

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО
МЕНЕДЖМЕНТУ**

Монографія

**За загальною редакцією докт. екон. наук,
проф. Ю.Б.Іванова**

Харків. Вид. ХНЕУ, 2010

УДК 65.261.
ББК 005:336.22
П 78

Рецензенти: докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Львівська політехніка" *Алексєєв І. В.*; докт. екон. наук, професор, заступник директора Інституту економіки промисловості НАН України з наукової роботи *Булеєв І. П.*, докт. екон. наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України *Кизим М. О.*

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету.

Протокол № 3 від 21.12.2009 р.

П 78 Проблеми розвитку корпоративного податкового менеджменту / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, С. В. Антоненко та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю.Б.Іванова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 496 с. (Укр. мов.)

Висвітлено основні питання роботи з документами в системі організації праці менеджера, документування і класифікації управлінської інформації; розглянуто вимоги до оформлення документації; визначено склад реквізитів документів та правила їх розташування згідно із сучасними національними стандартами; розглянуто порядок роботи й оформлення основних видів управлінської і кадрової документації, а також документації, яка необхідна для якісного управління персоналом, проведення його оцінки й атестації, нагородження та оформлення пенсій.

Рекомендовано для студентів фахових менеджерських спеціальностей, викладачів, аспірантів економічних вищих навчальних закладів і для самоосвіти.

**УДК 65.261.
ББК 005:336.22**

ISBN

© Іванов Ю. Б., Тищенко О. М.,
Антоненко С. В. та ін.

© За загальною редакцією докт. екон. наук,
проф. Ю.Б.Іванова, 2010

Зміст

Вступ	5
Розділ 1. Податкова політика держави та оподаткування суб'єктів господарювання	13
1.1. Теоретичні аспекти державної податкової політики в оподаткуванні юридичних осіб	13
1.2. Вплив оподаткування на стійкість функціонування та розвиток промислових підприємств	41
1.3. Особливості оподаткування суб'єктів господарювання в умовах фінансової кризи	61
1.4. Податкові пільги та соціальна відповідальність підприємства	80
Розділ 2. Податкова політика підприємства та податковий менеджмент	99
2.1. Взаємозв'язок податкової політики держави та підприємства	99
2.2. Форми реалізації податкової політики підприємства та функції корпоративного податкового менеджменту	112
Розділ 3. Податковий облік і звітність у системі податкового менеджменту підприємств	123
3.1. Сутність, принципи та методи податкового обліку	123
3.2. Особливості та проблеми податкового обліку ПДВ	140
3.3. Проблеми податкового обліку та звітності з податку на прибуток підприємств	166
Розділ 4. Організаційне та методичне забезпечення бюджетування податків	185
4.1. Організаційний аспект складання та реалізації податкових бюджетів	185
4.2. Особливості методичного забезпечення бюджетування податків на підприємстві	199
4.3. Методика проведення бюджетування податків підприємства	210
Розділ 5. Реалізація функції планування в корпоративному податковому менеджменті	216
5.1. Податкова стратегія та податкове планування як складові фінансово-економічного забезпечення розвитку підприємства	216
5.2. Сутність та роль податкового планування у фінансовому менеджменті підприємства	230
5.3. Організаційно-методичне забезпечення оцінки стану внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів	242
5.4. Організаційні аспекти податкового планування податку з доходів фізичних осіб	256
5.5. Проблеми та перспективи вдосконалення організації нарахування та сплати внесків у соціальні фонди	261

