так, згідно пп. 12.1.1 платник податків - продавець товарів (робіт, послуг) має право збільшити суму валових витрат звітного періоду на вартість відвантажених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) у поточному чи попередніх звітних податкових періодах у випадку, якщо покупець таких товарів (робіт, послуг) затримує без узгодження з таким платником податків оплату їх вартості. Таке право на збільшення суми валових витрат виникає, якщо протягом звітного періоду відбувається одна з таких подій:

а) платник податків звертається до суду з позовом (заявою) про стягнення заборгованості з такого покупця чи про порушення справи про його банкрутство або стягнення закладеного ним майна;

б) зазначена затримка в оплаті (наданні інших видів компенсацій) перевищує 90 календарних днів і платник податків - продавець одержує від покупця згоду про визнання раніше спрямованої йому претензії в порядку

досудового врегулювання спору чи не одержує відповіді на таку претензію протягом визначених законодавством термінів;

в) по представленню продавця нотаріус робить виконавчий напис про стягнення заборгованості з покупця чи про стягнення закладеного майна (крім податкового боргу).

У такий спосіб Закон [11] стимулює продавця, що виконав свої зобов'язання при продажу майна, вживати заходів зі стягнення простроченої заборгованості, адже у випадку прийняття таких заходів продавець одержує своєрідну відстрочку щодо сплати податку на прибуток підприємств від такого продажу.

У той же час Закон [11] вживає заходів і для захисту інтересів бюджету від несумлінності деяких продавців, що можуть домагатися такої відстрочки за допомогою змови з покупцем. Так платник податків - продавець зобов'язаний збільшити валовий дохід відповідного податкового періоду на суму заборгованості (її частини), попередньо віднесеної їм до складу валових витрат у випадку, коли протягом такого податкового періоду відбувається будь-яка з таких подій:

а) суд не задовольняє позов (заяву) продавця або задовольняє його частково чи не приймає позов (заяву) до провадження (розгляду) або задовольняє позов (заяву) покупця про визнання недійсними вимог щодо погашення цієї заборгованості або її частини;

б) сторони договору у досудовому порядку досягають згоди щодо продовження строків погашення заборгованості чи списання всієї суми заборгованості або її частини (крім випадків укладення мирової угоди в межах процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом, визначених законом);

в) продавець, який не отримав відповіді на претензію протягом строків, визначених законодавством, або отримав від покупця відповідь про визнання наданої претензії, але не отримує оплати (інших видів компенсацій у рахунок погашення заборгованості) протягом визначених у такій претензії строків, та при цьому протягом наступних 90 днів не звертається до суду (господарського суду) із заявою про стягнення заборгованості або про порушення справи про його банкрутство чи стягнення заставленого ним майна.

При цьому на суму додаткового податкового зобов'язання, розрахованого внаслідок такого збільшення, нараховується пеня з розрахунку 3-кратного розміру річної дисконтної ставки Національного банку України, що діє на день

виникнення такого податкового зобов'язання. Зазначена пеня розраховується за час з першого дня податкового періоду, наступного за періодом, протягом якого відбулося збільшення валових витрат, до останнього дня податкового періоду, на який приходить збільшення валового доходу, і сплачується незалежно від розміру податкового зобов'язання підприємства за відповідний звітний період. У той же час пеня не нараховується на заборгованість (її частину), списану або розстрочену внаслідок укладення мирової угоди відповідно до законодавства з питань банкрутства, починаючи з дати укладення такої мирової угоди.

Якщо ж у майбутньому (з урахуванням терміну позовної давнини) такий продавець звертається в суд, то він має право збільшити валові витрати на суму оскарженої заборгованості. А якщо платник податків відразу (протягом звітного періоду) оскаржить рішення суду в порядку, установленому законом, збільшення валового доходу не відбувається до моменту ухвалення остаточного рішення відповідним судовим органом.

Власне кажучи, не обходить законодавець своєю увагою і покупця, що затримує платежі за отриману продукцію, збільшуючи проблему неплатежів у цілому по країні.

Відповідно до пп. 12.1.5 Закону [11] платник податків - покупець зобов'язаний збільшити валові доходи на суму непогашеної заборгованості (її частини), визнаної у порядку досудового врегулювання спорів або судом чи за виконавчим написом нотаріуса, у податковому періоді, на який припадає перша з подій:

- а) або 90-й календарний день від дня граничного строку погашення такої заборгованості (її частини), передбаченого договором або визнаною претензією;
- б) або 30-й календарний день від дня прийняття рішення судом про визнання (стягнення) такої заборгованості (її частини) або вчинення нотаріусом виконавчого напису.

Ці терміни поширюються також на випадки, коли покупець не надав відповідь на претензію, надіслану продавцем, у строки, визначені господарсько-процесуальним законодавством, і незалежно від того, чи розпочав державний виконавець або особа, прирівняна до нього згідно із законом, заходи із примусового стягнення боргу чи ні.

Однак, зазначене не стосується заборгованості (її частини), яка погашається таким покупцем до настання даних строків.

У такий спосіб покупець позбавляється валових витрат по товарах, за які він не розрахувався в термін. При цьому його положення ще і погіршується тим,

що через дію п. 4.7. Закону [11] валові витрати покупця, що виникли при оприбуткуванні такого товару нівелюються валовими доходами, які виникають через збільшення товарних залишків. Таким чином, якщо такі товари перебувають на балансі покупця, в нього виникають нічим не перекриті додаткові валові доходи відповідно до пп. 12.1.5 Закону [11]. Тобто він змушений заплатити податок у розмірі 25% від вартості таких отриманих товарів.

Однак ця досить сувора норма великого поширення не одержала в силу того, що вона застосовується тільки при наявності або досудового врегулювання спору між продавцем і покупцем, або судового розгляду, або звертання до нотаріуса. Але такі варіанти вирішення конфліктів між українськими підприємцями на сьогоднішній день не є дуже поширеними.

Слід зазначити, що рівновага в обкладенні покупця відновлюється, якщо у наступних податкових періодах покупець погашає суму визнаної заборгованості або її частину (самостійно або за процедурою примусового стягнення). Тоді такий покупець збільшує валові витрати на суму цієї заборгованості (її частини) за наслідками податкового періоду, на який припадає таке погашення.

Але якщо в покупця дійсно недостатньо активів у випадку визнання його банкрутом у встановленому порядку, то заборгованість, попередньо віднесена до складу валових витрат продавця, не змінює податкові зобов'язання як покупця, так і продавця в зв'язку з таким визнанням. Це поширюється і на заборгованість, списану за умовами мирової угоди, укладеної відповідно до законодавства з питань банкрутства.

Ще один механізм податкової мотивації прискорення оборотності активів платника вбудований в конструкцію спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва для юридичних осіб. Йдеться про заборону здійснення такими платниками єдиного податку розрахунків за відвантажену продукцію в будь-якій формі крім готівкових та безготівкових розрахунків коштами. Це обмеження має на меті запобігання неоподатковуваних операцій, оскільки базою обкладення єдиним податком визначена виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що поступає на поточний рахунок або в касу підприємства. При бартерній формі розрахунків ані на рахунок, ані в касу кошти не поступають, тому й база оподаткування в цьому випадку дорівнюватиме нулю. Разом з тим цей механізм одночасно стимулює прискорення оборотності коштів підприємства, оскільки бартерна форма взаєморозрахунків суттєво подовжує тривалість виробничо-комерційного циклу.

Таким чином, сучасне податкове законодавство передбачає декілька регуляторних механізмів, за допомогою яких забезпечується мотивація суб'єктів господарювання в прискоренні оборотності активів.

3.2. Податкове стимулювання раціонального використання матеріальних ресурсів

Ефективне використання ресурсів є одним з найважливіших завдань, що постає перед суб'єктами господарювання. Цілком зрозуміло, що зменшення витрат на матеріальні та трудові ресурси при тих же обсягах виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у вартісному виразі, забезпечує суб'єктам підприємницької діяльності збільшення прибутку. Виходячи з цього, можна було б зробити висновок, що ресурсозбереження в умовах ринкової економіки за наявності конкурентного середовища має забезпечуватися автоматично, але цей висновок не є цілком коректним. Справа в тому, що існує низка факторів, які протидіють ефективному використанню ресурсів, до яких, в першу чергу, відноситься система оподаткування.

Сама ідеологія оподаткування прибутку підприємств породжує у платників податків стимули до завищення витрат, оскільки сума понесених витрат в загальному випадку вираховується з бази оподаткування за цим податком. Внаслідок застосування такої методології розрахунків збільшення витрат, зв'язаних з господарською діяльністю, з точки зору оподаткування, є вигідним для платника, оскільки дозволяє йому зменшити суму податкових зобов'язань. Виключенням з цього правила є витрати, що не пов'язані зі здійсненням господарської діяльності, які не включаються у валові витрати платника в цілях оподаткування, тому ці витрати не зменшують суму його податкових зобов'язань і є «невигідними» для платника як з точки зору кінцевого фінансового результату, так і з точки зору податкових наслідків діяльності. Інакше кажучи, джерелом фінансування витрат невиробничого характеру є чистий прибуток суб'єкта господарювання.

Зазначене є загальною вадою податків на прибуток підприємств, яку можна подолати тільки шляхом заміни цього податку податком з доходів або податками на споживання.

Перший з цих варіантів в принципі, є можливим, але його впровадження ускладнюється необхідністю диференціації ставок податку в залежності від матеріаломісткості різних видів виробничо-господарської діяльності. Якщо застосовувати єдину ставку податку для всіх платників, у найвигіднішому положенні будуть ті з них, діяльність яких не потребує суттєвих матеріальних витрат, а для низькорентабельних підприємств цей податок стане непід'ємним тягарем.

Другий варіант також не є ефективним, оскільки перехід виключно на непрямі податки виводить із сфери податкового регулювання виробництво, що значно звужує сферу застосування цього непрямого методу державного регулювання економіки.

В українському податковому законодавстві стосовно суб'єктів підприємницької діяльності цього загального недоліку прибуткового оподаткування позбавлені всі три існуючі альтернативні системи оподаткування: спрощена система оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва, фіксований сільськогосподарський податок та фіксований податок, що сплачується громадянами – підприємцями з доходів від здійснення підприємницької діяльності.

Базою оподаткування єдиним податком для юридичних осіб визначена виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що надходить на банківський рахунок або в касу підприємства. При такому підході платник зацікавлений у зменшенні будь-яких витрат як з точки зору фінансового результату, так і з точки зору податкових зобов'язань, оскільки виручка не залежить від цього показника. А для фізичних осіб – платників єдиного податку податкова база взагалі відсутня – для них встановлений фіксований розмір податкових зобов'язань, який не залежить від виручки, доходу та витрат, а визначається виключно видом здійснюваної підприємницької діяльності.

Механізм визначення податкових зобов'язань громадян-підприємців, що сплачують прибутковий податок у фіксованому розмірі – аналогічний до єдиного податку з фізичних осіб. Ця категорія платників також сплачує фіксовану суму податку, яка залежить виключно від місцезнаходження ринку. На неї не впливають ані прибуток такого суб'єкта господарювання, ані його витрати. Тому чим менше витрат понесе такий підприємець, тим більшим буде його чистий прибуток.

І, нарешті, сума фіксованого сільськогосподарського податку прямо залежить від двох факторів: прощі земельної ділянки, використовуваної для

ведення сільського господарства, та якістю цієї ділянки або її цільовим призначенням. Виходячи з цього, фактичні витрати не впливатимуть на розмір податкових зобов'язань таких платників, а їх зменшення означатиме відповідне збільшення чистого прибутку.

Таким чином всі три застосовувані в Україні альтернативні системи оподаткування створюють у суб'єктів малого підприємництва дієву мотивацію ресурсозбереження. Ця перевага альтернативного оподаткування, порівняно зі звичайною податковою системою не може бути поширена на всіх платників, оскільки і період, і сфера застосування альтернативних систем – обмежена.

Тому об'єктивно необхідним уявляється пошук спеціальних механізмів податкового регулювання, які б посилювали зацікавленість платників податку на прибуток в раціональному використанні ресурсів та скороченні їх споживання в рамках звичайної системи оподаткування.

Одраз у ж слід зазначити, що податкове стимулювання зменшення будь-яких витрат платника суперечить методології оподаткування прибутку підприємств, але це ще не означає неможливість податкового стимулювання ресурсозбереження взагалі. Йдеться про об'єктивну можливість та необхідність стимулювання скорочення певних видів витрат підприємств, які відповідають пріоритетам національної економічної політики. Це, насамперед, відноситься до податкового стимулювання раціонального використання енергетичних ресурсів, оскільки для нашої країни характерною є не тільки їх обмеженість, але й та вирішальна роль, яку ці ресурси відіграють, з точки зору економічної безпеки держави. Виходячи з цього найбільш актуальною уявляється податкова мотивація енергозбереження.

Питанням податкового стимулювання підприємств, що впроваджують технології, які в результаті сприяють ресурсозбереженню та оздоровленню екологічної ситуації, в останній час присвячується багато наукових досліджень. Серед них слід відмітити роботи І. Цигилика [180], Л. Шаблістої [183], Я. Литвиненко [113].

Так, наприклад, Л. Шабліста [183] пропонує ввести в дію підвищений (до 50% вартості закупленого і введеного в дію устаткування) інвестиційний податковий кредит для підприємств, що впроваджують прогресивні технології, якщо результати вжитих заходів сприяють ресурсозбереженню.

Заслуговує на увагу позитивний досвід США в сфері податкового стимулювання використання альтернативних видів енергії. Так, в цій країні застосовується знижена ставка податку на прибуток, яка встановлюється в тих

випадках, коли компанія застосовує обладнання, яке працює на альтернативних видах енергії [180].

Але в опублікованих за цим напрямком досліджень наукових працях основна увага приділяється стимулюванню впровадження інвестицій та інновацій, в тому числі пов'язаних з ресурсозбереженням, та практично не висвітлене питання податкового стимулювання енергозбереження в процесі поточної діяльності підприємств.

Кризова ситуація на ринку енергоресурсів повинна вирішуватися шляхом запровадження програм енергозбереження. Особливо важливою в нинішній економічній ситуації України є стимулювання підприємств до економії енергозатрат при виробництві. Так статтею 16 Закону України «Про енергозбереження» [6] встановлені такі стимули для енергозбереження:

а) надання податкових пільг підприємствам — виробникам енергозберігаючого обладнання, техніки і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів;

б) надання податкових пільг підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії;

в) пріоритетного кредитування заходів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів.

Придбання з ініціативи підприємств — споживачів паливно-енергетичних ресурсів енергозберігаючих технологій, обладнання, матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, а також інвестиції в будівництво енергозберігаючих об'єктів кредитується на пільгових умовах за наявності відповідного експертного висновку органів управління енергозбереженням. Розмір зниження відсоткової ставки залежить від енергетичної ефективності впровадження енергозберігаючих заходів. Компенсація збитків кредитних установ від зменшення позикового відсотка проводиться за рахунок коштів фонду енергозбереження;

г) встановлення підвищених норм амортизації енергозберігаючих основних фондів.

Таким чином, вже існують законодавчо встановлені засади стимулювання підприємств (в тому числі й податкового) до енергозбереження, але в чинному податковому законодавстві України на сьогоднішній час такі пільги не визначені. Цей момент є недостатньо дослідженим, що при складній економічній ситуації на ринку енергоносіїв є можливим шляхом вирішення даної проблеми.

Одним з найбільш перспективних механізмів податкового стимулювання суб'єктів господарювання до зниження енергозатрат є використання податкового кредиту з податку на прибуток підприємств, розмір якого пропонується поставити в залежність від суми зменшення валових витрат платника, пов'язаної з енергозбереженням.

Для дослідження можливих варіантів стимулювання зниження валових витрат використані дані 16 підприємств [85], що оподатковуються за звичайною системою оподаткування, тобто є платниками податку на прибуток. В табл. 3.1 наведені вихідні дані для розрахунку податку на прибуток підприємств до впровадження заходів енергозбереження (базовий варіант).

Таблиця 3.1

Розрахунок податку на прибуток в базовому варіанті

№ п/п	Валові доходи, тис. грн.	Валові витрати, тис. грн.	Амортизація, тис. грн.	Прибуток до оподаткування тис. грн.	Податок на прибуток тис. грн.	Рентабельність %
1	11355,6	10720,3	580,3	55,0	13,75	0,49
2	11343,3	11232,4	16,5	94,4	23,6	0,84
3	3149,6	2931,4	182,3	35,9	8,975	1,15
4	35715,5	35002,2	147,5	565,8	141,45	1,61
5	15058,8	14721,0	35,7	302,1	75,525	2,05
6	14378,6	13713,0	117,6	548,0	137	3,96
7	17707,8	16613,2	294,7	799,9	199,975	4,73
8	25008,7	23318,1	420,3	1270,3	317,575	5,35
9	104272,4	94795,5	2320,8	7156,1	1789,025	7,37
10	181103,3	161382,2	6133,0	13588,1	3397,025	8,11
11	7403,8	6381,9	289,6	732,3	183,075	10,98
12	2795,2	2431,8	59,4	304,0	76	12,20
13	128903,6	102207,9	3596,9	23098,8	5774,7	21,83
14	8293,3	6325,8	206,3	1761,2	440,3	26,96
15	446,1	327,7	5,7	112,7	28,175	33,80
16	10274,7	7520,7	145,4	2608,6	652,15	34,03

Показник рентабельності (R) в даній ситуації був розрахований за формулою:

$$R = \frac{\Pi}{BB + A} * 100, \%, \quad (3.2)$$

де П - прибуток до оподаткування, тис. грн.

ВВ - валові витрати, тис. грн.,

А - сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.

Проаналізуємо можливі варіанти зниження валових витрат для даних підприємств в частині зменшення затрат на енергоресурси.

Розглянемо варіанти зниження валових витрат за рахунок енергозбереження на 3% (варіант 1), 8% (варіант 2), 15% (варіант 3). Звичайно зниження підприємствами енергозатрат не повинно привести до зміни валового доходу, оскільки цей показник безпосередньо на впливає на рівень ринкових цін.

Разом з тим, слід зазначити, що в деяких випадках з метою покращення конкурентної позиції підприємства, що реалізують стратегію лідерства у витратах (або знижених витрат), при наявності високоеластичного попиту можуть знизити ціну на продукцію, що виробляється. А це, в свою чергу, сприятиме зростанню ринкової частки таких виробників.

Зниження собівартості продукції, при незмінному відсотку націнки, повинно привести до збільшення рентабельності і, як результат, – при незмінних обсягах реалізації – до збільшення маси прибутку.

Для наведеного прикладу вважаємо, що зниження валових затрат за рахунок енергозбереження не вплине на збільшення валових доходів, тобто останні залишаться в розмірі базового варіанту.

Оскільки зниження енергозатрат у більшості випадків можливе за рахунок введення в дію енергозберігаючого обладнання та технологій, з великим ступенем ймовірності можна вважати, що й амортизаційні відрахування в період експлуатації ресурсозберігаючого обладнання, збільшаться.

В даному випадку зроблене припущення про збільшення амортизаційних відрахувань на: 9% (варіант 1), 15% (варіант 2) та 20% (варіант 3) від базової суми амортизаційних відрахувань.

Результати розрахунків валових витрат та податкових зобов'язань з податку на прибуток (відповідно до п. 3.1 ст. 3 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11]) за наведеними варіантами представлені в табл. 3.2.

Розрахунок податку на прибуток за варіантами зниження витрат на енергоресурси за варіантами

№ п/п	Валові доходи, тис. грн.	Валові витрати (тис. грн.), знижені на:			Податок на прибуток підприємств, тис. грн.:		
		3%	8%	15%	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1	11355,60	10398,69	9862,68	9112,26	81,10	206,39	386,75
2	11343,30	10895,43	10333,81	9547,54	107,47	247,63	443,99
3	3149,60	2843,46	2696,89	2491,69	26,86	60,77	109,79
4	35715,50	33952,13	32202,02	29751,87	400,65	835,96	1446,66
5	15058,80	14279,37	13543,32	12512,85	185,13	368,61	625,78
6	14378,60	13301,61	12615,96	11656,05	237,20	406,85	645,36
7	17707,80	16114,80	15284,14	14121,22	317,94	521,19	808,24
8	25008,70	22618,56	21452,65	19820,39	483,00	768,18	1170,99
9	104272,40	91951,64	87211,86	80576,18	2447,77	3597,91	5227,82
10	181103,30	156540,73	148471,62	137174,87	4469,40	6394,68	9142,21
11	7403,80	6190,44	5871,35	5424,62	224,42	299,85	407,92
12	2795,20	2358,85	2237,26	2067,03	92,90	122,41	164,22
13	128903,60	99141,66	94031,27	86876,72	6460,33	7683,97	9427,65
14	8293,30	6136,03	5819,74	5376,93	483,10	559,08	667,20
15	446,10	317,87	301,48	278,55	30,50	34,52	40,18
16	10274,70	7295,08	6919,04	6392,60	705,28	797,11	926,91

З метою визначення впливу розміру податкового кредиту на кінцеві показники діяльності підприємств розглянемо податкові наслідки застосування цього механізму податкового регулювання при встановленні різних ставок податкового кредиту:

при зменшенні валових витрат на 3% ставка кредиту – 9%,

при зменшенні валових витрат на 8% ставка кредиту – 17%,

при зменшенні валових витрат на 15% ставка кредиту – 20%.

Ставка податкового кредиту застосовується до суми зниження валових витрат. Сума податкового кредиту (*ПК*) обчислюється наступним чином:

$$ПК = \frac{\Delta BB * C}{100}, \text{ тис. грн.}, \quad (3.3)$$

де - ΔBB – сума податкового кредиту, тис. грн.,

C – ставка податкового кредиту, %.

При впровадженні податкового кредиту з метою стимулювання енергозбереження пропонуються такі умови застосування цієї пільги:

- 1) обсяг виробництва за податковий період має збільшуватися;
- 2) сума отриманого зниження податкових зобов'язань має використовуватися виключно для подальшого впровадження в виробництво ресурсозберігаючого обладнання та технологій.

В табл. 3.3 розрахований податок на прибуток при використанні податкового кредиту та різниця податкових зобов'язань платників за варіантами застосування податкового кредиту з відповідною сумою податку на прибуток в базовому варіанті.

Таблиця 3.3

Податок на прибуток при зниженні валових витрат при використанні податкового кредиту

№ п/п	Податок в базовому варіанті	Податок на прибуток					
		Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3	
		Сума, тис. грн.	Різниця з базовим, +/-	Сума, тис. грн.	Різниця з базовим, +/-	Сума, тис. грн.	Різниця з базовим, +/-
1	2	3	4	5	6	7	8
1	13,8	55,37	41,62	177,45	163,70	65,14	51,39
2	23,6	80,51	56,91	217,30	193,70	107,02	83,42
3	9,0	19,82	10,85	52,85	43,88	21,85	12,87
4	141,5	316,64	175,19	741,46	600,01	396,59	255,14
5	75,5	149,80	74,27	328,86	253,33	184,15	108,62
6	137,0	204,29	67,29	369,82	232,82	233,97	96,97
7	200,0	278,07	78,10	476,33	276,36	309,84	109,86
8	317,6	427,04	109,47	705,22	387,64	471,45	153,87
9	1789,0	2220,26	431,24	3341,96	1552,93	2383,95	594,93
10	3397,0	4082,08	685,06	5958,95	2561,92	4300,74	903,72
11	183,1	209,11	26,03	282,62	99,55	216,46	33,38
12	76,0	87,07	11,07	115,84	39,84	91,27	15,27
13	5774,7	6215,03	440,33	7408,01	1633,31	6361,41	586,71
14	440,3	467,92	27,62	542,00	101,70	477,43	37,13
15	28,2	29,72	1,54	33,63	5,46	30,35	2,17
16	652,2	687,23	35,08	776,81	124,66	701,29	49,14
Сума	13258,3	15529,97	2271,67	21529,11	8270,81	16352,89	3094, 59

Результати цих розрахунків для кожного з обраних підприємств зображені на рис. 3.3.

Якщо розглянути суми податку з точки зору фіскальної функції оподаткування, то видно, що податкові надходження в бюджет збільшилися в усіх варіантах, а при 8-відсотковому зниженні валових витрат суми надходжень з цього податку збільшилися майже на 60%. Розрахунки для варіанту 3 свідчать про те, що зниження валових витрат найбільше, а податкових надходжень менше ніж, наприклад, у другому варіанті. Це зумовлено високою ставкою податкового кредиту, яка передбачена для стимулювання якнайбільшого зменшення валових витрат.

Аналіз сум податкових зобов'язань з податку на прибуток в усіх варіантах свідчить, що низькорентабельним підприємствам вигідніше якнайбільше зменшення валових витрат.

Для підприємств з високою рентабельністю зменшення валових витрат в усіх варіантах майже не вплине на суми податку до сплати. Це передусім зумовлено тим, що в базовому варіанті прибуток на даних підприємствах високий за рахунок низьких валових витрат в порівнянні з валовими доходами. І тому зниження валових витрат за рахунок ресурсозбереження обладнання не так різко впливає на збільшення податку, як у підприємств з низькою рентабельністю.

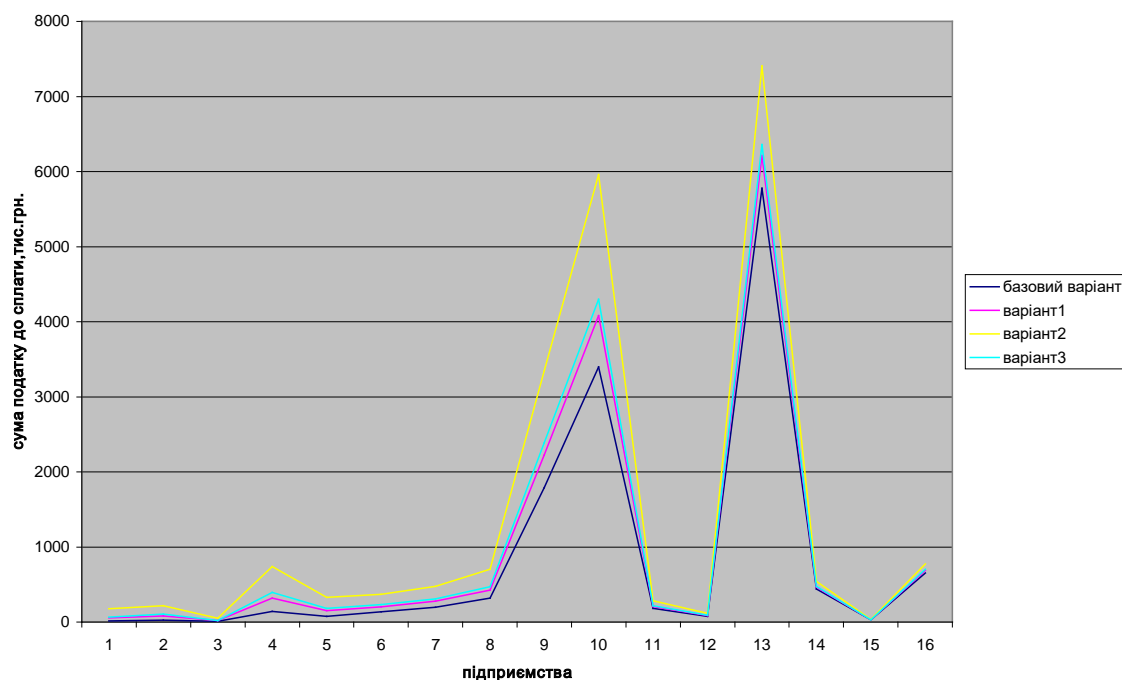


Рис. 3.3. Порівняння сум податку на прибуток підприємств при використанні податкового кредиту

Звичайно, з першого погляду підприємствам не вигідно використання цієї пільги, оскільки спостерігається збільшення сум податку до сплати у трьох варіантах, в порівнянні з базовим. Але якщо розглянути це зі сторони формування фінансових ресурсів підприємства, то результат буде протилежним (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Чистий прибуток підприємств після оподаткування з використанням податкового кредиту

№ п/п	Чистий прибуток в базовому варіанті, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.					
		Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3	
		Сума	Різниця з базовим, +/-	Сума	Різниця з базовим, +/-	Сума	Різниця з базовим, +/-
1	2	3	4	5	6	7	8
1	41,3	269,0	227,8	648,1	606,9	1481,8	1440,6
2	70,8	349,4	278,6	773,2	702,4	1668,9	1598,1
3	26,9	87,6	60,7	190,2	163,3	417,3	390,4
4	424,4	1285,9	861,6	2602,4	2178,0	5390,0	4965,7
5	226,6	590,7	364,1	1145,6	919,0	2319,0	2092,4
6	411,0	744,5	333,5	1257,6	846,6	2347,5	1936,5
7	599,9	993,7	393,8	1608,4	1008,5	2923,1	2323,2
8	952,7	1505,0	552,3	2367,5	1414,8	4212,5	3259,8
9	5367,1	7570,8	2203,8	11049,7	5682,6	18527,3	13160,2
10	10191,1	13795,5	3604,4	19619,8	9428,7	32268,1	22077,0
11	549,2	688,6	139,4	916,8	367,6	1415,2	866,0
12	228,0	284,5	56,5	373,8	145,8	565,6	337,6
13	17324,1	19626,3	2302,2	23327,9	6003,8	31349,2	14025,1
14	1320,9	1464,5	143,6	1694,3	373,4	2191,4	870,5
15	84,5	92,3	7,8	104,4	19,9	130,4	45,8
16	1956,5	2133,9	177,5	2411,6	455,2	3006,3	1049,9
Сума	39774,9	51482,3	11707,6	70091,3	30316,5	110213,7	70438,8

Чистий прибуток підприємств (**ЧП**) в даному випадку був розрахований наступним чином:

$$ПП = Пр - П, \text{ тис. грн.}, \quad (3.4)$$

де - Пр - прибуток до оподаткування, тис. грн.,

П - нарахований податок на прибуток підприємств до сплати, з використаним податковим кредитом, тис. грн.

Таким чином можна стверджувати, що прибуток, який залишився у підприємств при всіх варіантах, збільшився (рис. 3.4), що свідчить про ефективність використання податкового кредиту для стимулювання енергозбереження та доцільність впровадження запропонованої пільги в оподаткуванні прибутку підприємств.

Зменшення валових витрат за рахунок як власне енергозбереження, так і застосування механізму податкового кредиту сприятиме збільшенню розміру вільних коштів, що залишаються у розпорядженні підприємств, а з іншого боку при цьому спостерігається тенденція до збільшення доходів бюджету за рахунок зростання податкових надходжень внаслідок збільшення оподаткованого прибутку та зменшення споживання енергоресурсів в масштабах економіки країни.

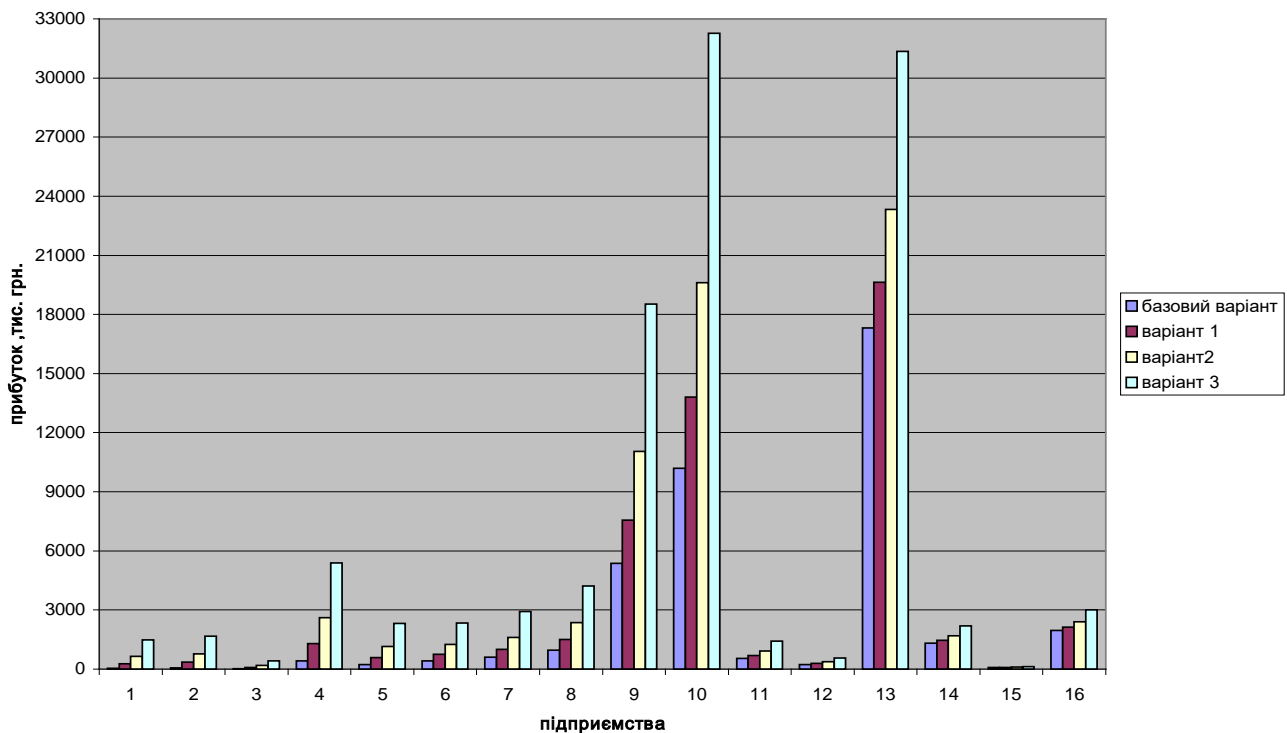


Рис. 3.4 Порівняння прибутку, який залишається у підприємств після оподаткування з використанням податкового кредиту з прибутком базового варіанту

Таким чином, наведені розрахунки підтверджують доцільність впровадження механізму податкового кредиту для стимулювання зниження валових витрат. Загрозлива економічна ситуація на ринках енергетичних

ресурсів не тільки України, а й усього світу може призвести до збільшення ціни на ці ресурси, тому необхідно уже зараз вводити в дію цей механізм стимулювання енергозбереження виробничо-господарської діяльності промислових підприємств.

Впровадження податкового кредиту для зменшення енергоспоживання дозволить підприємствам за рахунок зменшення собівартості виробництва мати більший дохід при незмінній ціні, а при зменшенні ціни збільшити обсяги реалізації; отримати додаткову вигоду у вигляді зменшення податкових зобов'язань з податку на прибуток та додаткові джерела фінансування витрат на енергозбереження.

Державі запропонований підхід до стимулювання підприємств вигідний тому, що енергозбереження та оновлення застарілого обладнання на підприємствах забезпечується при одночасному збільшенні податкових надходжень до бюджету. Звичайно, обов'язковою умовою є організація чіткого моніторингу та контролю за застосуванням цієї пільги, перш за все, за обсягами виробництва, цільовим використанням сум податкового кредиту, перевірка достовірності даних зниження енергозатрат.

Напрямами подальших досліджень цієї проблеми є обґрунтування раціонального рівня ставок податкового кредиту з урахуванням пріоритетів галузевого розвитку України.

4. МЕХАНІЗМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Податкове навантаження на фонд оплати праці: сутність та проблеми визначення

Показник податкового тягара використовується в аналізі впливу податкових платежів як на економіку держави в цілому (макрорівень), так і на фінансову стабільність окремих підприємств (мікрорівень), тому виникає необхідність в дослідженні методик його розрахунку для сфери використання в податковому плануванні підприємства.

Дослідження вітчизняної і зарубіжної літератури [43, 73, 92, 108, 143] виявило наявність різноманітних методик розрахунку податкового тягара, у яких показники з однаковим економічним змістом позначаються переважно термінами "податковий тягар" і "податкове навантаження". Враховуючи ідентичність термінів "податковий тягар" і "податкове навантаження", правомірним можна вважати їх одночасне вживання, однак, з огляду на більшу поширеність першого з них, надалі в дослідженні буде вживатися термін "податковий тягар".

Як справедливо відзначають О. Вилкова і М. Романовський, загальноприйнятого визначення поняття податкового тягара в зарубіжній і вітчизняній літературі немає [54, с. 478]. Цей висновок підтверджується і С. Каламбет, яка зауважує, що зараз в Україні не існує загальновизнаної методики розрахунку розміру податкового тягара ні в абсолютному, ні у відносному вираженні, та відсутнє чітке визначення значень цих показників [92, с. 178].

Відповідно до Нового економічного і юридичного словника термін податковий тягар означає: "ступінь, рівень економічних обмежень, що накладаються на платників податків, які обумовлені відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямків використання" [136, с. 69].

П. Гега і Л. Доля розуміють під податковим тягаром відношення загальної суми податкових зборів до сукупного національного продукту [55, с. 293]. Аналогічної думки дотримується і М. Міляков [124, с. 3–4].

О. Врублевською з М. Романовським податковий тягар визначається як узагальнена характеристика дії податків, що вказує на частку вилучень у

сукупному доході держави, а також у доходах окремих категорій платників [157, с. 29].

О. Вилкова наводить визначення терміну податкового тягаря на рівні суб'єкта господарювання, розуміючи під ним відносний показник, що характеризує частку нарахованих податків у брутто-доходах, розрахованих з врахуванням вимог податкового законодавства щодо формування різних елементів податку [54, с. 478].

Можна погодитися з В.Карповою [96, с. 88] відносно того, що наведені визначення в певній мірі виражають значення терміну "податковий тягар", і можуть бути використані в проведенні аналізу цього показника, але з метою уніфікації, доцільно узагальнити визначення податкового тягаря на макро- і мікрорівні, визначив його як характеристику, що відображає ступінь впливу податкових платежів на показники економічної діяльності держави або підприємства.

Проведене дослідження показало, що для аналізу на макрорівні переважно використовуються методики розрахунку податкового тягаря на основі показників валового внутрішнього продукту (ВВП) і доданої вартості, створеної у провідних галузях економіки та в розрізі видів економічної діяльності.

Податковий тягар (ПТ_{ка})у методиці А. Кадушина і Н. Михайлової розраховується за формулою [54, с. 86]:

$$\text{ПТ}_{\text{ка}} = \frac{\frac{\text{Пзаг}}{\text{ЧП}}}{\frac{\text{ЧА}}{\text{ЧА}}} , \quad (4.1)$$

де ЧА — чисті активи підприємства, грн.,

Пзаг та ЧП – відповідно загальний та чистий прибуток

В методиці розрахунку податкового тягаря, запропонованою М. Литвиним [111] показник податкового тягаря (ПТ_л) визначається за формулою:

$$\text{ПТ}_{\text{л}} = \frac{\text{Пзаг}}{\text{Дж}} \times 100 , \quad (4.2)$$

де Дж — розмір джерела сплати податків, грн.

Методика розрахунку податкового тягаря, запропонована Т. Островенко [74] передбачає визначення податкового тягаря в розрізі декількох показників за такими формулами:

$$\text{ПТф} = \frac{\text{Пзаг}}{\text{ВБс}}, \quad (4.3)$$

де ПТф — податковий тягар на фінансові ресурси підприємства;
ВБс — середньорічна валюта балансу, грн.

$$\text{ПТвк} = \frac{\text{Пзаг}}{\text{ВКс}}, \quad (4.4)$$

де ПТвк — податковий тягар на власний капітал;
ВКс — середньорічна сума власного капіталу, грн.

$$\text{ПТп} = \frac{\text{Пзаг}}{\text{П}}, \quad (4.5)$$

де ПТп — податковий тягар на прибуток до оподаткування;
П — прибуток до оподаткування, грн.

За формулою (4.5) пропонують розраховувати показник податкового тягара також К. Ковальчук та Т. Рева [100, 101].

Методика, розроблена Є. Кіровою [98], передбачає визначення податкового навантаження підприємства на основі абсолютного і відносного показників. Абсолютний показник податкового навантаження являє собою суму податків і зборів, що підлягають перерахуванню до бюджетів і державних цільових фондів. Відносний показник податкового навантаження розраховується на основі показника доданої вартості, який визначається за формулою:

$$\text{АВ} = \text{З} + \text{ЧП} + \text{Пзаг} + \text{НС}, \quad (4.6)$$

де З — витрати на оплату праці, грн.;
НС — нарахування до фондів соціального страхування, грн.

Відносне податкове навантаження (тягар) розраховується Є. Кіровою у такий спосіб:

$$\text{ПТк} = \frac{\text{Пзаг} + \text{НС}}{\text{З} + \text{ЧП} + \text{Пзаг} + \text{НС}} \times 100. \quad (4.7)$$

На жаль більшість даних формул розраховано для визначення загального податкового тягара на підприємстві.

Проте, формула, запропонована М. Литвиним, може бути застосована й до визначення податкового тягара на фонд оплати праці. У той же час певні труднощі у використанні запропонованої ним формули, викликає розуміння того, що є джерелом сплати податків при виплаті заробітної плати.

Насамперед слід зазначити той факт, що деякі платежі, що нараховуються на зарплату працівників і що сплачуються за рахунок коштів роботодавця не входять в систему оподаткування України та до податків на сьогоднішній день не відносяться (відрахування в Пенсійний фонд України й в інші фонди загальнообов'язкового державного страхування). Проте для розрахунку податкового навантаження на фонд оплати праці представляється необхідним враховувати й ці платежі, оскільки для роботодавця вони є ідентичними податковим платежам у силу своєї обов'язковості і відсутності характеру санкцій. Тому надалі податками ми будемо називати і дані платежі.

Ще однією проблемою при визначенні податкового навантаження на фонд оплати праці є визначення джерела сплати податків.

Можна як джерело сплати цих податків узяти суму нарахованої заробітної плати. Тоді дане навантаження буде розраховуватися як співвідношення суми нарахованих підприємством податків до суми нарахованої заробітної плати. При цьому сума утримуваних із заробітної плати податків у розрахунку участі не приймає.

Між тим такий підхід викликає кілька дорікань.

По-перше, він не враховує комплексного впливу даних платежів на фінансовий стан підприємства в цілому. Справа в тому, що і нарахована заробітна плата, і податки, нараховані на неї, включаються у валові витрати підприємства і зменшують податок на прибуток підприємства, і цей факт не можна обходити стороною.

По-друге, такий метод розрахунку не можна застосувати для вирішення задач щодо визначення частини додаткового доходу, яку підприємство може направити на оплату праці працівників чи на скільки повинна збільшитися виручка підприємства, якщо воно бажає збільшити фонд оплати праці на визначену суму. Зв'язано це з тим, що такий метод не враховує той факт, що витрати на оплату праці найчастіше здійснюються за рахунок доданої вартості створеної підприємством, а отже попадають під обкладення податком на додану вартість, якщо підприємство здійснює операції, що підлягають оподаткуванню.

Але в той же час при вирішенні інших задач, спрямованих, наприклад, на порівняння переваг оплати праці і дивідендних виплат, вплив ПДВ враховувати не потрібно, оскільки даним податком обкладається вся додана вартість, що включає в себе як фонд оплати праці, так і прибуток підприємства.

По-третє, даний підхід ґрунтується на тому, що доходом працівника є нарахована сума заробітної плати, тому утримувані з зарплати податки

сплачуються працівником, а не підприємством. Однак таке розуміння носить дуже спрощений характер. У даному випадку ми зіштовхуємося з тим, що працівник виступає як продавець своєї праці, а роботодавець як її покупець. Реальні доходи продавця дорівнюють сумі, що одержується працівником на руки. При цьому реальні витрати покупця перевищують реальні доходи продавця на суму податків, що перераховуються підприємством в бюджет або цільові фонди при виплаті таких доходів продавцю.

У принципі дана ситуація аналогічна ситуації з імпортом товарів, оподатковуваних митом, на територію будь-якої держави. У цьому випадку теж продавець товарів – експортер одержує дохід у сумі меншій, ніж сума витрат, що її несе при придбанні даного товару підприємство-імпортер, яке змушене сплачувати ще і мито.

Як у першому, так і в другому випадку визначити справжню суму доходів продавця не представляється можливим. Цю суму можна визначити тільки при скасуванні даного податкового бар'єра, подивившись, яка установиться ціна на працю (товар) у такому випадку. Зрозуміла справа, що при скасуванні податкового бар'єра продавець захоче підняти ціну на товар, а покупець – її знизити. У підсумку кінцева ціна, встановлена без податкових обмежень, буде визначатися в залежності від еластичності попиту та пропозиції на даний товар. У відношенні ж такого товару як праця, можна помітити, що на сьогоднішній день не існує ніяких вагомих доказів того, що його ринкова ціна повністю збігається з номінальною (нарахованою) сумою заробітної плати.

Таким чином, твердження, що суми податків, які нараховуються на зарплату, є витратами підприємства, а суми податків, утримуваних із заробітної плати, є витратами працівника є не в повній мірі коректним. Оскільки, і попит на працю, і її пропозиція, як правило, не є абсолютно еластичними чи абсолютно нееластичними, то ринкова ціна на працю звичайно дещо вище реальних доходів працівника й у той же час нижче реальних витрат роботодавця. У такий спосіб зменшення цього бар'єра вигідно обом сторонам: у працівника в кінцевому підсумку зросте сума доходів, а у роботодавця знизиться сума витрат.

Тому, не дивно, що існують різні, способи здійснення виплат працівнику за працю, які спрямовані на усунення такого бар'єра та формально носять інший характер. Звідси випливає, що, як правило, податки, що сплачуються при виплаті заробітної плати працівнику, є загальними спільними витратами і роботодавця, і працівника.

Виходячи з цього, при визначенні податкового навантаження на фонд оплати праці потрібно використовувати всю суму податків, що справляються при виплаті заробітної плати, а не тільки ту частину, що нараховується на номінальну суму заробітної плати.

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок про те, що податкове навантаження на фонд оплати праці є комплексним поняттям, яке приймає різні форми в залежності від того, яка задача вирішується з його використанням.

Крім того, слід враховувати цільову функцію, якої дотримується особа, що використовує даний показник. Наприклад, оскільки до податків, що сплачуються при виплаті заробітної плати, включаються і внески у фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, що впливають в довгостроковому характері на суми, одержувані працівником при настанні страхових випадків, то, безумовно, слід враховувати даний фактор, коли працівник прагне максимізувати свої доходи в довгостроковому, а не в короткостроковому періоді.

Не завжди одержання прибутку є цільовою функцією для підприємства. Останнім часом набирає значну силу концепція, що розглядає як цільову функцію суб'єкта господарювання зростання вартості самого підприємства. Така цільова функція накладає певні обмеження на проведення дивідендної політики підприємства. Крім того, при відсутності розвинутого ринку корпоративних прав, кількісна оцінка такого показника, як вартість підприємства, ускладнена. Існують і інші концепції, у тому числі, що використовують у якості цільової функції функцію росту матеріального добробуту працівників підприємства чи функцію мінімізації витрат виробництва. Однак такі концепції великого поширення не одержали.

4.2. Податкове навантаження на фонд оплати праці та мотиви керівництва підприємства при прийнятті управлінських рішень

Аналіз впливу податкового навантаження на фонд оплати праці слід проводити, виходячи з використовуваної концепції цільової функції підприємства. Але при цьому необхідно також враховувати і цільову функцію працівника, оскільки податкові витрати, зв'язані з оплатою праці працівника, є загальними витратами для цих осіб.

У даному випадку для аналізу ми будемо використовувати найбільш розповсюджену концепцію розвитку підприємства у вигляді максимізації функції рентабельності і концепцію доходів працівника, що виходить із прагнення працівника максимізувати свій дохід у короткостроковому періоді.

У такий спосіб ми одержуємо систему функцій:

$$\begin{cases} P \rightarrow \max, \\ D \rightarrow \max, \end{cases} \quad (4.8)$$

де P – рентабельність підприємства,

D – дохід, одержуваний працівником на руки (чистий дохід).

Насамперед треба визначити рівняння функції рентабельності підприємства з урахуванням податкових факторів її формування.

У дещо спрощеному вигляді, припускаючи, що витрати підприємства в податковому обліку і бухгалтерському обліку дорівнюють одне одному, всі закупівлі в сторонніх підприємств і організацій здійснюються з ПДВ, а також не приймаючи до уваги часовий фактор, зв'язаний зі строками сплати платежів, функцію рентабельності ($P_{об}$) звичайного прибуткового підприємства можна представити в такому вигляді:

$$P_{об} = \frac{(B - M) - ПДВ + Взн - Ппр}{B}, \quad (4.9)$$

де B – виручка від реалізації товарів (послуг), грн.;

M – вартість придбаних матеріалів (основних фондів і послуг сторонніх підприємств) із ПДВ, грн.;

ПДВ – сума податку на додану вартість, грн., $ПДВ = 0,1667(B - M)$;

Взн – загальні витрати підприємства при виплаті заробітної плати, грн..

Ппр – податок на прибуток підприємства, грн.

Загальні витрати підприємства при виплаті заробітної плати включають в себе не тільки нараховану суму заробітної плати (H), але й витрати, які є обов'язковою умовою для виплати заробітної плати. До них, зокрема, відносяться податки та внески, які нараховуються на виплати з оплати праці, обов'язкові платежі, що утримуються з доходів найманих робітників, а також деякі витрати супутнього характеру.

$$V_{зп} = Н + 0,318Н + 0,013Н + 0,029Н + 0,01Н + 0,01Н = 1,38Н, \quad (4.10)$$

де $0,318Н$ – нарахування в Пенсійний фонд України, грн.;

$0,013Н$ – нарахування в Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, грн.;

$0,029Н$ – нарахування в Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, грн.;

$0,01Н$ – нарахування в Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань (сума відносно усереднена, оскільки тарифи в даний фонд залежать від класу професійного ризику підприємства), грн.;

$0,01Н$ – витрати підприємства на оплату послуг банку при одержанні готівки на виплату заробітної плати і при оплаті відрахувань у бюджет і фонди соціального страхування, грн.

Оскільки для працівника важливою є не нарахована, а отримана «на руки» сума, слід враховувати також платежі, які утримуються з виплат з оплати праці.

Сума, одержувана працівником на руки (T), може бути визначена з формулою:

$$T = Н - 0,02Н - 0,005Н - 0,01Н - 0,12545Н = 0,83955Н, \quad (4.11)$$

де $0,02Н$ – утримання в Пенсійний фонд України (припускаємо, що заробітна плата працівника перевищує 150грн.), грн.

$0,005Н$ - утримання в Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, грн.;

$0,01Н$ - утримання в Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (у припущенні, що заробітна плата працівника перевищує прожитковий мінімум для працездатної особи), грн.

$0,13*(Н - 0,02Н - 0,005Н - 0,01Н) = 0,12545Н$ – податок з доходів фізичних осіб, грн..

Звідси:

$$Н = 1,1911Т \quad (4.12)$$

А формула (4.10) може бути подана як:

$$Взп = 1,38Н = 1,6437Т. \quad (4.13)$$

Сума податку на прибуток може бути подана як:

$$Ппр = 0,25[(В - М) - 0,1667(В - М) + 1,6437Т - 0,25] \quad (4.14)$$

Тоді вихідна формула (4.9) може бути подана як:

$$P_{об} = \frac{(В - М) - 0,1667(В - М) + 1,6437Т - 0,25[(В - М) - 0,1667(В - М) + 1,6437Т - 0,25]}{В} =$$

$$= 0,624975 - 0,624975 \frac{М}{В} - 1,232775 \frac{Т}{В}. \quad (4.15)$$

З даної формули видно, що збільшення на 100грн. суми чистої заробітної плати, одержуваної працівниками на руки, приводить до зниження прибутку підприємства приблизно на 123грн. У той же час спрямування коштів на придбання основних фондів чи матеріалів приводить до зниження прибутку підприємства тільки на 62грн. Таке співвідношення свідчить про те, що податкова система України більше стимулює матеріало- і фондомісткі виробництва, ніж трудомісткі.

Одночасно є сенс розглянути поведінку функцій рентабельності на підприємствах, що використовують спрощену систему оподаткування.

Функція рентабельності для платника єдиного податку, що застосовує ставку 6% буде різною, у залежності від того, чи перевищують нарахування на виплати з оплати праці в Пенсійний фонд суму відрахувань від єдиного податку в цей фонд (42%) чи ні.

У випадку, коли більшою є сума відрахувань від єдиного податку в Пенсійний фонд України, тобто коли $0,3788 Т \leq 0,42 * 0,06 * В$

або $Т \leq 0,06653В$:

$$P_6 = \frac{(1 - 0,1667) \times (В - М) - 1,203Т - 0,06В}{В} = 0,7733 - 0,8333 \frac{М}{В} - 1,203 \frac{Т}{В}. \quad (4.16)$$

У випадку, коли $Т > 0,06653 В$, рентабельність для платника єдиного податку за 6-відсотковою ставкою приймає таке значення:

$$P_6 = \frac{(1 - 0,1667) \times (B - M) - 1,5818T - 0,0348B}{B} = 0,7985 - 0,8333 \frac{M}{B} - 1,5818 \frac{T}{B}. \quad (4.17)$$

З цих функцій видно, що й у платників єдиного податку податкова система України стимулює матеріало- і фондомісткі виробництва в більшому ступені, ніж трудомісткі виробництва. При цьому доки трудомісткість не перевищує 6,65%, збільшення суми чистої заробітної плати, одержуваної працівниками на руки, на 100 грн. призводить до зниження прибутку підприємства приблизно на 120 грн.

Тобто, у цьому плані платники єдиного податку практично не відрізняються від звичайних платників. А от коли трудомісткість починає перевищувати 6,65%, то збільшення суми чистої заробітної плати, одержуваної працівниками на руки, на 100 грн. призводить до зниження прибутку підприємства приблизно на 158 грн., що зовсім не стимулює суб'єктів малого підприємництва до підвищення заробітної плати працівників.

Функція рентабельності платника єдиного податку за ставкою 10% також буде різною по тій же самій причині.

У випадку, коли відрахування в Пенсійний фонд не перевищують суму відрахувань від єдиного податку в цей фонд, тобто коли $0,3788T \leq 0,42 * 0,1 * B$ або $T \leq 0,11089 B$:

$$P_{10} = \frac{(B - M) - 1,203T - 0,1B}{B} = 0,9 - \frac{M}{B} - 1,203 \frac{T}{B}. \quad (4.18)$$

У випадку, коли $T > 0,11089 B$, рентабельність для платника 10-відсоткового єдиного податку приймає таке значення:

$$P_{10} = \frac{(B - M) - 1,5818T - 0,058B}{B} = 0,942 - \frac{M}{B} - 1,5818 \frac{T}{B}. \quad (4.19)$$

У такий спосіб видно, що наведені висновки для платника єдиного податку за ставкою 6% справедливі також і для суб'єктів малого підприємництва, які сплачують єдиний податок за 10-відсотковою ставкою, за винятком тільки того, що границя дестимулювання в підвищенні заробітної плати в останньої категорії платників знаходиться трохи вище, ніж у першій: на рівні трудомісткості 11,09%, а не 6,65%.

Якщо розглянути питання про те, на скільки необхідно збільшити виручку, одержувану підприємством, щоб збільшити заробітну плату працівників підприємства, то для вищевказаних систем оподаткування ми одержимо такі дані.

З наведених функцій рентабельності видно, що для того, щоб збільшити на 100грн. заробітну плату працівників підприємства, що знаходиться на звичайній системі оподаткування, треба збільшити розмір виручки на: $1,232775/0,624977*100 = 197,25$ грн.

При цьому щоб виплатити працівнику 100грн.чистого доходу 97,25грн. підприємство повинне буде заплатити у вигляді податків,

На підприємстві, що сплачує єдиний податок за ставкою 6% результат буде наступним. Для збільшення чистої суми оплати праці на 100 грн. розмір виручки треба збільшити на:

$1,203/0,7733 = 155,57$ грн. – при трудомісткості, яка не перевищує 6,65% від виручки;

$1,5818/0,7985 = 198,1$ грн. – при трудомісткості, яка перевищує 6,65% від виручки.

На підприємстві, що сплачує єдиний податок за ставкою 10% для збільшення чистої суми оплати праці на 100грн. розмір виручки треба збільшити на:

$1,203/0,9 = 133,67$ грн. – при трудомісткості, яка не перевищує 11,09% від виручки;

$1,5818/0,942 = 167,92$ грн – при трудомісткості, яка перевищує 11,09% від виручки.

У такий спосіб видно, що більше усього ускладнене стимулювання працівників шляхом підвищення заробітної плати на підприємствах, що знаходяться на загальній системі оподаткування, а також на підприємствах, що сплачують єдиний податок за ставкою 6% у випадку, коли трудомісткість перевищує 6,65%.

У більш привілейованому положенні знаходяться підприємства, що сплачують єдиний податок по ставці 10%. Керівництво таких підприємств має сильніші мотиви для підвищення заробітної плати своїм працівникам, ніж керівництво підприємств, що знаходяться на іншій системі оподаткування.

У той же час, основна частина українських підприємств знаходиться на загальній системі оподаткування й не може перейти на спрощену систему оподаткування по причині перевищення граничних розмірів виручки і кількості

працюючих. Тому проблему мотивації працівників на таких підприємствах слід розглянути більш детально.

Необхідно зазначити, що суттєве підвищення базової заробітної плати для працівника не є достатнім стимулом. Він буде приносити ефект тільки якийсь час. У середньому цей період складає 5-7 місяців, після чого працівник продовжує працювати так само, як і раніше. Тому розраховувати на прямий мотивуючий вплив підвищення зарплати, не прив'язаного до конкретних результатів, не приходиться. Для будь-якого працівника, що прямо чи побічно бере участь у загальному економічному результаті, необхідно розділити зарплату на постійну частину і перемінну. Розмір перемінної має залежати від досягнення визначених показників.

У типовій структурі заробітної плати співробітника західної корпорації тільки 50 відсотків річного заробітку складає так звана «базова зарплата». Вона залежить від значимості посади, складності і масштабності задач, кваліфікаційних вимог та індивідуального досвіду. 25 відсотків заробітку - це, як правило, щорічна винагорода за підсумками діяльності фірми за поточний рік. Цю частину звичайно виплачують у переддень різдвяних і новорічних свят, а ще 25 відсотків складають програми, зв'язані з вартістю акцій компанії.

У той же час, щоб визначити яким чином краще сформувані структуру заробітної плати працівника, слід розглянути й податкові наслідки встановлення того чи іншого виду виплати (табл.4.1).

Як видно з даної таблиці достатньо велика частина виплат може називатися по різному, але обкладаються вони точно так само, як і заробітна плата, оскільки попадають у фонд оплати праці відповідно до Інструкції [88]. Тому мотивом їхнього введення в систему матеріального заохочення працівників підприємства можуть бути тільки умови їхньої виплати (невиплати). Механізм оподаткування в цих випадках не надає ніяких додаткових стимулів і обмежень.

У той же час частина з наведених в табл. 4.1 виплат не обкладаються внесками в Пенсійний фонд України й у фонди загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, але обкладаються податком з доходів фізичних осіб і не відносяться до складу валових витрат підприємства. До таких виплат, зокрема, відносяться дивіденди, а також добові, виплачувані в розмірі, який перевищує встановлений законодавством. Тому потрібно розглянути питання про доцільність, з погляду оподаткування, заміни частини заробітної плати працівників такими виплатами [79].

Розглянемо це питання на прикладі наднормативних добових.

Безумовно, тим підприємствам, у яких в податковому обліку є збитки, збільшення валових витрат не потрібне, тому їм виплачувати наднормативні добові звичайно ж вигідніше.

Однак для прибуткових підприємств відповідь на це питання не настільки очевидна, тому що при виплаті наднормативних добових замість зарплати, у них виникають втрати з податку на прибуток: адже наднормативні добові до складу валових витрат підприємства не відносяться.

Таблиця 4.1.

Особливості оподаткування різних виплат з оплати праці

Назва виплати	Податок з доходів фізичних осіб	Віднесення у валові витрати	Внесок у Пенсійний фонд		Внески у фонди соціального страхування	Коментар
			31,8%	1-2%		
1	2	3	4	5	6	7
Заробітна плата, нарахована по тарифній, відрядній чи іншій системі оплати праці	+	+	+	+	+	—
Відсотки чи комісійні, виплачувані продавцям як основна зарплата	+	+	+	+	+	В основну заробітну плату дані виплати будуть включатися, якщо такий порядок нарахування буде зазначений у трудовому договорі чи іншому документі, що регулює нарахування заробітної плати працівникам
Надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів (у тому числі за вислугу років)	+	+	+	+	+	У дану групу включаються надбавки, передбачені в пп. 2.2.7 і 2.2.4 Інструкції [88], зокрема: за класність, за роботу в нічний час, у вихідні і святкові дні і т.д.
Премії, передбачені колективним чи трудовим договором, включаючи винагороду за результатами роботи за рік (13-та зарплата)	+	+	+	+	+	—

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Оплата відпусток (у тому числі додаткових), компенсації за невикористану відпустку	+	+	+	+	+	Сюди включаються також і навчальні відпустки, надані працівникам, що навчаються в навчальних закладах і аспірантурі.
Оплата простоїв не з вини працівника	+	+	+	+	+	—
Індексація зарплати	+	+	+	+	+	—
Компенсація у зв'язку з несвоєчасною виплатою заробітної плати	+	+	+	+	+	—
Вартість форменого одягу, обмундирування, якщо вони залишаються у власності працівника	+	—	+	+	+	—
Вартість путівок, наданих безкоштовно чи зі знижкою за рахунок роботодавця	+	+	+	+	+	У даному випадку маються на увазі путівки, надані працівникам, що знаходяться у трудових відносинах з роботодавцем
Проїзні квитки, передані у власність працівника	+	+	+	+	+	Якщо проїзні квитки не персоніфікуються чи залишаються по закінченні дня на підприємстві, вони не обкладаються податком з доходів і внесками в ПФУ і фонди соціального страхування
Оплата праці студентів вузів і середніх професійних установ, нарахована за час проходження трудової практики	+	+	+	+	+	—
Страхові внески, виплачувані за працівників по операціях добровільного страхування в рамках трудових відносин	+	—	+	+	+	Якщо виплата таких внесків передбачена в колективному чи трудовому договорі
Допомога по тимчасовій непрацездатності (лікарняні)	+	—	+	+	—	—

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Сума здешевлення вартості харчування працівників	+	—	+	+	+	—
Вихідна допомога при звільненні	+	+	+	+	+	—
Авторська винагорода (гонорар) по службовим творах	+	+	+	+	+	Винагорода за твір, створення якого передбачено в трудовому договорі автора-працівника з роботодавцем
Авторська винагорода, виплачувана працівнику не по службових творах, у тому числі роялті	+	+	—	—	—	1-2% і 31,8% внесками в ПФУ по неслужбових творах буде обкладатися лише винагорода по авторських договорах замовлення, тобто коли авторським договором передбачається написання твору для замовника.
Інші допомоги за рахунок коштів соціального страхування (оплата відпустки в зв'язку з вагітністю та пологами, одноразова допомога при народженні дитини і т.п.)	—	—	—	—	—	Пільга з податку з доходів фізичних осіб для цих виплат надається на підставі абз. 7 пп. 4.3.1 Закону [17]
Добові по відрядженнях у розмірі, передбаченому законодавством	—	+	—	—	—	Середньомісячна зарплата за час відряджень обкладається в загальному порядку
Добові по відрядженнях понад розмір, передбачений законодавством	+	—	—	—	—	—
Допомога на поховання працівника підприємства в розмірі, що не перевищує подвійний розмір суми, встановленої в п.п.6.5.1. Закону [17].	—	—	—	—	—	—
Допомога на лікування і медичне обслуговування працівника, що надається за рахунок прибутку підприємства	+	—	—	—	—	—

Закінчення табл. 4.1

1	2	3	4	5	6	7
Вартість путівок, наданих безкоштовно чи зі знижкою профспілкою чи Фондом страхування з тимчасової непрацездатності	—	—	—	—	—	Умови одержання права на пільгу з податку з доходів фізичних осіб за даними путівками — див. у пп. 4.3.24 Закону [17]
Компенсації, виплачувані потерпілим на ЧАЕС	—	—	—	—	—	—
Надбавки за роз'їзний характер праці (польове забезпечення)	—	+	—	—	—	—
Вартість спецодягу і спецвзуття, якщо вони залишаються у власності працівника	+	—	—	—	—	—
Оплата підприємством навчання членів родин працівників у навчальних закладах	+	—	—	—	—	—
Дивіденди, виплачувані підприємством	+	—	—	—	—	Те, що з дивідендів внески в ПФУ не утримуються, підтверджує й Пенсійний фонд України ²
Орендна плата чи компенсація за зношування інструментів, виплачувана працівнику	+	+	—	—	—	—

При цьому слід мати на увазі, що такий варіант виплати не влаштує працівників передпенсійного віку, для яких має значення, яку саме суму заробітної плати їм нараховує підприємство. У той же час більш молодих працівників цікавить тільки чиста частина зарплати, тобто не нараховувана сума, а тільки те, що вони одержують на руки. Тому можна розглянути можливість застосування такого варіанта виплати до таких працівників.

Отже, припустимо, підприємство виплачує працівнику на руки суму X , а нараховує суму A .

Тоді:

$$X + \text{ПДФО} + \text{ПСУ} = A, \quad (4.20)$$

² Лист Пенсійного фонду України від 23.02.2004 р. № 1674/04

де ПДФО — податок з доходів фізичних осіб, грн.,

ПСУ — внески на загальнообов'язкове державне соціальне (в тому числі й пенсійне) страхування, які утримуються з доходів найманих робітників, грн.

Припустивши, що підприємство нараховує працівнику зарплату хоч небагато більше прожиткового мінімуму, ми одержуємо:

$$\text{ПСУ} = 0,035A, \quad (4.21)$$

(2% — в ПФУ, 0,5% — в Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, 1% — нарахування в Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності).

$$\text{ПДФО} = 0,13 (A - \text{ПСУ}), \quad (4.22)$$

оскільки згідно п. 3.5 Закону [17] при нарахуванні доходів у виді заробітної плати об'єкт оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суми пенсійних та соціальних внесків, утримуваних з цієї заробітної плати.

$$\text{ПДФО} = 0,12545A. \quad (4.23)$$

Відповідно виходить:

$$X + 0,12545A + 0,035A = A. \quad (4.24)$$

Звідси:

$$A \approx 1,1911X. \quad (4.25)$$

Внески на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування, що нараховуються на виплати з оплати праці, в свою чергу, складатимуть:

$$\text{ПСН} = 0,37A, \quad (4.26)$$

(31,8% — внески в ПФУ; 1,3% — внески в Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; 2,9% — нарахування в Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; 1% — нарахування в Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань).

Разом загальна сума нарахованої зарплати з нарахуваннями на неї складає:

$$1,37X, \text{ або } \approx 1,6318X. \quad (4.27)$$

Таким чином, втрати підприємства, що включають в себе податок з доходів фізичних осіб та внески в Пенсійний і соціальні фонди складають:

$$1,6318X - X = 0,6318X, \quad (4.28)$$

що дорівнює 63,18% від чистої зарплати.

У той же час підприємство одержує вигоду за податком на прибуток у розмірі 25% від суми нарахованої зарплати разом з нарахуваннями на неї:

$$0,25 \times 1,6318X = 0,40795X. \quad (4.29)$$

Таким чином, загальна втрата підприємства на відрахуваннях у випадку виплати зарплати складає:

$$0,6318X - 0,40795X \approx 0,2239X, \quad (4.30)$$

(або 22,39%).

Якщо ж підприємство виплачує наднормативні добові, то його податкові втрати у виді податку з доходів фізичних осіб дорівнюватимуть:

$$0,1494X (14,94\%)^3. \quad (4.31)$$

³ Оскільки чиста сума, видавана працівнику на руки, зменшитися не повинна, то, незважаючи на лист ДПАУ від 17.05.2005 р. № 4347/6/17-3116, відповідно до якого при виплаті наднормативних добових коефіцієнт, встановлений у п. 3.4 Закону [17], застосовуватися не повинний, для розрахунку коефіцієнт усе-таки враховуємо, оскільки ці суми податку з доходів усе рівно з чогось утримувати треба. Таким чином, щоб людина одержала 100 грн чистими у виді наднормативних добових, самі добові повинні скласти 114,94 грн.

З цього слідує, що якщо підприємство частину зарплати переведе в наднормативні добові, то замість втрати на податках у 22,39% воно одержить втрату в 14,94% від суми, отриманої працівником на руки.

Таким чином, економія від переведення зарплати в наднормативні добові складе:

$$22,39\% - 14,94\% = 7,45\%.$$

Ці 7,45% — від тієї суми, що буде виплачуватися працівникам у вигляді наднормативних добових. На 10 000 грн. загальної суми переведених у такий спосіб виплат це складе усього 745 грн.

Таким чином, розглянутий варіант виплати заробітної плати є не найкращим варіантом з погляду податкової економії. Однак такий варіант буде усе-таки вигідніше в тому випадку, якщо підприємство заохочує працівників, що часто виїжджають у відрядження. У випадку, якщо підприємство таким працівникам виплачувало премії за здійснення поїздок у відрядження, то з даного аналізу випливає, що краще такі премії замінити наднормативними добовими, що дозволить заощадити 7,45% від суми таких виплат.

Поширюючи результати цього аналізу на дивіденди, можна побачити, що економія з погляду оподаткування на заміні заробітної плати дивідендами складає ті ж 7,45%⁴. І знову ж, для працівників передпенсійного віку дивіденди з урахуванням перспективи не будуть повноцінною заміною заробітної плати, навіть якщо сума, одержувана ними на руки не зміниться в результаті такої заміни.

При цьому слід врахувати також те, що збиткові підприємства не зможуть замінити виплати з оплати праці дивідендами, які виплачуються тільки при наявності прибутку на підприємстві. Тому такий варіант для них застосовувати не можна.

Проте підприємства, що сплачують єдиний податок, одержують дуже істотну економію у випадку стимулювання працівників, які виїжджають у відрядження, наднормативними добовими. Особливо ця економія помітна, якщо трудомісткість на таких підприємствах перевищує границю в рамках якої відрахування в Пенсійний фонд і Фонди соціального страхування фонди здійснюються за рахунок сплаченого єдиного податку.

⁴ У даному випадку не беруться в облік витрати, зв'язані з авансуванням бюджету у виді податку на прибуток при виплаті дивідендів, оскільки представляється, що такі витрати не є істотними.

Так, як видно з вищенаведених функцій рентабельності, поки трудомісткість не перевищує даної границі ефект від виплат наднормативних добових складає:

$$1,203 - 1 - 0,1494 = 0,0536 \text{ чи } 5,36\% \text{ від суми таких виплат.}$$

Коли ж трудомісткість перевищує дану границю, то ефект від таких виплат дорівнює:

$$1,5818 - 1 - 0,1494 = 0,4324 \text{ чи } 43,24\% \text{ від суми таких виплат.}$$

Однак у силу специфіки оподаткування дивідендів, виплачуваних підприємствами, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування, виплата дивідендів такого ефекту не дає, оскільки дана виплата зв'язана зі сплатою 25%-го внеску (податку на прибуток) при виплаті дивідендів.

У такий спосіб при нарахуванні дивідендів у сумі X податкові відрахування в підприємств, що обрали спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, складуть:

1. податок на прибуток – $0,25X$ за рахунок підприємства;

2. податок з доходів фізичних осіб – $0,1494X$ за рахунок суми нарахованих дивідендів.

Усього ж податкові відрахування складуть:

$$0,25X + 0,1494X = 0,3994X. \quad (4.32)$$

Фізична особа при цьому одержить на руки:

$$X - 0,1494X = 0,8506X. \quad (4.33)$$

У такий спосіб податкове навантаження на суму дивідендів, отриману на руки, складе:

$$\frac{0,3994X}{0,8506X} = 0,4696,$$

або 46,96% від суми виплачених дивідендів.

Отже мотивація працівників підприємств, що оподатковуються за спрощеною системою оподаткування, шляхом залучення цих працівників до складу власників підприємства є не вигідною.

Включення виплати дивідендів у фактичну заробітну плату працівника у випадку, якщо трудомісткість не перевищує вищевказаної границі, приведе до додаткових втрат підприємства в розмірі $46,96\% - 20,3\% = 26,66\%$ від суми виплат. Більш доцільним у даному випадку представляється стимулювати працівників не виплатою дивідендів, а премією, що буде залежати від суми прибутку, заробленої підприємством. У цьому випадку підприємство може уникнути зазначених втрат.

Якщо ж трудомісткість перевищує граничний рівень, то виплата дивідендів навіть при такому оподаткуванні принесе підприємству економію в порівнянні з виплатою премії в розмірі $58,18\% - 46,96\% = 11,22\%$ від суми виплати.

Але в будь-якому випадку в плані виплати дивідендів фізичні особи-учасники підприємств на загальній системі оподаткування знаходяться, звичайно, у більш привілейованому положенні, ніж учасники підприємств на спрощеній системі оподаткування.

Певний інтерес представляють розповсюджені в західних корпораціях опціонні плани. Сьогодні опціонні плани здійснюються в двох варіантах — реальному і віртуальному.

При реальному варіанті співробітнику корпорації надається право покупки акцій компанії через якийсь час (опціон), але за ціною, зафіксованою у момент надання опціону. У такий спосіб співробітник стає зацікавленим у підвищенні курсової вартості акцій компанії протягом такого періоду, а отже в нього з'являється мотив краще виконувати свої функціональні обов'язки. При цьому, природно, гарне чи погане виконання співробітником своїх функціональних обов'язків зовсім може й не бути причиною як падіння, так і зростання курсу акцій. Таким чином, при підвищенні курсу акцій співробітник може одержати незаслужену винагороду, а при зниженні курсу акцій – навпаки незаслужене покарання.

Тому стимулюючий ефект від таких мотиваційних планів дуже сумнівний. Більш того, можна навіть сказати, що він є негативним, оскільки старанний співробітник бачить, що він одержує стільки ж, скільки одержує його колега, що більш прохолодно відноситься до своєї роботи. Подібні опціонні плани можуть бути застосовані тільки у відношенні керівництва компанії, оскільки тільки його робота може оцінюватися за допомогою вартості компанії.

При віртуальному варіанті компанія бере на себе зобов'язання виплатити співробітнику через кілька років визначену винагороду, прив'язану до курсової

вартості акцій. З точки зору оподаткування, такий варіант нічим не відрізняється від звичайної виплати зарплати у виді премії. Просто розмір премії в даному випадку прив'язаний не до конкретних результатів праці працівника, а до курсової вартості акцій.

Однак в українській практиці використання опціонів для мотивації робітників – утруднено. Це зв'язано з об'єктивною перешкодою, яку складно усунути, – котируванням акцій. Більшість українських компаній не пройшло підготовку до відкритих котирувань акцій. Вартість їх є абсолютно умовною і часто далекою від реальної ринкової ціни.

4.3. Альтернативні форми залучення трудових ресурсів

Альтернативними формами залучення трудових ресурсів на підприємство є залучення для виконання робіт фізичних осіб по договорах підряду, а також приватних підприємців, причому як на звичайній системі оподаткування, так і на спрощеній. При цьому слід зазначити, що з погляду сплати податку на прибуток і ПДВ для підприємства всі ці форми рівнозначні.

Розглянемо переваги і негативні сторони таких способів виконання робіт.

Насамперед необхідно відзначити особливості оподаткування в даних ситуаціях (табл. 4.2).

Як видно з таблиці, обкладання доходів фізичної особи, що виконує роботи за договором підряду практично відповідає обкладанню фізичної особи - підприємця на загальній системі оподаткування. Однак це не зовсім так.

Справа у тому, що у підприємця обкладається податком з доходів фізичних осіб і внесками в Пенсійний фонд України різниця між сумою отриманих ним доходів і сумою понесених їм витрат, безпосередньо зв'язаних з одержанням таких доходів. Причому у випадку, якщо в підприємця відсутні дані про суму понесених їм витрат він може використовувати норми витрат, визначені в додатку №6 до Інструкції [89].

У загальному випадку, це як правило 25% від суми доходів. За таких умов у фізичної особи - підприємця на загальній системі оподаткування базою обкладання виступають, тільки 75% суми його доходів, на відміну від звичайної фізичної особи, що виконує роботи за договором підряду.

Особливості оподаткування виплат, альтернативних трудовим

Виконавець робіт	Обмеження податку	Єдиний податок	Податок з доходів фізичних осіб, %	Пенсійний фонд України, %	Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, %	Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, %	Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, грн.
Фізична особа, що виконує роботи за договором підряду	-	-	13	31,8	1,8% (на добровільній основі)	3,4% (на добровільній основі)	1 мінімальна зарплата (на добровільній основі)
Фізична особа – підприємець на загальній системі оподаткування	-	-	13	31,8	1,8% (на добровільній основі)	3,4% (на добровільній основі)	1 мінімальна зарплата (на добровільній основі)
Фізична особа – підприємець на спрощеній системі оподаткування	500 тис. грн. на рік	+	0	0	-	-	1 мінімальна зарплата (на добровільній основі)

Таким чином загальна сума економії на податкових платежах при використанні підприємця на загальній системі оподаткування замість звичайної фізичної особи у випадку виконання робіт за договором підряду складає:

$$(0,13+0,318)*0,25Д = 0,112Д, \quad (4.34)$$

де Д – доход особи, грн.

Таким чином 11,2% від суми такого доходу заощаджується при використанні підприємця замість звичайної фізичної особи.

Однак відмінність між цими особами існує не тільки в базі оподаткування, але й у термінах сплати податку з доходів фізичних осіб і внесків у Пенсійний фонд України.

Так, коли підприємство здійснює виплати звичайній фізичній особі, то воно само сплачує з його доходів податок з доходів фізичних осіб і внески в Пенсійний фонд України. Податок з доходів фізичних осіб сплачується при виплаті доходів, але не пізніше 30 днів після закінчення місяця, у якому ці

доходи були нараховані. Внески в Пенсійний фонд України - при виплаті доходів, але не пізніше 20 днів після закінчення місяця, у якому ці доходи були нараховані.

У той же час фізична особа-підприємець сама сплачує всі ці платежі із суми отриманих ним доходів. При цьому природно, що сума його доходів повинна бути більше, ніж сума доходів звичайної фізичної особи на суму цих платежів. А доходи підприємця обкладаються щокварталу після їхнього фактичного одержання. Внаслідок цього у випадку виникнення тимчасової неплатоспроможності і затримки платежів підприємцю підприємство не ставиться в скрутне положення через необхідність сплати податків із суми одержуваного підприємцем доходу ще до моменту виплати такого доходу.

Крім того, слід зазначити, що звичайна фізична особа не може виконувати роботи за договором підяду більш двох разів у рік, оскільки таке виконання робіт уже буде розглядатися як систематична діяльність з метою одержання прибутку і прирівнюватися до підприємницької діяльності (див. п.4 постанови пленуму Верховного Суду України [151]).

У той же час з погляду соціального захисту ці особи знаходяться в однаковому положенні. Тобто їхній соціальний захист забезпечується добровільними відрахуваннями у відповідні фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, якщо вони того побажають.

В однаковому положенні вони знаходяться і з погляду цивільно-правової відповідальності.

Єдиною незручністю при залученні фізичної особи як приватного підприємця є необхідність реєстрації цієї фізичної особи, що зв'язано з деякими організаційними складнощами, у т.ч. з необхідністю щоквартальної здачі звітів такою фізичною особою в Пенсійний фонд України й у державну податкову інспекцію.

Але з огляду на різницю в 11,2% в оподаткуванні даних осіб, використання підприємця для виконання робіт є більш вигідним варіантом, ніж використання звичайної фізичної особи.

Для того, щоб порівняти варіанти з використанням приватного підприємця на загальній системі оподаткування і приватного підприємця, що сплачує єдиний податок, слід скласти функції їхнього прибутку.

Функція місячного прибутку приватного підприємця на загальній системі оподаткування при використанні норм витрат у розмірі 25%:

$$P_{об} = D - (0,13 + 0,318) \times (D - 0,25D) = 0,664D, \quad (4.35)$$

при $D \leq 6440$ грн. на місяць

$$P_{об} = D - 2163,84 - 0,13 \times (D - 0,25D) = 0,9025D - 2163,84, \quad (4.36)$$

при $D > 6440$ грн. на місяць

Функція місячного прибутку приватного підприємця, що сплачує єдиний податок у розмірі максимальної ставки 200 грн. на місяць:

$$P_{ен} = D - 200. \quad (4.37)$$

Вирішуючи нерівність $P_{ен} > P_{об}$ знаходимо, що ця нерівність виконується при $D > 595,24$. Тобто, якщо сума місячного доходу більше, ніж 595,24 грн., то вигідніше використовувати приватного підприємця, що сплачує єдиний податок, ніж приватного підприємця на загальній системі оподаткування.

Однак, найчастіше сплата тільки єдиного податку не задовольняє приватних підприємців, що зацікавлені в одержанні пенсійного забезпечення після виходу на пенсію в повному обсязі. Тому такі приватні підприємці додатково здійснюють щомісячні доплати в Пенсійний фонд до рівня мінімального розміру страхових платежів. На сьогоднішній день при мінімальній зарплаті в 350 грн. сума доплати складає 27,3 грн.

У цьому випадку використання приватного підприємця, що сплачує єдиний податок, є вигідним при дотриманні нерівності $D > 676,49$. Тобто в даному випадку використання приватного підприємця, що сплачує єдиний податок, стає вигідним при сумі місячного доходу, що перевищує 676,49 грн.

У той же час слід враховувати, що сума доходів, одержувана приватним підприємцем, що сплачує єдиний податок, обмежена розміром у 500000 грн. у рік.

Тепер зробимо порівняння всіх цих альтернативних методів залучення трудових ресурсів на підприємство з традиційним методом залучення працівників за трудовим договором.

Насамперед слід зазначити, що при номінальній зарплаті до 680 грн. працівник має право на податкову соціальну пільгу. При цьому функція його прибутку при номінальній зарплаті до 483 грн. чи при доходах працівника, якщо їх вважати рівними витратам підприємства, до 661,71 грн. дорівнює:

$$P_p = D - 0,37N - 0,03N - 0,13 \times (N - 0,03N - 175) = D - 0,5261N + 22,75, \quad (4.38)$$

при цьому $D = 1,37N$,

де N – номінальна сума заробітної плати, грн.

Звідси:

$$P_p = 0,61599D + 22,75. \quad (4.39)$$

При зарплаті від 483грн. до 680грн. (при доходах від 661,71грн. до 931,6грн.) за рахунок збільшення ставки утримань у Фонд соціального страхування від тимчасової непрацездатності на 0,5% функція прибутку працівника має вигляд:

$$P_p = D - 0,37N - 0,035N - 0,13 \times (N - 0,035N - 175) = 0,61281D + 22,75. \quad (4.40)$$

При зарплаті від 680грн. до 4830грн. (при доходах від 931,6грн. до 6617,1грн.) податкова соціальна пільга, за особливими винятками, до працівників уже не застосовується. Відповідно функція прибутку працівника приймає такий вигляд:

$$P_p = D - 0,37N - 0,035N - 0,13 \times (N - 0,035N) = 0,61281D. \quad (4.41)$$

При зарплаті понад 4830грн. (при доходах понад 6617,1грн.) функція прибутку працівника приймає вигляд:

$$P_p = D - 0,13 \times D - 1870 = 0,87D - 2562. \quad (4.42)$$

Отже, розглянемо спочатку перший інтервал доходів до 661,71грн.

Як ми раніше з'ясували, у цьому інтервалі використання приватного підприємця на загальній системі оподаткування буде вигідніше, ніж використання приватного підприємця, що сплачує єдиний податок. Тепер залишилося порівняти використання приватного підприємця на загальній системі оподаткування і працівника, що виконує роботи за трудовим договором.

Порівнюючи на цьому проміжку функції $P_{об}$ і P_p ми бачимо, що $P_{об} > P_p$ за умови, що $D > 473,86$. Звідси випливає, що при доходах менш 473,86грн. (чи, що те ж саме, при зарплаті менш 345,88грн.) вигідніше наймати працівників за

трудовим договором. Однак оскільки зазначена зарплата менше, ніж мінімальна зарплата, цей варіант – неприйнятний, з точки зору чинного законодавства.

Розглянемо тепер інтервал доходів від 667,71грн. до 676,49. У цьому інтервалі вигідніше використовувати приватного підприємця на загальній системі оподаткування. Але цей інтервал дуже малий, тому нема сенсу на ньому докладно зупинятися.