Розділ 6. Управління податковими ризиками суб'єктів господарювання	278
6.1. Сутність та зміст податкового ризик-менеджменту суб'єктів господарювання	278
6.2. Принципи та функції податкового ризик-менеджменту підприємства	291
6.3. Методика управління податковими ризиками суб'єктів господарювання	306
6.4. Особливості прийняття рішень керівниками підприємств щодо ухилення від сплати податків	319
6.5. Судові експертизи у сфері корпоративного податкового менеджменту	331
Розділ 7. Секторальні та галузеві аспекти оподаткування підприємств і корпоративного податкового менеджменту	343
7.1. Податкове планування суб'єктів малого підприємництва	343
7.2. Особливості оподаткування суб'єктів посередницької діяльності	359
7.3. Оподаткування та енергозаощадження	380
7.3.1. Правовий аспект застосування підприємствами податкових пільг, спрямованих на підвищення енергоощадності	380
7.3.2. Моделювання формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток при впровадженні енергозберігаючих технологій	388
7.4. Специфіка оподаткування та податкового менеджменту окремих видів підприємницької діяльності	399
7.4.1. Туристична діяльність	399
7.4.2. Особливості застосування фіксованого сільськогосподарського податку	427
Висновки	445
Використана література	452
Додатки	495

Вступ

Розвиток податкової науки і практики оподаткування висуває на передній план низку базових проблем, пов'язаних з оподаткуванням на рівні підприємств та організацій, тобто рівнем корпоративного податкового менеджменту. Традиційно до оподаткування підходять з позиції державних фінансів. Це склалось історично, але на сьогоднішній момент відносно мало робіт, які пов'язані з впливом податків на фінанси підприємств та організацію податкової роботи на підприємстві, що складає серцевину корпоративного податкового менеджменту. З позиції підприємства податки виступають як невиробничі витрати, тому управління податковими платежами впливає на результативність роботи підприємства.

Питання податкового менеджменту на макрорівні досліджувалися в роботах таких вітчизняних науковців та практиків, як: В. Вишневський [102], А. Соколовська [354; 361], І. Луніна [255], О. Данілов [392], О. Десятнюк [122], А. Даниленко [397], П. Мельник [266], А. Кізіма, А. Крисоватий [206] та ін. Значно менше робіт присвячено організації податкового менеджменту на рівні підприємств, серед них слід відзначити публікації В. Вишневського [305], А. Єліссєва [135; 141], А. Загороднього [141], М. Підлужного [135]. Разом з тим далеко не всі аспекти корпоративного податкового менеджменту досліджені комплексно, що й обумовило вибір наукового напряму досліджень кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету, результатом якого є ця монографія.

Важливість раціональної організації та підвищення ефективності корпоративного податкового менеджменту на сучасному етапі підсилюються впливом світової фінансово-економічної кризи 2009 – 2010 років, яка зумовила обмеження кола зовнішніх джерел фінансування підприємств та негативно вплинула на кінцеві показники їх діяльності. У цих умовах функціонування й розвиток суб'єктів господарювання забезпечуються в основному за рахунок самофінансування (у першу чергу, за рахунок отриманого прибутку). Серед факторів, що визначають обсяг прибутку суб'єкта господарювання, окремо слід виділити податкову політику, оскільки режим оподаткування впливає як на величину собівартості про-

дукції (яка визначає й обсяги реалізації продукції), так і на величину чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Своєрідним бар'єром, що пом'якшує вплив зовнішніх факторів на результати функціонування підприємств, є здійснювана ним корпоративна політика, зокрема податкова. Вона забезпечує раціональну організацію податкової роботи платника податків, своєчасне й повне виконання податкового обов'язку, але разом з тим перешкоджає необґрунтованому відволіканню обігових коштів. Результатом її реалізації є забезпечення стійкості функціонування та формування стабільної бази для розвитку підприємства.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується все більш зростаючою орієнтацією бізнесу на потреби кожної окремої людини та всього суспільства в цілому. Саме тому регулювання соціального розвитку стає важливішою функцією будь-якої держави. При цьому завдання її практичної реалізації покладається не лише на державу, але й на суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки саме вони є основними та без посередніми постачальниками суспільно необхідної продукції. В даному аспекті все більш актуальним стає питання соціальної відповідальності підприємства, що передбачає таку організацію підприємницької діяльності, в тому числі й корпоративного податкового менеджменту, яка забезпечує реалізацію суспільних інтересів (передусім інтересів споживачів та найманих працівників).