Інтервал доходів понад 676,49грн (чи зарплату понад 493,79грн) представляє набагато більший інтерес. Як видно з функції прибутку в даному інтервалі, безумовно, найбільш вигідним є використання підприємця, що сплачує єдиний податок.

При цьому в порівнянні з виплатою заробітної плати підприємство і працівник одержують економію в розмірі 38,7% від суми доходу приватного підприємця, що перевищує поріг у 667,71 грн. Коли сума доходу стає більше 6617,1 грн. вигода в частині доходу, що перевищує цю суму, дорівнює 13% від суми доходу, що перевищує 6617,1 грн.

Таким чином наведений аналіз явно свідчить про наявність мікроекономічної вигоди для підприємства від використання замість звичайних працівників, що працюють за трудовим договором, приватних підприємців, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування і виконують роботи по угодам цивільно-правового характеру.

При цьому слід узяти до уваги, що приватний підприємець, який сплачує єдиний податок, має право на соціальне забезпечення нарівні з працівником у випадку хвороби чи безробіття. Тільки від нещасного випадку на виробництві такий приватний підприємець не є «автоматично» застрахованим. Але якщо є бажання, то він може застрахуватися в добровільному порядку у Фонді соціального страхування від нещасного випадку на виробництві (при цьому як страхові внески йому доведеться сплачувати страховий платіж у розмірі однієї мінімальної зарплати на місяць). У принципі, представляється, що розмір цього платежу зайво завищений. Представляється, що набагато дешевше в цьому випадку здійснити страхування здоров'я і життя в недержавній страховій компанії.

Вирішуючи питання щодо вибору доцільної форми залучення робітників, слід враховувати, що трудовий договір надає працівнику ще деякі додаткові переваги: право на відпустку, обмежену матеріальну відповідальність, право на мінімальну зарплату, відсутність ризику випадкової загибелі результатів роботи до її передачі роботодавцю.

Однак, усі ці переваги можна обумовити й у цивільно-правовому договорі підряду, що укладається з приватним підприємцем. Замість права на відпустку в тексті такого договору можна обумовити перерву у виконанні роботи протягом визначеного терміну, у договорі можна установити обмежену матеріальну відповідальність виконавця в розмірі, встановленому Кодексом законів про працю [2], так само, як і право виконавця на одержання мінімальної оплати за договором у розмірі мінімальної заробітної плати при виконанні визначених умов і прийняття замовником на себе ризику випадкової загибелі результатів роботи з початку її виконання. Це є можливим завдяки ст.6 Цивільного кодексу, яка дозволяє сторонам цивільно-правового договору вирішувати значне коло питань за своїм розсудом.

При цьому, у цивільно-правовому договорі сторони можуть обумовити і час виконання робіт (наприклад, 5 днів у тиждень з 8 до 12 години. і з 13 до 17 години).

У той же час отримана економія витрат підприємства дозволяє збільшити оплату праці працівників або відповідно знизити собівартість продукції, що випускається підприємством (можливим є й застосування обох цих шляхів у межах отриманої «податкової економії»).

Більш того, у разі потреби виконання підприємцем робіт в іншій місцевості, ніж місцевість, у якій знаходиться підприємство-замовник, підприємство при оплаті таких робіт не зв'язано обмеженнями, встановленими українським законодавством для відшкодування працівником витрат на відрядження. Тобто сторони в договорі можуть обмовити будь-яку суму компенсації за виконання таких робіт. При цьому працівник може одержати додаткові суми як кошти, що стимулюють виконання таких робіт за межами підприємства, а підприємство зможе віднести усі виплачені кошти до валових витрат і відповідно зменшити податок на прибуток.

В деяких випадках працівники не тільки виконують певні роботи для підприємства, але нерідко й підприємство змушене у своїй діяльності використовувати майно працівника, зокрема, легковий автомобіль. При цьому, оскільки існує кілька альтернативних варіантів такого використання автомобіля, виникає питання про те, який варіант у даному випадку має найкращі наслідки з урахуванням зв'язаних з ним податкових та інших обов'язкових платежів.

Принципово можливими є чотири альтернативних варіанти здійснення виплат працівнику за використання його автомобіля. Тому слід перевірити, який

вид виплат (що відповідає кожному з цих варіантів) в цій ситуації найкраще сплачувати працівнику.

1. Компенсацію за використання автомобіля.

2. Орендну плату працівнику, що знаходиться в трудових відносинах з підприємством.

3. Орендну плату працівнику, що виступає в якості приватного підприємця та сплачує єдиний податок.

4. Орендну плату працівнику, що виступає в якості приватного підприємця та працює на звичайній системі оподаткування.

У відношенні компенсації і оренди у працівника підприємства слід зазначити, що вони обкладаються однаково. З них утримується податок з доходів фізичних осіб, але в той же час вони не обкладаються ані внесками в Пенсійний фонд України, ані внесками у фонди соціального страхування.

Позитивною рисою компенсації є те, що вона цілком відноситься до валових витрат згідно пп. 5.6.1 чи 5.6.2 Закону [11]. При цьому обмеження у вигляді 50 % для оперативної оренди легкових автомобілів (пп. 5.4.10 Закону [11]) на компенсацію не поширюється, оскільки вона не є платою за оперативну оренду (немає договору оперативного лізингу (оренди), який згадується в пп. 1.18.1 Закону [11]).

Разом з тим надання працівником власного майна у користування підприємству має такі мінуси:

1) ст. 125 КЗпП передбачає компенсацію тільки за інструмент, але податківці вважали, що цю статтю можна застосовувати й до автомобілів, тому представляється, що їхня думка на цю тему не змінилась, хоча проблема класифікації автомобілів як інструменту залишається;

2) практично неможливо точно сказати, як визначити розмір компенсації – навіть у тому випадку, коли в працівника є документи, що підтверджують вартість придбання автомобіля.

Що стосується майнового найма (оренди) у звичайного працівника, то тут є такий плюс: сума орендної плати обмежена лише розумними межами, що можуть коливатися в широкому діапазоні.

До негативних рис майнового найма (оренди) слід віднести:

- у валові витрати включається тільки 50 % суми орендної плати (пп. 5.4.10 Закону [11]);

• договір оренди необхідно завіряти нотаріально зі сплатою держмита в розмірі 1% від загальної суми орендних платежів за договором, але не менш одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян (17 грн).

А от якщо орендувати автомобіль у працівника, якого перевели в приватні підприємці (із записом відповідного виду діяльності у свідоцтві) із застосуванням спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, і який уклав такий договір уже як приватний підприємець, то виникатимуть додаткові плюси і мінуси по оренді:

Плюсом є те, що сума податкових зобов'язань у підприємця, як правило, менша, ніж у простого працівника, хоча в кожному конкретному випадку слід порівнювати ці суми за допомогою достатньо простих розрахунків.

В якості мінусу слід зазначити, що у працівника виникають додаткові витрати коштів і часу, пов'язані з реєстрацією, звітами і т.п.

Тепер розглянемо дану проблему з математичної точки зору.

Позначимо через X суму платежу і припустимо, що підприємство є прибутковим.

Тоді при першому варіанті результат такої виплати з урахуванням її податкових наслідків ($R_{п1}$) буде таким:

для підприємства:

$$R_{п1} = -X + 0,25X = -0,75X; \quad (4.43)$$

для працівника:

$$R_{п2} = X - 0,13X = 0,87X. \quad (4.44)$$

При другому варіанті, за умови, що витрати на сплату держмита несе підприємство, результат буде, як мінімум⁵, таким:

для підприємства:

$$R_{п1} = -X + 0,25 \times 0,5X - 0,01X = -0,885X; \quad (4.45)$$

для працівника:

$$R_{п2} = X - 0,13X = 0,87X. \quad (4.46)$$

⁵ Як мінімум – це у випадку, якщо держмитом буде складати 1% від суми договору. А при платежі за договором менш 1700 сума держмита може складати більш 1%.

Відразу ж можна зробити висновок, що виплата компенсації працівнику буде безумовно більш вигідна, ніж виплата йому орендної плати.

При третьому варіанті, припускаючи, що сума єдиного податку при здачі майна в оренду дорівнює 180 грн., результат буде таким:

для підприємства:

$$P_{п1} = -X + 0,25 \times 0,5X - 0,01X = -0,885X; \quad (4.47)$$

для працівника (приватного підприємця на єдиному податку):

$$P_{п2} = X - 180. \quad (4.48)$$

При четвертому варіанті, зважаючи на те, що приватний підприємець може зменшити свої оподатковувані доходи від оренди на 25% відповідно до додатка №6 до Інструкції [89], результат буде таким:

для підприємства:

$$P_{п1} = -X + 0,25 \times 0,5X - 0,01X = -0,885X; \quad (4.49)$$

для працівника (приватного підприємця на загальній системі оподаткування):

$$P_{п2} = X - 0,13 \times 0,75X = 0,9025X. \quad (4.50)$$

Отже, для підприємства перший варіант виплати буде більш вигідним при будь-якій сумі платежу.

Для працівника ж перший варіант виплати є менш вигідним, чим четвертий варіант доти, поки сума орендного платежу не перевищує 1495 грн. на місяць, що знаходиться при рішенні нерівності: $X - 180 > 0,9025X$. При більшій сумі платежу працівнику стає більш вигідним третій варіант.

Таким чином інтереси підприємства і працівника вступають у протиріччя.

Подивимося, як краще діяти в умовах такого протиріччя.

Отже, спочатку розглянемо випадок, коли сума орендного платежу на місяць не перевищує 1495 грн.

Загальний виграш обох сторін у першому варіанті дорівнює:

$$0,87X - 0,75X = 0,12X. \quad (4.51)$$

А в четвертому варіанті:

$$0,9025X - 0,885X = 0,0175X. \quad (4.52)$$

З цього видно, що загальний виграш сторін у першому варіанті буде завжди перевищувати загальний виграш сторін у четвертому варіанті, тому що завжди $0,12X > 0,0175X$.

Виходячи з цього, підприємству завжди є сенс виплачувати працівнику суму платежу у виді компенсації, збільшену на його втрати через сплату податку з доходів фізичних осіб замість єдиного податку, оскільки вигода, яку підприємство одержить за рахунок повного віднесення суми цього платежу у валові витрати і від запобігання сплати держмита, перевищить втрату від такої доплати.

Природно, питанням, що впливає, є питання про те, на яку величину треба збільшити суму компенсації, щоб відшкодувати втрати працівника через використання такого варіанта. Припустимо, що суму платежу треба збільшити на А, тоді вирішуючи рівняння:

$$0,9025X - 0,87(X+A), \quad (4.53)$$

знаходимо, що $A = 0,03736X$.

Саме на таку суму треба збільшити суму платежу, щоб працівник на руки одержав не менш того, чим він би одержав, якби вступав у відносини з підприємством як приватний підприємець, що знаходиться на загальній системі оподаткування.

Тепер задамося питанням про те, а яку вигоду одержить підприємство, використовуючи перший варіант замість третього. Вигода дорівнює:

$$- 0,75(X+A) + 0,885X. \quad (4.54)$$

Перетворивши цей вираз, ми одержимо, що вигода буде дорівнювати $0,10698X$ або майже 10,7% від суми первісного (не збільшеного) платежу. При розмірі платежу, рівному 1400 грн. на місяць вигода складе майже 150 грн. Вигода невелика, але з огляду на те, що інтереси працівника при цьому взагалі не страждають, а крім того, йому при такому варіанті не потрібно реєструватися

в якості приватного підприємця, напевно, є сенс узгодити з ним саме такий варіант оформлення відносин.

Тепер розглянемо випадок, коли сума платежу на місяць перевищує 1495грн. і працівник бажає одержувати орендну плату як приватний підприємець на єдиному податку.

Знову ж загальний виграш сторін у першому варіанті буде більшим, ніж у третьому варіанті, тому що завжди

$$0,12X > 0,115X - 180. \quad (4.55)$$

Аналогічним чином знаходимо суму, яку підприємству треба додати до суми платежу працівнику, щоб його інтереси не страждали. Ця сума знаходиться з рівняння:

$$X - 180 = 0,87(X+A), \quad (4.56)$$

звідкіля А дорівнює:

$$A = 0,149425X - 206,9. \quad (4.57)$$

Що стосується вигоди підприємства, то вона буде дорівнювати:

$$- 0,75(X+A) + 0,885X = 0,022931X + 155,18. \quad (4.58)$$

Тобто вигода складатиме приблизно 155 грн. плюс 2,3% від суми первісного (не збільшеного) платежу. Навіть при розмірі платежу, рівному 10000 грн на місяць, вигода складе усього 385грн. на місяць. Як видно з цього, вибір першого варіанта з виплатою компенсації працівнику за використання автомобіля замість третього варіанта з виплатою орендної плати працівнику, що виступає приватним підприємцем, який знаходиться на спрощеній системі оподаткування, хоч і є більш вигідним, але вигода ця є таки невеликою.

Таким чином, найкращим варіантом є виплата працівнику компенсації за використання легкового автомобіля. Але при сумі платежу більш за 1495 грн. можна використовувати й оренду у приватного підприємця – платника єдиного податку, хоча це буде небагато гірше.

Крім розглянутих варіантів, є й інші альтернативні способи використання легкового автомобіля працівника. Так, можна оформити працівника приватним підприємцем, що буде надавати підприємству послуги по перевезеннях, якщо, звичайно, працівник виразить згоду на це. Ліцензія коштує усього 340грн. і видається на 5 років [149]. При такому варіанті підприємство одержує валові витрати в розмірі 100% вартості послуги по перевезенню від цього підприємця, що, безумовно, вигідніше, ніж орендна плата, яка відноситься до валових витрат в розмірі 50%. А отже вигода від такого способу для підприємства стає рівній вигоді від використання першого варіанта. У той же час у цьому випадку можна використовувати приватних підприємців, що з погляду одержуваних сум вигідніше і для працівника. Хоча, звичайно, не кожний працівник захоче реєструватися суб'єктом підприємницької діяльності.

4.4. Аналіз податкових механізмів оподаткування деяких заохочувальних виплат персоналу підприємства

Слід зазначити, що на багатьох підприємствах у якості заходу заохочення працівникам прийнято видавати подарунки. Оскільки такі подарунки можуть бути різними, відповідно різним буде і порядок їх оподаткування.

Неважко помітити, що обкладання наданих працівникам подарунків пенсійно-страховими внесками на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування кореспондує з віднесенням цих подарунків до складу валових витрат підприємства. Якщо подарунки не обкладаються цими внесками, то вони й на валові витрати не відносяться. У зв'язку з цим слід розрахувати, які ж подарунки вигідніше дарувати своїм працівникам підприємству, що сплачує податок на прибуток.

При видачі подарунків (вартість яких позначимо через П), оподатковуваних пенсійними та соціальними страховими внесками, підприємство несе витрати (Вп) в розмірі:

$$Вп = 1,37П - 0,25 * 1,37 * П = 1,0275П. \quad (4.59)$$

А працівник одержує доход (Дп) у розмірі:

$$П - 0,035П - 0,13 * 0,965П = 0,83955П. \quad (4.60)$$

Виходячи з цього, загальне податкове навантаження на таку видачу може бути розраховано за формулою:

$$\frac{1,0275\Pi - 0,83955\Pi}{0,8395\Pi} = 0,2239 \text{ чи } 22,39\%. \quad (4.61)$$

Тобто по своєму податковому навантаженню такі подарунки нічим не відрізняються від звичайної виплати заробітної плати. І це зрозуміло, оскільки такі подарунки входять у фонд оплати праці.

Особливості оподаткування подарунків податком з доходів фізичних осіб та сплати з них внесків на загальнообов'язкове пенсійне та соціальне страхування, в залежності від їх виду, форми та статусу отримувача, наведені в табл. 4.3.

При видачі подарунків, які не обкладаються пенсійно-страховими внесками (подарунки першого виду), підприємство несе витрати в розмірі Π .

А працівник одержує доход у розмірі:

$$\Pi - 0,13\Pi = 0,87\Pi. \quad (4.62)$$

Таким чином, загальне податкове навантаження на таку видачу складає

$$\frac{\Pi - 0,87\Pi}{0,87\Pi} = 0,1494 \text{ або } 14,94\%.$$

Таке ж податкове навантаження мають і подарунки, виплачувані непрацівникам підприємства.

Особливості оподаткування подарунків в залежності від їх виду, форми та статусу отримувача

№ п/п	Вид подарунка	Одержувач	Форма подарунка	Порядок оподаткування		
				Податком на прибуток і ПДВ	Податком з доходів фізичних осіб	Пенсійними та соціальними страховими внесками
1	2	3	4	5	6	7
1.	Загальні подарунки					
1.1	Будь-які подарунки	Не працівник підприємства	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи за звичайною ціною без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною з ПДВ без податкового кредиту	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб за правилами обкладання спадщини	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань з ПДВ		
1.2	Матеріальна допомога в розмірі суми прожиткової особи, що діє для працездатного обличчя на 1 січня відповідного року, помноженої на 1.4 і округленій до найближчих 10 грн.	Непрацівник підприємства, на якого поширюється право на одержання податкової соціальної пільги	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи за звичайною ціною без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною з ПДВ без податкового кредиту	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань по ПДВ		
1.3	Подарунки (у т.ч. матеріальна допомога), виплачувані систематично і для більшості чи всіх працівників підприємства	Працівник підприємства	У матеріальній і нематеріальній формі	Їх вартість включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11] на підставі п/п. 2.3.3 Інструкції [88]; ще є валові доходи, валові витрати з продажу, а також податкові зобов'язання і податковий кредит з ПДВ	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб	Обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11] на підставі п/п. 2.3.3 Інструкції [88]. Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань з ПДВ		
		Працівник підприємства, на якого поширюється право одержання податкової	У матеріальній і нематеріальній формі	Їх вартість не включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11]; ще є валові доходи, валові витрати з продажу, а також податкові зобов'язання і податковий кредит з ПДВ	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками

		соціальної пільги, при одержанні матдопомоги в розмірі, визначеному п.п.9.7.3. Закону [17]	У грошовій формі	Не включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11].		
1.4	Подарунки (у т.ч. матдопомога), які виплачуються не систематично, але більшості чи всім працівників підприємства	Працівник підприємства	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи по звичайній ціні без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною з ПДВ без податкового кредиту	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань по ПДВ		
		Працівник підприємства, на якого поширюється право на одержання податкової соціальної пільги, при одержанні матдопомоги в розмірі, визначеному п.п.9.7.3. Закону [17]	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи за звичайною ціною без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною по ПДВ без податкового кредиту	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань по ПДВ		

1.5	Матдопомога, що виплачується не систематично, в індивідуальному порядку з родинних обставин, на лікування, оздоровлення дітей і похорони	Працівник підприємства	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи за звичайною ціною без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною з ПДВ без податкового кредиту	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань з ПДВ		
		Працівник підприємства, на якого поширюється право на одержання податкової соціальної пільги, при одержанні матдопомоги в розмірі, визначеному п.п.9.7.3. Закону [17]	У матеріальній і нематеріальній формі	Є валові доходи за звичайною ціною без валових витрат, є податкові зобов'язання за звичайною ціною з ПДВ без податкового кредиту	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань з ПДВ		
1.6	Подарунки (у т.ч. матеріальна допомога), що виплачується не систематично, в індивідуальному порядку і не відносяться до	Працівник підприємства	У матеріальній і нематеріальній формі	Їх вартість включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11] на підставі п/п. 2.3.4 Інструкції [88]; ще є валові доходи, валові витрати з продажу, а також податкові зобов'язання і податковий кредит з ПДВ	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб	Обкладаються пенсійно-страховими внесками

	матеріальної допомоги зазначеної в рядку .1.5		У грошовій формі	Включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11] на підставі п/п. 2.3.4 Інструкції [88]. Не виникає ні валових доходів, ні валових витрат, ні податкових зобов'язань з ПДВ		
	Працівник підприємства, на якого поширюється право на одержання податкової соціальної пільги, при одержанні матеріальної допомоги в розмірі, визначеному п.п.9.7.3. Закону [17]		У матеріальній і нематеріальній формі	Їх вартість не включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11]; ще є валові доходи, валові витрати з продажу, а також податкові зобов'язання і податковий кредит з ПДВ	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
			У грошовій формі	Не включається у валові витрати згідно п/п. 5.6.1 Закону [11]		
2.	«Спеціальні подарунки»					
2.1	Новорічні подарунки дітям вартістю не більш 17 грн. Підприємства перераховують кошти на придбання подарунків профспілкам, що потім надають ці подарунки дітям [8].	Дитина	У вигляді фруктів, кондитерських виробів і іграшок вітчизняного виробництва	Їх вартість включається у валові витрати в розмірі 2 – 5% оподаткованого прибутку попереднього (звітного) року підприємства-дарувальника, не обкладається ПДВ і не включається у валові доходи	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками

2.2	Новорічні подарунки за рахунок «непрацевдатного» Фонду вартістю до 10 грн [152].	Дитина	У вигляді фруктів і кондитерських виробів	Їх вартість не включається у валові доходи і валові витрати, податкові зобов'язання і податковий кредит з ПДВ також не виникає	Не обкладається ПДФО	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками
2.3	Подарки, надані за рахунок засобів профспілки	Член профспілки	У будь-якій формі	Податку на прибуток не має, а виникнення ПДВ залежить від того, чи є профспілка платником ПДВ	Обкладаються податком на доходи фізичних осіб	Не обкладаються пенсійно-страховими внесками

Таким чином, при видачі подарунків першого виду з'являються додаткові витрати в розмірі 7,45% від суми подарунка, отриманої працівником на руки. Як видно, різниця не є значною, тому особливої відмінності в тому, подарунки якого виду виплачувати, у даному випадку немає. Така ж незначна різниця виникає й у тому випадку, якщо працівникам підприємства надаються подарунки через їх чоловіків (дружин) чи інших родичів, які не є працівниками. Тому економічного сенсу в застосуванні таких удаваних угод, немає.

При виплаті матеріальної допомоги в розмірі, визначеному п.п.9.7.3. Закону [17] (у 2006р. цей розмір складає 680грн.) за умови, що така матеріальна допомога відповідає вимогам, сформульованим в рядках.1.4 чи 1.5 табл. 4.3, податкове навантаження дорівнює 0%. Тому виплата такої матеріальної допомоги, безумовно, є більш вигідною, ніж виплата заробітної плати чи подарунків першого і другого видів. Однак, таку матеріальну допомогу можна виплачувати тільки обмеженому колу працівників: тільки тим, які мають право на податкову соціальну пільгу.

Слід зазначити, що при нарахуванні відпускних сум працівникам підприємства існують проблеми з урахуванням в розрахунку відпускних виплат часу простою і допомоги по тимчасовій непрацездатності.

Так, відповідно до норм Порядку обчислення середньої заробітної плати, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1995 року № 100 (зі змінами та доповненнями) [150] (далі — Порядок), розрахунок відпускних сум здійснюється виходячи із середньої заробітної плати, що розраховується, виходячи з суми виплат, що включаються в розрахунок середньої заробітної плати (розділ III Порядку), та періоду, за який обчислюється середня заробітна плата (розділ II Порядку).

При цьому передостанній абзац розділу II Порядку встановлює що: «час, протягом якого працівники відповідно до діючого законодавства чи по інших поважних причинах не працювали і за ними не зберігався заробіток чи зберігався частково, виключається з розрахункового періоду».

Ознайомлення з даною нормою Порядку начебто б дозволяє зробити однозначний висновок про те, що невідпрацьований період зі зберіганням часткового заробітку чи незберіганням його зовсім, при розрахунку відпускних сум не враховується. І тут доречно відзначити, що, серед іншого, у такий невідпрацьований час включаються і періоди тимчасової непрацездатності працівника, протягом якого заробіток не зберігається, а виплачується допомога

по тимчасовій непрацездатності, що компенсує його втрату, і простою працівника з вини роботодавця, оплачуваного в розмірі 2/3 тарифної ставки.

Але в розділі III Порядку при перерахуванні виплат, що включаються в розрахунок відпускних, Кабмін передбачив вже інші правила: «При обчисленні середньої заробітної плати у всіх випадках її збереження до неї включаються: основна заробітна плата; доплати і надбавки <...>; виробничі премії і премії за економію конкретних видів палива, електроенергії і теплової енергії; винагорода за результатами річної роботи і за вислугу років і т.п.

<...>.

При обчисленні середньої заробітної плати для оплати за час щорічної відпустки, додаткових відпусток у зв'язку з навчанням, творчої відпустки, додаткової відпустки працівникам, що мають дітей, чи компенсації за невикористані відпустки крім зазначених вище виплат у фактичний заробіток включаються виплати за час, протягом якого працівнику зберігається середній заробіток (за час попередньої щорічної відпустки, виконання державних і суспільних обов'язків, службової відрядження і т.п.), і допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю».

Виходячи з вищенаведеної норми можна зробити висновок, що допомога по тимчасовій непрацездатності, у тому числі і за перші 5 днів, має брати участь у розрахунку відпускних.

Але якщо ці виплати включити в розрахунок, а час, за який здійснюються такі виплати, – ні, то вийдуть не цілком коректні результати.

Наприклад, якщо працівник із зарплатою 1000 грн. хворів 4 місяці, за які йому надано допомогу у розмірі 4000 грн., то сума його відпускних за 24 календарних дня при буквальному прочитанні норм Порядку перевищить його місячний оклад і складатиме:

$$\frac{1000 \times 12}{365 - 11 - 30 \times 4} \times 24 = 1230 \text{ (грн.)}.$$

Виходить, що відповідно до Порядку працівник, що хворів, одержує відпускні в більшому розмірі, ніж працівник, який відпрацював весь робочий час. Тобто, по суті, Порядок заохочує працівників до того, щоб хворіти, що абсолютно не є корисним ані для конкретного підприємства, ні для економіки України в цілому.

Тому Порядок в цій частині потребує внесення змін, які б дозволили остаточно врегулювати цю проблему.

Відповідно до норм трудового законодавства (ст. 115 КЗпП [2] і ст. 24 Закону [12]; також див. лист Мінпраці і соціальної політики⁶) заробітна плата має виплачуватися не рідше двох разів на місяць (хоча окремі представники апарата ДПАУ чомусь вважають, що «виплата зарплати за законом повинна здійснюватися не рідше, ніж раз на місяць» [148]).

З огляду на це, багато підприємств, прагнучи дотримання трудового законодавства, виплачують так звані аванси. А це, в свою чергу, викликає певну проблему, пов'язану з оподаткуванням цих виплат. Відповідно до діючих з 2004 року правил обчислення податку з доходів фізичних осіб і пенсійних внесків аванси не виключено з об'єкта обкладання.

Обов'язок по обкладанню авансів податком з доходів фізичних осіб впливає з норм пп. 8.1.2 Закону [17], що встановлюють: «Податок підлягає сплаті (перерахуванню) у бюджет при виплаті оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки не мають права приймати платіжні документи на виплату доходу, які не передбачають сплату (перерахування) даного податку в бюджет».

А оскільки зарплатні аванси включаються в поняття оподаткованого доходу (зокрема, аванси відповідають критеріям доходу з п. 1.2 і 1.6 Закону [17]), то відповідно до норм пп. 8.1.2 вони повинні обкладатися в момент виплати податком з доходів фізичних осіб.

Правда, деякі представники ДПАУ дотримуються думки, що нарахування податку з доходів фізичних осіб у момент виплати авансів не здійснюється, однак законних основ для застосування такого ліберального підходу на даний момент не має. До того ж відповідне податкове роз'яснення відсутнє.

Адже, якщо в недалекому минулому не утримувати з авансових виплат прибутковий податок дозволяли спеціальні норми Інструкції [89], то стосовно податку з доходів фізичних осіб аналогічних спеціальних правил законодавці не передбачили. А відповідної інструкції немає.

Таким чином, через відсутність спеціальних положень аванси потрапили під загальні норми оподаткування в момент виплати.

Можливо, представники ДПАУ спираються на пп. 6.3.1 Закону [17], де говориться тільки про нарахований місячний дохід. Але справа в тому, що згідно п. 1.6 даного Закону [17] місячний дохід дорівнює сумі виплачених

⁶ Лист Міністерства праці та соціальної політики від 14.04.2004р. № 03-2/1228-018-15

(нарахованих) оподатковуваних доходів. Тому нарахований місячний доход із пп. 6.3.1 містить у собі і виплачені, але ненараховані оподатковувані доходи.

Таким чином до виходу узагальнюючого податкового роз'яснення усе-таки слід утримувати податок з авансових виплат.

Між тим, на практиці трапляється, що виплату авансів виводять з-під утримань прибуткового податку на тій підставі, що Закон [17] оподатковуваним доходом називає загальний місячний і чистий річний доходи. Оскільки при виплаті авансу загальний місячний доход ще невідомий, то і підстав для нарахування податку з доходів фізичних осіб - немає. Однак виходячи з подібного висновку, якщо працівник працює, наприклад, на двох підприємствах, то такі його доходи взагалі не потрібно обкладати податком, оскільки жодне з підприємств, на яких він працює, не знає повної суми його загального місячного доходу. Встановлюючи в пп. 3.1.1 як об'єкт оподаткування загальний місячний оподатковуваний доход, законодавець явно мав на увазі, що об'єктом є всі суми, що попадають у цей доход, а не точну суму цього доходу.

Пенсійні нарахування на аванси платники зобов'язані сплачувати відповідно до норм Закону [7], і Інструкції [91] (далі – Інструкція). А от з утриманням з авансів пенсійних внесків (1–2 %) ситуація склалася цікава.

На сьогоднішній день виникла нестиківка між термінами перерахування пенсійних утримань з авансів, встановленими Законом [7] і Інструкцією.

Справа в тому, що формулювання норм ст. 20 Закону [7] дозволяло зробити висновок про те, що пенсійні утримання в момент виплати авансів перераховуватися повинні, а положення пп. 5.2.2 Інструкції – що ні. У зв'язку з цим у платників виникла дилема, створена колізією цих актів.

Оскільки штрафувати за несплату утримань з авансів працівники Пенсійного фонду навряд чи будуть, адже поступати в такий спосіб платникам дозволяють норми нормативно-правового акта, написаного контролюючим органом - Пенсійним фондом, то керуючись нормами Інструкції, авансові пенсійні утримання можна ігнорувати.

Що ж стосується порядку сплати інших страхових внесків із зарплати, то слід зазначити наступне.

З листа Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань⁷ можна дійти висновку, що внески в до цього Фонду при виплаті авансів перераховувати необхідно.

А от виконавча дирекція Фонду соціального страхування по тимчасовій утраті працездатності у своєму листі, навпроти, написала⁸, що внески в нього (утримання та нарахування) при виплаті авансів можуть не перераховуватися.

Фонд же загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття із приводу порядку сплати внесків з авансів окремо не висловився, але п. 5.6 Інструкції [99] говорить: «Страхові внески сплачуються один раз на місяць у день одержання роботодавцями в установах банків коштів на оплату праці».

Тому враховуючи разовий характер сплати «безробітних» внесків, можна зробити висновок про те, що при виплаті авансів вони не сплачуються.

Отже, на даний момент склалася ситуація, при якій із зарплатних авансів в обов'язковому порядку повинні обчислюватися і сплачуватися: податок з доходів фізичних осіб, пенсійні нарахування і внески в Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Інтерес також представляє і те, з якої суми авансів повинні обчислюватися страхові внески і податок з доходів фізосіб.

Специфіка авансів полягає в тому, що, на відміну від повноцінної зарплати за другу половину місяця, вони часом виплачуються за ще не відпрацьований час і являють собою частину «чистої» зарплати.

Тобто, як правило, аванси відразу визначаються в розмірі, який підлягає виплаті «на руки» працівнику, а «брудний» шматочок зарплати, що приходить на суму авансів (зарплата до нарахування), в обліку не відображається.

У бухгалтерському обліку при цьому показуються тільки кореспонденції по видачі авансів працівнику (д-т 661, к-т 30, 31), сплаті страхових внесків і податку з доходів фізичних осіб (д-т 641/ПДФО, 65, к-т 31).

Після закінчення місяця працівнику нараховується повноцінна зарплата, розраховуються відрахування, що приходяться на неї, видається «на руки» зарплата за винятком авансу й утримань і перераховується сума нарахувань,

⁷ Лист Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань від 08.12.2003 р. № 01-1635

⁸ Лист Фонду соціального страхування по тимчасовій втраті працездатності від 17.06.2003 р. № 04-29-756

утримань у страхові фонди і податку з доходів фізичних осіб за винятком раніше сплачених сум.

Проблема полягає в невизначеності бази обкладення (сума «на руки» чи нарахований «брудний» аванс)?

Припустимо, працівнику нарахований аванс у вигляді суми «на руки» у розмірі 1000 грн., а розмір відрахувань у Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань України (ФССН) склав 1 % від фонду оплати праці. Якщо податок з доходів фізичних осіб, нараховання в ПФУ і ФССН обчислювати від даної суми, то вони складатимуть:

- утримання податку з доходів фізичних осіб: $1000 \times 13 \% = 130$ (грн.);
- нараховання у ФССН, ПФУ: $1000 \times 33 \% = 330$ (грн.).

Якщо ж ці виплати розраховувати виходячи з «брудної» суми авансу, то вони будуть дорівнювати:

- «брудна» сума авансу – $1000 \times 1,19111^9 = 1191,11$ (грн.);
- утримання податку з доходів фізосіб: $(1191,11 - 41,69^{10}) \times 13 \% = 149,42$ (грн.);
- нараховання у ФССН, ПФУ: $1191,11 \times 33 \% = 393,07$ (грн.).

Як бачимо, різниця між варіантами склала значну суму: 19,42 грн. з податку з доходів фізичних осіб; 1,91 грн. по внесках у ФССН і 61,16 грн. по нарахованнях у ПФУ.

Виникає питання: а чи обов'язково розрахунок внесків у ПФУ і ФССН¹¹ по авансах здійснювати, виходячи з нарахованої («брудної») суми авансу, а не із суми «на руки»?

Є два варіанти відповіді на це запитання.

Відповідно до першого з них податок з доходів і нараховання в ПФУ і ФССН можна розраховувати від суми «на руки», оскільки зарплатні утримання на момент виплати авансу ще невідомі.

Другий підхід припускає, що за базу розрахунку повинна братися нарахована («брудна») сума авансу. У підтвердження приводяться наступні аргументи.

Виходячи з того що відповідно до норм ст. 115 КЗпП [2] і ст. 24 Закону [12] зарплата працівникам повинна виплачуватися не рідше двох разів на місяць

⁹ Оскільки сума утримань із суми чистої зарплати складає 19,111 %.

¹⁰ Утримання в страхові фонди з авансу: $1191,11 \times 3,5 \% = 41,69$ грн.

¹¹ Що стосується інших фондів, те подібне питання не виникає, тому що немає онодавчого обов'язку перерахування внесків у момент виплати авансу. Виходячи з цього при виплаті авансу їх можна сплачувати в будь-якій чи сумі взагалі не сплачувати.

можна зробити висновок про те, що аванси являють собою частину повноцінної зарплати і, виходить, мають обкладатися внесками за звичайними «зарплатними» правилами (тобто від нарахованої суми).

Як наступний аргумент висувається відсутність спеціальних норм щодо визначення бази обкладення авансів, на підставі чого робиться висновок, що «авансова» база повинна обчислюватися за загальними правилами від нарахованої суми зарплати. Підтвердженням цього, зокрема, можуть служити норми пп. 5.1.2 Інструкції [91], які встановлюють наступне:

«Нарахування страхових внесків здійснюється на суми, не зменшені відповідно до законодавства про податок на доходи фізичних осіб і на суми податків, інших обов'язкових платежів і внесків, що відповідно до законодавства сплачуються із зазначених сум <...>».

Другий підхід є більш аргументованим, тому слід орієнтуватися на нього.

При обранні даного підходу, податок з доходів фізичних осіб, а також нарахування в ПФУ і ФССН варто розраховувати від нарахованої суми авансу.

Обчислити ж нараховану суму авансу можна двома способами.

1. Суму авансу можна обчислювати від «брудної», а не від «чистої» зарплати. Тоді аванс відразу буде визначатися в «брудній» сумі, від цієї величини будуть розраховуватися зарплатні відрахування і на руки працівнику буде видаватися сума авансу за винятком утримань. Тобто аванс нараховується й обкладається по звичайній повноцінній зарплатній процедурі.

2. Але, оскільки такий порядок зручний не завжди, існує другий варіант – «від зворотного», у якому «чиста» сума авансу приводиться до «брудної». При такому підході спочатку визначається сума авансу «на руки», а потім для цілей розрахунку зарплатних відрахувань вона приводиться до «брудної», тобто нарахованої. Податкову соціальну пільгу при виплаті авансу не слід застосовувати, оскільки це дозволить уникнути зайвих претензій з боку податківців у такій неясній ситуації.

Нараховану в такий спосіб «брудну» суму авансу бажано де-небудь зафіксувати.

Це можна зробити, наприклад, у відомості по нарахуванню і виплату авансу чи в бухгалтерському обліку стандартною проводкою: д-т 23, 91–94 (81), к-т 661.

Однак при нарахуванні авансів у бухгалтерському обліку слід врахувати, що після закінчення місяця на їхню суму необхідно зменшити нарахування підсумкової зарплати.

Щодо відповідальності за неповне перерахування зарплатних відрахувань з авансів можна зазначити таке. Оскільки авансові недоплати, як правило, анулюються при виплаті зарплати за другу половину місяця можливим є тільки покарання за несвоечасність їх сплати.

Покарати можуть за «авансові» недоїмки щодо податку з доходів фізичних осіб, нарахуванням у ПФУ і ФССН. Розглянемо ці випадки більш детально.

Податок з доходів фізичних осіб. Через невизначеність штрафування за порушення норм Закону [17] сказати точно, які саме штрафні санкції можуть грозити за авансові недоплати, досить важко.

При самому несприятливому збігу обставин за дане порушення можуть накласти фінансові санкції по пп. 17.1.9 Закону [19] у подвійному розмірі недоплаченої суми, адміністративний штраф по ст. 163⁴ Кодексу про адміністративні правопорушення [3] – від 2 до 3 неоподатковуваних мінімумів і пеню.

Тим часом фінансових санкцій по пп. 17.1.9 можна уникнути, якщо де-небудь в обліку відбити правильну суму податку з авансів, наприклад, показати в бухгалтерському обліку кореспонденцію д-т 661, к-т 641/ПДФО. Зв'язаний такий порядок з тим, що фінансові санкції з пп. 17.1.9 Закону [19] застосовуються за «відсутність попереднього нарахування і сплати податку». Тобто для накладання штрафу повинна мати місце відсутність не тільки сплати, але й нарахування податку. Те, що за несплату податку з доходів фізичних осіб при наявності факту його нарахування не слід штрафувати по пп. 17.1.9, підтверджують і представники податкових органів.

При нейтральному варіанті за авансові недоплати податку з доходів фізичних осіб може грозити відповідальність тільки у вигляді адміністративного штрафу по ст. 163⁴ КоАП [3], а при ліберальному – можуть узагалі не покарати.

Ми вважаємо, що найбільш відповідає закону нейтральний варіант, однак, згідно з роз'ясненням С. Лікаря, можна спробувати схилити перевіряючого до ліберального результату.

За недоплату пенсійних нарахувань можуть бути накладені фінансові санкції по п. 7 ч. 9 ст. 106 Закону [7] в розмірі 50 % вчасно не сплачених сум, адміністративний штраф по п. 2 ч. 16 ст. 106 цього ж Закону в сумі від 8 до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян і пеня за прострочення сплати з розрахунку 0,1 % суми недоплати за кожний день прострочення.

Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань на період відсутності чітких положень про

штрафування може покарати за недоїмку пенею з розрахунку 120 % дисконтної ставки НБУ, що діє на день сплати недоїмки за кожний день прострочення.

Таким чином, незважаючи на більш ліберальні правила оподаткування виплати авансів, ніж правила виплати основної суми зарплати, вони не досягають своєї мети, оскільки їх застосування дуже утруднено невизначеністю. Тобто у підприємств відсутні податкові стимули до виплати авансових платежів, крім загрози того, що посадові особи підприємства можуть бути оштрафовані за порушення трудового законодавства по ст.41 КоАП [3] у розмірі від 15 до 50 неоподатковуваних мінімумів. Однак, така загроза носить скоріш теоретичний, ніж практичний характер, оскільки цей штраф за дане правопорушення застосовується дуже рідко.

5. ПОДАТКИ В РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

5.1. Податкові важелі регулювання розвитку соціальної інфраструктури підприємств

Однією з найбільш складних та суперечливих соціальних проблем, що стоять перед підприємствами, і особливо, великими, є проблема існування та розвитку власної соціальної інфраструктури.

З одного боку, фінансування витрат, пов'язаних із соціальною інфраструктурою традиційно відноситься до функцій держави. Утримання розвиненої мережі об'єктів соціального призначення, яка дісталася сучасним підприємствам у спадщину від радянських часів, не відповідає в більшості випадків профілю основної їх діяльності та відволікає кошти власників на цілі, не пов'язані зі здійсненням виробничо-господарської діяльності, та вимагає істотних витрат як капітального, так і поточного характеру. Такий підхід був цілком зрозумілим, коли у власності держави знаходилися всі об'єкти виробничо-господарського та соціального призначення, а джерелами існування соціальної інфраструктури були кошти держави (або пряме бюджетне фінансування або непряме фінансування за рахунок коштів державних підприємств, які не вилучалися у них, а залишалися на ці цілі). Але після масштабної приватизації державного майна 90-тих років минулого сторіччя переважна більшість підприємств була приватизована разом з їх соціальною інфраструктурою, внаслідок чого функція держави щодо її утримання перейшла до нових власників.

Враховуючи незадовільний фінансовий стан більшості промислових підприємств, основним напрямком державної політики в цій сфері є поступове передання таких об'єктів до комунальної або загальнодержавної власності, однак на практиці цей процес суттєво уповільнюється внаслідок недостатності коштів місцевих бюджетів та позиції територіальних громад. Особливо гостро ця проблема стоїть для містоутворюючих підприємств, соціальна інфраструктура яких за своїми масштабами суттєво перевищує мережу об'єктів соціального призначення, що знаходяться в комунальній або загальнодержавній власності.

З іншого боку, наявність у великих промислових підприємств власної

соціальної інфраструктури може розглядатися як джерело додаткових благ соціального характеру для працівників таких суб'єктів господарювання, що створює додаткову мотивацію для найманих робітників і являє собою одну з конкурентних переваг, з точки зору забезпечення стабільності трудового колективу. В цих умовах зацікавленість підприємств та їх власників щодо збереження у складі суб'єктів господарювання таких об'єктів може перевищити їх бажання зменшити непродуктивні витрати на утримання соціальної інфраструктури.

Державна політика щодо об'єктів соціальної інфраструктури реалізується переважно за допомогою непрямих методів впливу, серед яких особливе місце займають механізми податкового регулювання, які «вбудовані» в конструкцію двох системоутворюючих загальнодержавних податків: ПДВ та податку на прибуток підприємств.

Перша група механізмів податкового регулювання спрямована на **стимулювання процесу передання об'єктів соціальної інфраструктури, які знаходяться на балансі підприємств, до комунальної або загальнодержавної власності.**

1. Виведення з-під оподаткування ПДВ операцій з безоплатної передачі об'єктів соціальної інфраструктури Відповідно до пп. 3.2.9 Закону [18] не включаються в об'єкт оподаткування операції з безоплатної передачі у державну власність чи комунальну власність територіальних громад сіл, селищ, міст або у їх спільну власність об'єктів усіх форм власності, які перебувають на балансі одного платника податку і передаються на баланс іншого платника податку. Обов'язковою умовою для застосування пільгового порядку передання таких об'єктів є наявність відповідного рішення Кабінету Міністрів України, центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, прийнятими у межах їх повноважень. Сфера дії цього механізму, по-перше, обмежена формою власності партнерів, а по-друге, - видом об'єкта соціальної інфраструктури (рис. 5.1).

В результаті застосування цієї норми підприємство, яке передає об'єкти соціальної інфраструктури, не нараховує податкові зобов'язання (виходячи зі звичайної ціни такого об'єкта), що дозволяє відповідно зменшити його податкові платежі. Вилучення таких операцій з оподаткування ПДВ уявляється цілком природним також виходячи з того, що одержувачами об'єктів соціального призначення є державні або комунальні підприємства, які фінансуються з державного чи місцевого бюджетів.



Рис. 5.1. Умови, при дотриманні яких безоплатна передача об'єктів у державну власність не є об'єктом оподаткування

2. Звільнення від оподаткування податком на прибуток вартості отриманих об'єктів соціальної інфраструктури, що передаються з балансу підприємств без оплати. Вартість таких безоплатно отриманих платником податку основних фондів відповідно до пп. 4.2.15 Закону [11] не підлягає включенню до валового доходу отримувачів, якщо вони передаються з метою їх подальшої експлуатації.

Чинним законодавством передбачено три випадки для застосування цієї норми (рис 5.2):

1) такі основні фонди отримані за рішенням органів центральної виконавчої влади. В цьому випадку призначення основних фондів (виробниче або соціальне) та їх об'єктний склад значення не мають;

2) об'єкти енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційні мережі отримуються спеціалізованими експлуатуючими підприємствами відповідно до рішень місцевих органів виконавчої влади та виконавчих органів рад, прийнятих у межах їх повноважень. Цей випадок стосується вичерпного переліку об'єктів соціальної інфраструктури, при цьому

обов'язковими вимогами є відповідний статус одержувача та наявність рішення органу місцевої виконавчої влади;

3) отримання підприємствами комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури, перелік яких міститься у пп. 5.4.9 Закону [11], що перебували на балансі інших підприємств та утримувалися за їх рахунок.



Рис. 5.2. Випадки, коли безоплатно отримані об'єкти соціального призначення не включаються у валовий дохід одержувача

Слід зазначити, що переліки об'єктів соціальної інфраструктури для цілей ПДВ та податку на прибуток підприємств дещо відрізняються:

По-перше, для цілей оподаткування прибутку додатковою умовою для не включення вартості об'єкта у валовий дохід є відсутність надання платних послуг та іншої комерційної діяльності. Ця вимога поширюється на: дитячі музичні та художні школи, школи мистецтв; пункти медичного обстеження; спортивні зали і площадки, що використовуються для фізичного оздоровлення та психологічного відтворення працівників; клуби та будинки культури; дитячі

табори відпочинку (для яких додатково введена умова щодо заборони надання їх в оренду)

По-друге, в переліку об'єктів, безоплатне передання яких не оподатковується ПДВ, не згадуються: школи мистецтв (хоча ці заклади за своєю діяльністю близькі до дитячих художніх шкіл, в Законі [11] вони вказані окремо); заклади підвищення кваліфікації працівників такого платника податку; приміщення, що використовуються платником податку для організації харчування працівників такого платника податку, а також об'єкти багатоквартирного житлового фонду, включаючи гуртожитки, одноквартирного житлового фонду в сільській місцевості. Таким чином, при безоплатній передачі цих об'єктів з балансу підприємств, що їх утримували (за відсутності відповідного рішення КМУ, центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування), ПДВ сплачується на загальних підставах, незважаючи на пільговий характер оподаткування прибутку їх отримувачів.

По-третє, передання деяких об'єктів соціальної інфраструктури здійснюється в пільговому порядку щодо ПДВ, та не має пільг для отримувачів – підприємств комунальної власності, з точки зору оподаткування прибутку. До таких об'єктів відносяться: стадіони; бібліотеки та бібліотечні колектори; пожежні депо та протипожежна техніка і обладнання.

По-четверте, обидва переліки не містять таких об'єктів соціальної інфраструктури, як: будинки відпочинку, туристичні бази та інших подібних закладів. Тому при безоплатному переданні цих та інших не згадуваних в переліках об'єктів для того підприємства, яке їх передає, виникають податкові зобов'язання з ПДВ, а отримувач має включити їх у валовий доход за звичайними цінами.

Що стосується об'єктів житлово-комунального господарства, які є в обох переліках, слід відзначити більшу їх деталізацію для цілей не включення в об'єкт оподаткування з ПДВ, де окремо згадані мережі постачання електроенергії, газу, тепла, води та водовідведення; будівлі і споруди, призначені для їх обслуговування (котельні, бойлерні, каналізаційні та водопровідні споруди, колектори та їх обладнання). Разом з тим, цей перелік не є вичерпним, тому за такими об'єктами застосовується пільговий режим як з ПДВ, так і з податку на прибуток.

Очевидно, що єдиний підхід до державного регулювання процесів передання таких об'єктів потребує уніфікованого підходу до їх складу в обох законодавчих актах.

3. Додатковою умовою для звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств вартості безоплатно отриманих об'єктів багатоквартирного житлового фонду, включаючи гуртожитки, одноквартирного житлового фонду в сільській місцевості та об'єктів житлово-комунального господарства, які перебувають на балансі юридичних осіб, є наявність документально оформленого рішення платника податку про їх передачу на баланс місцевих рад. Причому це рішення має бути прийняте не в односторонньому порядку, тобто необхідною умовою є його узгодження з відповідним органом місцевого самоврядування. Цей механізм призначений для прискорення процесу передання об'єктів соціальної інфраструктури з балансів підприємств.

Друга група механізмів податкового регулювання спрямована на **стримування суб'єктів господарської діяльності від розширення власної мережі об'єктів соціального призначення**. До її складу входять три регулюючі механізми.

1. Витрати на придбання або самостійне спорудження об'єктів соціальної інфраструктури, які класифікуються як невикористані основні фонди, на відміну від витрат капітального характеру, пов'язаних з виробничо-господарською діяльністю, не підлягають амортизації в податковому обліку, що не дає змогу платникові зменшувати податкові зобов'язання з податку на прибуток. Аналогічний підхід використовується в податковому обліку витрат на ремонти та інші види поліпшень основних невикористаних фондів соціального призначення. Тобто, кошти, вкладені у виробничі основні фонди, використовуються з більшою ефективністю, ніж у варіанті вкладення їх в розвиток соціальної сфери.

2. У випадку придбання або самостійного виготовлення капітальних об'єктів соціальної інфраструктури, платник не має права на формування податкового кредиту з ПДВ по понесеним витратам, оскільки право на податковий кредит пов'язане із використанням капітальних активів виключно для здійснення господарської діяльності. Тому сплачена сума ПДВ стає своєрідною 20-відсотковою нічим не компенсованою надбавкою до ціни придбання об'єкта соціального призначення. Але в ситуації, коли після використання такий об'єкт знов продається, податкові зобов'язання нараховуються за ставкою 20% від вартості продажу, але не нижче за звичайну ціну, тобто без врахування ПДВ, сплаченого при придбанні такого об'єкту.

3. Переведення основних фондів до категорії невикористаних порівнюється

з метою оподаткування ПДВ до продажу таких об'єктів. Відповідно до п. 4.9 Закону [18] у разі переведення основних фондів до складу невиробничих фондів така операція розглядається як поставка таких основних виробничих фондів за звичайними цінами, що діють на момент такої поставки, а для основних фондів групи 1 - за звичайними цінами, але не менше їх балансової вартості. Тобто суб'єкт підприємницької діяльності, який прийняв рішення про переведення основних фондів до категорії невиробничих має нарахувати та сплатити 20% від звичайної ціни таких об'єктів, причому у випадку переведення до невиробничих об'єктів основних фондів груп 2, 3 та 4 – незалежно від їх балансової вартості. Слід відзначити, що прямиий механізм індексації вартості таких фондів у зв'язку з інфляцією – відсутній, хоча при коректному визначенні звичайної ціни цей фактор, хоч і непрямо, але все ж-таки враховується.

Остання, третя група вбудованих в конструкцію податку на прибуток підприємств регулюючих засобів призначена для **полегшення фінансових наслідків експлуатації основних фондів соціального призначення**, які перебувають на балансі суб'єктів господарювання, та пов'язана із податковим обліком валових витрат. Механізм віднесення поточних витрат, зв'язаних з експлуатацією та утриманням об'єктів соціальної інфраструктури, залежить від конкретного призначення таких основних фондів.

1. Основні фонди соціальної інфраструктури, щодо яких застосовується пільга у вигляді не включення їх вартості у валовий доход одержувача при безоплатній передачі таких об'єктів (пп. 5.4.9 Закону [11]). Перелік цих об'єктів соціальної інфраструктури наведений на рис. 5.2. Відносно таких об'єктів платник має змогу включити у валові витрати (а це, в свою чергу, дозволяє зменшити базу оподаткування за податком на прибуток підприємств) витрати на їх утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності, за умови, що вони знаходились на балансі платника та утримувались ним на момент введення в дію Закону [11], тобто станом на 1 липня 1997 року.

Єдиним виключенням з цього правила є податковий облік витрат на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності багатоквартирного житлового фонду, включаючи гуртожитки, одноквартирного житлового фонду в сільській місцевості та об'єктів житлово-комунального господарства. Ці витрати можна відносити до валових витрат при дотриманні додаткової умови: щодо таких об'єктів платником податку має бути прийняте документально оформлене рішення про передачу на баланс місцевих рад.

Це означає, що держава бере на себе 25% витрат на утримання,

експлуатацію та забезпечення основної діяльності за тими об'єктами, які належали платникові на момент встановлення чинних правил оподаткування. Якщо ж об'єкти цієї групи придбані (побудовані) платником після 01.07.1997 р. (тобто в період дії Закону [11]), їх утримання, експлуатація та забезпечення основної діяльності здійснюється за власний рахунок платника без зменшення його податкових платежів за податком на прибуток.

Наведений механізм має «вирівнювальний» характер – він певною мірою стримує платників від розширення соціальної інфраструктури, але дозволяє зменшити базу оподаткування за тими об'єктами, які дісталися підприємству «у спадщину» від минулих часів.

2. Пункти медичного огляду найманих працівників, наявність яких зумовлена законодавством або колективними договорами, укладеними згідно із законом. Витрати на їх утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності можна відносити у валові витрати незалежно від того, з якого моменту ці об'єкти знаходяться на балансі платника. Разом з тим, проведення встановлених законодавством медичних оглядів найманих працівників обумовлене особливостями здійснюваного виду виробничо-господарської діяльності, і тому, відповідні витрати слід розглядати не як витрати на соціальні цілі, а як витрати, понесені у зв'язку з охороною праці, які включаються у валові витрати на підставі пп. 5.2.1 Закону [11].

3. Приміщення житлового фонду, які належать юридичним особам, основною діяльністю яких є надання платних послуг з туристичного обслуговування сторонніх громадян чи здавання таких приміщень в оренду (найм) стороннім громадянам або організаціям; а також легкові автомобілі, побутові літальні апарати, моторні човни, катера і яхти, призначені для відпочинку, що належать платникам податку, основною діяльністю яких є надання платних послуг з транспортного чи туристичного обслуговування сторонніх громадян або організацій, а також якщо ці засоби належать спортивним організаціям і використовуються як спортивне знаряддя.

При дотриманні наведених умов витрати на утримання і експлуатацію таких об'єктів відносяться до валових витрат відповідних платників, але в цих випадках перелічені об'єкти не є об'єктами соціальної інфраструктури, тобто розглядаються як виробничі основні фонди.

Якщо приміщення житлового фонду (крім житлового фонду, віднесеного до першої групи), побутові літальні апарати, моторні човни, катери і яхти, призначені для відпочинку, використовуються з іншими цілями, або іншими

платниками податку, до валових витрат можна відносити тільки витрати на оплату праці, пов'язані з експлуатацією та утриманням цих об'єктів. Всі інші поточні витрати здійснюються виключно за рахунок власних коштів відповідних платників.

4. Легкові автомобілі. Витрати на їх експлуатацію та утримання мають суттєву специфіку в податковому обліку з податку на прибуток, обумовлену подвійним характером напрямків можливого використання таких об'єктів.

Витрати, пов'язані з стоянкою та паркуванням легкових автомобілів, а також 50 відсотків витрат на придбання пально-мастильних матеріалів для легкових автомобілів та оперативну оренду легкових автомобілів. При цьому платник податку звільняється від обов'язків доведення зв'язку таких витрат з його господарською діяльністю.

Таким чином, податкове регулювання соціальної інфраструктури підприємств має суттєві внутрішні суперечності та спрямоване на поступове її згортання та передачу відповідних об'єктів та функцій відповідним спеціалізованим підприємствам та установам, незалежно від інтересів платників та територіальних громад.

У зв'язку з цим напрямки вдосконалення податкового регулювання соціальної інфраструктури можуть бути сформульовані наступним чином:

- уніфікація класифікації об'єктів соціальної інфраструктури в цілях оподаткування податком на прибуток та ПДВ, що дозволить забезпечити рівні права обох партнерів в операціях безоплатної їх передачі з балансу суб'єктів господарювання;

- диференційований підхід до податкового обліку витрат, зв'язаних з утриманням, експлуатацією та забезпеченням основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, в залежності від рішення платника щодо доцільності подальшої експлуатації таких об'єктів та розвитку соціальної інфраструктури з урахуванням ролі платника в реалізації соціальної політики територіальної громади. Для містоутворюючих підприємств, які зацікавлені в розвитку власної соціальної інфраструктури, доцільним є виключення обмеження щодо віднесення витрат на утримання, експлуатацію та забезпечення основної діяльності нових об'єктів соціального призначення до валових витрат.

5.2. Мотиваційна складова оподаткування операцій довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення найманих працівників

Серед найбільш складних соціальних проблем сучасного періоду розвитку українського суспільства окремо слід відзначити проблему впровадження сучасних систем довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення, які дозволяють суттєво підсилити ступінь соціальної захищеності робітників.

На відміну від обов'язкового загальнодержавного пенсійного страхування, формування джерел цих соціальних програм здійснюється виключно на добровільній основі за власним бажанням застрахованих осіб.

Результатом реалізації угод довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення є можливість отримання в перспективі додаткових виплат застрахованою особою. Але джерела цих виплат формуються протягом всього періоду дії відповідного договору, тобто існує суттєвий часовий лаг між сплатою внесків та отриманням доходу, що певною мірою стримує як потенційних страхувальників, так і застрахованих осіб. До того ж, негативну роль в розвитку цих напрямів соціального захисту відіграють нестабільна економічна ситуація та недостатній рівень довіри громадян до страхової системи країни в цілому.

Тому становлення й розвиток довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення потребує з боку держави не тільки чіткого законодавчого врегулювання та державних гарантій, але й додаткових заходів мотиваційного характеру для заохочення всіх учасників цих операцій. Найбільший мотиваційний потенціал в цьому відношенні мають засоби податкового регулювання.

Основний мотиваційний механізм стимулювання довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного страхування для **страхових організацій та недержавних пенсійних фондів** зв'язаний з оподаткуванням прибутку таких організацій.

Відповідно до п. 7.2 Закону [11] дохід від страхової діяльності юридичних осіб - резидентів внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення оподатковується за ставкою 0 відсотків. Але обов'язковою умовою

для застосування нульової ставки податку є дотримання всіх вимог, встановлених для таких операцій в податковому законодавстві.

Згідно з п. 1.37 Закону [11] договір довгострокового страхування життя - договір страхування життя строком на 10 років і більше, який містить умову сплати страхових внесків (платежів, премій) протягом не менш як 5 років та передбачає страхову виплату, якщо застрахована особа дожила до закінчення строку дії договору страхування чи події, передбаченої у договорі страхування, або досягла віку, визначеного договором. Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших 10 років його дії, крім тих, що провадяться у разі настання страхових випадків, пов'язаних із смертю застрахованої особи або нещасним випадком чи хворобою застрахованої особи, що призвели до встановлення застрахованій особі інвалідності I групи, при цьому страхова виплата провадиться незалежно від терміну сплати страхових внесків (платежів, премій).

Таким чином, нульова ставка застосовується до доходів юридичних осіб – страховиків, отриманих внаслідок виконання договорів з дострокового страхування життя у разі виконання вимог до таких договорів (рис. 5.3).

А під недержавним пенсійним забезпеченням розуміється пенсійне забезпечення, яке здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями та банками на основі пенсійних контрактів та пенсійних схем відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

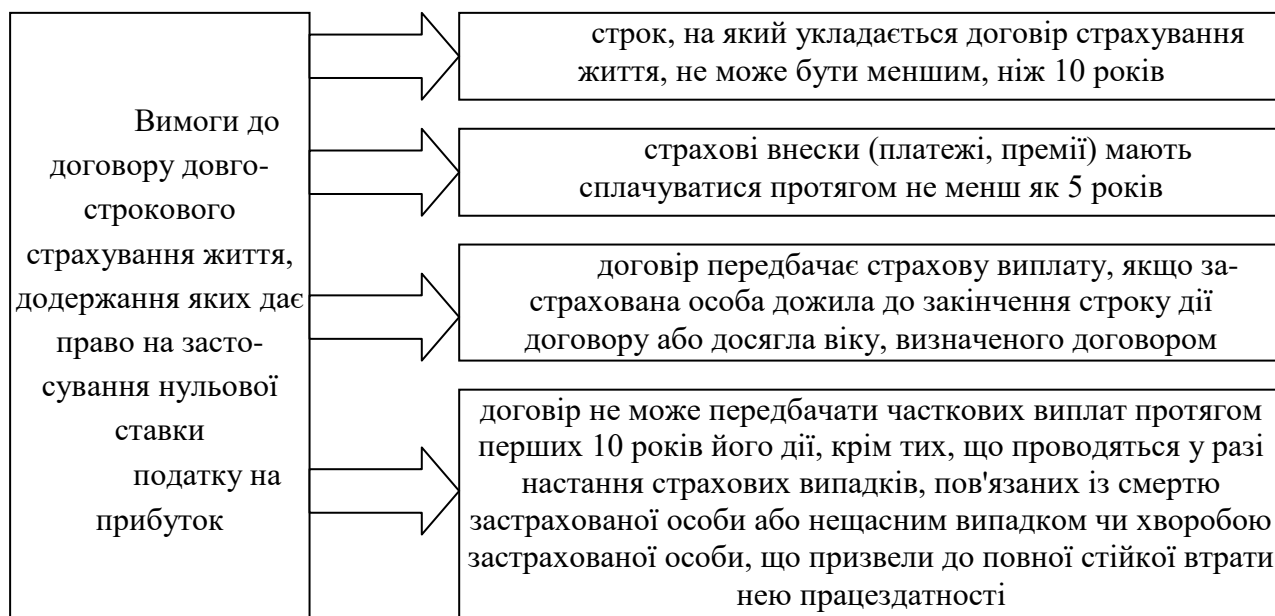


Рис. 5.3. Обов'язкові умови договору довгострокового страхування життя, доходи від якого оподатковуються за нульовою ставкою

Пільговий характер оподаткування доходів юридичних осіб від страхової діяльності за цими напрямками втрачається у разі порушення вимог договору довгострокового страхування життя або договору недержавного пенсійного забезпечення, в тому числі їх дострокового розірвання. У цьому випадку доходи, одержані страховиком за такими договорами, оподатковуються за ставкою 3 відсотки (звичайна ставка для оподаткування доходів від страхової діяльності) у податковому періоді, в якому відбувся факт такого порушення, з нарахуванням пені на суму податкового боргу, розрахованої з початку податкового періоду, наступного за податковим періодом, на який припадає отримання таких доходів страховиком, до дня їх включення до валового доходу такого страховика.

Заохочення застрахованих фізичних осіб в укладенні таких договорів здійснюється за допомогою декількох спеціальних податкових механізмів, вбудованих в податок з доходів фізичних осіб.

1. Звільнення від оподаткування доходів, отриманих як страхові виплати, страхові відшкодування, викупні суми або їх частини за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення, або за договорами пенсійного вкладу. Від оподаткування звільняються:

- суми регулярних та послідовних виплат (ануїтетів) за договором довгострокового страхування життя або пенсійних виплат за договором пенсійного вкладу, виплат пенсій на визначений строк або довічних пенсій, одержувані платником податку - резидентом, що має вік, не менший 70 років;

- сума страхової виплати за договором довгострокового страхування життя, якщо внаслідок страхового випадку застрахована особа отримує інвалідність I групи;

- сума виплат за договором пенсійного вкладу, виплат пенсії на визначений строк, довічних або одноразових пенсій, якщо вкладник, учасник недержавного пенсійного фонду чи застрахована особа отримує інвалідність I групи.

2. Зменшення розміру бази оподаткування для деяких з інших доходів за такими договорами (табл. 5.1):

3. Звільнення від оподаткування сум пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення відповідно до закону, страхових внесків (премій), пенсійних вкладів, сплачена за такого платника податку чи на його користь (пп.. 4.2.3 Закону [17]):

- особою - резидентом, яка визначається вигодонабувачем (бенефіціаром) за такими договорами;
- одним із членів сім'ї першого ступеня споріднення платника податку;
- працедавцем - резидентом за свій рахунок за договорами довгострокового страхування життя або недержавного пенсійного забезпечення платника податку, якщо така сума не перевищує встановлений граничний рівень.

Таблиця 5.1

Особливості оподаткування виплат за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення

Вид виплати	Розмір бази оподаткування
одноразова страхова виплата за договором довгострокового страхування життя при досягненні застрахованою особою певного віку, обумовленого у такому страховому договорі, чи при її дожитті до закінчення строку такого договору	60 відсотків суми виплати
виплати пенсії на визначений строк, що проводиться з недержавного пенсійного фонду учаснику фонду в порядку та строки, що визначені законодавством	
суми регулярних та послідовних виплат (ануїтетів) за договором довгострокового страхування життя, пенсійних виплат за договором пенсійного вкладу, виплат довічної пенсії (довічні ануїтети) – у випадку, коли вік застрахованої особи менший за 70 років	
викупна сума при достроковому розірванні страховальником договору довгострокового страхування життя	100 відсотків суми виплати
суми коштів, з яких не було утримано (сплачено) податок та які виплачуються вкладнику з його пенсійного вкладу у зв'язку з достроковим розірванням договору пенсійного вкладу	
суми одноразових пенсійних виплат учаснику недержавного пенсійного фонду, за винятком одноразових виплат, здійснених у разі отримання застрахованою особою інвалідності I групи	

4. Зменшення розміру загального оподаткованого доходу застрахованої особи із застосуванням механізму податкового кредиту. Відповідно до пп. 5.3.5 Закону [17] до складу податкового кредиту включається сума витрат платника податку на сплату за власний рахунок страхових внесків, страхових премій та пенсійних внесків страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду, установі банку за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення, за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом, а також внесків на банківський пенсійний депозитний рахунок, на пенсійні вклади як такого платника податку, так і членів його сім'ї першого ступеня споріднення, яка не перевищує (у розрахунку за кожний з повних чи неповних місяців звітного податкового року, протягом яких діяв договір страхування):

- при страхуванні платника податку або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом платника податку або на банківський пенсійний депозитний рахунок чи за їх сукупністю - суму, що дорівнює сумі місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень

- при страхуванні члена сім'ї платника податку першого ступеня споріднення або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом або на банківський пенсійний депозитний рахунок на користь такого члена сім'ї чи за їх сукупністю - 50 відсотків цієї суми, у розрахунку на кожного застрахованого члена сім'ї.

Якщо платник податку або члени його сім'ї першого ступеня споріднення були застраховані їх працедавцями або працедавці є вкладниками недержавних пенсійних фондів чи пенсійних депозитних рахунків на їх користь, то гранична сума зменшується для відповідної застрахованої особи або учасника недержавного пенсійного фонду на суму страхових внесків або внесків до недержавних пенсійних фондів чи на пенсійні депозитні рахунки, сплачених її працедавцем протягом такого звітного податкового року.

Особливості віднесення витрат на довгострокове страхування життя та недержавне пенсійне забезпечення до складу податкового кредиту з податку з доходів фізичних осіб наведені на рис. 5.4.

Третім напрямком податкового стимулювання впровадження довгострокового страхування життя є засоби заохочення **страхувальників – роботодавців**, які перераховують кошти за цими договорами на користь найманих робітників. Для них участь в таких програмах є важливим напрямом стабілізації трудового колективу, дієвим заходом щодо формування корпоративної культури та відданості працівників корпоративним інтересам.

Для заохочення юридичних осіб – роботодавців для участі в програмах довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення в якості страхувальників або вкладників основним стимулом є відповідне зменшення бази оподаткування за податком на прибуток шляхом надання права таким платникам відносити відповідні витрати до складу валових витрат.

Порядок віднесення до валових витрат внесків по розглянутих договорах, укладених за рахунок коштів підприємства, регламентований частиною другої пп. 5.6.2 Закону [11]:

«Якщо відповідно до договору довгострокового страхування життя або будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення платник цього податку сплачує за власний рахунок добровільні внески на страхування (недержавне пенсійне забезпечення) найманої ним фізичної особи, то такий платник податку має право віднести до складу валових витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, яка сукупно не перевищує 15 відсотків від заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди.».

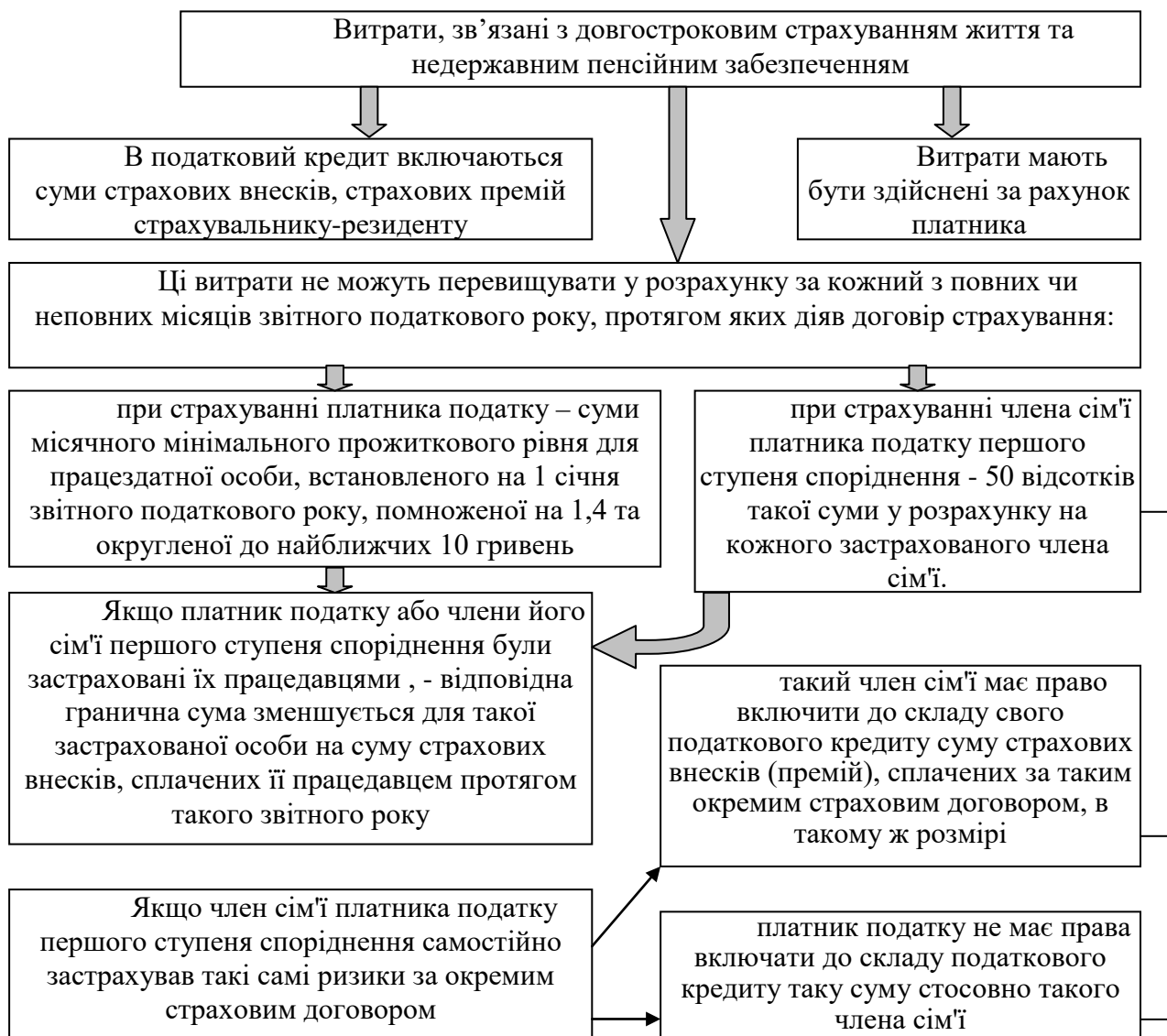


Рис. 5.4. Умови для віднесення до складу податкового кредиту витрат, зв'язаних з довгостроковим страхуванням життя

При цьому частиною третьої цього ж підпункту встановлене ще одне обмеження: сума таких платежів не може перевищувати розмірів, визначених у пп. 6.5.1 Закону [17] протягом такого податкового періоду (рис. 5.5).

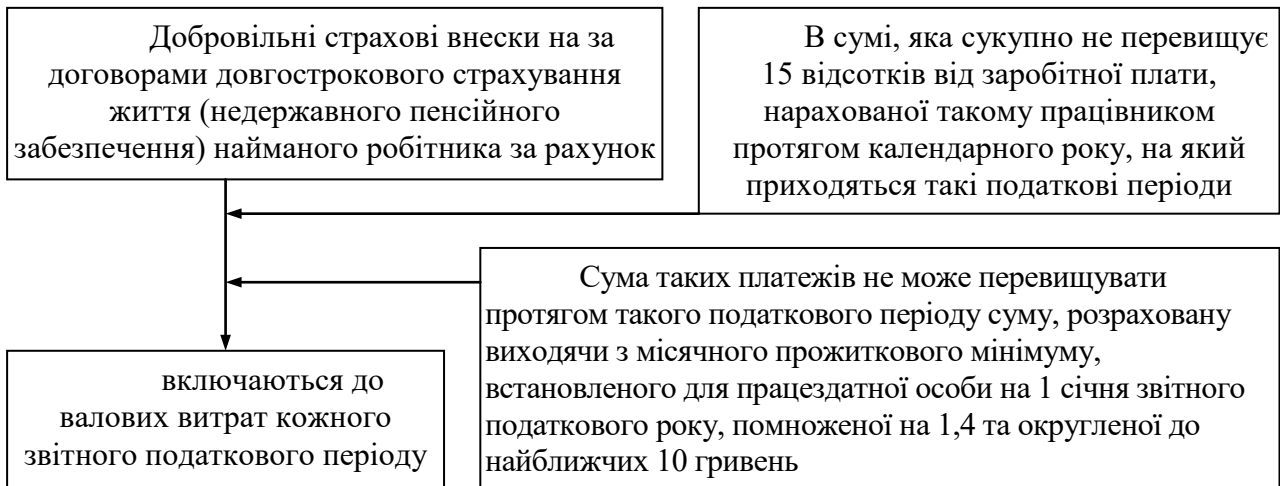


Рис. 5.5. Умови віднесення до валових витрат внесків за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення працівників

В якості запобіжного регулюючого механізму в оподаткуванні прибутку підприємств передбачені спеціальні заходи, що стримують страховиків та страхувальників від передчасного розірвання страхової угоди або договору про недержавне пенсійне забезпечення.

Якщо договір довгострокового страхування життя чи з недержавного пенсійного забезпечення розривається з будь-яких причин до закінчення мінімального строку його дії або до настання відповідного страхового випадку, в результаті чого відбувається часткова страхова виплата, виплата викупної суми або повне припинення зобов'язань страховика за таким договором перед таким платником податку, то платник податку, який збільшив валові витрати, зобов'язаний включити до складу своїх валових доходів відповідного звітного періоду суму таких попередньо сплачених платежів (внесків, премій) (рис. 5.6).

Дану суму необхідно збільшити на суму пені, нараховану на розмір необґрунтованого завищення валових витрат (суму податкового боргу), яка розраховується з початку податкового періоду, наступного за періодом, в якому такий платник податку вперше збільшив валові витрати на суму таких страхових платежів у межах такого договору, до дня подання податкової декларації за наслідками податкового періоду, на який припадає факт такого дострокового розірвання або порушення вимог. При цьому викупна сума або її частина, яка повертається платнику податку страховиком, не включається до складу валових доходів платника податку.

Штрафні санкції за заниження об'єкта оподаткування в даному випадку не застосовуються ані до страхувальника, ані до платника податку, а роль

фінансова відповідальність платників забезпечується донарахуванням валового доходу та нарахуванням пені.



Рис. 5.6. Особливості оподаткування податком на прибуток операцій з довгострокового страхування життя

Аналіз передбачених чинним законодавством механізмів податкового регулювання операцій довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення дозволяє зробити висновок про те, що умови конкретного договору можуть істотно впливати на податкові наслідки здійснюваної операції. Останнє може розглядатися як додатковий мотив участі юридичних осіб – роботодавців та застрахованих осіб в таких соціальних програмах.

Тому суттєве значення в процесі укладення та реалізації відповідних договорів мають засоби податкового планування.

Планування податкових наслідків господарських операцій суб'єктів підприємницької діяльності є невід'ємною частиною фінансового планування на підприємстві й дозволяє управляти податковими платежами підприємства в межах чинного законодавства.

Питання податкового планування операцій довгострокового страхування життя й здоров'я найманих робітників у цей час розглянуті тільки в роботі Л.Шевельової [185], однак ця робота носить постановочний характер і містить конкретні методичні розробки й практичні рекомендації тільки в частині податкового планування при розірванні договорів довгострокового страхування життя. У той же час, податкове планування на стадії укладення й при

корегуванні таких договорів у процесі їх здійснення потребує розробки відповідного методичного забезпечення й рекомендацій практичного характеру.

Використання в податковому плануванні договорів довгострокового страхування життя й недержавного пенсійного забезпечення для підприємства, що є страхувальником і платником внесків, представляє цікавий інструмент для оптимізації оподаткування. Оскільки порядок оподаткування операцій по цих двох видах договорів - однаковий, тому надалі будемо говорити про договори страхування, розуміючи під ними обидві соціальні програми.

При здійсненні операцій по зазначених договорах оподаткуванню підлягають прибуток підприємства-страхувальника й дохід застрахованого найманого робітника. Специфіка оподаткування таких операцій дозволяє залежно від поставлених завдань вибрати варіант умов договору, при яких виникає можливість управління податковими платежами й роботодавців (з точки зору податку на прибуток підприємств), і найманих робітників (податок з доходів фізичних осіб). Тому на цих двох аспектах слід зупинитися окремо.

Податкове планування операцій з точки зору оподаткування прибутку страхувальників

Податковий облік операцій довгострокового страхування життя має декілька специфічних особливостей.

Перша з них полягає в тому, що витрати по договорах довгострокового страхування життя найманих робітників класифікуються як різновид витрат з оплати праці й не розглядаються як витрати по страхуванню (у розумінні пп. 5.4.6 Закону [11]). Цей висновок витікає з того, що норми, які регламентують порядок віднесення витрат за цими договорами та іншими страховими угодами, містяться в різних пунктах статті 5 Закону [11].

Це означає, що внески роботодавців за договорами довгострокового страхування життя найманих робітників:

по-перше, підлягають включенню у валові витрати без прив'язки до звичайної ціни страхового тарифу;

по-друге, не підсумуються з витратами по інших страхових договорах з метою перевірки відповідності загальної суми витрат на страхування встановленому частиною третьої пп. 5.4.6 п'ятивідсотковому нормативу.

Тому навіть у тому випадку, коли підприємство вже вичерпало ліміт формування валових витрат по страхових витратах, принципова можливість

віднесення до валових витрат платежів по договорах довгострокового страхування життя й недержавного пенсійного забезпечення зберігається.

Другою особливістю досліджуваних операцій є те, що на відміну від інших страхових договорів, момент збільшення валових витрат припадає на той податковий період, у якому фактично сплачується страховий внесок. Це означає, що в розглянутому випадку валові витрати збільшуються не за першою подією (якою є дата набрання чинності договором), а по факту сплати страхових внесків за договором, хоча сам договір до цього моменту вже повинен бути укладений, оскільки саме він служить документальним підтвердженням обґрунтованості платежу. Іншими словами, якщо початок дії договору доводиться на перший квартал, а страхові внески сплачуються в третьому кварталі, то право на відповідне збільшення валових витрат ані за підсумками першого кварталу, ані за підсумками півріччя не виникає. Правда, це ще не означає, що у випадку внесення одноразового річного внеску в першому місяці дії договору (наприклад, у березні) до валових витрат відразу ж може бути віднесена вся сплачена сума річного внеску. Справа в тому, що в пп. 5.6.2 Закону [11] передбачений механізм формування валових витрат по договорах довгострокового страхування життя «наростаючим підсумком» по кожному кварталу, так ще й з урахуванням додаткових обмежень по їх величині.

Третя особливість. Максимальна сума страхових внесків, що може бути віднесена до валових витрат, має наступні два обмеження, які повинні виконуватися одночасно:

- ◆ перше обмеження полягає в тому, що до складу валових витрат може бути віднесена сума страхових внесків у розмірі не більше 15 відсотків від нарахованої заробітної плати (без урахування податку з доходів фізичних осіб, а також утримуваних внесків на загальнообов'язкове державне соціальне й пенсійне страхування). Встановлена в якості обмеження сума є змінною величиною й збільшується прямо пропорційно росту нарахованої заробітної плати. Це означає, що, змінюючи заробітну плату працівників, підприємство може певною мірою впливати на розмір страхових внесків, що можуть бути віднесені до валових витрат (за умови, якщо, звичайно, дотримується інше обмеження). Розрахунок граничної суми збільшення валових витрат повинен здійснюватися окремо по кожному застрахованому працівнику. Це пов'язане з тим, що рівень заробітної плати, яка нараховується кожному з них - неоднаковий, а, отже, й суми внесків, які можуть бути віднесені до складу валових витрат за першим обмеженням, можуть істотно різнитися;

◆ друге обмеження полягає в тім, що гранично-припустима величина страхових внесків, що підлягає включенню у валові витрати, не може перевищувати суми доходу, до якого застосуються податкова соціальна пільга по податку з доходів фізичних осіб. Це обмеження є постійною протягом року величиною, визначається виходячи із прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, встановленого на початок року. Цілком зрозуміло, що максимальний розмір валових витрат, що відповідає такому обмеженню, не залежить від політики підприємства й не може бути предметом регулювання з його боку. В 2005 році величина прожиткового мінімуму становила 630 грн. на кожного застрахованого працівника на місяць (виходячи з прожиткового мінімуму для працездатної особи 453 грн. на місяць).

Виходячи із цієї умови, максимальна сума валових витрат (для 2005 року) не може перевищувати 7560 грн. за рік (630 грн. x 12 міс.). На практиці ця сума буде дійсно гранично-припустимою тільки у випадку, якщо 15% від нарахованої працівникові заробітної плати будуть дорівнювати або перевищуватимуть цю суму. Іншими словами, для того, щоб обидва обмеження збігалися по величині, необхідно нарахувати застрахованому працівникові річну заробітну плату в розмірі: 50400 грн. ($7560 : 15 \% \times 100 \%$).

Тобто, якщо фактично нарахована заробітна плата застрахованого працівника за рік перевищить 50400 грн. (при середній місячній зарплаті 4200 грн.), то максимальна сума збільшення валових витрат, встановлена за другим обмеженням, буде постійною величиною й складатиме 7560 грн. на рік незалежно від того, наскільки нарахована заробітна плата перевищуватиме 50400 грн.

Якщо ж нарахована заробітна плата буде нижче цього рівня, гранична величина збільшення валових витрат буде визначатися як 15 відсотків від суми заробітної плати, а друге обмеження не враховується.

Оскільки нарахування валових витрат з урахуванням установлених обмежень провадиться наростаючим підсумком по податкових періодах, а заробітна плата може нараховуватися нерівномірно по місяцях, становить інтерес гранична сума збільшення валових витрат по кожному податковому періоді (табл. 5.2).

При цьому в кожному з податкових періодів застосовується або перше (якщо нарахована заробітна плата нижче розрахункового рівня), або друге (у випадку, якщо розмір нарахованої заробітної плати перевищує розрахунковий або дорівнює йому) обмеження.