Масштаби соціальної відповідальності підприємства залежать від конкретних умов господарювання, що забезпечуються макроекономічною політикою, і визначаються як метою підприємницької діяльності, так і певними вигодами, що потенційно може отримати підприємство в результаті суспільно корисних дій. Серед таких умов слід виокремити режим оподаткування, що застосовується щодо платників податків, а саме пільгові його варіанти, оскільки податкові пільги є потужним стимулом щодо активізації діяльності підприємницьких структур, а тому їх слід розглядати і як засіб стимулювання орієнтації підприємницької діяльності не лише на отримання прибутку, але й досягнення соціального ефекту.

Соціальна держава, побудова якої проголошена в нашій країні, згідно зі ст. 1 Конституції України, повинна реалізувати захисну функцію,

яка, зокрема, передбачає надання соціального захисту за рахунок коштів страхових фондів, що формуються шляхом сплати внесків на соціальне страхування. Актуальність удосконалення організації нарахування та сплати внесків до страхових фондів на підприємстві на сучасному етапі обумовлена значним податковим навантаженням на фонд оплати праці, існуванням "тіньових" виплат заробітної плати, складним та трудомістким процесом адміністрування страхових внесків у податковому менеджменті підприємства.

Сучасний економічний стан в Україні, який характеризується падінням ВВП та зростанням бюджетного дефіциту, потребує нових, науково обґрунтованих підходів щодо розробки податкової політики. Оскільки податки, з одного боку, є одним із основних джерел надходжень до державного бюджету, а з іншого – суттєвою статтею витрат суб'єктів господарювання, особливого значення набуває дослідження напрямів взаємозв'язку податкової політики держави та підприємства, що буде виступати науковим підґрунтям підвищення фінансової стійкості підприємств і поліпшення податково-платіжної ситуації в країні.

Розгляд праць вітчизняних та зарубіжних фахівців виявив недостатність та недосконалість обґрунтування теоретичних і методичних основ податкового ризик-менеджменту, що пояснюється, насамперед, новизною та складністю цієї проблематики. Тому проблематика теоретичних засад податкового ризик-менеджменту посідає особливе місце в податковому плануванні як однієї з найважливіших функцій корпоративного податкового менеджменту.

Останніми роками в Україні все поширенішим явищем є ухилення від сплати податків та уникнення податків. Видатні економісти та юристи не можуть знайти чіткого розмежування цих двох понять та прийти до спільної думки. Найчастіше ці поняття умовно об'єднують в понятті "податкове планування", або "відхід від сплати податків". Значною проблемою є те, що в жодному законодавчому акті України не закріплено поняття "ухилення від оподаткування" і саме з цієї причини існує багато труднощів у доказуванні факту ухилення від сплати податків, доказуванні того, що особою був скоєний злочин, результатом якого є неприємні та небажані наслідки для суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим було

розглянуто та проаналізовано точки зору економістів та юристів на цю проблему, оскільки при реалізації податкового менеджменту питання щодо відповідальності не можуть не привертати уваги.

Однією з функцій корпоративного податкового менеджменту є податковий облік, який призначений для відображення операцій, що впливають на зміни бази (об'єкта) оподаткування у податковій документації, для визначення суми, що має бути сплачена до бюджетів різних рівнів. У сучасних умовах стан економіки будь-якої держави залежить від розвитку системи обліку. Від того, наскільки правильно та ефективно буде організований процес обліку на підприємстві, багато в чому залежатиме успішність його діяльності, обсяг отриманого прибутку і, відповідно, сума податків, яку воно буде сплачувати до державного або місцевого бюджету. Це, в першу чергу, стосується податкового обліку з таких бюджетоутворюючих податків, як податок на додану вартість та податок на прибуток підприємств, проблеми обліку яких детально розглянуті в роботі.