**Розрахунок граничної суми збільшення валових витрат
(для умов 2005 року)**

Податковий період	Гранична сума збільшення валових витрат, виходячи з другого обмеження, грн	Сума нарахованої заробітної плати, при якій обидва обмеження дорівнюватимуть одне одному, грн
I квартал 2005 року	1890	12600
I півріччя 2005 року	3789	25200
Три квартали 2005 року	5670	37800
2005 рік	7560	50400

Оптимізація податкових наслідків при здійсненні договорів страхування найманих робітників за рахунок коштів підприємства - роботодавця, з погляду податку на прибуток, має своєю метою зведення до мінімуму пов'язаних з такими операціями непродуктивних витрат у вигляді, насамперед, суми платежів з цього податку. Разом з тим, при проведенні таких оптимізаційних розрахунків необхідно пам'ятати про те, що мінімізація податкових наслідків розглянутих операцій є не самоціллю, а підлеглим завданням, яке потрібно реалізувати тільки за умови досягнення намічених соціальних і економічних результатів.

Оскільки реалізація договорів довгострокового страхування життя зв'язана, у першу чергу, з особливим порядком формування валових витрат, передбаченим п. 5.6.2 Закону [11], задача мінімізації негативних податкових наслідків таких операцій у загальному вигляді може бути зведена до задачі мінімізації суми страхових внесків, що не включаються у валові витрати підприємства.

При цьому принципово можливі наступні варіанти управління податковими наслідками таких операцій:

1) зміна складу застрахованих працівників залежно від рівня їх заробітної плати при незмінному й однаковому для всіх працівників розмірі страхового внеску;

2) встановлення розміру страхового внеску залежно від заробітної плати кожного з них на рівні, що відповідає максимально-припустимій величині валових витрат;

3) корегування (в сторону збільшення) сум нарахованої заробітної плати по тим працівникам, по яким має місце найбільша розбіжність між граничним рівнем валових витрат, встановленим по другому й по першому обмеженню.

Аналіз описаних варіантів проілюструємо конкретним прикладом для умов договорів страхування, що діяли протягом 2005 року (табл. 5.3). У таблиці наведений базовий варіант, по якому підприємство-страхувальник уклало договір довгострокового страхування життя чотирьох працівників, а також два варіанти оптимізації.

Таблиця 5.3

Варіанти управління податковими наслідками здійснення договорів довгострокового страхування життя (податок на прибуток підприємств)

П.І.Б. застрахованого працівника	Сума страхового внеску, грн.	Сума нарахованої заробітної плати, грн.	Гранична сума валових витрат, грн.		Сума страхового внеску	
			за першим обмеженням (15% від заробітної плати)	за другим обмеженням (пп. 6.5.1 Закону [17])	що включається у валові витрати, грн	що не включається у валові витрати, грн
Базовий варіант						
1. Іваненко І.І.	8000	50400	7560	7560	7560	440
2. Петренко П.П.	8000	42400	6360	7560	6360	1640
3. Сидоренко І.І.	8000	23400	3510	7560	3510	4490
4. Федоров Ф.Ф.	8000	54400	8160	7560	7560	440
Разом по базовому варіанту	32000	170600	25590*	30240	24990	7010
Варіант 1						
1. Іваненко І.І.	8000	50400	7560	7560	7560	440
2. Петренко П.П.	8000	42400	6360	7560	6360	1640
3. Хоменко С.П.	8000	44800	6720	7560	6720	1280
4. Федоров Ф.Ф.	8000	54400	8160	7560	7560	440
Разом по варіанту 1	32000	192000	28800*	30240	28200	3800
Варіант 2						
1. Іваненко І.І.	7560	50400	7560	7560	7560	0
2. Петренко П.П.	6360	42400	6360	7560	6360	0
3. Сидоренко І.І.	3510	23400	3510	7560	3510	0
4. Федоров Ф.Ф.	7560	54400	8160	7560	7560	0
Разом по варіанту 2	24990	170600	25590*	30240	24990	0
*Умовний результат, що відповідає 15% від сумарної заробітної плати застрахованих працівників						

Перший варіант оптимізації (варіант 1) полягає в тому, що в договорі страхування передбачається страхування працівників, заробітна плата яких максимально наближається до розрахованого виходячи із другого обмеження

рівня заробітної плати, але не перевищує його. При цьому передбачається однаковий для всіх працівників розмір страхового внеску.

Наприклад, якщо в базовому варіанті найбільше відхилення фактичної заробітної плати від розрахункового рівня спостерігалось по І.І. Сидоренко, то саме по цьому працівнику найбільша сума страхових внесків (4490 грн.) не може бути включена до складу валових витрат. Зміна складу застрахованих працівників (замість Сидоренко І.І. у список застрахованих осіб включається Хоменко С.П., заробітна плата якого значно ближче до розрахункового рівня) дозволяє знизити загальну суму страхових внесків, включаються не у валові витрати, з 7010 до 3800 грн., тобто на 3210 грн., що відповідає зниженню річної суми податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств на 802,5 (3210 x 0,25) грн.

Недоліки такого варіанта податкової оптимізації полягають у такому:

1) заміна застрахованої особи не дозволяє повністю виключити податкові втрати підприємства, пов'язані з договором страхування;

2) зміна складу застрахованих працівників може бути неприйнятною для підприємства - страхувальника як з точки зору соціальних, так і моральних міркувань.

Тому найбільш доцільним уявляється застосування такого варіанту податкової оптимізації не в процесі дії, а на стадії укладання договору довгострокового страхування життя.

Більш цікавим представляється наступний варіант податкового планування (варіант 2), при якому як інструмент оптимізації виступає розмір страхового внеску по кожному конкретному працівнику. При цьому відсутнє штучне втручання в розмір заробітної плати конкретних робітників, що дозволяє зберегти мотивуючий ефект прийнятої на підприємстві системи оплати праці.

Управляючи розміром страхового внеску, підприємство, на відміну від варіанту 1, може повністю уникнути податкових втрат, пов'язаних з договором довгострокового страхування життя. Відправною точкою для розрахунку оптимального розміру страхового внеску є розмір заробітної плати, що нараховується конкретному працівникові, з урахуванням дії другого обмеження по максимальній величині валових витрат. Певною мірою такий підхід базується на принципах соціальної справедливості (за умови, що заробітна плата не перевищує розрахунковий рівень), тому що розмір страхового внеску має прямо-пропорційну залежність від виплат по оплаті праці, тобто дозволяє запобігти виникненню соціальних й моральних проблем. У той же час, у страховому

договорі має бути чітко зафіксована можливість підприємства змінювати розміри страхових внесків, що може бути неприйнятним для страховика.

Недоліком варіанта 2 є необхідність «ручного керування» розміром страхових внесків, оскільки точне визначення суми фактично нарахованої за рік заробітної плати (у Законі [11] мова йде саме про нараховану, а не про виплачену заробітну плату), а також оптимальної суми страхового внеску можливе тільки в останніх числах грудня поточного року. Ця обставина висуває специфічні вимоги до встановлення строків платежів за договором, що може також не відповідати інтересам страховика.

Можливий ще один варіант податкового планування (варіант 3), який має, скоріше, теоретичне, ніж практичне значення щодо оподаткування прибутку підприємств. Він полягає в штучному корегуванні розміру виплат з оплати плати для мінімізації відхилення фактично нарахованої заробітної плати від розрахункового (виходячи з діючих обмежень) її рівня. Застосування цього варіанту дозволяє знизити податкові втрати за договором страхування, однак його використання представляється неефективним й недоцільним, оскільки породжує цілий ряд інших принципових проблем.

По-перше, - «підтягування» розміру заробітної плати, що нараховується, до розрахункового рівня порушує принцип відповідності розміру винагороди результатам праці й дискредитує стимулюючий вплив системи оплати праці, що діє на підприємстві.

По-друге, результатом такого корегування може бути лише несуттєве збільшення валових витрат, у той час, як витрати підприємства на виплату прирістної частини заробітної плати й нараховуваних внесків на загальнообов'язкове соціальне й пенсійне страхування багаторазово перебивають отриману економію, тобто використання такого підходу завжди приводить до негативного фінансового результату.

Четверта особливість. Обидва обмеження, встановлені п. 5.6.2 Закону [11], стосуються не періоду дії договору страхування життя протягом календарного року (що було б цілком логічним і на чому іноді наполягають працівники органів податкової служби), а визначаються з розрахунку на весь податковий рік незалежно від дати укладення договору. Така специфіка встановлення обмежень при укладенні договорів протягом року (з урахуванням специфіки податкових періодів з податку на прибуток) дозволяє істотно збільшити суму страхового внеску, яка може бути віднесена до валових витрат.

Виходячи з базового варіанта (див. табл. 5.3) розглянемо реалізацію цієї можливості податкової оптимізації за умови, що договір укладений 1 жовтня 2005 року, а страхові внески сплачені 5 жовтня, тобто обидві події відбуваються в четвертому кварталі (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Порівняльний розрахунок валових витрат за договором довгострокового страхування життя в розрахунку на податковий рік і на період дії договору

П.І.Б. застрахованого працівника	Сума страхового внеску, грн.	Нарахована заробітна плата		Перше обмеження (15% від заробітної плати) у розрахунку:		Друге обмеження (пп. 6.5.1 Закону [17]) у розрахунку:		Сума страхового внеску, що включається у валові витрати, грн.	
		2005 рік	у т.ч. жовтень – грудень	на рік	на період дії договору	на рік	на період дії договору	на рік	на період дії договору
1. Іваненко І.І.	8000	50400	13280	7560	1992	7560	1890	7560	1890
2. Петренко П.П.	8000	42400	12700	6360	1905	7560	1890	6360	1890
3. Сидоренко І.І.	8000	23400	6360	3510	954	7560	1890	3510	954
4. Федоров Ф.Ф.	8000	54400	13800	8160	2070	7560	1890	7560	1890
Разом по базовому варіанту	32000	170600	46140	25590*	6921*	30240	7560	24990	6624
*Умовний результат, що відповідає 15% від сумарної заробітної плати застрахованих працівників									

Таким чином, якби обмеження застосовувалися з розрахунку тривалості дії договору в календарному році, до складу валових витрат можна було б включити не 24990 грн., а тільки 6624 грн.

Цей момент заслуговує на особливу увагу, оскільки багато страхових компаній як обов'язкову умову включають у договір необхідність одноразового першого внеску в розмірі, що відповідає річній сумі страхових внесків. Така умова, у принципі, є прийнятною для підприємств - страхувальників, оскільки обмеження щодо формування валових витрат установлені в розрахунку на календарний рік, а отже, такий порядок платежів не збільшує суму податку на прибуток.

Наступним важливим моментом є періодичність та строки сплати страхових внесків, оскільки ці умови договору впливають не тільки на

фінансовий результат від операції, але й на суму податкових зобов'язань з податку на прибуток.

Якщо страхові платежі сплачуються один раз на рік, то має значення, у якому саме кварталі здійснюється оплата. Найбільш не вигідним для страхувальника є варіант, коли договором установлений строк сплати річного платежу в першому кварталі. Цілком зрозуміло, що за підсумками першого кварталу вже можна розрахувати граничну річну суму валових витрат по другому обмеженню, але визначити суму нарахованої за рік заробітної плати неможливо, а, отже, не можна перевірити відповідність суми внеску першому обмеженню. Використовувати в цьому випадку в якості бази розрахунку очікувану суму нарахованої за рік заробітної плати - некоректно, оскільки це суперечить вимогам п. 5.3 Закону [11] в частині документального підтвердження понесених витрат.

Крім того, згадування в пп. 6.2.1 Закону [17] порядку розрахунку «наростаючим підсумком» свідчить про те, що за підсумками першого кварталу до складу валових витрат правомірно відносити тільки ту суму, яка відповідає квартальним обмеженням. За підсумками півріччя й трьох кварталів у валові витрати потраплять наступні частини суми страхового внеску (у межах обмежень, розрахованих за відповідні періоди). І тільки за підсумками року в цілому валові витрати по операції можуть бути сформовані остаточно.

У результаті в розглянутій ситуації не тільки відбувається авансове вилучення оборотних коштів в оплату страхової послуги, що буде надаватися протягом усього календарного року, але й здійснюється безпроцентне кредитування бюджету підприємством-страхувальником.

У випадку здійснення щорічного внеску в другому або третьому кварталах проблема зберігається, але, щоправда, втрати від безпроцентного кредитування бюджету будуть вже меншими.

Єдиним варіантом, при якому річний внесок буде безболісним для підприємства, є його сплата в четвертому кварталі (див. табл. 5.4), у результаті чого валові витрати будуть відразу ж сформовані на максимально можливу суму.

Значно більш прийнятним для підприємства-страхувальника, з позицій податку на прибуток, є варіант установлення в договорі квартальної періодичності сплати страхових внесків, що дозволяє не тільки забезпечити рівномірність грошових потоків, але й уникнути безпроцентного кредитування бюджету. При цьому оптимальною, з погляду фінансового результату, буде

внесення щоквартального платежу в останній місяць кварталу, якщо, звичайно, такі умови влаштовують страховика.

Важливо враховувати також ту обставину, що суми страхових внесків, сплачувані роботодавцем, у загальному випадку є доходом найманого робітника, який за певних умов включається в загальний оподатковуваний дохід і може бути базою для нарахування й утримання внесків на загальнообов'язкове загальнодержавне соціальне (в т.ч. й пенсійне) страхування. Це має принципове значення не тільки для найманого робітника, але й для роботодавця, оскільки нараховувані внески згідно з пп. 5.7.1 Закону [11] можуть бути включені до складу валових витрат, за умови, що вони нараховуються на виплати з оплати праці, які підлягають включенню у валові витрати згідно пп. 5.6.1 цього законодавчого акту. Проблема полягає в тому, що в цьому підпункті страхові внески по договорах довгострокового страхування життя не згадуються. Тобто у випадку, якщо частина внесків, здійснюваного роботодавцем – страхувальником на користь найманих робітників підлягатиме оподаткуванню податком з доходів фізичних осіб, - страхувальник несе додаткові втрати, пов'язані з необхідністю нарахування на такі суми внесків на загальнообов'язкове державне соціальне (в тому числі пенсійне) страхування.

Таким чином, аналіз норм чинного законодавства з оподаткування прибутку підприємств щодо відбиття в податковому обліку договорів довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення найманих робітників дозволяє сформулювати наступні рекомендації, які можуть бути корисні при укладанні відповідних договорів.

1. Установлення в договорі однакових для всіх працівників розмірів страхових внесків доцільно тільки в тому випадку, якщо розмір зараховуваної їм заробітної плати дорівнює або перевищує розрахунковий рівень цього показника, що визначається виходячи з рівності граничних сум валових витрат по обох обмеженнях, установлених пп. 5.6.1 Закону [11].

2. Якщо заробітна плата застрахованих працівників нижче цього рівня - найбільш доцільним варіантом є персоніфікація розмірів страхових внесків залежно від розміру виплат з оплати праці по кожному з них і включення в текст договору норми про можливість щорічного перегляду сум страхових внесків.

3. При формуванні списку працівників, за яких підприємство оплачує страхові внески, доцільним є першочергове включення в список тих працівників, нараховувана річна заробітна плата яких у максимальній мірі наближується до розрахункового рівня.

4. Найкращим, з погляду інтересів підприємства - страхувальника, є встановлення в договорі щоквартальної періодичності внесення страхових платежів зі строком сплати - останній місяць кварталу. Якщо таке формулювання не влаштовує страховика, доцільним є встановлення щомісячної періодичності сплати внесків. У випадку, якщо страховик все ж-таки наполягає на щорічному внеску - найбільш безболісним для підприємства - страхувальника є встановлення строку його сплати в четвертому кварталі.

5. Якщо рішення про необхідність укладання договору приймається наприкінці першого, другого або третього кварталу, дати початку дії такого договору й сплати першого річного внеску по ньому доцільно встановлювати, відповідно, на початку й наприкінці наступного кварталу.

Управління податковими наслідками операцій в інтересах застрахованих осіб

Якщо для роботодавця-страхувальника податкові наслідки операцій по договорах довгострокового страхування життя й недержавного пенсійного забезпечення проявляються, насамперед, в оподаткуванні прибутку підприємств, то з погляду застрахованих працівників першорядне значення має особливості включення сплачених роботодавцем страхових внесків у загальний оподатковуваний дохід цих фізичних осіб.

Особливості податкового обліку таких сум податком з доходів фізичних осіб регламентовані в пп. 4.2.4 Закону [17]. На перший погляд, обмеження, встановлені цим підпунктом, аналогічні обмеженням 5.6.2 Закону [11], однак між ними існують серйозні розбіжності (табл. 5.5).

В обох випадках пільгована сума внесків не повинна перевищувати 15% від нарахованої суми заробітної плати й не може бути більшою за суму, встановлену в пп. 6.5.1 Закону [17]. На цій підставі багатьма фахівцями робиться висновок про те, що суми страхових внесків, які включаються в валові витрати, автоматично не обкладаються податком з доходів фізичних осіб.

Однак це не так. Справа в тому, що між цими нормами двох податкових законів є досить істотне розходження. Якщо обидва обмеження Закону [11] застосовуються в річному обчисленні незалежно від фактичної тривалості дії договору в звітному (податковому) році, то аналогічні обмеження в Законі [17] жорстко зв'язані саме з тими звітними податковими місяцями, за які сплачуються страхові внески.

Порівняльна характеристика обмежень по включенню страхових внесків, що сплачуються роботодавцем, в його валові витрати й у загальний оподатковуваний дохід найманого працівника

пп. 5.6.2 Закону [11]	пп. 4.2.4 Закону [17]
<p>«Якщо відповідно до договору довгострокового страхування життя або будь-якого виду недержавного пенсійного забезпечення платник цього податку сплачує за власний рахунок добровільні внески на страхування (недержавне пенсійне забезпечення) найманої ним фізичної особи, то такий платник податку має право віднести до складу валових витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, яка сукупно не перевищує 15 відсотків від заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди.</p> <p>При цьому сума таких платежів не може перевищувати розмірів, визначених у підпункті 6.5.1 пункту 6.5 статті 6 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» протягом такого податкового періоду».</p>	<p>До складу загального місячного оподаткованого доходу включається «сума пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення відповідно до закону, страхових внесків (премій), пенсійних внесків, сплачена якою-небудь особою-резидентом, іншим ніж платник податків, за такого платника податків або на його користь, крім сум, які сплачуються:</p> <p>...</p> <p>в) працедавцем - резидентом за свій рахунок за договорами довгострокового страхування життя або недержавного пенсійного забезпечення платника податку, якщо така сума у розрахунку на такого платника податку не перевищує 15 відсотків нарахованої таким працедавцем суми заробітної плати платнику податку протягом кожного звітного податкового місяця, за який сплачується такий страховий внесок (премія), але при цьому не вище суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, діючого на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень у розрахунку за такий місяць за сукупністю всіх таких внесків».</p>

Тому й розрахунок податкових наслідків операцій довгострокового страхування життя за податком з доходів фізичних осіб, й податкове планування цих податкових платежів необхідно здійснювати не в розрізі податкового року або податкового кварталу, а тільки щомісячно.

Максимальна сума внесків, що може бути звільнена від обкладення податком з доходів фізичних осіб відповідно до другого обмеження, становить для умов 2005 року 630 грн. на місяць.

Виходячи з цього, можна розрахувати оптимальний розмір місячної заробітної плати, що нараховується працівникові, при якому від оподаткування буде звільнена найбільша сума внесків. Для умов 2005 року така сума дорівнює:

$$630:0,15 = 4200 \text{ грн.}$$

Приклад порівняльного розрахунку податкових наслідків операцій довгострокового страхування життя найманих робітників за участю роботодавця - страхувальника за податком з доходів фізичних осіб й податком на прибуток підприємств для умов четвертого кварталу 2005 року наведений в табл. 5.6.

У наведеному прикладі розмір страхового внеску, що сплачується за кожного з найманих робітників, однаковий та не залежить від суми заробітної плати, що їм нараховується.

Як видно з табл. 5.6, внаслідок різного формулювання обмежень сума страхових внесків, що сплачуються роботодавцями за конкретного працівника за договором довгострокового страхування життя, яка відноситься до складу валових витрат, далеко не у всіх випадках збігається із сумою внесків, яка не включається в його загальний місячний оподатковуваний дохід. Такий збіг можливий тільки в тій ситуації, коли заробітна плата, що нараховується працівникові, не перевищує розрахункового оптимального рівня (4200 грн. на місяць). У розглянутому варіанті це відноситься тільки до одного працівника (Сидоренко І.І.). Якщо ж хоча б за один місяць нарахована застрахованому працівникові заробітна плата перевищуватиме 4200 грн., - суми внесків, що не включаються у валові витрати, і суми внесків, на які не нараховується податок з доходів фізичних осіб, співпадати не будуть.

Що стосується страхових внесків, базою для їх нарахування є доходи, що підлягають обкладанню податком з доходів фізичних осіб. Тому нараховувати (й утримувати) ці внески при здійсненні роботодавцем страхових платежів по довгостроковому страхуванню життя працівників потрібно тільки на суми внесків, що перевищують неоподатковуваний (по податку з доходів фізичних осіб) рівень. Наприклад, по працівнику Іваненко І.І. база для нарахування внесків у четвертому кварталі 2005 року дорівнюватиме не 187,5, а 240 грн.

Близький за змістом характер обмежень Закону [17] і Закону [11] дозволяє зробити висновок про те, що варіанти оптимізації податкових наслідків реалізації договорів довгострокового страхування життя й недержавного пенсійного забезпечення, застосовувані в оподаткуванні прибутку, можуть бути використані й в оподаткуванні доходів найманих робітників, але мають специфічні риси.

1. При однаковому для всіх працівників розмірі щомісячних внесків єдиним інструментом податкової оптимізації є розмір заробітної плати, що нараховується застрахованим працівникам.

**Порівняльний розрахунок податкових наслідків операції
довгострокового страхування життя найманих робітників**

Показники	П.І.Б. застрахованого працівника				Разом по всіх працівниках
	Іваненко І.І.	Петренко П.П.	Сидоренко І.І.	Федоров Ф.Ф.	
1. Сума щомісячного страхового внеску, грн.	680	680	680	680	2720
2. Сума нарахованої заробітної плати, грн.					
за 4 квартал 2005 р.	12350	10250	5850	13600	42050
у т.ч. жовтень	3600	2700	1720	4000	12020
листопад	4400	3050	1880	4660	13990
грудень	4350	4500	2250	4940	16040
3. Обмеження:					
3.1.15% від суми нарахованої заробітної плати грн.					
за квартал,	1852,5	1537,5	877,5	2040	6307,5*
у т.ч. жовтень	540	405	258	600	1803*
листопад	660	457,5	282	699	2098,5*
грудень	652,5	675	337,5	741	2406*
3.2. згідно п. 6.5.1 Закону [17], грн.					
за квартал,	1890	1890	1890	1890	7560
у т.ч. жовтень	630	630	630	630	2520
листопад	630	630	630	630	2520
грудень	630	630	630	630	2520
4. Сума страхових внесків, що може бути віднесена до складу валових витрат, грн.	1852,5	1537,5	877,5	1890	6157,5
5. Сума страхових внесків, яка не включається в загальний оподатковуваний дохід працівника, грн.					
за квартал,	1800	1492,5	877,5	1860	6030
у т.ч. жовтень	540	405	258	600	1803
листопад	630	457,5	282	630	1999,5
грудень	630	630	337,5	630	2227,5
6. Сума страхових внесків, що не відноситься до складу валових витрат, грн.	187,5	502,5	1162,5	150	2002,5
7. Сума страхових внесків, що перевищує неоподатковуваний податком з доходів фізичних осіб рівень, грн.					
за квартал,	240	547,5	1162,5	180	2130
у т.ч. жовтень	140	275	422	80	917
листопад	50	222,5	398	50	720,5
грудень	50	50	342,5	50	492,5
*Умовний результат, що відповідає 15% від сумарної заробітної плати застрахованих працівників					

Тому зміна складу застрахованих працівників (виключення зі списку тих з них, у яких є найбільша від'ємна різниця між нарахованою зарплатою й розрахунковим рівнем виплат з оплати праці, і включення в нього працівників, зарплата яких у максимальній мірі наближується до 4200 грн. на місяць –для умов 2005 року) у принципі, дозволить знизити розмір податкових платежів підприємства щодо податку з доходів фізичних осіб.

Іншими словами, при укладанні договору довгострокового страхування життя найманих робітників, з погляду мінімізації податкового тиску на їхні доходи, пріоритет слід віддавати страхуванню тих з них, зарплата яких максимальна, але не перевищує 4200 грн. на місяць. Такий варіант оптимізації базується на фактично нарахованих виплатах по оплаті праці й не вимагає корегування їх розміру.

2. Використання в якості інструмента податкового планування розміру внесків по кожному працівнику, так само, як і в першому випадку, не вимагає штучного маніпулювання розміром заробітної плати. Однак, на відміну від застосування цього варіанта для цілей планування валових витрат, у цьому випадку оптимальні розміри внесків повинні визначатися не у кварталному розрізі, а за щомісяця окремо. Використовуючи дані табл. 5.6 про розмір обмежень, передбачених п. 4.2.4 Закону [17], розрахуємо розмір щомісячного страхового внеску, виходячи з умови повного звільнення його від податку з доходів фізичних осіб (табл. 5.7).

Таким чином, виходячи з фактично нарахованої заробітної плати, для того, щоб забезпечити повне звільнення страхових внесків від податку з доходів фізичних осіб, розрахунковий розмір внеску, наприклад, по працівнику Петренко П.П. складатиме: у жовтні 2005 року - 405 грн., у листопаді - 457,5 грн. і в грудні - 630 грн.

Разом з тим, на практиці встановити таку диференціацію розмірів внесків не тільки по кожному працівнику, але й по кожному місяці навряд чи представляється можливим. Зв'язано це з тим, що згідно ст. 16 Закону України «Про страхування» (у редакції Закону України від 04.10.2001р. № 2745-III) договір страхування повинен містити розміри страхових внесків (платежів, премій) і строки їхньої сплати. А точно визначити не оподатковуваний податком з доходів фізичних осіб розмір внеску можливо тільки після нарахування зарплати за відповідний місяць.

Тому найбільш доцільним представляється варіант оптимізації, при якому встановлюється середньомісячний розмір страхового внеску по кожному

застрахованому працівнику, який визначається виходячи із середньомісячної заробітної плати кожного з них з урахуванням обмежень, установлених пп. 4.2.4 Закону [17]. (п. 3 табл. 5.7).

Таблиця 5.7.

Оптимізація податку з доходів фізичних осіб за договором довгострокового страхування життя найманих робітників шляхом зміни розміру страхового внеску

Показники	Ф.И.О. застрахованого працівника				Разом по всіх працівниках
	Іваненко І.І.	Петренко П.П.	Сидоренко І.І.	Федоров Ф.Ф.	
1. Сума нарахованої заробітної плати, грн.					
за 4 квартал 2005р.	12350	10250	5850	13600	42050
у т.ч. жовтень	3600	2700	1720	4000	12020
листопад	4400	3050	1880	4660	13990
грудень	4350	4500	2250	4940	16040
2. Розрахункова сума щомісячного страхового внеску, розрахована, виходячи з умови повного його звільнення від податку з доходів фізичних осіб, грн.					
за 4 квартал 2005р.	1800	1492,5	877,5	1860	6030
у т.ч. жовтень	540	405	258	600	1803
листопад	630	457,5	282	630	1999,5
грудень	630	630	337,5	630	2227,5
3. Середньомісячний розмір страхового внеску, грн.	600	497,5	292,5	620	2010
4. Сума страхових внесків, що перевищує неоподатковуваний податком з доходів фізичних осіб рівень, грн.					
за квартал,	60	132,5	45	20	257,5
у т.ч. жовтень	60	92,5	34,5	20	207
листопад	0	40	10,5	0	50,5
грудень	0	0	0	0	0

При такому підході загальна сума внесків, що підпадають під оподаткування (п. 4), хоча й не дорівнюватиме нулю, але буде все ж-таки значно менше, ніж у наведеному в табл. 5.6 базовому варіанті. Загальна сума страхових внесків по всім чотирьом працівникам, що перевищує неоподатковуваний рівень, зменшиться в розрахунку за квартал на 1872,5 (2130 - 257,5) грн.

При використанні цього способу оптимізації податкових наслідків договору довгострокового страхування життя найманих робітників необхідно враховувати наступні особливості:

- відхилення фактично нарахованої заробітної плати від покладеного в основу розрахунку оптимального розміру внеску середньомісячного рівня заробітної плати призведе або до «недовикористання» можливостей пільгового порядку оподаткування або до збільшення бази оподаткування, тому важливим моментом є недопущення великої амплітуди розміру нарахованої зарплати. Це означає необхідність «вирівнювання» заробітної плати по місяцях і недопущення значних разових виплат, що вимагає врахування цього фактору при побудові системи оплати праці на підприємстві, і, зокрема, перенесення центра ваги з річних преміальних виплат на щомісячне стимулювання;

- розмір заробітної плати, що нараховується конкретному працівникові, має довгострокову тенденцію до збільшення під впливом факторів як об'єктивного (наявність інфляційних процесів, збільшення мінімальної заробітної плати й т.п.), так і суб'єктивного (зростання кваліфікації, посадове підвищення працівника й ін.) характеру. Тому в договорі довгострокового страхування життя має бути передбачена можливість принаймні щорічного перегляду розміру страхових внесків.

3. Ще одним варіантом податкової оптимізації довгострокового страхування життя найманих робітників може бути збільшення розмірів виплат з оплаті праці з метою підвищення розміру страхових внесків, що не підлягають оподаткуванню з доходів фізичних осіб. З позиції роботодавця щодо оптимізації податку на прибуток цей варіант не має особливого сенсу (за рахунок додаткових витрат як на суму збільшення заробітної плати, так і на суму внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне й соціальне страхування, що нараховуються на це збільшення). Однак щодо податку з доходів фізичних осіб - з погляду оптимізації доходів працівників – цей варіант все ж-таки в деяких випадках може бути застосований, хоча й з певними застереженнями.

Виходячи з чинної редакції пп. 4.2.4 Закону [17], у діапазоні зарплати застрахованого працівника від 0 до 4200 грн. на місяць включно (для умов 2005 року) діє перше із установлених обмежень. А тому кожна додаткова гривня нарахованої йому зарплати збільшує на 15 копійок суму доходу працівника у вигляді неоподатковуваних страхових внесків. Саме ця обставина й дозволяє працівникові одержати додатковий ефект: як з податку з доходів фізичних осіб, так і з внесків на загальнообов'язкове державне соціальне (у т.ч. й пенсійне) страхування.

Якщо ж розмір заробітної плати перевищує граничний рівень (4200 грн. на

місяць – для умов 2005 року), збільшення суми виплат застрахованому працівникові до «податкової економії» не приводить, оскільки діє друге обмеження. Розглянемо податкові наслідки збільшення заробітної плати для умов базового варіанта 1 по працівнику Петренко П.П. при щомісячному розмірі страхового внеску 680 грн. (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Оптимізація податку з доходів фізичних осіб за договором довгострокового страхування життя найманих робітників шляхом зміни розміру нарахованої заробітної плати

Показник	Період (для умов 2005 року)			
	жовтень	листопад	грудень	IV квартал
Розмір нарахованої заробітної плати по базовому варіанту, грн.	2700	3050	4500	10250
Розрахунковий рівень заробітної плати (розрахований виходячи з рівності обмежень по абсолютній сумі), грн.	4200	4200	4200	12600
Відхилення нарахованої заробітної плати від розрахункового рівня, грн.	- 1500	- 1150	+ 300	- 2350
Обмеження суми страхового внеску у вигляді 15% від нарахованої заробітної плати, грн.	405	457,5	675	1537,5
Обмеження суми страхового внеску у вигляді граничної суми неоподатковуваного внеску згідно пп. 6.5.1 Закону [17], грн.	630	630	630	1890
Сума страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб, грн.	275	222,5	50	547,5
Варіант А				
Сума зміни заробітної плати, грн.	+1500	+1150	0	+2650
Розмір нарахованої заробітної плати, грн.	4200	4200	4500	12900
Сума страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб, грн.	50	50	50	150
Зміна суми страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб (у порівнянні з базовим варіантом), грн.	- 225	- 172,5	0	- 397,5
Відносна економія за рахунок зменшення податку з доходів фізичних осіб, грн.	33,62	25,78	0	59,40
Варіант Б				
Сума зміни заробітної плати, грн.	+1500	+1150	-300	+2350
Розмір нарахованої заробітної плати, грн.	4200	4200	4200	12600
Сума страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб, грн.	50	50	50	150
Зміна суми страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб (у порівнянні з базовим варіантом), грн.	- 225	- 172,5	0	- 397,5
Відносна економія за рахунок зменшення податку з доходів фізичних осіб, грн.	33,62	25,78	0	59,40

Як видно з вихідних даних, у жовтні й листопаді 2005 року нарахована заробітна плата була менше розрахункової (виходячи з рівності обмежень по абсолютному рівні) величини - на 1500 і на 1150 грн. відповідно, а в грудні, навпаки, перевищувала розрахунковий рівень на 300 грн.

Прорахуємо податкові наслідки збільшення розміру нарахованої працівникові Петренко П.П. заробітної плати за жовтень і грудень до розрахункового рівня (варіант А). При сумарному збільшенні розміру нарахованої заробітної плати за квартал на 2650 грн. сума страхового внеску, що не підпадає під оподаткування податком з доходів фізичних осіб, зменшується на 397,5 грн.

Оподатковувана частина внеску за договором довгострокового страхування життя являє собою додаткове благо (частина «е» пп. 4.2.9 Закону [17]), так ще й виплачуване у формі, відмінної від грошової, оскільки, за змістом вона представляє собою оплату роботодавцем страхової послуги, одержуваної найманим робітником. Тому відповідно до п. 3.4 Закону [17] зменшення об'єкта оподаткування буде визначатися з урахуванням поправочного коефіцієнта, а відносна сума економії за рахунок зменшення податку з доходів фізичних осіб за жовтень 2005 року дорівнюватиме: $225 \times [100 : (100 - 13)] \times 13\% = 33,62$ грн.

Таким чином, відносна економія за рахунок зменшення податку з доходів фізичних осіб за квартал дорівнюватиме 59,40 грн.

Разом з тим, більш цікавим варіантом у розглянутому випадку буде не просто нарахування додаткових виплат з оплати праці в перші два місяці кварталу, а в сполученні зі зменшенням суми виплат за грудень (варіант Б). Іншими словами, цим варіантом передбачається також частковий перерозподіл виплат між місяцями. У результаті досягається така ж, як і у варіанті А, зміна суми страхового внеску, що не підпадає під звільнення від оподаткування податком з доходів фізичних осіб (- 397,5 грн.), однак загальна сума виплат по оплаті праці за квартал збільшується не на 2650, а на 2350 грн., внаслідок чого виникає додаткова економія (у порівнянні з варіантом А) у сумі: $300 \times 13\% = 39$ грн.

Крім описаних трьох варіантів оптимізації оподаткування операцій довгострокового страхування життя та державного пенсійного забезпечення найманих робітників щодо податку з доходів фізичних осіб слід враховувати також особливості, зв'язані зі строками сплати страхових внесків.

Перший аспект цієї проблеми - встановлення в договорі оптимальної

періодичності сплати страхових внесків. Якщо в податковому плануванні щодо податку на прибуток підприємств цілком прийнятною є щоквартальна сплата таких платежів, з погляду податку з доходів фізичних осіб такий підхід оптимальним однозначно назвати не можна.

Справа в тому, що обидва обмеження пп. 4.2.4, так само, як і обчислення загального місячного оподаткованого доходу, пов'язані з місячним податковим періодом, а згідно пп. 8.1.4 Закону [17] у випадку виплати доходу в негрошовій формі податок сплачується (перераховується) у бюджет протягом банківського дня, наступного за днем такої виплати. А для того, щоб обчислити суму перевищення страхового внеску над неоподатковуваним рівнем (тобто базу оподаткування податком з доходів фізичних осіб по такій виплаті), повинні бути визначені обидва обмеження. Із другим обмеженням - проблем не виникає - його абсолютний рівень залишається незмінним протягом календарного року й відомий у будь-який момент цього періоду. Гірше обстоїть справа з першим обмеженням, абсолютна сума якого може бути визначена тільки в міру нарахування заробітної плати, тобто за підсумками кожного місяця, а використання в даному випадку розрахункової суми заробітної плати з наступним її корегуванням за підсумками місяця чинним законодавством не передбачено.

Тому при буквальному розумінні норм пп. 4.2.4 Закону [17] вся сума внеску, що перевищує розмір місячних обмежень, підлягає оподаткуванню як виплата, здійснена у формі, відмінної від грошової. При цьому будь-який наступний перерахунок сум утриманого роботодавцем податку у міру появи можливості для обчислення сум обмежень Законом [17] прямо не передбачений.

Правда, можливість повернення зайво сплачених сум податку з доходів фізичних осіб все ж-таки існує або на підставі подання платником (застрахованою особою) декларації за підсумками року, або при проведенні роботодавцем перерахунку сум доходів і податкових соціальних пільг на підставі пп. 6.5.5 Закону [17]. Разом з тим, другий варіант може бути застосований тільки при ліберальному тлумаченні п. 6.5 (оскільки він зв'язаний саме з податковою соціальною пільгою), але навіть у випадку його застосування перерахунок і відповідне зменшення податкових зобов'язань наступного податкового місяця можливо або за підсумками року, або при звільненні працівника. Тобто у кожному разі зайво сплачені суми податку «зависатимуть» на досить тривалий проміжок часу, що спричиняє відповідні фінансові втрати.

Тому оптимальною (з погляду податку з доходів фізичних осіб)

періодичністю сплати страхових внесків є календарний місяць, причому конкретні строки сплати в договорі доцільно встановлювати в діапазоні між датою нарахування заробітної плати за місяць і датою остаточної сплати податку в бюджет. Саме цей підхід найбільшою мірою відповідає інтересам юридичної особи – страхувальника.

Якщо ж обов'язковою вимогою страховика є внесення одноразового внеску - певних податкових втрат у зв'язку з «заморожуванням» сум зайво сплаченого податку з доходів фізичних осіб уникнути не вдасться, однак зменшити ці втрати – цілком можливо. Для цього необхідно:

- по-перше, - встановлювати в договорі мінімально-прийнятну для страховика суму одноразового внеску;
- по-друге, - по-можливості наблизити дату внесення одноразового платежу до кінця календарного року;
- по-третє, - у випадку, якщо в договорі прямо зафіксований обов'язок страхувальника сплатити аванс (одноразовий внесок) і у визначений строк після цього надати страховикові список конкретних застрахованих осіб для оформлення страхових полісів, до моменту персоніфікації доходів працівників (тобто до моменту передачі такого списку) оподатковуваний дохід у кожного з таких працівників виникнути не може, оскільки платіж здійснюється без визначення конкретних отримувачів послуги - платників податку. Отже, податкові зобов'язання відповідних працівників до моменту персоніфікації доходів визначити неможливо. Іншими словами, у такій ситуації виникає можливість зниження податкових втрат застрахованих осіб за рахунок збільшення розриву між перерахуванням одноразового внеску й датою персоніфікації доходів.

При цьому документальним підтвердженням дати персоніфікації виплати, наступного дня після якої повинен бути сплачений податок, може бути:

- а) дата оформлення страхового поліса;
- б) дата протоколу приймання-передачі списку (підписується страхувальником і страховиком);
- в) дата рішення зборів трудового колективу (або наказу по підприємству) або ж дата, що вказується на заяві конкретного працівника.

Самий обережний варіант - останній, причому краще, щоб дата на заявах відповідала б даті наказу (рішення).

При виконанні таких умов податкові зобов'язання за податком з доходів

фізичних осіб у момент перерахування одноразового страхового платежу страховикові не виникають.

Таким чином, проведені дослідження й розроблені на їхній основі методичні підходи до податкового планування операцій довгострокового страхування життя найманих робітників свідчать про можливість управління податковими платежами за рахунок зміни умов страхових договорів як за податком на прибуток підприємства, так і за податком з доходів фізичних осіб, що підсилює мотивацію юридичних осіб - роботодавців та найманих робітників при укладенні таких договорів.

5.3. Податкові механізми соціальної підтримки та трудової реабілітації інвалідів

Одним з важливіших напрямків соціальної політики є створення умов для повноцінної участі в суспільно-економічному житті осіб з обмеженими можливостями. Законодавча основа державної політики України в цій сфері створена ще в 1991 році Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні». Крім прямих методів регулювання умов життєдіяльності інвалідів, в Україні передбачений комплекс непрямих методів реалізації державної політики, серед яких особливе місце займають механізми податкового регулювання (рис. 5.7). Перша група механізмів податкового регулювання спрямована на зменшення податкового навантаження на доходи, отримувані фізичними особами з обмеженими можливостями. Їх застосування дозволяє зменшити розмір доходів інвалідів, що підлягають оподаткуванню, порівняно з іншими працівниками. Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб» [17] встановлено два види таких механізмів: підвищений розмір податкової соціальної пільги та вилучення окремих доходів, отримуваних такими платниками, із загального оподаткованого доходу.

Відповідно до пп. 6.1.2 Закону [17] *підвищений розмір податкової соціальної пільги* (150% від мінімальної заробітної плати) застосовується для платника, який є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства, або утримує дитину-інваліда - у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років. Інваліди війни, які віднесені до категорії ветеранів війни незалежно від групи інвалідності, мають право на отримання податкової соціальної пільги в розмірі 200% від мінімальної заробітної плати. Застосування податкової соціальної

пільги дозволяє реалізувати принцип соціального захисту цих категорій платників, але загальні правила її надання виступають суттєвим обмеженням.