Процес розвитку, як складне явище, характеризується прагненням підприємства досягти високих результатів діяльності при збереженні конкурентоспроможності і стійкості. Проблема високого податкового навантаження набуває особливої актуальності в умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємства, особливо у сфері податкового законодавства. В таких умовах необхідно розглядати податкове планування як складову не тільки власне податкового, але й фінансового менеджменту як певну конкурентну перевагу, що дозволяє значно поліпшувати фінансовий стан підприємства і вилучати резерви для проведення стратегічних перетворень. Організація податкового планування має ґрунтуватись на комплексному підході щодо розуміння його сутності (як системи, процесу та інструмента) та принципів його формування (загальносистемних, стратегічних і розвитку). Метою податкового планування є так звана "податкова оптимізація", вибір схем якої залежить від таких факторів: інтересів груп впливу, потенціалу податкового планування, ризику діяльності, досвіду реалізації минулих фінансових і податкових стратегій та фактора часу. Ефективність податкового планування слід співвідносити з витратами на його проведення, а цілі податкового планування – зі стратегічними і фінансовими пріоритетами підприємства. Створення сис-

теми ефективного податкового планування та дієвої податкової стратегії можливо здійснити на основі всебічного аналізу специфіки розвитку суб'єкта господарювання. Для визначення останньої доцільно провести дослідження структурної взаємодії окремих складових внутрішнього середовища підприємства, методичних засад його формування та основних факторів, зокрема податкових, що впливають на його стан і розвиток.

У корпоративному податковому менеджменті особливу роль відіграє бюджетування податків, значення якого проявляється в тому, що складання податкових бюджетів дає змогу керівництву підприємства розрахувати майбутній розмір податкових платежів та порівняти його з показниками майбутнього прибутку, і заздалегідь, у випадку недостатньої кількості власних коштів для сплати податків, знайти інші джерела для погашення податкових зобов'язань. Такий розрахунок дозволяє уникнути штрафних санкцій за порушення норм податкового законодавства стосовно своєчасної та повної сплати податків і зборів. Дослідження цього питання дозволило вдосконалити: 1) методичний підхід до бюджетування податків, який складається з декількох етапів: аналітичного, організаційно-підготовчого, планово-розрахункового і реалізації податкового бюджету; 2) організаційний підхід до бюджетування податків, який ґрунтується на визначенні доцільності проведення заходів бюджетування взагалі та бюджетування податків зокрема (уточнення фінансової структури з метою створення в ній центру бюджетування податків; технології бюджетування податків, складання форматів податкових бюджетів, визначення регламенту бюджетування податків, організації бюджетного процесу податкових платежів, що впорядковує процес реалізації податкових бюджетів; виконавців (податковий менеджер)); 3) підхід до проведення моніторингу та контролю виконання податкових бюджетів підприємства, який містить такі етапи, як попередній, поточний і заключний контроль, та оцінює вплив бюджетування податків на фінансово-економічні результати діяльності шляхом узгодження показників податкових бюджетів з показниками операційних бюджетів, аналізу заходів щодо покриття дефіциту грошових коштів, необхідних для сплати податкових платежів, з використанням показника податкової стійкості.

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

Створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, піднесення іміджу України як туристичної держави на міжнародному рівні, а також вирішення завдань щодо наповнення державного і місцевих бюджетів та створення нових робочих місць можливо за рахунок розвитку сфери туризму. Але існуючі проблеми, зокрема у процесі оподаткування суб'єктів туристичної діяльності, не дають можливість повною мірою забезпечувати становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, а також заохочувати національні та іноземні інвестиції у розвиток індустрії туризму. Отже, виникла необхідність у більш детальнішому аналізі сутності та специфіки оподаткування туристичної діяльності.

Унаслідок податкових реформ 90-х років ХХ сторіччя в Україні сформована сучасна податкова система, яка в цілому забезпечує потреби бюджету, але в цій системі ще не вдалося ефективно реалізувати регулюючу функцію оподаткування. До того ж чинна система оподаткування є занадто складною, а податкове законодавство не завжди характеризується узгодженістю та досконалістю. За таких умов, для підтримки сільгосптоваровиробників з 1999 року в Україні упроваджений у дію фіксований сільськогосподарський податок.

Враховуючи інерційність макроекономічних процесів, що відбуваються в сільському господарстві, період застосування фіксованого сільськогосподарського податку буде дуже тривалим, тому дослідження особливостей застосування цього податку, виявлення внутрішніх протиріч і проблем, що знижують ефективність його застосування, а також розробка конкретних рекомендацій з удосконалення оподаткування і податкового

менеджменту сільгосптоваровиробників відносяться до розряду першочергових завдань науки оподаткування.