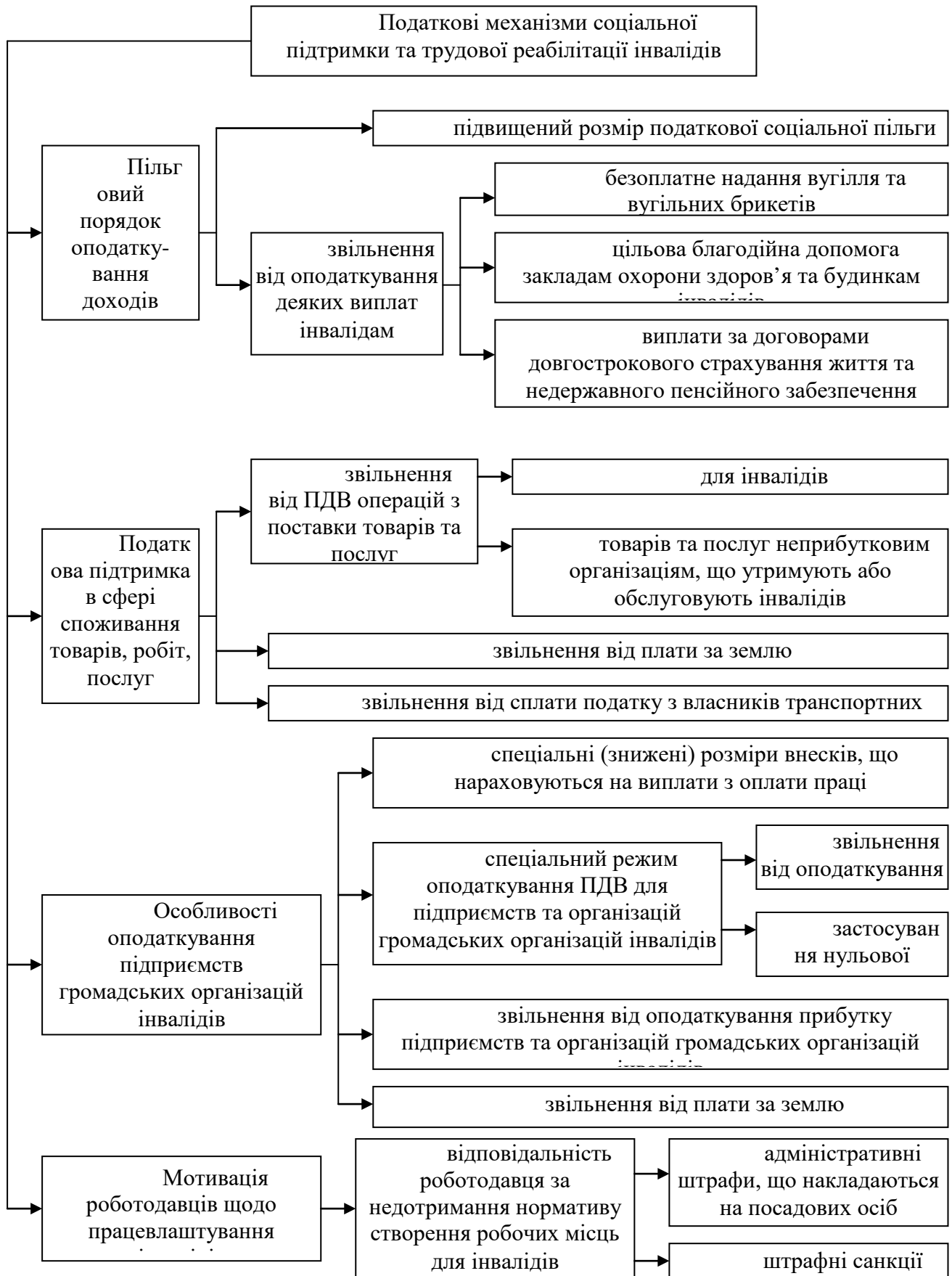


Рис. 5.7. Податкові засоби реалізації державної політики в сфері соціальної підтримки та професійної реабілітації інвалідів

Справа в тому, що податкова соціальна пільга застосовується виключно до доходів, отриманих у вигляді заробітної плати та прирівняних до неї виплат. У випадку, якщо інвалід отримує доходи, які не відносяться до заробітної плати, підстави для її застосування відсутні. Таким чином, цей механізм створює для осіб з обмеженими можливостями мотивацію в отриманні саме доходів від трудової діяльності. Разом з тим якщо завданням податкового регулювання визначена підтримка цих платників у широкому розумінні, доцільним уявляється зняття цього обмеження та застосування податкової соціальної пільги до будь-яких доходів інвалідів.

Іншим обмеженням загального характеру є граничний обсяг загального оподаткованого доходу, перевищення якого позбавляє платника права на отримання податкової соціальної пільги незалежно від його соціального статусу. Розмір граничного обсягу доходу, нарахованого на користь платника податку протягом звітного податкового місяця як заробітна плата (інші прирівняні до неї відповідно до законодавства виплати, компенсації та відшкодування), відповідно до пп. 6.5.1 Закону [17] дорівнює сумі місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень. Для умов 2006 року, виходячи з прожиткового мінімуму для працездатних осіб 483 гривні, гранична сума доходу, яка дає право на застосування податкової соціальної пільги, дорівнює 680 грн. на місяць.

У випадку, якщо доходи фізичної особи не перевищують цієї величини, право на податкову соціальну пільгу зберігається. Але підвищення розміру місячної заробітної плати (включаючи прирівняні до неї доходи) за межі 680 грн. позбавляє будь-якого платника права на її застосування. При цьому, як і в першому випадку, соціальний статус платника не має ніякого значення. Такий механізм застосування обмежень суперечить як назві пільги, так і законодавчо встановленому її соціальному характеру.

При такому порядку застосування податкової соціальної пільги нарахування доходів, які перевищують граничний рівень, до певної межі буде не вигідним для отримувача. Так для умов 2006 року при рівні мінімальної заробітної плати станом на 1 січня 350 грн. на місяць та розмірі податкової соціальної пільги 150% чистий дохід платника зростає при збільшенні нарахованої заробітної плати до 680 грн. Але подальше збільшення заробітної плати (табл. 5.9) призводить до стрибкоподібного зменшення чистого доходу. При нарахуванні зарплати в розмірі 681 грн. сума чистого доходу платника

зменшується на 67,38 грн. (що складає 10,2% від чистого доходу при зарплаті 680 грн.). Далі, по мірі збільшення заробітної плати, чистий дохід знов збільшується, але до рівня заробітної плати 758 грн. його розмір залишається меншим, порівняно із чистим доходом, що відповідає зарплаті 680 грн.

Таблиця 5.9

Зміна чистого доходу платника при збільшенні нарахованої заробітної плати для двох варіантів податкової соціальної пільги, грн.

Нарахована місячна заробітна плата	Податкова соціальна пільга в розмірі 150% мінімальної заробітної плати		Податкова соціальна пільга в розмірі 200% мінімальної заробітної плати	
	Сума податку	Чистий дохід	Сума податку	Чистий дохід
500,00	0,00	500,00	0	500,00
520,00	0,00	520,00	0	520,00
540,00	1,95	538,05	0	540,00
560,00	4,55	555,45	0	560,00
580,00	7,15	572,85	0	580,00
600,00	9,75	590,25	0	600,00
620,00	12,35	607,65	0	620,00
640,00	14,95	625,05	0	640,00
660,00	17,55	642,45	0	660,00
680,00	20,15	659,85	0	680,00
681,00	88,53	592,47	88,53	592,47
700,00	91,00	609,00	91,00	609,00
720,00	93,60	626,40	93,60	626,40
740,00	96,20	643,80	96,20	643,80
759,00	98,67	660,33	98,67	660,33
760,00	98,80	661,20	98,80	661,20
780,00	101,40	678,60	101,40	678,60
782,00	101,66	680,34	101,66	680,34
800,00	104,00	696,00	104,00	696,00

Таким чином, встановлений порядок застосування податкової соціальної пільги передбачає наявність нераціонального, з точки зору чистого доходу платника, діапазону заробітної плати. Якщо величина нарахованої місячної заробітної плати платникам, що мають право на застосування 150-відсоткової податкової соціальної пільги, знаходиться на відрізку В-D (рис. 5.8) це призводить до відносного зменшення їх чистого доходу та нераціонального використання коштів на оплату праці роботодавцем. Наявність такого феномену, до того ж, знижує мотиваційний ефект застосовуваної системи оплати праці.

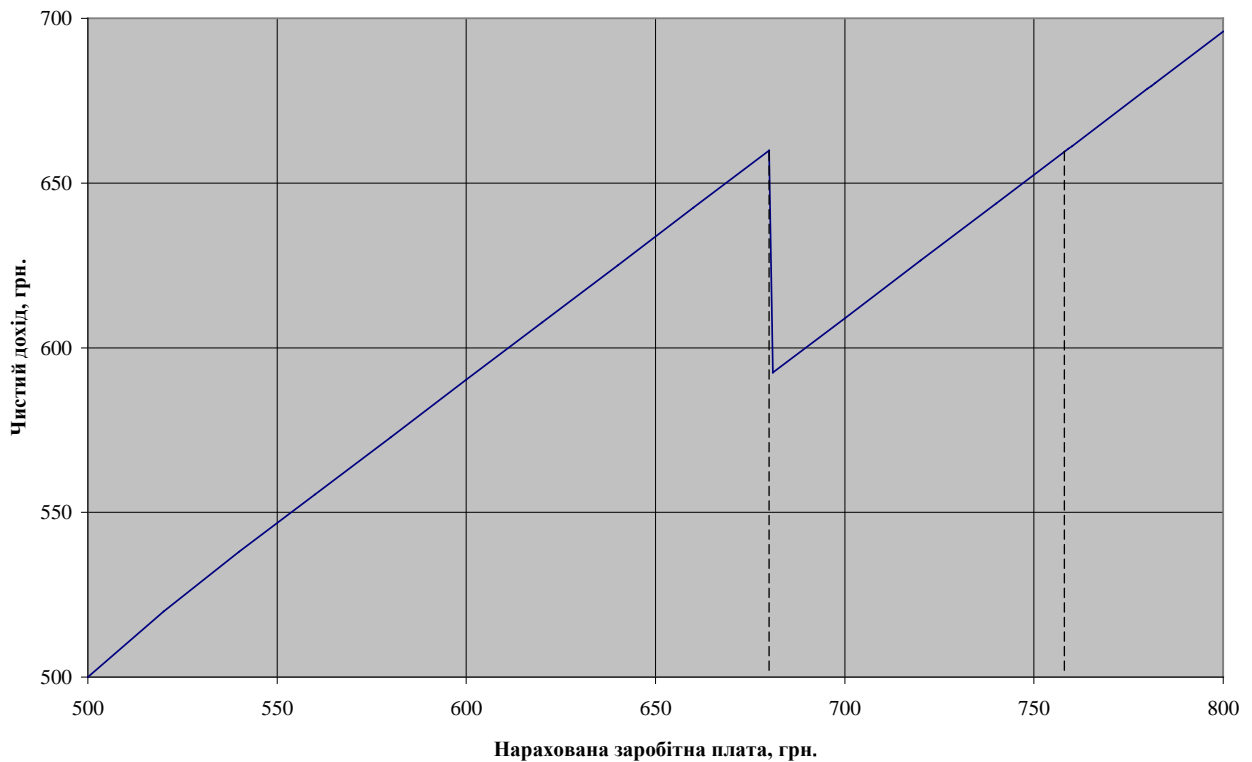


Рис. 5.8. Залежність чистого доходу платника від нарахованої заробітної плати при застосуванні 150-відсоткової податкової соціальної пільги

При застосуванні 200-відсоткової податкової соціальної пільги (див. табл. 5.9) до рівня заробітної плати 680 грн. на місяць податок з доходів фізичних осіб взагалі не справляється, а розмір «нерационального діапазону» відповідно збільшується (однаковий чистий дохід платник отримує при зарплаті 680 і 782 грн.).

Таким чином, наявність обмеження рівня нарахованих виплат з оплати праці при застосуванні податкової соціальної пільги не містить соціального сенсу та знижує мотиваційне значення заробітної плати.

Іншим механізмом цієї групи є *звільнення від оподаткування деяких виплат, що здійснюються інвалідам або на їх користь*. Законом [17] передбачено три види таких виплат:

1) не включається в загальний оподатковуваний дохід платника вартість вугілля та вугільних брикетів, безоплатно наданих в обсягах та за переліком професій, що встановлюються Кабінетом Міністрів України, особі, яка отримала інвалідність внаслідок каліцтва або професійного захворювання під час роботи на вугледобувному підприємстві (пп. 4.3.15, частина «б»). Слід відзначити, що ця пільга стосується не всіх платників з обмеженими можливостями, а лише тих,

які працювали на вугледобувних підприємствах;

2) не підлягають оподаткуванню при їх нарахуванні (виплаті) страховиком-резидентом або адміністратором недержавних пенсійних фондів та не включаються до складу загального оподаткованого доходу платника податку звітних податкових періодів, встановлених законом: сума страхової виплати за договором довгострокового страхування життя, якщо внаслідок страхового випадку застрахована особа отримує інвалідність I групи; сума виплат за договором пенсійного вкладу, виплат пенсії на визначений строк, довічних або одноразових пенсій, якщо вкладник, учасник недержавного пенсійного фонду чи застрахована особа отримує інвалідність I групи (пп. 9.8.3, частини «б» і «в»). Ця пільга також має вибірковий характер та стосується лише інвалідів I групи;

3) не підлягає включенню до оподаткованого доходу цільова благодійна допомога, яка надається резидентами - юридичними або фізичними особами у будь-якій сумі (вартості) будинку інвалідів для поліпшення умов їх утримання, харчування, медичного обслуговування, соціальної реабілітації (пп. 9.7.4, частина «д»).

Крім цих виплат, соціальна підтримка інвалідів забезпечується також шляхом застосування пільг за податком з доходів фізичних осіб загального характеру, серед яких для даної категорії платників найбільше значення має звільнення від оподаткування сум державної матеріальної та соціальної допомоги у вигляді адресних виплат коштів та надання соціальних послуг відповідно до закону, винагород та страхових виплат, які отримуються платником податку відповідно з бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно із законом (пп. 4.3.1).

Наступна група механізмів податкового регулювання, спрямована на **стимулювання споживання особами з обмеженими можливостями окремих видів товарів, робіт, послуг**, реалізована у вигляді окремих пільг з ПДВ, податку на землю та податку з власників транспортних засобів.

Звільнення від ПДВ операцій з поставки окремих товарів та послуг, що безпосередньо споживаються інвалідами, дозволяє зменшити ціни їх продажу і, внаслідок цього, витрати кінцевих покупців на їх споживання.

До цієї групи пільг відноситься звільнення від оподаткування операцій з поставки:

- товарів спеціального призначення для інвалідів за переліком, встановленим Кабінетом Міністрів України (пп. 5.1.4 Закону [18]). Перелік

таких товарів спеціального призначення для інвалідів встановлений постановою КМУ від 1 вересня 1997 року № 982 та включає в себе: протезно-ортопедичні вироби та спеціальні засоби пересування, товари спеціального призначення для інвалідів по слуху, а також товари спеціального призначення для інвалідів по зору;

- послуг для інвалідів та дітей-інвалідів реабілітаційними установами, що мають ліцензію на поставку таких послуг (пп. 5.1.8);
- послуг з обробки землі інвалідам праці, інвалідам дитинства (пп. 5.2.4), що надаються в сільській місцевості сільськогосподарськими товаровиробниками.

Іншим напрямком податкової підтримки споживання товарів послуг для інвалідів є звільнення від ПДВ операцій з поставки послуг неприбутковим організаціям, які, в свою чергу, здійснюють діяльність щодо обслуговування та утримання інвалідів. Це дозволяє знизити вартість споживання таких послуг. Так, від оподаткування звільнені операції з:

- поставки послуг з утримання осіб у будинках для інвалідів (пп. 5.1.10 Закону [18] Порядок та межі норм надання послуг з утримання осіб у будинках-інтернатах для громадян похилого віку та інвалідів, операції з яких звільняються від обкладення податком на додану вартість затружені постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 1997 року № 803;
- безкоштовної передачі продукції (робіт, послуг) власного виробництва допоміжними сільськими господарствами і лікувально-виробничими трудовими майстернями (цехами, дільницями) будинків-інтернатів, за умови, що така передача здійснюється для забезпечення власних потреб зазначених закладів (пп. 5.2.3).

Ще одним напрямком податкової підтримки інвалідів, застосування якого сприяє зменшенню витрат цієї категорії платників, є передбачене пунктом «в» ст. 4 Закону [16] звільнення від сплати податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин інвалідів незалежно від групи інвалідності (у тому числі дітей-інвалідів за поданням органів соціального захисту) - щодо одного легкового автомобіля (мотоколяски), одного мотоцикла чи одного човна моторного або катера. Разом з тим існують певні обмеження щодо надання цієї пільги: об'єм циліндрів двигуна автомобіля має бути до 2500 см³, мотоцикла – до 650 см³, а стосовно водного транспортного засобу обмежена його довжина (до 7,5 м). Крім того, пільга не поширюється на спортивні катери.

Аналогічна пільга встановлена щодо плати за землю для фізичних осіб - інвалідів I і II груп, а також інвалідів війни. Відповідно до ст. 12 Закону України «Про плату за землю» [15] ця пільга застосовується щодо земельних ділянок, наданих таким платникам в межах граничних норм, встановлених Земельним кодексом України. Але у випадку, коли площа земельної ділянки перевищує встановлені нормативи, надлишок площі оподатковується на загальних підставах.

Найбільшу увагу в чинному податковому законодавстві приділено **засобам податкового регулювання діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів**, які в сукупності визначають спеціальний режим оподаткування цих платників.

Загальна спрямованість цих механізмів – створення пільгових умов оподаткування для підприємств та організацій, які спеціалізовані на використанні праці осіб з обмеженими можливостями. Чинним законодавством передбачені спеціальні вимоги до підприємств та організацій громадських організацій інвалідів (рис. 5.9).

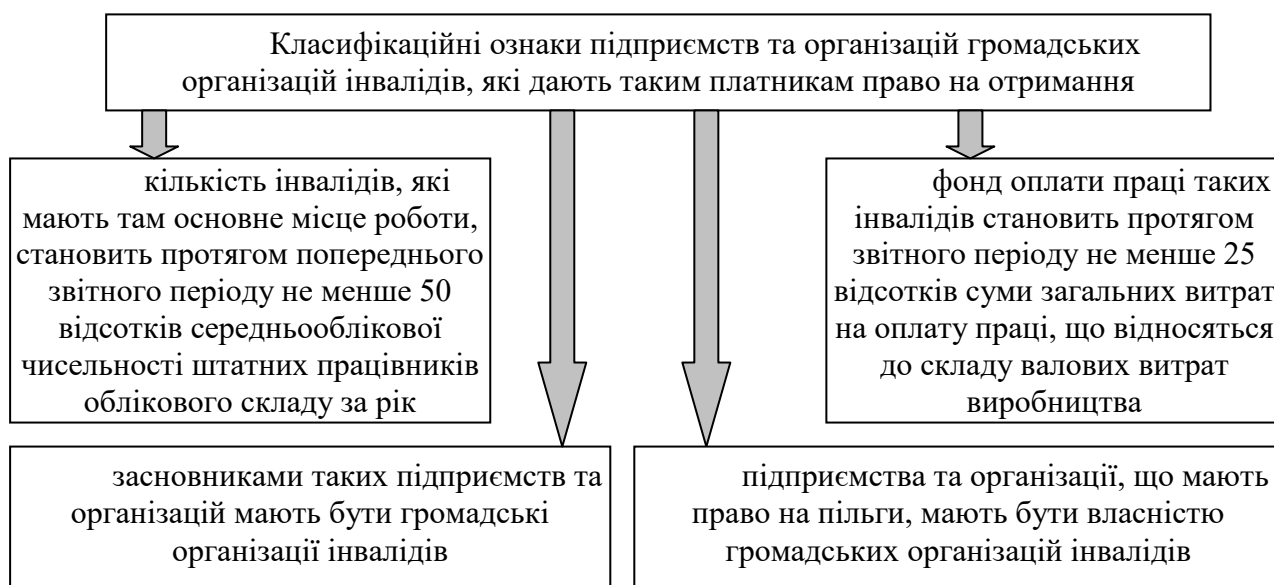


Рис. 5.9. Спеціальні вимоги до підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, що мають право на отримання

Обмеження щодо кількості інвалідів запроваджене з метою запобігання штучного отримання пільгових умов оподаткування за рахунок залучення інвалідів на умовах сумісництва. Правда, поняття «основне місце роботи» з відміною Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» законодавче не визначене, однак на практиці критерієм основного місця роботи виступає запис в трудовій книжці. Обмеження за середньою

чисельністю інвалідів встановлене на основі застосування показника середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу. При цьому кількість днів на тиждень або кількість годин на день (у випадку залучення інвалідів на умовах скороченого робочого тижня або скороченого робочого дня) ніякого значення з точки зору цього обмеження не має.

З 1 січня 2006 року після вступу в силу наказу Держкомстату України від 28 вересня 2006 року № 286, яким було затверджено нову Інструкцію зі статистики кількості працівників, цей показник замінено новим показником – «середньооблікова кількість штатних працівників». Відповідно змінено й методику його визначення.

Принциповим є те, що при розрахунку цього показника тепер не враховуються працівники, що виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру (включаючи договір підряду), у випадку, якщо розрахунки за виконану роботу проводяться безпосередньо самим підприємством і за умови, що ці працівники не включаються в списки інших підприємств. Раніше такі працівники включалися в розрахунок середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу. Крім того, уточнено кілька специфічних моментів, пов'язаних із включенням у середньооблікову кількість штатних працівників таких категорій, як студенти, учні, особи похилого віку, а також працівники, що перебувають у відпустках.

Уточнений також порядок відображення в цьому показнику інвалідів. в облікову кількість штатних працівників включаються також працівники, які були тимчасово відсутні з причини неявки їх на роботу через хворобу (протягом всього періоду захворювання до повернення на роботу відповідно до листків непрацездатності або до вибуття через інвалідність). Тобто до офіційного засвідчення інвалідності та вибуття зі складу штатних робітників у зв'язку з неможливістю продовження трудових відносин працівник, що знаходиться на лікарняному, враховується в обліковій кількості штатних працівників.

Друга вимога до підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, що отримують пільги, полягає в тому, що фонд оплати праці таких інвалідів має становити протягом звітного періоду не менше 25 відсотків суми загальних витрат на оплату праці, що відносяться до складу валових витрат виробництва. Ця вимога вмотивовує потенційних отримувачів пільг не тільки комплектувати штат підприємства інвалідами, а реально використовувати їх працю. Тобто за наявності необхідної кількості інвалідів право на пільги з'являється тільки в тому випадку, коли працюючим інвалідам встановлений

певний півень заробітної плати. Існуюча розбіжність між кількісним виміром структури штату та структури фонду оплати праці підприємства пояснюється тим, що рівень заробітної плати та інших виплат, що включаються в фонд оплати праці інвалідів може бути вдвічі меншим за відповідні виплати іншим робітникам у зв'язку з обмеженими можливостями інвалідів.

Слід звернути увагу на те, що обмеження за структурою фонду оплати праці зв'язане зі звітним (податковим) періодом, який для ПДВ дорівнює місяцю або кварталу; для податку на прибуток підприємств – 3 місяцям, півріччю, 9 місяцям та одному календарному року; для плати за землю – календарному року. Таким чином контроль за додержанням кількісного рівня частки виплат з оплати праці інвалідів в загальному фонді оплати праці слід здійснювати окремо за кожним з цих податків.

Слід зазначити, що в цьому обмеженні не уточнюється який саме фонд оплати праці слід застосовувати в якості критерію: нарахованої чи фактично виплаченої. Але оскільки цей показник порівнюється із валовими витратами (в частині оплати праці), цілком логічним уявляється використання нарахованої заробітної плати. Це пояснюється тим, що формування валових витрат здійснюється за методом «першої з подій», а першою подією в операції, що розглядається, завжди є нарахування.

Третя та четверта вимоги стосуються не стільки процесу господарської діяльності підприємства інвалідів, скільки процесу його заснування та відносин власності.

Вимога щодо засновників полягає в тому, що підприємство має бути засноване саме громадськими організаціями інвалідів, тобто без участі інших засновників (як фізичних, так і юридичних осіб). Разом з тим, в ситуації, коли декілька громадських організацій інвалідів виступають співзасновниками підприємства, останнє, при дотриманні всіх інших умов, має право на застосування податкових пільг.

Обмеження щодо застосування пільг, яке стосується відносин власності полягає в тому, що підприємство (організація) має бути власністю громадської організації інвалідів (або декількох таких організацій). Тобто такі громадські організації мають біти не лише учасниками, а саме засновниками таких суб'єктів господарювання. До 1 січня 2006 року це обмеження стосувалося майна підприємства, але Законом України від 6 жовтня 2005 року № 2960-IV [5] слово «майно» було виключене, оскільки в процесі діяльності таке підприємство може отримувати майно у свою власність, хоча права власності на підприємство в

цілому належатимуть засновникам.

Слід відзначити, що формулювання цієї вимоги в різних податкових законах відрізняється. Так, в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [11], на відміну від інших законів, йдеться про повну власність засновників – громадських організацій інвалідів на таке підприємство (організацію). Буквальне розуміння цієї розбіжності означає, що пільгу з податку на прибуток може отримати тільки підприємство, яке фактично належить виключно одній чи декільком громадським організаціям інвалідів.

Перша група преференцій стосується *внесків на загальнообов’язкове державне соціальне страхування* (рис. 5.10).

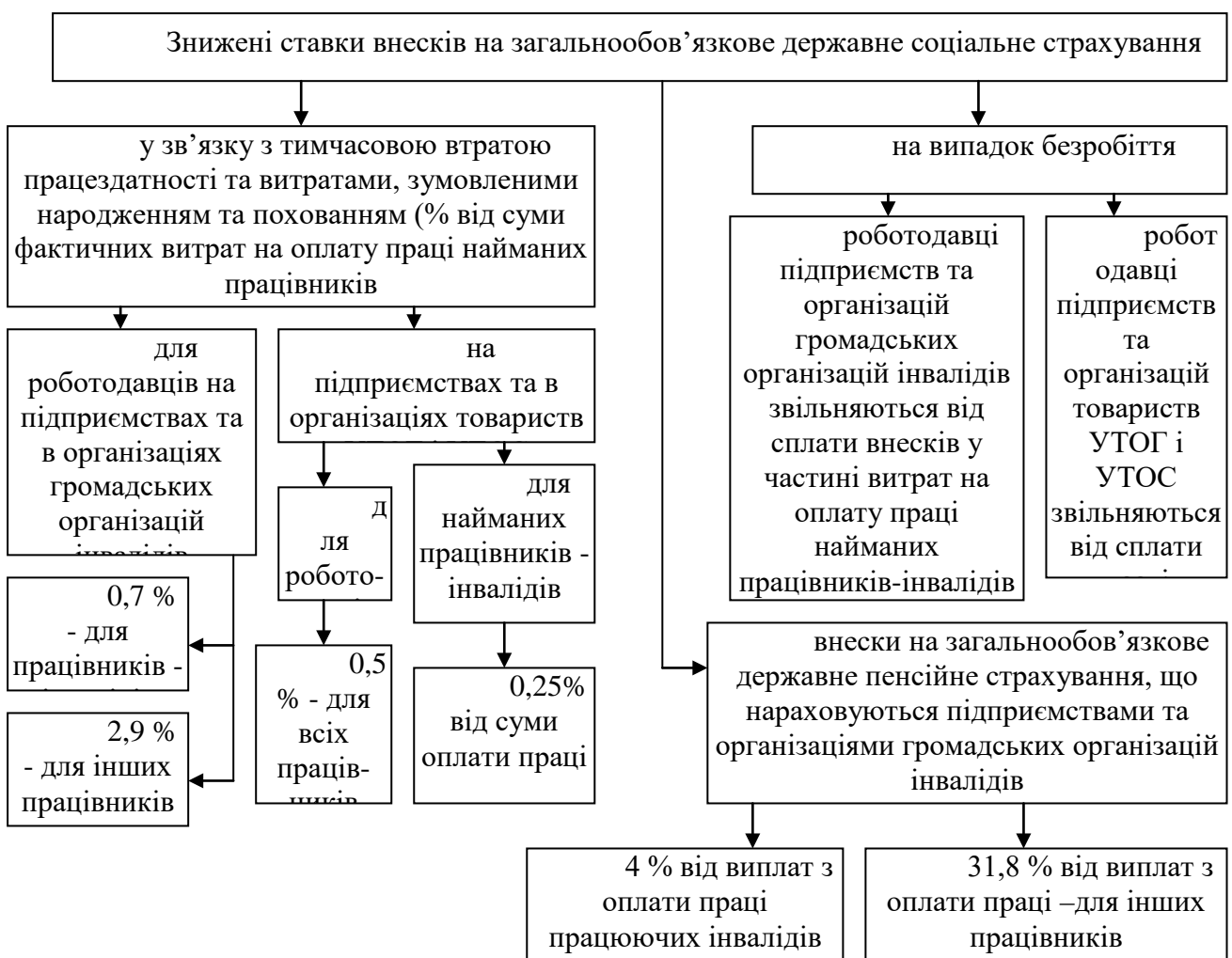


Рис. 5.10. Пільги для підприємств та організацій громадських організацій інвалідів щодо внесків на загальнообов’язкове державне соціальне страхування

Хоча ці платежі в Україні не входять в систему оподаткування, обов’язковість їх сплати та невиробничий характер відповідних витрат, з точки зору роботодавця, свідчать про те, що пільги, встановлені для відповідних

категорій страхувальників та застрахованих осіб щодо внесків можуть розглядатися як механізми податкового регулювання.

Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування» [20] передбачає зменшені ставки внесків, що нараховуються на виплати з оплати праці, для підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, але формулювання вимог до таких підприємств та організацій – дещо відрізняється від загальних підходів, що застосовуються при визначенні права на застосування власне податкових пільг (див. рис. 5.9):

- вимога щодо чисельності інвалідів кількісно співпадає із загальними вимогами (50%), але від загальної чисельності працюючих без уточнення який саме показник кількості працюючих (штатних працівників або в еквіваленті повної зайнятості слід застосовувати в даному випадку);
- обмеження щодо структури фонду оплати праці – теж 25 відсотків від загального фонду оплати праці, але незалежно від того, включаються ці виплати до складу валових витрат чи ні;
- вимоги щодо засновництва та відносин власності для пільгового нарахування внесків взагалі не застосовуються.

Податкові пільги, що застосовуються до підприємств та організацій громадських організацій інвалідів з ПДВ, податку на прибуток підприємств та плати (податку) за землю мають одну спільну рису. Відповідно до ст. 14¹ Закну [13] застосовувати зазначені пільги такі підприємства та організації мають право за наявності дозволу на право користування пільгами з оподаткування, який надається на квартал, півріччя, три квартали, рік міжвідомчою Комісією з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів.

Рішення про надання дозволу підприємствам та організаціям громадських організацій інвалідів на право користування пільгами з оподаткування, отримання позик, фінансової допомоги приймаються Комісією та регіональними комісіями згідно з положенням, затвердженим Кабінетом Міністрів України, виходячи з техніко-економічного та соціального обґрунтування заходів, для здійснення яких використовуватимуться ці кошти.

Рішення Комісії і регіональних комісій про надання дозволу підприємствам та організаціям громадських організацій інвалідів на право користування пільгами з оподаткування або відмову в наданні такого дозволу

має бути вмотивованим та базуватися на аналізі соціальної значимості відповідного підприємства, організації громадської організації інвалідів та можливості працевлаштування інвалідів.

Підставами для скасування рішення Комісії про надання податкових пільг може бути:

- отримання заяви від громадської організації інвалідів щодо скасування зазначеного дозволу;
- подання відповідних органів державної податкової служби та інших державних органів про порушення законодавства України підприємством, організацією громадської організації інвалідів;
- неефективність виробничої діяльності та відсутності соціальної значимості за результатами аналізу Комісією соціально-економічних показників діяльності підприємства, організації громадської організації інвалідів;
- ліквідація підприємства, організації громадської організації інвалідів.

Чинним законодавством передбачене два варіанти надання *пільг з податку на додану вартість* підприємствам і організаціям громадських організацій інвалідів: (рис. 5.11) звільнення від оподаткування (пп. 5.2.1 Закону [18]) або застосування нульової ставки податку (пп. 6.2.8 Закону [18]).

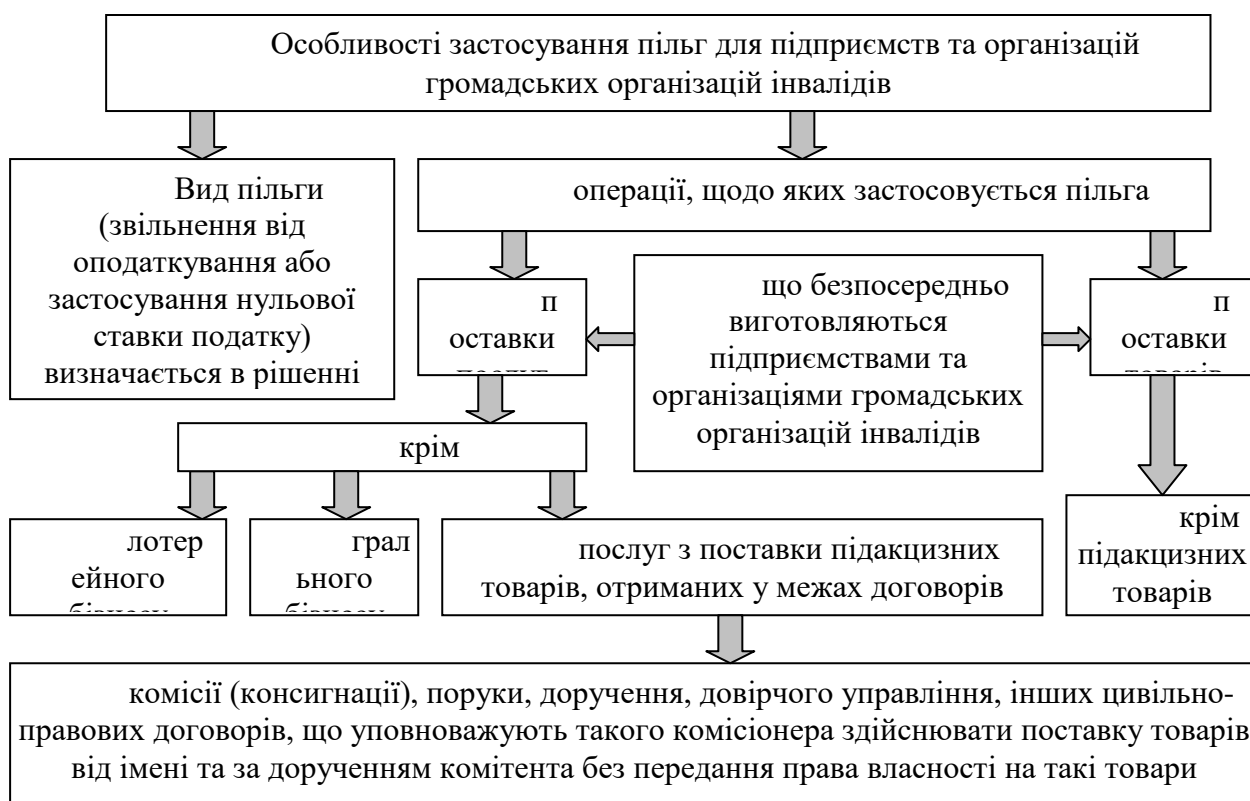


Рис. 5.11. Особливості застосування пільгового режиму оподаткування ПДВ підприємств та організацій громадських організацій

Вибір виду пільги здійснюється не платником, а визначається в рішенні міжвідомчої комісії з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій інвалідів.

Для цілей застосування цих пільг безпосереднім вважається виготовлення товарів, унаслідок якого сума витрат, понесених на переробку (обробку, інші види перетворення) сировини, комплектуючих, складових частин, інших покупних товарів, які використовуються у виготовленні таких товарів, становить не менше 8 відсотків продажної ціни таких виготовлених товарів.

Зазначені підприємства та організації громадських організацій інвалідів мають право застосовувати цю пільгу за наявності реєстрації у відповідному податковому органі, яка здійснюється на підставі подання позитивного рішення міжвідомчої Комісії.

Слід відзначити, що в чинній редакції Закону [18] міститься конкретний перелік операцій, щодо яких застосовується пільговий режим оподаткування підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, а вимога щодо щорічного затвердження переліку пільгових операцій Кабінетом Міністрів України (яка застосовувалася до 1 січня 2006 року) – тепер відсутня.

Пільга з податку на прибуток встановлена у вигляді звільнення від оподаткування прибутку підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, отриманого від продажу товарів, робіт та послуг. На загальних умовах оподатковується прибуток таких платників від:

- продажу підакцизних товарів;
- послуг з поставки підакцизних товарів, отриманих у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, довірчого управління, інших цивільно-правових договорів, що уповноважують такого платника податку здійснювати поставку товарів від імені та за дорученням іншої особи без передання права власності на такі товари;
- грального бізнесу.

Таким чином, відмінністю пільги з податку на прибуток від пільг з ПДВ є пільгове оподаткування лотерейного бізнесу та відсутність вимоги про безпосереднє виготовлення товарів та послуг підприємствами і організаціями громадських організацій інвалідів.

Податкова пільга з плати за землю (п. 12.3 Закону [15]) полягає в повному звільненні від плати за землю:

- громадських організацій інвалідів України;

- санаторно-курортних та оздоровчих закладів громадських організацій інвалідів;
- реабілітаційних установ громадських організацій інвалідів;
- підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, які відповідають встановленим вимогам (див. рис. 5.9).

Причому всі пільгові категорії платників (за включенням першої) мають право застосовувати цю пільгу за наявності дозволу на право користування такою пільгою, який надається міжвідомчою Комісією

Загальним правилом, яке застосовується до податкових пільг за цими трьома податками є те, що при порушенні встановлених вимог громадської організації інвалідів, їх підприємства та організації зобов'язані сплатити суми податку за відповідний період, проіндексовані з урахуванням рівня інфляції, а також штраф згідно із законом.

Таким чином система пільг для підприємств та організацій громадських організацій інвалідів за основними системоутворюючими податками створює дієву мотивацію таких суб'єктів господарювання в забезпеченні умов для розвитку виробничо-господарської активності таких підприємств та раціонального використання праці інвалідів.

Іншою серйозною проблемою професійної та трудової реабілітації інвалідів є стимулювання інших суб'єктів господарювання щодо забезпечення працевлаштування інвалідів. Цілком зрозуміло, що без використання державних важелів впливу підприємства та організації не зацікавлені в прийнятті на роботу осіб з обмеженими можливостями.

З цією метою чинним законодавством передбачений механізм встановлення роботодавцям нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів та введення штрафних санкцій за невиконання цього нормативу.

Цей механізм не є інструментом податкового регулювання в чистому вигляді, але за характером впливу на суб'єктів господарювання він достатньо близький до податкового регулювання. Невиконання встановленого нормативу можна розглядати як виникнення нового об'єкту оподаткування, а зв'язаний з цим розмір обов'язкових платежів створює реальну мотивацію для роботодавців щодо виконання вимог чинного законодавства.

Відповідно до ст. 19 Закону [13] (в редакції, що діє з 1 січня 2006 року) для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, організацій громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, які використовують найману

працю, установлюється норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі чотирьох відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця.

Порівняно з попередньою редакцією цієї статті:

- по-перше, дію цього механізму поширено на фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які використовують найману працю за умови наявності трудових відносин більш ніж з 8 робітниками. Це значно розширює сферу застосування цього інструменту та ліквідує нерівність в цій проблемі між юридичними та фізичними особами, що існувала до 1 січня 2006 року;

- по-друге, в Законі [13] спеціально зазначено, що норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів встановлюється в тому числі для підприємств та організацій громадських організацій інвалідів. Якщо таке підприємство чи організація користується податковими пільгами, кількість працевлаштованих інвалідів гарантовано перевищує вимоги нормативу, але громадські організації інвалідів можуть виступати засновниками підприємств, які взагалі не використовують працю інвалідів. Саме для таких підприємств введення нормативу робочих місць для інвалідів має стимулююче значення.

Підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій інвалідів, фізичні особи, які використовують найману працю, самостійно розраховують кількість робочих місць для працевлаштування інвалідів відповідно до нормативу і забезпечують працевлаштування інвалідів. При розрахунках кількість робочих місць округлюється до цілого значення.

Виконанням нормативу робочих місць вважається працевлаштування суб'єктом підприємницької діяльності інвалідів, для яких це місце роботи є основним. До виконання нормативу робочих місць може бути зараховано забезпечення роботою інвалідів на підприємствах, в організаціях громадських організацій інвалідів шляхом створення господарських об'єднань підприємствами, установами, організаціями, фізичними особами, які використовують найману працю, та підприємствами, організаціями громадських організацій інвалідів з метою координації виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Підприємства (об'єднання), установи і організації (незалежно від форм власності і господарювання), які використовують працю інвалідів, зобов'язані

створювати для них умови праці з урахуванням індивідуальних програм реабілітації і забезпечувати інші соціально-економічні гарантії, передбачені чинним законодавством.

Підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій інвалідів, фізичні особи, в яких за основним місцем роботи працює 8 і більше осіб, реєструються у відповідних відділеннях Фонду соціального захисту інвалідів за своїм місцезнаходженням і щороку подають цим відділенням звіт про зайнятість та працевлаштування інвалідів.

Підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій інвалідів, фізичні особи, які використовують найману працю, де середньооблікова чисельність працюючих інвалідів менша, ніж встановлено нормативом, щороку сплачують відповідним відділенням Фонду соціального захисту інвалідів адміністративно-господарські санкції (до 2006 року використовувався термін «штрафні санкції», сума яких визначається в розмірі середньої річної заробітної плати на відповідному підприємстві, установі, організації, у тому числі підприємстві, організації громадських організацій інвалідів, фізичної особи, яка використовує найману працю, за кожне робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом.

Для роботодавців, у яких працює від 8 до 15 осіб, розмір адміністративно-господарських санкцій за робоче місце, призначене для працевлаштування інваліда і не зайняте інвалідом, визначається в розмірі половини середньої річної заробітної плати.

Порушення термінів сплати адміністративно-господарських санкцій тягне за собою нарахування пені. Пеня обчислюється виходячи з 120 відсотків річних облікової ставки Національного банку України, що діяла на момент сплати, нарахованої на повну суму недоїмки за весь її строк.

Сплату адміністративно-господарських санкцій і пені суб'єкти господарювання, що не виконують встановлений норматив, проводять за рахунок прибутку, який залишається в їх розпорядженні після сплати всіх податків і зборів (обов'язкових платежів).

Адміністративно-господарські санкції розраховуються та сплачуються роботодавцями самостійно в строк до 15 квітня року, наступного за роком, в якому відбулося порушення нормативу. При цьому до правовідносин із стягнення адміністративно-господарських санкцій за порушення законодавства про соціальну захищеність інвалідів, не застосовуються строки, визначені

статтею 250 Господарського кодексу України [1] (протягом шести місяців з дня виявлення порушення, але не пізніше, чим один рік з дня порушення).

У разі несплати адміністративно-господарських санкцій або пені чи неможливості їх сплати за рішенням господарського суду їх стягнення в примусовому порядку може бути звернено на майно підприємства, установи, організації, у тому числі підприємства, організації громадських організацій інвалідів, фізичної особи, яка використовує найману працю, в порядку, передбаченому законом.

Крім адміністративно-господарської відповідальності чинним законодавством передбачена також адміністративна відповідальність посадових осіб суб'єктів господарювання за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів і за непередставлення до Фонду соціального захисту інвалідів звіту про зайнятість і працевлаштування інвалідів. Починаючи з 1 січня 2006 року поряд з адміністративно-господарськими санкціями й пенею за порушення строків їхньої сплати відтепер установлена адміністративна відповідальність - штраф від десяти до двадцяти не оподатковуваних податком мінімумів доходів громадян не тільки для керівника підприємства, але й для приватного підприємця, що використовує найману працю (ст. 188¹ Кодексу України про адміністративні правопорушення [3]).

Суми адміністративно-господарських санкцій і пені, що надійшли до державного бюджету, використовуються Фондом соціального захисту інвалідів на:

- фінансування цим Фондом заходів, які здійснюються центральними органами виконавчої влади та підпорядкованими їм установами, у тому числі спеціалізованими, і підприємствами, організаціями громадських організацій інвалідів, щодо соціальної, трудової, фізкультурно-спортивної (за поданням Національного комітету спорту інвалідів України) та професійної реабілітації інвалідів;

- надання підприємствам, установам, організаціям, у тому числі підприємствам, організаціям громадських організацій інвалідів, фізичним особам, які використовують найману працю, цільової позики (на поворотній основі з терміном повернення до трьох років) на створення робочих місць, призначених для працевлаштування інвалідів, у межах коштів, передбачених на зазначені потреби у відповідному році. Цільові позики підприємствам та організаціям громадських організацій інвалідів надаються лише за наявності

відповідного рішення Комісії;

- фінансування витрат на професійне навчання непрацюючих інвалідів, у тому числі за направленням державної служби зайнятості, на професійне навчання інвалідів із числа випускників спеціальних загальноосвітніх шкіл (шкіл-інтернатів), загальноосвітніх санаторних шкіл (шкіл-інтернатів), загальноосвітніх навчальних закладів на спеціалізованих робочих місцях підприємств, організацій інвалідів;

- надання фінансової допомоги на здійснення заходів соціальної, трудової, фізкультурно-спортивної (за поданням Національного комітету спорту інвалідів України) та професійної реабілітації інвалідів (відновлення працездатності шляхом забезпечення інваліда технічними реабілітаційними засобами, створення умов для занять фізичною культурою і спортом, оплата навчання та перекваліфікації, створення на робочому місці інваліда належних санітарно-гігієнічних, виробничих і технічних умов згідно з індивідуальною програмою реабілітації інваліда, випуск для інвалідів спеціальної літератури та аудіозаписів для їх професійної підготовки), працевлаштування інвалідів шляхом створення робочих місць, у тому числі спеціальних робочих місць, а також надання фінансової допомоги на технічне оснащення діючих робочих місць для працевлаштування на них інвалідів та на технічне переоснащення виробництва підприємств, організацій громадських організацій інвалідів з метою створення додаткових робочих місць і працевлаштування на них інвалідів. Фінансова допомога надається лише за наявності відповідного рішення Комісії.

У разі нецільового використання фінансової допомоги, позики або їх частин підприємствами, установами, організаціями, у тому числі підприємствами, організаціями громадських організацій інвалідів, фізичними особами, які використовують найману працю, або створення ними робочих місць для працевлаштування інвалідів у меншій кількості, ніж передбачалось умовами надання позики чи поворотної фінансової допомоги, відповідна сума цих коштів, проіндексована з урахуванням рівня інфляції, підлягає поверненню до державного бюджету на підставі відповідного рішення Фонду соціального захисту інвалідів та Комісії (у межах її повноважень).

6. МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

6.1. Мотиви прийняття альтернативних рішень в процесі податкового планування на підприємстві

Аналіз літератури показав, що фахівці наводять різні визначення поняття податкового планування, які можна об'єднати у два концептуальних підходи. У першому підході, якого дотримується, зокрема, І. Бланк, під податковим плануванням мається на увазі процес планування підприємством податкових платежів на майбутній період, під яким розуміється: «найважливіший етап розробки податкової політики підприємства, спрямований на визначення планових сум його податкових платежів у майбутньому періоді і розробку графіка їхньої сплати» [37, 38]. Аналогічне визначення наводиться і в економічному словнику [38], на що звертає увагу А. Єлісеєв [68].

У другому підході основним напрямком податкового планування виступає оптимізація податкових платежів підприємства. Наприклад, у Новому економічному і юридичному словнику податкове планування визначається як: «вибір між різними варіантами здійснення діяльності юридичної особи та розміщення його активів, спрямований на досягнення можливо низького рівня виникаючих при цьому податкових зобов'язань» [136, с. 566].

Л. Марцулевич формулює поняття податкового планування як: «сукупність методів, прийомів і способів, що дозволяють у рамках податкового законодавства максимально скоротити податкові зобов'язання юридичної чи фізичної особи» [120, с. 3], В. Фокін – як: «використання платником податків власного капіталу найбільш вигідним для себе чином» [175, с. 23–24].

Д. Винокуров відносить до податкового планування довгострокову податкову оптимізацію, що полягає в застосуванні відповідних способів і прийомів, які дозволяють зменшити податкові платежі в процесі всієї діяльності платника податків [50, с. 5].

О. Медведєв під поняттям податкового планування має на увазі: «цілеспрямовану діяльність підприємства, орієнтовану на максимальне використання всіх нюансів існуючого податкового законодавства з метою зменшення податкових платежів до бюджету» [121, с. 10]. Це ж визначення наводять також А. Крисоватий та А. Кізіма [107, с. 205].

Аналогічний підхід до визначення податкового планування з незначними відхиленнями висловлюють у своїх роботах Ю. Байрачний [31], В. Зябріков [75], Т. Козенкова [103, 104], М. Лушнікова [114], С. Любавський [117], М. Павленко [140, 141], Дж. Пеппер [144, 145], Б. Рагозін [154] та ін.

Слід зазначити, що більшість авторів схиляються до думки, що кінцевою метою податкового планування виступає не мінімізація, а оптимізація податкових платежів і процес здійснення податкового планування треба розробляти системно, з урахуванням впливу заходів щодо оптимізації податкових платежів на фінансовий стан підприємства [42, 54, 122].

Такого підходу при визначенні поняття податкового планування дотримується, зокрема, і А. Поршнев, який розуміє під ним: «процес попереднього розгляду й оцінки рішень в області фінансово-господарської діяльності організації з урахуванням величини можливих податкових платежів та забезпечення вибору з них найкращих рішень із позиції загальних цільових установок організації» [131, с. 120].

О. Вилкова та М. Романовський приводять подібне з даним формулюванням визначення податкового планування: «податкове планування на рівні суб'єкта господарчої діяльності — це невід'ємна частина управління його фінансово-господарською діяльністю в рамках єдиної стратегії його економічного розвитку, що представляє собою процес системного використання оптимальних законних податкових способів і методів для встановлення бажаного майбутнього фінансового стану об'єкта в умовах обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання» [54, с. 93].

Приймаючи до уваги цільову спрямованість податкового планування на оптимізацію податкових платежів суб'єктів податкового планування, і наявність спеціальної методики його здійснення, слід погодитися з позицією А. Єлісеєва та А. Загороднього відносно того, що перший концептуальний підхід визначає поняття планування податків, а другий — податкового планування [68, 69, 71]. Думки про необхідність розподілу даних понять дотримуються також О. Вилкова та М. Романовський [54, с. 93].

Резюмуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що планування податків та податкове планування відповідають різним формам реалізації податкової політики підприємства, при цьому планування податків вірніше було б позначити як бюджетування податків. На думку авторів, податкове планування можна визначити як систему заходів підприємства, спрямовану на максимальне

використання можливостей чинного законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів [95, с. 111].

Мотиви прийняття рішень при податковому плануванні на підприємстві насамперед залежать від того, хто займається податковим плануванням на підприємстві, яку мету він при цьому переслідує й у яких умовах він здійснює податкове планування.

Насамперед слід зазначити, що податкове планування складається з декількох етапів: організаційно-підготовчий, дослідницький, планово-розробчий і практичної реалізації. Розуміючи поняття «ухвалення рішення» у вузькому змісті як заключний акт діяльності по виявленню, аналізу різних варіантів рішення, спрямований на вибір і затвердження кращого варіанта рішення, тобто як акт вибору, можна відзначити, що прийняття рішень у податковому плануванні відбувається на планово-розробчому етапі.

Прийняття рішень – це функція керівника будь-якого рівня, у його підготовці беруть участь співробітники як даної, так і суміжних організацій, можливо, фахівці консалтингових фірм. Свою управлінську діяльність керівник реалізує через рішення, тому вони є його основною «продукцією». Прийняття рішень – це задача для керівника, розв'язувана в процесі управління. У зв'язку з цим знання технології, методів прийняття рішень є необхідним елементом професійної кваліфікації керівника.

Прийняття ефективних рішень керівниками будь-якого рангу – одна з найбільш важливих умов успішного розвитку організації, її виживання в конкурентній боротьбі, успішній адаптації до змін зовнішнього середовища.

З огляду на те, що податкове планування охоплює глобальні питання фінансової діяльності підприємства, часто вимагає зміни напрямку фінансових потоків, здійснення інвестицій у проекти для одержання необхідного результату, то рішення за результатами податкового планування повинні прийматися на рівні менеджерів компанії. Тому насамперед слід розглянути мотиви прийняття рішень в сфері податкового планування саме на цьому рівні.

Положення будь-якої компанії на ринку прямо залежить від якості фінансових і стратегічних рішень, прийнятих її менеджментом. Вибір цих рішень часто обумовлений не тільки і/чи не стільки рівнем професійної підготовки менеджменту компанії, скільки комплексом мотивацій, на основі яких менеджер приймає управлінські рішення. Класичні теорії фірм виходять з того, що менеджери діють тільки в інтересах акціонерів чи власників бізнесу і

саме така установка, здавалося б, дозволяє побудувати ідеальну модель роботи фінансових механізмів і економіки в цілому.

У той же час багато фахівців абсолютно вірно вказують на те, що в дійсності, фінансові теорії далекі від реальності, у тому числі і тому, що при виборі управлінських рішень менеджер найменше схильний керуватися інтересами акціонерів. В умовах твердої політичної й економічної реальності було б наївно думати, що менеджери діють тільки в інтересах власників бізнесу, по тій простій причині, що менеджери - такі ж люди, які мають особисті інтереси і немає таких сил, що змусили б менеджера предпочесть чужі інтереси своїм власним. З іншого боку, навіть якщо менеджер є акціонером керованої їм компанії, ніхто і ніколи не дасть гарантій, що його особисті інтереси ідеально збігаються з інтересами інших акціонерів.

В процесі управління бізнесом менеджер найчастіше орієнтується на такі параметри ризику і прибутковості використання активів, які максимально відповідають його власному уявленню про результати діяльності чи особистим інтересам, але не обов'язково є оптимальними для компанії й акціонерів. Подібні конфлікти інтересів менеджменту компанії і власників бізнесу прийнято називати агентськими конфліктами [197, 196].

При цьому треба звернути увагу на те, що базові інтереси у власників і менеджерів тотожні: максимізація і збереження активів компанії в короткостроковій і/чи довгостроковій перспективі. Агентський конфлікт починається з моменту вибору способів і методів задоволення приватних інтересів акціонерів і менеджерів, у тому числі й у формі конкретних управлінських рішень менеджменту компаній. У загальному випадку, можна констатувати, що в більшості менеджерів відсутні мотиви, що спонукують повернути зароблені кошти власникам, і завжди присутні мотиви інвестування вільних грошових потоків у проекти з негативною чистою приведеною вартістю чи в збільшення організаційної неефективності.

Відповідно до теоретичної концепції М. Дженсена, управлінський персонал, прагне максимізувати скоріше не вартість своєї компанії, а чисті потоки вільних коштів, якими він може більш-менш вільно розпоряджатися. Емпіричні дослідження поведінки керуючих, і, насамперед, керуючих у найбільших американських корпораціях, підтвердили цю теоретичну концепцію, тим самим більш чітко позначивши конфлікт інтересів власників акціонерного капіталу й апарата керування, а разом з ним витрати, породжувані делегуванням повноважень у рамках корпорації. Зрозуміло, основним бажанням менеджера

залишається створення умов для зростання власної матеріальної винагороди, і більше, створення гарантій того, що ніякі економічні і фінансові потрясіння, як макроекономічні, так і внутріфірмові, не вплинуть на його положення в корпорації.

Менеджер усіма доступними способами намагається знизити ризик власного звільнення чи ризик власної незатребуваності, а саме це і дозволяє зробити контроль над фінансовими потоками. І навіть зростання вартості компанії, як буде показано нижче, обумовлене, найчастіше, бажанням менеджерів забезпечити контроль над фінансовими потоками і збільшення особистої винагороди. Управління фінансовими потоками дозволяє менеджеру оцінювати результативність прийнятих рішень, насамперед, стосовно власної персони, а значить і прагнення до цього в будь-якого талановитого керівника буде, з часом, тільки зростати.

Таким чином, можна чекати, що менеджмент компаній буде віддавати перевагу таким податковим проектам, що виводять фінансові потоки за межі компанії і роблять їх менш доступними для власників компанії. При цьому ризик втрати капіталу при реалізації такого проекту буде для менеджера в деякій частині нівелюватися наявністю контролю над таким фінансовим потоком і конфіденційною інформацією про такий потік. З цього можна зробити висновок, що менеджмент буде вибирати міжнародні проекти податкового планування навіть у тому випадку, якщо таких же результатів по оптимізації податкових платежів можна домогтися з використанням внутрішньодержавних проектів.

Однак, агентський конфлікт, що викликаний розходженням інтересів керівного персоналу підприємства і власників підприємства, є лише найбільш наочною вершиною айсберга значення мотивації для прийняття управлінських рішень.

Слід погодитися з тими фахівцями, які звертають увагу на неможливість нормування праці керівників. Їх самостійність, а значить і свобода у використанні робочої сили значна. При цьому передбачається, що від ефективності мотивації менеджерів цілком залежить їх результативність. Приймаючи до уваги ці фактори, можна зробити висновок, що керувати ними можна переважно через мотивацію і стимулювання.

Особливий інтерес у даному випадку представляють дослідження, проведені Н. Хорошільцевою [177].

Як показали ці дослідження матеріальний фактор далеко не є провідним. Привабливою виявляється сама суть управлінської роботи — цікава

різноманітна діяльність, можливість реалізації особистісного потенціалу. Просування по службі, більший дохід у структурі мотивів займає лише 11 і 12 місце з запропонованих 16 мотивів. Зовсім незначущими виявилися статусні фактори: статус в організації, статус у родині. Середні позиції займають соціальні такі фактори: можливість впливати на діяльність колег, соціальні контакти.

Правда, необхідно відрізнити мотив і мотивування. При проведенні будь-якого опитування психологи зіштовхуються лише з мотивуванням, тобто з тим як людина пояснює свої дії собі чи іншій людині. На жаль далеко не завжди мотивування, отримане за допомогою подібних опитувань збігається з дійсними мотивами. Як правило, при мотивуванні своїх дій люди схильні ставити на більш високе місце ті мотиви, що мають більш високу оцінку в суспільстві, ніж ті, які мають місце в дійсності. Тому представляється, що такі мотиви як просування по службі і більший дохід насправді мають усе-таки більш високе місце в рейтингу мотивів.

Показовий у цьому відношенні результати опитування, проведені Н. Хорошільцевою у «Концерні Нафтовому». Виявилось, що більша частина опитаних заявила, що їх влаштовують фактори-мотиватори. Тобто, усі респонденти заявили про те, що їх у тому чи іншому ступені влаштовує різноманітність роботи, фактори людських відносин з колегами, з керівниками. Однак співробітники компанії одностайно заявили, що зовсім не задоволені гігієнічними факторами: заробітною платою, можливістю вирішення соціально-побутових проблем, тобто тими мотивами, які при аналізі мотивів стояли на останніх місцях.

При цьому 19% керівників вказали рівень задоволеності роботою 10%, тобто, по суті, вони засвідчили, що чекання, які вони покладали на дану роботу не виправдовуються. Отже, матеріальний мотив у вигляді більшого доходу зовсім не є таким незначним. Цей висновок підтверджує й опитування, проведене Н. Хорошільцевою стосовно факторів, що підвищують рівень трудової активності, серед яких у першу чергу були названі фактори морального і матеріального стимулювання. У такий спосіб підтверджується відома піраміда потреб А. Маслоу.

Цікавий також і аналіз характерних для менеджерів установок, наведений Н. Хорошільцевою. Виявилось, що для цієї групи сьогодні характерна орієнтація на прибуток і успіх, прагнення до самостійності і розширення сфери

відповідальності. Однак готовність до інновацій, до прийняття рішень, до неминучого при їх прийнятті ризику стоїть у менеджерів на останнім місці.

Тобто явно просліджується певний консерватизм й бажання виділитися, використовуючи вже протоптані стежини, не ризикуючи. Однак, зважаючи на те, що прагнення до самостійності стоїть на одному з перших місць, можна зробити висновок, що менеджери готові до самостійного пошуку й прийняття рішень, але в тому випадку, якщо відповідальність за невдачу будуть нести не вони.

Тепер слід проаналізувати результати даного дослідження стосовно податкового планування.

Отже, що ж усе-таки спонукує менеджерів узагалі братися за податкове планування?

Перш ніж відповісти на це питання потрібно відзначити той факт, що між таким кримінально караним діянням як ухилення від сплати податків й податковим плануванням існує досить тонка грань. Деякі фахівці прирівнюють заходи щодо законної оптимізації податкових платежів до ухилення від сплати податків [29, 115, 116, 126, 129, 169]. Подібне змішування понятійного апарату уявляється абсолютно неприпустимим, оскільки поняття податкового планування й ухилення від сплати податків мають чітке розмежування за критерієм законності.

В залежності від обставин здійснення, дії щодо ухилення від сплати податків переслідуються в адміністративному чи карному порядку, а відповідні закону заходи податкового планування – ні. Тим часом вітчизняні та зарубіжні вчені відзначають, що у деяких випадках важко провести межу між діями щодо податкового планування та ухилення від сплати податків [49, 52, 125].

Зокрема, французький вчений Л. М. Козьян висловлює думку, що: «...оподаткування дуже часто з'являється як тонка гра опцій (різних варіантів поведінки). Ці варіанти передбачаються самим законодавцем, який ніколи не вказує, що при виборі між двома можливими рішеннями платник податків має зупинитися на найвитратному з точки зору податків» [49].

Аналогічного підходу дотримується також його співвітчизник М. Бувье, який звертає увагу на те, що: «очевидно, не можна ставити в докір платнику податків, що він (платник податків) зупиняється на найсприятливішому для нього варіанту поведінки, якщо він при цьому залишається в рамках закону. Справа обстоїть інакше, якщо він прибігає до угод сумнівного характеру, чи коли проведені ним операції не відповідають інтересам підприємства» [49].

Складність розмежування понять законного й незаконного запобігання сплати податків притаманна й умовам податкового законодавства України, на що звертають увагу, зокрема, В. Вишневський, О. Веткін, Д. Вінокуров [52, 50].

Пов'язано це, насамперед, із наявністю в українському законодавстві поняття фіктивної та удаваної угоди [4], які можуть бути згодом визнані судом недійсними. У зв'язку з цим більшість вітчизняних та закордонних вчених в області податкового планування висловлюють думку, що при аналізі угод на відповідність критерію законності до уваги треба приймати як форму правовідносин, так і фактичні наміри сторін [42, 70, 166]. Цей фактор слід враховувати при здійсненні процесу податкового планування, тому що невідповідність критерію законності угод, які застосовуються у податковому плануванні, може привести до віднесення цих заходів до ухилення від сплати податків, за що передбачена фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність.

З огляду ж на той факт, що карному переслідуванню за ухилення від сплати податків піддаються службові особи підприємства, можна констатувати, що податкове планування для менеджерів підприємства несе в собі насамперед погрозу безпеці їх як однієї з основних потреб. Хоча й у меншому ступені, ніж пряме ухилення від сплати податків.

Отже, наявність ризику карного переслідування при проведенні податкового планування є дуже стримуючим фактором для менеджерів.

Іншим стримуючим фактором є те, що податкове планування знову ж у силу своєї близькості до ухилення від сплати податків несе в собі ризики не тільки для службових осіб підприємства, але і власне для підприємства, що може піддатися фінансовим та адміністративним санкціям з боку контролюючих органів [80]. Безумовно, менеджер, як правило, не зацікавлений у тому, щоб його підприємство несло фінансові втрати, оскільки існування цього підприємства є джерелом доходів менеджера, за допомогою якого він задовольняє багато зі своїх первинних і вторинних потреб (у їжі, у житлі, у відпочинку, у комфорті і т.п.). А фінансові втрати у вигляді сплати штрафних санкцій загрожують самому існуванню підприємства. Крім того, нерідко оптимізаційні схеми податкового планування зв'язані з інвестуванням значних ресурсів у деякі проекти. При цьому так само виникають ризики фінансових втрат у випадку непередбачених змін загальноекономічної ситуації або податкового законодавства.

Але з іншого боку, проведення заходів щодо податкового планування має й стимулюючий (з точки зору інтересів менеджерів) ефект, оскільки дозволяє:

1) знизити витрати підприємства, викликані необхідністю сплати податків; Слід зазначити, що даний стимулюючий фактор є антиподом другому стримуючому фактору. Ці фактори роблять тим більше сильний вплив на менеджера, чим сильніше його добробут залежить від результатів діяльності підприємства. Більш сильна залежність виражається в тому випадку, коли оплата його праці з боку підприємства є єдиним джерелом його доходів і ця оплата прямо пропорційна результатам діяльності підприємства.

2) контролювати грошові потоки, спрямовані в оптимізаційні проекти; Це досить важливий фактор, оскільки при його реалізації менеджер одержує можливість отримання додаткових особистих доходів, в тому числі зі сторонніх джерел (що, правда, не завжди влаштовує власників).

3) займатися творчою, різноманітною діяльністю, що дає можливість застосування особистих здібностей. Слід зазначити, що третій фактор має досить обмежене застосування, тому що в силу специфічності і складності такої діяльності далеко не кожен менеджер може дозволити собі брати участь безпосередньо в процесі податкового планування, який потребує специфічних знань в сфері податкового законодавства, фінансового менеджменту та певних особистісних якостей;

4) підсилювати почуття власного достоїнства при проходженні у фарватері моди. Це можна виразити такою фразою: «Інші цим займаються, а чим я гірше?». У такий спосіб при ухваленні рішення про податкове планування існує вісім мотивів, які у тому чи іншому ступені впливають на вибір менеджера (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Мотиви прийняття рішень в податковому плануванні

Мотиви	Потреби, на які вони впливають
Стримуючі мотиви	
Ризик карного переслідування	Безпека і добробут
Ризик фінансових утрат для підприємства	Добробут
Стимулюючі мотиви	
Збільшення прибутковості підприємства	Добробут
Контроль грошових потоків	Добробут
Творча діяльність (при наявності)	Самовираження
Посилення почуття власного достоїнства	Потреба в повазі

У такий спосіб при ухваленні рішення про податкове планування менеджер зважує стримуючі та стимулюючі фактори і розглядає можливі альтернативи господарської поведінки. При цьому, якщо того самого результату можна домогтися різними шляхами, то буде обраний більш легкий шлях.

Можливі альтернативи податковому плануванню полягають у такому.

1. Ухилятися від податків;
2. Сплачувати всі податки як є, без застосування будь-яких оптимізаційних заходів.

При цьому слід мати на увазі, що подібні альтернативи на практиці виникають не стосовно діяльності підприємства в цілому, а відносно елементарних господарських ситуацій. Тому ухвалення рішення (вибір) здійснюється щоразу при виникненні таких ситуацій, і щоразу менеджер з урахуванням своїх мотивів зважує фактори і розглядає можливі альтернативи. В залежності від ситуації, значимість того чи іншого мотиву може бути різною, що викликає різні рішення, хоча як правило, менеджери віддають перевагу традиціям прийняття рішень. При цьому значимість мотивів може змінюватися в залежності від того, наскільки зовнішня і внутрішня ситуації впливають на можливі наслідки податкового планування. Наприклад, в одній ситуації менеджер може перекласти ризики, що виникають, на третю особу, а в іншій ситуації не може.

Прийняття самого ж рішення може здійснюватися за допомогою різних методів теорії прийняття рішень, зокрема: методами теорії корисності, теорії перспектив, методами ELECTRE, методом аналізу ієрархій, евристичними методами і т. ін.

Слід особливо підкреслити, що при прийнятті рішень у податковому плануванні менеджери насамперед орієнтуються на свої власні потреби, що можуть збігатися, а можуть і не збігатися з потребами підприємства.

Природно у власників підприємства виникає питання про те, як контролювати ефективність прийнятих менеджерами рішень в сфері податкового планування.

Зрозуміло, менеджер, як носій конфіденційної і достовірної інформації про реальний стан справ у компанії знаходиться в більш вигідному положенні в частині задоволення власних інтересів. Відповідно, акціонери, у тому числі за допомогою засобів державного регулювання, усіма можливими способами намагаються захистити себе від менеджера, що нехтує їхні інтереси, і змусити

його реалізувати їх мету, яка полягає в збільшенні їхнього чистого особистого добробуту.

Кожний власник знає, що збільшення вартості компанії є функцією двох перемінних: результативності зусиль, прикладених менеджментом для підвищення ефективності бізнесу, і комплексу стохастичних макроекономічних факторів. Що стосується першої змінної, то власники практично в більшості випадків знаходяться або у невіданні про прийняття менеджментом яких-небудь рішень, або приймають їх як постфактум. Стохастичні фактори впливу макроекономічного півня, як правило, взагалі не піддається прогнозуванню з боку власників і є найчастішим прикриттям реальних мотивів прийняття рішень менеджерами. Тому власники акціонерного капіталу, намагаючись забезпечити ефективно (з їхнього погляду) управління, укладають контракти, у яких не тільки перелічуються деякі обов'язки менеджерів, але і встановлюється позитивна залежність їхньої винагороди від прибутку в рамках максимально передбачуваної поведінки менеджменту в конкретних економічних умовах діяльності.

У такий спосіб виявляється регулююча функція Рад директорів, наглядових рад чи інших компетентних органів управління власників, які виступають як інструмент контролю діяльності і прийнятих рішень менеджментом компаній з метою максимального задоволення інтересів акціонерів.

Однак багато теоретичних методик, які дозволяють власникам ефективно контролювати менеджмент, на практиці не спрацьовують. І справа не тільки в тому, що не можна визначити однозначні універсальні параметри ефективності діяльності менеджменту на усі випадки життя, але й у тому, що ніхто не може угадати вплив на результати діяльності компанії об'єктивної макроекономічної ситуації, навіть якщо менеджер чесно працює на благо акціонерів.

Одним з найбільш поширених способів контролю ефективності діяльності менеджменту залишається загальний рівень капіталізації компанії і її приріст у порівнянних критеріях оцінки. Про це досить наочно сигналізує безпосередньо фондовий ринок, який відповідним чином реагує і на дивідендні виплати, і на зміну структури капіталу компанії і будь-яку іншу інформацію про компанію. Але і тут виникає ряд проблем у компаній, акції яких не котируються на організованих ринках, крім того також є проблеми зв'язані зі ступенем відкритості та ефективності існуючих фондових ринків.

Іншим інструментом контролю для акціонерів можуть бути контракти з менеджерами різних рівнів, у яких прописуються умови їх роботи і навіть параметри ефективності діяльності менеджера які, є базою для бонусних виплат. Але, на жаль, жодна Рада директорів не здатна до кінця осягти та врахувати дійсні мотиви роботи менеджера і, відповідно, майбутнє компаній. Тому, подібні трудові контракти часто охолоджують творчий запал найманих менеджерів і перенаправляють їхні зусилля на максимальне задоволення власних метамотивацій (умови праці, меблі, кабінети, автомобілі і реактивні літаки, навчання, лікування, відпочинок, спорт і інші блага за рахунок фірми). Крім того, такі контракти створюють реальну погрозу добробуту акціонерів, як через зіпсований імідж (внаслідок часто змінюваного менеджменту), так і в результаті розпилення інформації про конкурентні переваги фірми після звільнення тих чи інших менеджерів.

Однак у ринку вільних капіталів є й інший інструмент впливу на менеджерів компаній і корпорацій, а саме ринок корпоративного контролю [198].

Власне кажучи, у відношенні податкового планування відіграє особливу роль не весь ринок корпоративного контролю, а лише його частина у вигляді аудита компаній, і в більшому ступені такий сегмент як ринок податкового аудита, що займається аудитом рішень компанії в сфері оподаткування й податкового планування.

Такий ринок існує в кожній країні з ринковою економікою і може бути представлений у різних формах залежно від розвиненості корпоративного законодавства країни та рівня самоорганізації ринку цінних паперів.

Ринок аудита компаній є другим істотним регулятором діяльності менеджерів компаній, і багато хто вважають його навіть більш істотним мотиватором прийнятих управлінських рішень, ніж прямий пресинг на менеджмент із боку власників. Справа в тому, що ринок аудита, коли він працює за рахунок та в інтересах власників, представляє ту частину ринку вільних фінансових ресурсів, що зовсім не підконтрольні менеджменту корпорацій, на відміну від фінансових вкладень власників компаній, а виходить, являє суттєву загрозу власним інтересам керуючих.

Ринок аудиту є важливим інструментом контролю діяльності менеджерів, оскільки незалежно від аргументів менеджменту виносить об'єктивний вирок результатам діяльності керівників. Саме тому ринок аудита більш небезпечний для інтересів менеджерів, ніж обмеження та контроль з боку акціонерів.

6.2. Врахування ризиків

Насамперед, слід зазначити, що в сучасній спеціальній літературі мають місце різні підходи до визначення терміну «ризик». Так, зокрема, однією з неоднозначних проблем в цій сфері є зв'язування ризику тільки з негативними наслідками чи з будь-якими наслідками.

З теоретичної точки зору розрізняють дві теорії ризику: класичну, представниками якої є Дж. Миль і І. Сеньйор, і неокласичну, представниками якої виступають А. Маршал, А. Пігу, Дж. Кейнс [99].

Класична теорія розглядає ризик як ймовірність одержання збитків і втрат від обраного рішення або стратегії діяльності, а неокласична – як ймовірність відхилення від поставлених цілей. З позицій податкового планування більш виправданим представляється підхід класичної теорії до визначення ризику.

Термін «ризик» в оподаткуванні має негативний характер, що, зокрема, виявляється в можливості одержання збитків або додаткових витрат у вигляді податкових платежів або фінансових санкцій. Асоціація ризику податкового планування (як і господарської діяльності взагалі) з прибутком уявляється дуже спірною. Якщо з'являється можливість отримати прибуток без яких-небудь негативних наслідків, то така ситуація не може вважатися ризиковою, за винятком одного випадку. З погляду прогнозування (і особливо в стратегічному плануванні) будь-яке відхилення від прогнозу в кращу чи гіршу сторону розглядається як певне негативне явище. Тому тільки ризик прогнозування зв'язаний як з можливістю виникнення збитків, так і з можливістю одержання прибутку. Виходячи з цих міркувань, неокласична теорія, по суті, говорить лише про один різновид ризику – про ризик прогнозування.

Що ж стосується інших ризиків, то можна лише стверджувати, що можливість одержання прибутку, як правило, супроводжується ризиком одержання збитків, під якими слід також розуміти й упущену вигоду. Не ризик є причиною одержання прибутку, а підприємницька діяльність. А ризик усього лише є супутником цієї підприємницької діяльності. При цьому нерідко можливість одержання більшого прибутку супроводжується й великим ризиком.

Крім того, існують різні підходи відносно того, що із себе представляє ризик. Для цього потрібно спочатку з'ясувати співвідношення таких понять як ймовірність та невизначеність.

Економісти класичної школи ототожнювали ризик з невизначеністю. А представники неокласичної школи (наприклад, Ф. Найт), навпаки, розділили ці

категорії [53]. Відповідно до теорії американського економіста Ф. Найта ризик є результатом будь-якої діяльності, який можна вимірити за допомогою методів теорії ймовірності і закону великих чисел. У випадку неможливості подібних розрахунків результат діяльності є невизначеністю [27].

Тобто для прихильників теорії Ф. Найта різниця між ризиком і невизначеністю полягає в тому, що ризик супроводжується ймовірностними характеристиками неконтрольованих перемінних, а невизначеність – ні [184]. Слід зазначити, що в математичній теорії дослідження операцій розрізняють задачі прийняття рішень при наявності ризику й в умовах невизначеності, що збігається з підходом Ф. Найта.

Разом з тим, такий розподіл представляється виправданим в математиці, де наявність чи відсутність точного значення ймовірності приводить до необхідності рішення різних задач. Однак, у практичній діяльності наявність ризиків, як правило, не ставиться в залежність від можливості підрахунку ймовірності їх виникнення. Нерідко зустрічаються ситуації, зв'язані з ризиком, коли визначити ймовірність настання того чи іншого наслідку не представляється можливим. Як приклад можна привести ситуацію в податковому плануванні, коли існує можливість появи закону, що збільшує ставку оподаткування, але підрахувати ймовірність появи цього законопроекту не представляється можливим. Говорити в даній ситуації про те, що платники зіштовхуються не з ризиком, а із ситуацією невизначеності означало б не виправдане звужування поняття ризику.

Таким чином, можна погодитися з тим, що в недетермінованому середовищі існують дві ситуації: ймовірнісна ситуація, коли можна підрахувати ймовірність настання тієї чи іншої події, і ситуація невизначеності, коли підрахувати ймовірність настання тієї чи іншої події не представляється можливим. Ризик може існувати в обох ситуаціях, тому уявляється можливим визначити ризик як можливість, а не як ймовірність.

У той же час можна відзначити, що ризик не охоплює ці ситуації в цілому, оскільки вони можуть не супроводжуватися якими-небудь негативними наслідками. Тобто про ризик можна говорити тільки в тих ситуаціях ймовірності і невизначеності, у тих станах недетермінованого середовища, при яких можуть виникати негативні наслідки.

У деяких визначеннях ризик зв'язується з діяльністю. Так, з позиції Ф. Найта, ризик є результатом діяльності, а В. Гранатуров вважає, що ризик це - “діяльність, зв'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору,

у процесі якої є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі й відхилення від мети” [58, с. 7].

Зустрічаються також визначення ризику як причини чи події. Наприклад, О. Грунін і С. Грунін вважають, що: “під фактором ризику в бізнесі розуміється причина, рушійна сила, здатна породити небезпеку чи призвести до втрати, збитку” [59, с. 51], а Н. Чубів приводить наступне визначення: «ризик – це подія чи група родинних випадкових подій, що наносять збиток об'єкту, який володіє даним ризиком» [178, с. 11].

Визначення ризику як діяльності чи її результату, уявляється спірним, оскільки ризик може існувати й при її відсутності. Визначати ризик як причину небезпеки не цілком коректно тому, що не ризик є причиною небезпеки, а конкретні явища. З огляду ж на те, що ризик може існувати незалежно від самого факту настання чи ненастання події, викликає певний сумнів також визначення ризику як події.

Виходячи з вищесказаного, найбільш влучним представляється визначення ризику І. Балабанова, який охарактеризував ризик як «можливу небезпеку втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людини» [34, с. 439], з урахуванням того, що під втратами слід мати на увазі будь-які небажані для суб'єкта наслідки, включаючи упущену вигоду, виникнення додаткових обмежень, відхилення від прогнозованих чи запланованих результатів, а також настання інших, більш проблемних ризиків. Реалізацією ризику слід вважати настання таких втрат.

При цьому слід погодитися з В. М. Гранатуровим у тому, що в умовах ринкових відносин проблема оцінки й обліку економічного ризику здобуває самостійне теоретичне і прикладне значення як важлива складова частина теорії і практики управління. Адже більшість управлінських рішень приймається в умовах ризику, що обумовлено групою факторів — відсутністю повної інформації, наявністю протидіючих тенденцій, елементами випадковості та іншим. А з цього випливає, що особливе значення проблема ризику набуває в підприємницькій діяльності.

Правильність і обґрунтованість обраної стратегії підприємницької діяльності вирішальним образом впливають на успіх у світі бізнесу. При цьому повинні враховуватися ймовірності критичних ситуацій.

Підприємницька діяльність без ризику неможлива. Прийняте у світовій практиці законодавство про підприємства і підприємницьку діяльність визначає підприємництво як ініціативну, самостійну діяльність громадян і підприємств,

спрямовану на одержання прибутку, здійснювану на свій ризик і під свою майнову відповідальність.

Такі ознаки як самостійність, ініціатива, відповідальність, ризик, активний пошук, динамічність, мобільність найбільшою мірою характеризують підприємництво. Підприємець безупинно шукає нові способи дій (які за задумом повинні привести його до успіху), оскільки успіх зв'язаний зі зміною продукції, технології, якості товарів і, отже, цін, кола споживачів та іншим, тобто успіх зв'язаний з новими, нетривіальними рішеннями. Щоб вижити в умовах ринкових відносин, потрібно вміти насмілитися на впровадження технічних нововведень і на сміливі, нестандартні дії, а це підсилює ризик. Тому природно, що неодмінною умовою підприємництва є воля пошуку і вибору способів економічних дій при їхній розмаїтості. А отже, підприємництво неможливе без ризику, а підприємству треба не уникати ризику, а вміти оцінювати ступінь ризику і вміти керувати ризиком, щоб зменшити його.

Різноманіття існуючих ризиків приводить до того, що їх вплив виявляється в різних аспектах підприємницької діяльності.

Ризики, властивим різним галузям підприємницької діяльності, впливають на мотивацію підприємців займатися тим чи іншим видом підприємницької діяльності.

Прийнято вважати, що мотивацією усіх видів підприємницької діяльності є одержання підприємницького доходу чи прибутку. Такий підхід не враховує найважливіших якісних змін, що відбуваються в міру збільшення ризику: у ньому найбільш мотивованою була б діяльність в інноваційному підприємстві з чеканням найбільшого доходу.

Насправді, на розвиток окремих видів підприємництва впливає складний зв'язок величини очікуваного результату та ймовірності його одержання. Порівняно невеликий дохід в області малих ризиків компенсується високою імовірністю його одержання, що є могутнім мотивом для участі в бізнесі господарських суб'єктів. Можна сказати, що області підприємництва, у яких виграє більшість учасників (роздрібна й оптова торгівля), залучають до себе підвищену кількість бажаючих брати участь у грі.

У інноваційних галузях надзвичайно високі ризики поширюються на всіх учасників «гри», у якій виграють лише деякі. І хоча завдяки їм виграє вся економіка, високі ризики обмежують мотивацію учасників діяльності в цій області.

Величина і зміна ризиків вирішальним образом обумовлюють необхідність застосування різних підходів до їх регулювання шляхом певного регламентування зовнішнього середовища. У мало- і середньоризикових видах діяльності весь ризик лягає на підприємців, для яких зовнішнє середовище (держава) установлює так звані «правила гри» у частині реєстрації, оподаткування, регулювання господарської діяльності, участі фінансових й інвестиційних установ.

При високих ризиках цих правил недостатньо. Головним стає посилення мотивації за допомогою розподілу ризиків між учасниками інноваційної діяльності і виключення катастрофічних втрат для суб'єктів інноваційної діяльності у випадку недосягнення ними очікуваного результату.

У такий спосіб саме підвищений ризик, властивий інноваційноємним галузям бізнесу, і є однією з основних причин необхідності застосування стимулюючого державного впливу на ці галузі. При цьому слід зазначити, що принцип рівності платників у даному випадку не порушується, оскільки даний принцип не слід розуміти як принцип загальної рівності платників (у тому числі юридичних і фізичних осіб), але як принцип рівності платників, що знаходяться в об'єктивно однакових умовах. Якщо ж умови різні, то й оподаткування може розрізнятися. Такий стимулюючий державний вплив може виражатися, зокрема, і в використанні регулюючої функції податків, що вже було продемонстровано в розділі 3.

Однак використання стимулюючого державного впливу для ризикових галузей бізнесу несе додаткові витрати для держави, що у тому чи іншому ступені лягає на плечі інших категорій платників. Тому використання такого стимулюючого впливу без належного контролю спричиняє неефективне використання коштів, вкладених у розвиток таких галузей.

Не меншу роль ризику відіграють і в роботі підприємства, коли мова заходить про мотивацію працівників підприємства до прийняття управлінських рішень, зв'язаних з ризиком.

Слід зазначити, що в людському співтоваристві домінування відрізняється великим різноманіттям, а прагнення до домінування, залишаючись фундаментальною мотивацією, здобуває найрізноманітніші форми відповідно до життєвих планів індивіда. Прагнення до домінування, чи лідерства, виявляється в бажанні зайняти більш високе положення в структурі організації, суспільства, держави.

Просування в соціальній структурі розширює можливості для задоволення різних потреб індивіда. Ієрархічний статус - це влада, гроші, соціальне визнання. Чим вище соціальний статус, тим більше можливості для самореалізації. Тому індивід прагне підвищити свій ієрархічний статус. З підвищенням соціального статусу зростає й відповідальність індивіда. І якщо керівництво підприємства хоче знати, що стоїть за тією чи іншою особистісною характеристикою, то воно має розкрити мотивацію суб'єкта, його переваги, критерії, якими він керується при економічному виборі.