Сьогодні особливої актуальності набувають питання застосування податкових пільг, спрямованих на стимулювання енергоощадності, бо зменшення споживання паливно-енергетичних ресурсів є вигідним та необхідним для кожного підприємства. До того ж шляхом застосування податкових пільг можна досягти зниження податкового тиску, а отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства. Адже оподаткування – це один із найвагоміших факторів зовнішнього середовища підприємства, що впливають на його конкурентоспроможність. Квалітет процесу впровадження енергозберігаючих технологій як одного з найбільш пріоритетних напрямів розвитку економіки зумовлює необхідність підтримки підприємств у сфері оподаткування та детального дослідження можливих наслідків як на мікро-, так і на макрорівні. Аналізу й дослідженню цих та інших проблем корпоративного податкового менеджменту й присвячено цю монографію.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії та теорії оподаткування, дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених щодо розвитку податкових систем. Дослідження здійснювалося на основі системного підходу, відповідно до якого оподаткування на рівні підприємств розглядалося як складна система, що функціонує під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників і складається з відповідних взаємопов'язаних підсистем та елементів.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка науково-методичних та практичних рекомендацій щодо розвитку корпоративного податкового менеджменту в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси реалізації податкової політики на рівні підприємств – платників податків.

Предметом дослідження обрані економічні закономірності, теоретичні положення, методичні підходи, методи й інструменти реалізації податкової політики.

Як спеціальні методи в дослідженні використовувалися: логічний та історичний підходи – для вивчення напрямів та тенденцій податкової політики держави та державного податкового регулювання; аналізу й

синтезу, індукції та дедукції – для визначення інструментарію податкового менеджменту на підприємстві; графічний – для наочного зображення та схематичного представлення теоретичних і практичних результатів дослідження; факторного та кластерного аналізу – для оцінки впливу податкового навантаження на фінансові показники діяльності кредитних спілок; апіорного ранжування факторів – для вивчення та аналізу факторів ухилення від оподаткування; імітаційного моделювання – для побудови моделі формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток при впровадженні енергозберігаючих технологій.

У процесі дослідження використовувалася спеціальна література, статистичні дані. Законодавчу базу роботи складають закони України, укази Президента України, а також декрети та постанови Кабінету Міністрів України й відомчі нормативні акти з питань оподаткування станом на 1 квітня 2010 року.

Авторський колектив висловлює вдячність рецензентам: доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри фінансів Національного університету "Львівська політехніка" Алексєєву І. В., доктору економічних наук, професору, заступнику директора з наукової роботи Інституту економіки промисловості НАН України Булєєву І. П., доктору економічних наук, професору, директору Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України Кизиму М. О. – за висловлені під час рецензування зауваження, наукові рекомендації, конструктивні пропозиції щодо подання матеріалу монографії.

Розділ 1

Податкова політика держави та оподаткування суб'єктів господарювання

1.1. Теоретичні аспекти державної податкової політики в оподаткуванні юридичних осіб

Поняття "юридична особа", зародившись ще в давньому Римі як "universitas" (спільнота, сукупність), було використано й одержало свій повний розвиток, закінченість і визначеність у буржуазному суспільстві. Широкий розвиток колективних утворень у буржуазному суспільстві тісним чином пов'язаний із процесом концентрації й централізації капіталу, з універсальністю товарного виробництва й ринкового оснащення, з появою різноманітних капіталістичних об'єднань. Підприємницькі союзи реалізовували спільний інтерес власників, поєднаних самим процесом капіталістичного розвитку – конкуренцією. В певному розумінні виразником колективних інтересів юридичної особи зробилася й сама держава.

У цій якості держава прирівняла себе до інших учасників цивільного обороту, виступаючи як приватний власник [91]. У цивільному законодавстві розвинених країн і в економічній теорії розрізняють два види юридичних осіб: корпорації (союзи осіб) і установи (організації). Різними авторами на перший план висувуються такі критерії віднесення юридичних осіб до корпорацій [91; 450]:

- корпорація – це союз осіб, що існує й діє в інтересах цих осіб, безпосередньо пов'язаних між собою й корпорацією членськими правами та обов'язками;
 - склад членів корпорацій заздалегідь відомий і визначений;
 - основою (субстратом) корпорації є люди; основа ж установи – це так зване цільове майно, призначене для задоволення тих цілей, заради яких установа створена;
 - мета і зміст діяльності корпорації визначаються загальною волею самих членів корпорації, вищим органом корпорації вважаються загальні збори членів або аналогічний йому орган.

Інститут корпорації був винайдений у середньовічній Європі. У тому вигляді, у якому вони існують сьогодні, корпорації виникли для обслуговування фінансових і організаційних потреб епохи великих географічних відкриттів. Першою корпорацією з постійним фондом акціонерного капіталу прийнято вважати створену в 1602 р. голландську Ост-Індську компанію.

Корпорації стали інструментом ринкової економіки ХІХ століття, у якій переважали контрактні відносини. Переваги корпоративної форми незабаром стали очевидними. Обмежена відповідальність членів корпорації зменшувала індивідуальний ризик, завдяки цьому було простіше залучити більшу масу інвесторів зі сторони. Крім того, корпоративна структура сприяла введенню професійного менеджменту. До початку ХХ ст. корпорації стали основною формою ведення бізнесу. У цей час це широко розповсюджена в розвинених країнах форма організації підприємницької діяльності, що передбачає пайову власність, юридичний статус і зосередження функцій керування в руках верхнього ешелону професійних керуючих (менеджерів), найманих працівників. Корпорації можуть бути як державними, так і приватними. Юридичний статус корпорації визначає систему оподаткування прибутків. На відміну від партнерств і індивідуальних ділових підприємств, чиї доходи обкладаються за ставкою індивідуального прибуткового податку, прибутки корпорації обкладаються податком на прибуток, що, як правило, відрізняється від прибуткового податку величиною ставок, складом об'єктів оподаткування, набором пільг і відрахувань із податкової бази (доходу, що підлягає оподаткуванню) або податкових зобов'язань [428].

Відповідно до установленого визначення [76], *корпорація – об'єднання юридичних осіб (найчастіше у вигляді акціонерного товариства) з метою здійснення спільної діяльності для досягнення загальних цілей, що має самостійний юридичний статус і управляється професійними керуючими – менеджерами*. Корпорації становлять ефективний інструмент внутрішньогалузевого й міжгалузевого переливу капіталу, тому займають панівне становище в економіці розвинених країн.

Найважливішою тенденцією сучасного світу є глобалізація всіх економічних (і політичних) процесів. Це нова характерна риса функціону-

вання світового господарства, яка з усією очевидністю проявилася в кінці ХХ ст. Найбільш істотні зрушення відбуваються у сферах виробництва, комунікацій, торгівлі, закордонного інвестування й фінансів, що перетворює світову економіку в цілісний глобальний організм. Міжнародні економічні зв'язки стають основою існування всіх складових частин світового господарства: національних господарств, їх основних економічних комплексів і окремих суб'єктів господарювання на території національних економік. У світі склався своєрідний багатоповерховий тип економіки: верхній поверх – потужні транснаціональні корпорації, середній – корпорації національного масштабу (фінансово-промислові групи, холдингові компанії, концерни, синдикати, асоціації), нижній (фундамент) – окремі фірми, підприємства, малий бізнес і т. д. Можливі форми корпоративних об'єднань наведені в табл. 1.1 [76; 378].