Досить часто пріоритетними є інтереси індивіда, регульовані його незадоволеною матеріальною потребою. Тільки по досягненні визначеного рівня задоволеності матеріальними умовами життя – рівнем споживання (а це процес нескінченний) індивід починає реалізовувати наступні, більш високі потреби, наприклад, потреби у безпеці потреби соціального характеру та ін.

Дуже корисно попередньо досліджувати базові типи мотивації керівників компанії. Наприклад, застосування тесту «Мотур» професора В. Герчикової [56] дозволяє визначити, виходячи з якого типу мотивації можна побудувати систему винагороди. При хазяйському, підприємницькому типі, наприклад, опціони і корпоративні премії будуть працювати дуже успішно. А от при інструментальному – краще орієнтуватися на атрибутику посади, статусність, індивідуальні премії «у конверті». Якщо в топ-менеджера «професійна» мотивація, тоді треба більше платити йому за «кваліфікаційні відмінності», чим за результат. При патріотичній мотивації, дуже привабливим є ім'я компанії, бренд.

Мати систему компенсацій працівникам, яка спонукає їх відмовитися від своїх інтересів на користь інтересів компанії, зв'язаних з отриманням прибутку, не тільки важливо для мотивування працівників на збільшення вартості фірми, але і життєво необхідно при управлінні ризиком. Первинною причиною фінансових фіаско звичайно виявлявся конфлікт інтересів.

Однак, ефективна система мотивації повинна бути акуратно сконструйована, і не повинна бути просто доповнена включенням економічного прибутку в калькуляцію бонусів, що нараховуються працівників для визначення розміру премій. Компенсації мають бути недвозначно прив'язані до зростання ринкової вартості фірми. Крім того, керівництво компанії повинне в першу чергу займатися управлінням вартістю фірми, а наймані робітники - бути проінформовані про методику виміру цієї вартості. Усі вони повинні вважати цю методику чесною.

Застосування системи мотивації, що базується на економічній вартості, ще більш ускладнюється природою виконання робіт в сфері прийняття управлінських рішень, зв'язаних з ризиком для компанії. Такі рішення приймаються на апріорному базисі, тобто до того як ризик реалізувався. Ідеальна система мотивації має передбачувати винагороду осіб, які приймають рішення, за прийняття в принципі вірних рішень, замість того, щоб преміювати їх за досягнення і штрафувати за невдачі. У більшості випадків, однак роботу співробітників, зв'язаних із прийняттям таких рішень можна оцінити лише на апостеріорному базисі, тобто тоді, коли ризик уже реалізувався. Крім того дуже складно оцінити, було прийняте рішення в принципі вірним чи ні, оскільки нерідко оцінити імовірність настання тієї чи іншої події за допомогою математико-статистичного апарата не представляється можливим, тому оцінка прийнятого рішення на апріорному базисі найчастіше може носити суб'єктивний характер.

Введення системи заохочення в області прийняття управлінських рішень також ускладнюється тим, що ця система повинна однаково враховувати як ризикові рішення, що дали прибуток, так і ризикові рішення, що принесли збиток. Виплачуючи премії менеджерам, чії дії принесли прибуток, і не штрафуючи тих, хто спричинив збиток, компанія заохочує їх на прийняття ризикових рішень, що припускають велику прибутковість у випадку, коли ризик залишився нереалізованим. Але така поведінка може призводити до падіння ефективності операцій і збільшує ризик неплатоспроможності фірми.

Включення повного розміру збитку в мотиваційну схему виглядає проблематичним, зокрема для ризиків з малою частотою, але з високим потенційним збитком. Одним з рішень цієї проблеми є система відкладених бонусів, що виплачуються не прямо менеджерам, а переводяться в деякий фонд, звідкіля їх можна буде взяти лише через кілька років. Негативні бонуси в цьому випадку можуть бути списані з позитивного балансу у фонду. У результаті, система відкладених виплат вирівнює ризикованість економічного прибутку. Це також знижує плинність кадрів, якщо кошти у фонду втрачаються при звільненні. Однак ефект згладжування, що може досягнути системою відкладених бонусів обмежений, оскільки премії втрачають свої мотиваційні властивості, якщо вони будуть виплачені у віддаленому майбутньому. Крім того існують складності для окремих видів рішень з довгостроковим часом реалізації, коли відкласти виплати навіть на 5 років недостатньо.

З огляду на усе вищесказане, можна підсумувати, що система мотивації,

заснована на економічному прибутку фірми підходить для менеджерів, які відповідають за диверсифікований портфель ризиків. У той же час для менеджерів більш низької ланки, що відповідають за окремі напрямки бізнесу, частка премій, що залежить від економічного прибутку обмежена ризикованістю договорів, які вони укладають від імені фірми. Для високоризикового поля рішень, що можуть принести як надмірний прибуток, так і великі збитки, неприйнятним є засновувати систему мотивації тільки на економічному прибутку. До такого поля слід віднести і податкове планування на підприємстві.

Для працівників рівня нижче, ніж менеджер відповідальний за певний вид бізнесу, мотивування, засноване на економічному прибутку бізнесу-підрозділу, є менш ефективним. Це обумовлено тим, що внесок окремого працівника в результат роботи групи чітко визначити дуже важко. Більш ефективною буде в цьому випадку система мотивації, яка зв'язує преміальні виплати тільки з тими факторами збільшення прибутку, на які може впливати дана особа. При цьому слід виявити всі такі фактори і створити модель, засновану на зваженому застосуванні цих факторів.

Наприклад, якщо прив'язати премію бухгалтера підприємства тільки до суми фінансових санкцій, накладених на підприємство (чим більше така сума – тим менша премія виплачується бухгалтеру), то можна прийти до ситуації, коли бухгалтер буде робити переплати в бюджет, перешкоджати проведенню оптимізаційних заходів на підприємстві, завищувати базу оподаткування на підприємстві, прагнучи уникнути фінансових санкцій, що накладаються при перевірках. У такий спосіб втрати підприємства від подібних дій можуть перевищити вигаши підприємства від несплати фінансових санкцій.

Особливу увагу слід приділяти тим питанням, в яких інтереси працівника підприємства входять у суперечність з інтересами підприємства, оскільки при прийнятті рішень працівник буде насамперед керуватися своїми інтересами, а не інтересами підприємства. Таким чином, насамперед, необхідно вжити заходів до виявлення та упередження таких конфліктів інтересів. Виявити їх можна шляхом аналізу тих ситуацій, при яких інтересам працівників загрожує яка-небудь небезпека, тобто тих ситуацій, що представляють будь-який ризик для працівників, а також тих ситуацій, з яких працівник може отримати для себе яку-небудь користь на шкоду інтересам підприємства.

Зрозуміло, що працівники будуть намагатися або уникати таких ситуацій, незважаючи на те, що останні становлять певний інтерес для підприємства в цілому, або намагатися знизити свій ризик у таких ситуаціях (ситуації

стримуючих мотивів). У той же час у тих ситуаціях, у яких сам працівник не ризикує, він стає більш схильний до прийняття таких рішень, що піддають зайвому ризику саме підприємство (ситуації стимулюючих мотивів).

З цього випливає, що однією з основних задач в області мотивування є «зв'язування» інтересів працівника і підприємства так, щоб вони змінювалися в одному напрямку. Зважаючи на те, що діяльність людини, як правило, є полімотивованою, при конфлікті одних інтересів працівника і підприємства, слід постаратися або безпосередньо знизити дію таких інтересів або знайти інші інтереси працівника, за допомогою яких можна буде мотивувати працівника в напрямку що відповідає інтересам підприємства. Іншим завданням є знаходження оптимального співвідношення стимулюючих і стримуючих мотивів.

Серед стримуючих мотивів велике значення мають мотиви, викликані ризиком для різних потреб людини. Для зниження таких ризиків можуть застосовуватися загальні методи зниження ризиків:

- пошук альтернативних варіантів з меншою імовірністю втрат і тією же ефективністю, у тому числі у вигляді резервування коштів;
- страхування, тобто перекладання ризику (чи його частини) на іншу особу;
- диверсифікація ризиків, тобто зменшення імовірності максимально можливого збитку й одержання більш стійкої середньої ймовірності з декількох можливих, у т.ч. за допомогою лімітування;

Якщо це є можливим і доцільним, може застосовуватися і запобігання ризиків, у т.ч. шляхом їх хеджування.

ВИСНОВКИ

Становлення української системи оподаткування в умовах ринкової економіки потребує теоретико-методичного обґрунтування напрямків ефективної реалізації мотиваційного потенціалу податкового регулювання економічних та соціальних процесів як на загальнодержавному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання..

Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку податкової політики свідчить про необхідність суттєвої активізації податкового регулювання соціально-економічних процесів з урахуванням не тільки макроекономічних наслідків, але й прийнятності відповідних заходів суб'єктами господарювання – платниками податків.

Податкове регулювання слід класифікувати як спеціальний метод регулювання підприємницької діяльності, якому властиві специфічні ознаки, що впливають із сутності та характеру податкових правовідносин.

Аналіз сутності та особливості дії конкретних засобів податкового регулювання дозволив визначити структуру механізмів податкового регулювання як підсистеми державного регулювання економіки. З позицій системного підходу всі механізми податкового регулювання запропоновано класифікувати по трьом групам: механізми системного характеру, які вбудовані в систему оподаткування (загальний рівень оподаткування, структура системи оподаткування, альтернативні системи оподаткування); комплексні регуляторні механізми (за територіальною та галузевою ознакою); локальні податкові механізми (пов'язані з: об'єктом та предметом оподаткування, визначенням складу платників податків, принципами встановлення та розміром ставки податку, порядком обчислення податкових зобов'язань та суми податку, який підлягає сплаті в бюджет).

На основі узагальнення теоретичних підходів до сутності терміну «податкова пільга» запропоновано уточнене його визначення. Податкова пільга – це встановлений законодавством виняток з загальних правил оподаткування, який надає платникові можливість зменшити суму податку (збору), що підлягає сплаті, або звільняє його від виконання окремих обов'язків та правил, пов'язаних з оподаткуванням. Результатом застосування пільг може бути як повне або часткове зменшення суми податкових зобов'язань платника, так і поліпшення

фінансових показників його діяльності без зміни суми податку (збору), яка підлягає сплаті в бюджет.

Обґрунтований новий методичний підхід до класифікації податкових пільг, в основу якого покладено зв'язок податкової пільги з іншими елементами податку. В цьому розумінні податкові пільги слід класифікувати на такі види: звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків; зменшення об'єкта оподаткування; зменшення (обмеження) бази оподаткування; зменшення податкових ставок; застосування спеціальних методів податкового обліку; збільшення податкового (звітного) періоду; зменшення суми податку, яка підлягає сплаті в бюджет; розстрочення та відстрочення сплати податкових зобов'язань.

Аналіз та узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності свідчить про те, що найбільш впливові важелі стосуються податку на прибуток підприємств. Серед них найбільш перспективними уявляються зменшення бази оподаткування та застосування простого (для виробничих підприємств) та прирістного (для суб'єктів підприємницької діяльності, що спеціалізуються в сфері інновацій) податкового кредиту або сполучення цих механізмів.

Особливу роль відіграють інструменти податкового регулювання в мотивації високоефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Здійснений в монографії аналіз впливу оподаткування на оборотність активів підприємства свідчить про наявність декількох податкових регуляторних механізмів в цій сфері, але ефективність їх мотиваційного впливу уявляється недостатньою.

Загальна ідеологія оподаткування прибутку підприємств в Україні не створює у платників податків мотивації до підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів. Навпроти, відповідно до прийнятого порядку формування бази оподаткування суб'єкти господарювання зацікавлені в збільшенні витрат, пов'язаних із господарською діяльністю, що забезпечує зниження податкових зобов'язань.

З метою заохочення платників податків до зменшення споживання матеріальних, і особливо, паливно-енергетичних ресурсів, в монографії обґрунтоване застосування механізму податкового кредиту, базою якого є зменшення витрат на відповідні ресурси. Впровадження цього механізму створить додаткову мотивацію у виробничих споживачів ресурсів до зменшення обсягів їх споживання за рахунок раціонального їх використання.

Побудова на підприємстві науково обґрунтованої системи оплати праці персоналу потребує врахування податкового навантаження на фонд оплати праці. З цією метою уточнені методичні підходи до визначення податкового навантаження на фонд оплати праці для звичайної та спрощеної системи оподаткування.

Особливе значення, з точки зору мотиваційного потенціалу системи оплати праці підприємства, має побудова раціональної структури заохочувальних виплат, які різняться за своїми податковими наслідками. В монографії розглянуті також альтернативні варіанти залучення трудових ресурсів та обґрунтовані рекомендації щодо податкового планування в цій сфері.

Податкове регулювання соціальних процесів на підприємстві включає в себе, перш за все, механізми оподаткування операцій, зв'язаних з об'єктами соціальної інфраструктури. Проведений аналіз показав відсутність єдиного підходу до пільгового оподаткування цих операцій за основними податками, що знижує ефективність податкового регулювання.

Перспективними напрямками вдосконалення податкового регулювання соціальної інфраструктури є: уніфікація класифікації об'єктів соціальної інфраструктури в цілях оподаткування податком на прибуток та ПДВ, що дозволить забезпечити рівні права обох партнерів в операціях безоплатної їх передачі з балансу суб'єктів господарювання; а також диференційований підхід до податкового обліку витрат, зв'язаних з утриманням, експлуатацією та забезпеченням основної діяльності об'єктів соціальної інфраструктури, в залежності від рішення платника щодо доцільності подальшої експлуатації таких об'єктів та розвитку соціальної інфраструктури з урахуванням ролі платника в реалізації соціальної політики відповідної територіальної громади.

Важливим напрямком соціальної політики підприємства є розвиток програм довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення найманих робітників. Чинне податкове законодавство в цій сфері містить систему пільг з податку на прибуток та податку з доходів фізичних осіб, які розрізняються за умовами застосування та механізмом впливу. Запропонований методичний підхід до податкового планування цих операцій дозволяє обрати варіант укладення страхового договору, який враховує інтереси страхувальників-роботодавців та застрахованих осіб, що дозволяє створити умови для управління податковими наслідками таких операцій.

Механізми податкового регулювання трудової та професійної реабілітації інвалідів в цілому дозволяють створити необхідні умови для ефективного їх

залучення до виробничо-господарської діяльності та створити необхідні мотиви для розвитку підприємств та організацій громадських організацій інвалідів та використання праці інвалідів іншими суб'єктами господарювання. Разом з тим, ефективне податкове регулювання в цій сфері потребує усунення внутрішніх суперечностей між існуючими механізмами.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від мотивації менеджменту підприємства. Це стосується, зокрема, й мотивів поведінки керівників в процесі податкового планування. Проведений аналіз свідчить про наявність суттєвих розбіжностей між інтересами засновників та найманих менеджерів, що негативно впливають на результати виробничо-господарської діяльності. Для нейтралізації цих суперечностей в монографії запропоновано використання спеціальних заохочувальних виплат. В роботі класифіковані мотиви прийняття рішень в податковому плануванні та врахування ризиків податкового планування та виробничо-господарської діяльності в системі матеріального заохочення управлінського персоналу підприємства.

Реалізація запропонованих теоретичних, методичних та практичних рекомендацій сприятиме підвищенню ефективності використання мотиваційного потенціалу системи оподаткування як на рівні держави, так і на рівні підприємств.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України. – К.: Атіка, 2003. – 208 с.
2. Кодекс Законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII. – К.: Парламентське вид. – 1998. – 96 с.
3. Кодекс України про адміністративні порушення від 07.12.1984 р. № 8073-X — Х.: ТОВ "Одісей", 2001. — 272 с.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. — Х.: ТОВ "Одісей", 2003. — 408 с.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо професійної і трудової реабілітації інвалідів» від 6 жовтня 2005 року № 2960-IV // Голос України. – 2005. – 20 грудня.
6. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 №75/94-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1994. – №30. – Ст. 283.
7. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування » від 09.07.2003 р. № 1058 // Офіційний вісник України. – 2003. - № 33. - Ст. 1770.
8. Закон України "Про звільнення від оподаткування грошових коштів, які спрямовуються на проведення новорічно-різдвяних свят для дітей та на придбання дитячих святкових подарунків" від 30.11.2000р. № 2117-III // Офіційний вісник України. – 2000. – № 51. – Ст. 2191.
9. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 04.07.2002 р. №40-IV // Урядовий кур’єр. – 2002 р. – 7 серпня.
10. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13 грудня 1991 року № 1977-XII (в редакції Закону України від 1 грудня 1998 року № 284-XIV) // Урядовий кур’єр. – 1998. – 24 грудня.
11. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" (в редакції Закону України від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями) / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 94-174.
12. Закон України “Про оплату праці” від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР / В зб. систематизованого законодавства “Праця і зарплата”. – Бухгалтерія. – 2001. –№ 35. – С. 56-61.
13. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21.03.1009 року № 875-XII //Відомості Верховної Ради України. – 1991 р. – № 21. – ст. 252.
14. Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23 березня 1996 року № 98/96-ВР // Все про бухгалтерський облік. – 1999. – № 7 (310). – С. 3–10.
15. Закон України «Про плату за землю» від 03.07.1992 р. № 2535-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - N 38. - Ст. 560.
16. Закон України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» від 11 грудня 1991 року № 1963-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 11. - Ст. 150.
17. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 травня 2003 року № 889-IV / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 227-278.
18. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168/97 (зі змінами

- і доповненнями) / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 174-218.
19. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181-III // В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 47-93.
 20. Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування» від 11 січня 2001 року № 2213-III // В зб. систематизованого законодавства “Соціальне страхування”. – Бухгалтерія. – 2004. – вип. 9. – С. 6-8.
 21. Закон України "Про систему оподаткування" (в редакції Закону України від 18 лютого 1997 року № 77/97-ВР зі змінами і доповненнями) / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 5-14.
 22. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” від 16 липня 1999 року № 991-XIV// // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 363.
 23. Указ Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» // В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 283-288.
 24. Декрет Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір» від 26 грудня 1999 року № 18-92 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 10. – Ст. 82.
 25. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20 травня 1993 року № 56-93 // Відомості Верховної Ради України. — 1993. – № 30. – Ст. 336.
 26. Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 26 грудня 1992 № 13-92 / В кн. Податкове законодавство України. Бібліотека офіційних видань. – К.: Парламентське видавництво. – 1998. – С. 166–183.
 27. Александрова М. М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002 – 208 с.
 28. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий /Ф.С. Массарыгин, Д.Н. Манжеев, В.П. Копняев, И.А. Усатов, В.М. Ильин, Д.С. Моляков, С.И. Мотов.- М.: Госфиниздат, 1963.- 358 с.
 29. Апель А, Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. — Спб.: Питер, 2002. — 192 с.
 30. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие /Изд. 2-е, перераб. и дополненное.- М.: Дело и Сервис, Новосибирск: Издательский дом "Сибирское соглашение", 1999.- 160 с.
 31. Байрачный Ю.И. Развитие механизма налогового планирования с использованием оффшорных инструментов: Дис. ... канд. экон. наук. — М., 2001. — 200 с.
 32. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник /Изд. 4-е, перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 1999.- 416 с.
 33. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 1998.- 477 с.
 34. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой– М.: Перспектива, 2000. - 672 с.
 35. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с

- англ. /Научный редактор перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева /Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 1996.- 624 с.
36. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. - К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. - 448 с.
 37. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. — К.: Ника-Центр, 1999. — 512 с.
 38. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. — К.: Ника-Центр, 1998. — 480 с.
 39. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна; 3-е изд.- М.: Институт новой экономики, 1998.- 864 с.
 40. Борейко В. Про оподаткування малих науково-дослідних підприємств. // Економіка України. – 2004. – № 7. – с. 25-31.
 41. Бороненкова С.А., Маслова Л.И, Крылов С.И. Финансовый анализ промышленных предприятий.- Екатеринбург: УГЭУ, 1996.- 182 с.
 42. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика. — Екб.: Издательство "Налоги и финансовое право", 2002. — 272 с.
 43. Буряк В.П., Маринець В.П. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні // Фінанси України. — 1999. — № 6. — С. 49–54
 44. Вальтух К.К. Кругооборот и оборот фондов предприятий.- М.: Экономика, 1964.- 196 с.
 45. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента. 11-е издание /Д. К. Ван Хорн, Д. М. Вахович (мл.) - Москва. С-Петербург. Киев: Изд. дом „Вільямс”. – 2003. – С.33-65.
 46. Василик О.Д. Бюджетна система України: Підручник / О.Д.Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
 47. Василик О.Д. Податкова системи України: Навч. посібник. – К.: ВАТ „Поліграфкнига”, 2004. – 478 с.
 48. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.
 49. Винницкий Д.В. Российское налоговое право: проблемы теории и практики.— СПб.: Издательство "Юридический центр "Пресс", 2003. — 397 с.
 50. Винокуров Д. Оптимизация налогов: практический аспект // Налоги и бухгалтерский учет. — 2002. — № 5. — С. 2–47.
 51. Висновок за результатами аналізу виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2005 року. Випуск 23. - К.: Рахункова палата України. - 2005. (http://www.as-gada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=461118&cat_id=32827#_Toc120691403).
 52. Вишневицкий В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография. — Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2003. — 228 с.
 53. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія,– К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
 54. Вылкова Е., Романовский М. Налоговое планирование. — СПб.: Питер, 2004. — 634 с.
 55. Гега П.Т., Доля Л.М. Основы податкового права: Навч. посіб. — 4-те вид., перероб. і доп. — К.: Т-во “Знання”, КОО, 2003. — 307 с.
 56. Герчиков В.И. Мотивация и стимулирование труда в современных условиях // ЭКО. – 1996. – № 6. – С. 106 – 108.
 57. Государственное регулирование экономики / Под. ред. И.И. Столярова. – М.: Дело, 2001. –

280 с.

58. Гранатуров В.М. “Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. – М.: Изд-во “Дело и сервис”, 1999. – 112 с.
59. Грунин О.А., Грунин С.О. “Экономическая безопасность организации” – СПб.: Питер, 2002. 144 с.
60. Гуреев В. И. Налоговое право. – М.: Экономика, 1995. – с. 252.
61. Дагаев А. Налоговое стимулирование инноваций в предпринимательском секторе экономики. // Проблемы теории и практики управления. – 2004 г. – №3 – ст. 80-86.
62. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податки в Україні. Навчальний посібник – К.: УкрНТЕІ, 2003. – 348 с.
63. Деркач Д.И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий: Учебное пособие /Изд. 2-е, и перераб. и доп.- М.: Статистика, 1975.- 328 с.
64. Дікань Л.В., Воїнова. Т. С. Податкова система: Навчальний посібник — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 252 с.
65. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности.- М.: Дело и Сервис, 1998.- 208 с.
66. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 /Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
67. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: Монография/НАН Украины.Ин-т экономики промышленности.- Донецк,2005.-390с.
68. Єлісеєв А.В. Податкове планування на підприємстві: Дис. ... канд. екон. наук. — Львів, 2003. — 204 с.
69. Єлісеєв А., Загородній А. Податкове планування та планування податкових платежів // Податкове планування. — 2001. — № 1. — С. 7–8.
70. Жестков В.С. Правовые основы налогового планирования (на примере групп предприятий): Учебное пособие. — М., Академический правовой университет, 2002. — 141 с.
71. Загородній А.Г., Єлісеєв А.В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. — Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. — 152 с.
72. Загородній А.Г. Вознюк Г.Л. Податки, збори, обов'язкові платежі. Термінологічний словник. Вид.2-е, виправлене та доповнене – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект +» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. – 192с.
73. Зіденберг А., Мьоллерс Ф. Взаємодія між грошовою політикою та політикою реформ в Україні // Україна на роздоріжжі / Пер. з нім. В. Шиманський. — К.: "Фенікс", 1998. — С. 54–80.
74. Злобина Л.А., Стажкова М.М. Оптимизация налогообложения экономического субъекта: Учебное пособие. — М.: Академический Проект, 2003. — 240 с.
75. Зябриков В.В. Налоговое планирование как способ согласования интересов фирмы и государства: Дис. ... канд. екон. наук. — СПб., 1997. — 205 с.
76. Иванов Ю.Б. Налоговое планирование операций долгосрочного страхования жизни наемных работников // Бизнес-Информ. – 2005. – № 11-12. – с. 77-90.
77. Иванов Ю.Б., Иванченко А.С. Механизмы налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий // Бизнес Информ. – 2005. № 9-10. – С.81-89.

78. Иванов Ю.Б., Иванченко А.С. Преимущества налогообложения технологических парков // Бизнес Информ. – 2005. № 9-10. – С. 92-98.
79. Иванов Ю.Б., Карпов Л.Н. Направления минимизации налоговых рисков в операциях оплаты труда // Бизнес-Информ. – 2006. – № 1-2. – С.81-85.
80. Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий. Монография. - Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 278 с.
81. Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.
82. Иваненко В.О. Оподаткування прибутку – ключові підходи // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №4. – С. 11-13.
83. Иванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування. Монографія. - Харків: ХДЕУ - Торнадо, 2003. - 517 с.
84. Иванов Ю.Б., Иванченко А.С. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в контексті оплати праці // Економіка розвитку. – Харків, ХНЕУ. – 2006. – № 1 (37), с. 65-68.
85. Иванов Ю.Б., Мотуз Н.О. Податкові важелі стимулювання раціонального використання енергоресурсів // Економіка розвитку. – 2006. – № 2. – С.48-53.
86. Иловайский С.И. Косвенное налогообложение в теории и практике. – Одесса: [б. и.], 1892. – 252 с.
87. Исаев А.А. Очерк теории и политики налогов. – М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2004. – 270 с.
88. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України від 13 січня 2004 р. № 5 // В зб. систематизованого законодавства «Оплата праці та інші виплати робітникам». – К.: «Бліц-Інформ». – 2005. – Вип. 5. – С. 42-46
89. Інструкція "Про оподаткування доходів фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю", затверджена наказом Державної податкової адміністрації України від 21.04.1993р. №12 // В зб. систематизованого законодавства «Підприємство і підприємець: вигідне партнерство». – К.: «Бліц-Інформ». – 2004. – Вип. 9. – С. 103-107.
90. Інструкція “Про порядок обчислення і сплати внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття та обліку їх надходження до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття”, затверджена наказом Міністерства праці та соціальної політики від 18.12.2000 р. №339 // В зб. систематизованого законодавства «Соціальне страхування». – К.: «Бліц-Інформ». – 2004. – Вип. 9. – С. 87-92.
91. Інструкція “Про порядок обчислення і сплати страхувальниками та застрахованими особами внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування до Пенсійного фонду України”, затверджена постановою правління Пенсійного фонду України від 19 грудня 2003 року № 21-1 // В зб. систематизованого законодавства «Пенсійне забезпечення в Україні». – К.: «Бліц-Інформ». – 2004. – Вип. 8. – С. 75-95.
92. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Монографія. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. — 304 с.
93. Каламбет С. Развитие податкового регулювання через систему пільг. // Економіка, фінанси, право. – 2001. - №3 – ст. 31-33.
94. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики: Учеб. пособие для вузов. – ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 215 с.

95. Карпова В.В. Налоговое планирование как форма реализации налоговой политики предприятия // Вестник Национального технического университета "ХПИ". — 2004. — № 8. — С. 109–114.
96. Карпова В.В. Формування системи податкового планування на підприємстві: Дис. ... канд. екон. наук. — Харків, 2005. — 259 с.
97. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Экономика, 1978. — 427 с.
98. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. — 1998. — № 9. — С. 32–40.
99. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навч. Посібник— К.: КНЕУ, 2005. — 252 с.
100. Ковальчук К.Ф., Рева Т.М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия — Днепропетровск: Институт технологии, 2000. — 122 с.
101. Ковальчук К.Ф., Рева Т.М. Податковий менеджмент на промисловому підприємстві // Фінанси України. — 2001. — № 5. — С. 87–94.
102. Козак Ю.Г. Міжнародне оподаткування: Навчальний посібник / Ю. Г. Козак, С.А.Матвеев, В. М. Сліп, Є. В. Локатарьова, Д. А. Верлан, М. С. Гаврилов; [За ред. Ю.Г. Козака, В.М. Сліпа. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 550 с.
103. Козенкова Т.А. Влияние налогового планирования на финансовые результаты деятельности предприятия: Дис. ... канд. екон. наук. — М., 2000. — 169 с.
104. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии. — М.: Изд-во "АиН", 1999. — 64 с.
105. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания: Учебник для вузов.- Изд. 3-е, перераб. и доп. - Минск: Выш. Школа, 1989.- 496 с.
106. Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система: Навч. посібник. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. — 331 с.
107. Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент: Навчальний посібник. — Тернопіль: Карт-бланш, 2004. — 304 с.
108. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учебник. — Харьков: Консум, 1997. — 432 с.
109. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права. — Х.: Константа, 1996. — 320 с.
110. Лащак В.В. Стимулювальна роль прямих податків. // Фінанси України. — 2005 р. - №2. — с. 85-91.
111. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия // Финансы. — 1998. — № 5. — С. 29–31.
112. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств. // Фінанси України. — 2004 р. - №11. — ст. 33-39.
113. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування // Економіка, фінанси, право. — 2002. — №6. — С. 21-27.
114. Лушникова М.В. Правовой режим налогового планирования: Учебное пособие. — Ярославль: Ярославский государственный университет, 1999. — 103 с.
115. Лысенко В.В. Расследование уклонений от уплаты налогов, совершенных должностными лицами предприятий, организаций, учреждений. — Х.: Фирма "Консум", 1997. — 192 с.
116. Лысенко В.В. Фиктивные фирмы (криминалистический анализ). — К.: Парламентское изд-во, 2002. — 112 с.

- 117 Любавский С.Л. Налоговое планирование на микроуровне: Дис. ... канд. экон. наук. — СПб., 2001. — 148 с.
- 118 Любимцев Ю.И. Оборачиваемость, окупаемость, эффективность (вопросы использования промышленных фондов).- М.: Экономика, 1968.- 104 с.
- 119 Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України. /– К.: Знання, 2005 -335 с.
- 120 Марцулевич Л.М. Налоговое планирование в высших учебных заведениях: Препринт. — СПб: Изд-во СПбУЭФ, 2000. — 11 с.
- 121 Медведев А.Н. Оптимизация налогообложения в 2002 году. — М.: МЦФЭР, 2002. — 272 с.
- 122 Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 352 с.
- 123 Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці.- Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001.- 362 с.
- 124 Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Курс лекций. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 320 с.
- 125 Міжнародне оподаткування: Навчальний посібник / Ю. Г. Козак, С.А.Матвеев, В. М. Сліп, Є. В. Локатарьова, Д. А. Верлан, М. С. Гаврилов. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 550 с.
- 126 Мудрых В.В. Ответственность за нарушения налогового законодательства: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 319 с.
- 127 Найдёнов В.С. Инфляция и монетаризм: уроки антикризисного управления / Найдёнов В.С. Сменковский А.Ю. – Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. – 352 с.
- 128 Налоги: Ученик для вузов./ Под ред. проф. Д.Г.Черника. – М.: Юнити-ДАНА, 2002. – 444 с.
- 129 Налоговые преступления и правонарушения. Кто и как их выявляет и предупреждает / Под ред. В.Д.Ларичева. — М.: Учебно-консультационный центр "ЮрИнфоР", 1998. — 202 с.
- 130 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. – 6-е изд., изм. и доп. – М.: Ось-89, 2001. – 128 с.
- 131 Налоговый менеджмент: Учебник / А. Г. Поршнева, Д. Г. Черник, Б.И.Замятин, Е. А. Кирова, В. П. Морозов, Н. А. Нестерова, Ю. Д. Шмелев, И.Д.Черник; [Под ред. докт. экон. наук, проф., чл.-кор. РАН А. Г. Поршнева. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 442 с.
- 132 Началов А.В. Налоговый словарь. – М. Издательско-консультационная компания "Статус-кво 97", 2004. – 400 с.
- 133 Никитин С., Никитин А., Степанова М. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах запада // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. - № 11. – С.48-56.
- 134 Никитин С.М., Степанова М.П., Глазова Е.С. Социальные налоги в развитых странах: особенности, тенденции, последствия. // Деньги и кредит. – 2004 г. - №2 – ст. 41-50
- 135 Нікитенко Д.В. Податкове стимулювання малого та середнього підприємництва. // Фінанси України. – 2005 р. - №3. – ст. 48-57.
- 136 Новый экономический и юридический словарь / Сост. А. Н. Азрилиян. — М.: Институт новой экономики, 2003. — 1088 с.
- 137 Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – Вып. 1. Учение об обыкновенных доходах. – М.: Типография т-ва И.Д.Сытина, 1908. – 530 с.
- 138 Омаров А.М. Экономика производственного объединения (предприятия): Учебник.- М:

- Экономика, 1985.- 384 с.
- 139 Основы налогового права. /Под ред. проф. Н.П. Кучерявенко / Г.В. Бех, О.А. Дмитрик, Д.А. Кобыльник, И.Е.Криницкий, Н.П. Кучерявенко, А.А. Лукашев, М.А. Перепелица. – Харьков: Легас, 2003. – 384 с.
- 140 Павленко Н. Налоговое планирование и роль юридической службы в этом процессе //www.cfin.ru.
- 141 Павленко Н. Налоговое планирование — что это такое // Ваш партнер — консультант. — 1996. — № 50. — С. 47–65.
- 142 Паєнтко Т. Шляхи оптимізації пільг у системі оподаткування доходів з урахуванням світового досвіду // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2004. - № 4. – С. 18-24.
- 143 Пансков В.Г. Налоговое бремя в российской налоговой системе // Финансы. — 1998. — № 11. — С. 18–23.
- 144 Пеппер Дж. Антиоффшор. Практическая энциклопедия международного и финансового планирования. Часть 2. — М.: Ирбис-Пресс, 2002. — 224 с.
- 145 Пеппер Дж. Практическая энциклопедия международного и финансового планирования. — М.: ИНФРА-М, 1998 — 202 с.
- 146 Петти В. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о деньгах. – М.: «Ось-89», - 112 с.
- 147 Підлісна О. Теоретичні аспекти надання податкових пільг // Наук. вісн.: Збір. наук.праць УФЕІ. - 1999.-№3.- С.8.
- 148 «Позиция ГНАУ»/ «Бизнес» №27 от 05.07.04г., с.50.
- 149 Постанова Кабінету Міністрів України "Про термін дії ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності, розміри і порядок зарахування плати за її видачу" від 29.11.2000р. № 1755 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 48. – Ст. 2093.
- 150 Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати" від 08.02.1995р. № 100 (зі змінами та доповненнями) // В зб. систематизованого законодавства «Оплата праці та інші виплати робітникам». – К.: «Бліц-Інформ». – 2005. – Вип. 5. – С. 87-90.
- 151 Постанова пленуму Верховного Суду України від 25.04.2003г. №3 «Про практику застосування судами законодавства про відповідальність за окремі злочини у сфері господарської діяльності» // Бухгалтер. – 2003. – № 29. – С. 30-35
- 152 Постановление правления Фонда социального страхования по временной утрате трудоспособности от 15.12.2005 г. № 208 // Бухгалтер. – 2005. – № 48. – С. 20.
- 153 Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізму її запровадження. Офіційний сайт Міністерства економіки України // me.kmu.gov.ua
- 154 Рагозин Б.А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях. Т 1. — М: Аналитика-Пресс, 1996.— 432 с.
- 155 Райнин И.Л. Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Украине//Бизнес-информ. - 2004. - № 5-6. - С.12-16
- 156 Ратнер С.Д. Вопросы определения эффективности использования оборотных средств промышленных предприятий.- М.: Госфиниздат, 1956.- 83 с.
- 157 Романовский М.В., Врублевская О.О. Налоги и налогообложение. 4-е изд. — СПб.: Питер,

2003. — 576 с.
- 158 Савченко А. Экономические методы управления инновационными процессами.- К.: Вища школа, 1990.- 112 с.
- 159 Свєрдан М. Нетрадиційні методи економічного розвитку. // Економіка України. – 2003 р. – № 1. – с. 42-52.
- 160 Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики // Экономика Украины. - 2004. - №1. - С.16 - 21.
- 161 Серебрянський М. Сучасна практика податкового стимулювання інвестиційної активності в індустріально розвинених країнах. //Національна академія ДПС України. <http://www.asta.edu.ua>.
- 162 Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Кн. 5. – М.: Соцэкгиз, 1992. – 782 с.
- 163 Соколов А.А. Теория налогов. – М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2003. – 506 с.
- 164 Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Пресс, 2004. – 454 с.
- 165 Соколовська А. Податкові пільги в Україні: Міфи та реальність // Вісник НБУ. – 2005. - № 9. – С.7-11.
- 166 Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности. — М.: "Аналитика-Пресс", 2002. — 224 с.
- 167 Трансформаційні процеси і регуляторна політика в економіці України: Монографія. / За заг. ред. докт. екон. наук Ф.О. Ярошенка / Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Підгрудний Г.П., Гаєвська Л.М., Гацька Л.П., Горленко І.О., Лазерник Л.Л., Ляшенко Г.П., Мацелюх Н.П., Онишко С.В., Руденко Л.Г., Соловійова О.О., Філоненко М.М. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 222 с.
- 168 Тривус А. А. Налоги как орудие экономической политики. Баку, Б.и. – 1925. – 32 с.
- 169 Тупанчески Н.Р. Уклонение от уплаты налогов в сравнительном праве / Под ред. проф. В. С. Комиссарова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2001. — 246 с.
- 170 Усачев А.Я. Экономический анализ баланса /Изд. 2-е, испр. и доп.- М.: Издательство Наркомторга СССР и РСФСР, 1928.- 154 с.
- 171 Федосов В. Проблеми розбудови податкової системи України / В.Федосов, С. Львовчкін // Фінанси України. – 1999. - № 6. – С. 40-48.
- 172 Федосов В.М. Податкова система України: Підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. Пятаченко - К. Либідь, 1994. – 464 с.
- 173 Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /Изд.4-е, перераб. и доп.; Под ред. Е. С. Стояновой.- М.: Перспектива, 1999.- 656 с.
- 174 Фишер И. Покупательная сила денег. – М.: Дело, 2001. – 319 с.
- 175 Фокин В.М. Налоговое регулирование: Учебное пособие; Под. ред. С.Г.Пепеляева. — М.: "Статут", 2004. — 76 с.
- 176 Фридмен М. Количественная теория денег. – М.: Эльф-пресс, 1996. – 131 с.
- 177 Хорошильцева Н. Исследование структуры мотивации специалистов при построении системы оплаты труда// <http://www.management.com.ua/hrm/hrm040.html>
- 178 Хохлов Н.В. “Управление риском”. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 192 с.
- 179 Худяков А.И. Основы налогообложения: Учебное пособие / Худяков А.И., Бродский М.Н., Бродский Г.М. – СПб.: Узд-во «Европейский дом», 2002. – 432 с.

- 180 Цигилик І. І., Кропельницька С.О. Інноваційна політика в системі підприємництва // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 1. – С. 75-79.
- 181 Черненко А.Ф., Башарина А.В. Методические основы расчета оборачиваемости активов предприятия: Учебное пособие.- Челябинск: Изд. "Татьяна Лурье", 2003.- 175 с.
- 182 Черник Д. Г. Налоги: Учеб.пособие / Д. Г. Черник, М. Ю. Алексеев, О. Н. Болабонова, Н. А. Брусиловская, В. А. Воронов, А. З. Дадашев, О. Л. Демяшова, А. В. Захарова, Е. А. Кирова, Т. В. Князева, В. П. Морозов, В. А. Несторова, В.А. Пуртов, С. Н. Рагимо; [Под ред. Д. Г. Черника. — М.: Финансы и статистика, 2001. - 656 с.
- 183 Шаблиста Л. М. Податкова політика України в трансформаційний період // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №3-4. – С. 26-33.
- 184 Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К^о”, 2004. – 544с.
- 185 Шевелева Л.. Долгосрочное страхование жизни: возможности налоговой оптимизации. // Бухгалтерия. – 2005. - № 26 (249). - с. 75-79.
- 186 Шеремет А.Д., Протопопов В.А. Анализ экономики промышленного производства: Учебник для вузов.- М.: Высшая школа, 1984.- 352 с.
- 187 Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии).- М.: Экономика, 1974.- 207 с.
- 188 Щур Д.Л. Налоговое право: Пособие по изучению (в схемах) / Щур Д.Л., Шаповалов И.С. – М.: Узд-во «Дело и Сервис», 2002. – 240 с.
- 189 Экономика и право: Энциклопедический словарь Габлера: Пер. с нем./Под общ. Ред. А.П. Горкина, Н.Л. Тумановой, Н.Н. Шаповаловой и др. – М.: Большая российская энциклопедия, 1998. – 432 с.
- 190 Экономический анализ деятельности предприятий и объединений: Учебник /Изд. 2-е; Под ред. С.Б. Барнгольц и Г.М. Тация.- М.: Финансы и статистика, 1981.- 488 с.
- 191 Юрій С.І. Оцінка ефективності наданих пільг з оподаткування / С.І.Юрій, І.М. Таранов // Фінанси України. – 2002. - № 12. – С. 55-62.
- 192 Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.
- 193 Яковлев А.І. Спрямованість податкової системи на розвиток інновацій. // Фінанси України. – 2004 р. – №2. – С. 105-108.
- 194 Ярошенко Ф.О. Трансформація державної податкової служби України: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 368 с.
- 195 European Tax Handbook 2004 / Juhani Kesti, L.L. M. Editor. – Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754p.
- 196 Jensen Michael C. (1986) Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers // American Economic Review. – 1986. – Vol. 76. – P. 323-329.
- 197 Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial behavior, Agency costs and Capital structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. P. 305-360.
- 198 Jensen M., Ruback R. (1983) "The market of Corporate Control: The Scientific Evidence" // Journal of Financial Economics. – April 1983. – P. 5-50.
- 199 Ricardo D. The principles of Political Economy and Taxation. NY: Prentice-Hall, 1975. – 345 p.
- 200 The Role of Export Processing Zones and Similar Arrangements in Economic Development (UNCTC) / Finance & Development. – 1990. – № 126. – p.14–17.