Таблиця 1.1

Основні форми корпоративних об'єднань

№ п/п	Види корпорацій	Характеристика корпорації
1	Асоціація	Добровільне об'єднання фізичних і (або) юридичних осіб з метою взаємного співробітництва при збереженні самостійності й незалежності членів
2	Картель	Угода між підприємствами однієї й тієї ж галузі про ціни ринку збуту, обсяги виробництва й обміни патентами при збереженні ними юридичної та економічної самостійності
3	Консорціум	Тимчасове об'єднання компаній, банків на основі загальної угоди для здійснення капіталомісткого проекту або спільного розміщення позики (несе солідарну відповідальність перед замовниками)
4	Концерн	Велике об'єднання підприємств, пов'язаних спільністю інтересів, договорами, капіталом, участю в спільній діяльності (часто така група поєднується навколо холдингу, що тримає акції цих компаній)
5	Синдикат	Об'єднання підприємств, що випускають однорідну продукцію з метою організації її колективного збуту через єдину торговельну мережу
6	Фінансово-промислова група	Сукупність юридичних осіб, що діють як основні й дочірні суспільства, з повністю або частково об'єднаними матеріальними й нематеріальними активами на основі договору про створення ФПГ із метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних і інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності й розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць
7	Холдинг	Холдингова компанія – головне підприємство, незалежно від організаційно-правової форми, до складу активів якого входять контрольні пакети акцій інших підприємств

Глобальна економіка характеризується появою нових глобальних ринків – споживчих і капітальних товарів, ринку послуг і світового фінансового ринку, нових суб'єктів цих ринків, нових форм їхнього ринкового поведіння, нових інтересів і протиріч між ними. Ці обставини, у свою чергу, викликають необхідність нової *інституціональної облаштованості* (тобто порядку, закріпленого в законах і нормативах) глобалізованого господарського життя.

Ідеологи *інституціоналізму* (Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Д. Коммонс, Дж. М. Кларк, Г. Мінз, У. Мітчелл та ін.) відносили до інститутів як надбудовні, так і економічні явища, в силу чого поняття "інститут" уже на початку ХХ ст. носило певне ідейне навантаження, розширюючи предмет економічної науки й включаючи в аналіз неекономічні явища. Концепція інституціоналізму розглядає економіку як систему, де відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом економічних і позаекономічних факторів. Поняття "інститут" у цей час трактується досить широко: як держава, корпорація, профспілки, конкуренція, монополія, податки, а також стійкий спосіб мислення, юридичні норми й т. д.

Сучасні аспекти методології, загальної концепції інституціоналізму, його цілей і завдань найбільш яскраво й широко подані в працях Дж. К. Гелбрейта [118]. З його дослідженнями протягом останніх десятиліть пов'язані найбільш значні придбання соціально-інституціонального напрямку економічної науки. У державі Дж. Гелбрейт бачив реальну силу, здатну затримати негативні процеси в розвитку суспільства, пов'язані зі зростанням корпорацій і придбанням ними величезного впливу на розвиток світової економіки. Тільки за допомогою незалежної від корпорацій держави, на його думку, можливо послабити вплив негативних процесів і забезпечити подальший розвиток системи.

Здійснення реформ Дж. Гелбрейт пов'язував з посиленням регулюючої ролі держави [377]. На його думку, варто набагато більше покладатися на фінансово-бюджетну, ніж на кредитно-грошову політику, сполучаючи її з підвищенням податків, скороченням бюджетного дефіциту й значним зниженням процентних ставок. Як відомо, податки є основним джерелом дохідної частини бюджетів у всіх країнах ринкової економіки. Одночасно вони виступають як важелі державного впливу на економіку.

А це значить, що податки є вирішальним чинником у створенні фінансової бази, необхідної для виконання різноманітних державних завдань, для підтримки життєдіяльності держави і її соціально-економічного розвитку.

Інституціональна теорія пояснює, чому багато економічних, у тому числі податкових реформ не приводять до очікуваного результату, не закріплюючись у ділових практиках, або мають суперечливі й непередбачені наслідки. Згідно з цим підходом, будь-яка інституціональна система (і податкова система із проведеними податковими реформами) уявляється у вигляді своєрідної піраміди, що має три рівні: формальних правил; неформальних правил; культурних традицій і цінностей (рис.1.1) [164; 368; 458].



Рис.1.1. Основні рівні інституціональної системи

Формальні правила фіксуються в правових актах, затверджуваних конкретними повноважними органами, а на рівні окремих підприємств або їхніх об'єднань – в укладених ними ділових контрактах, і опираються на *неформальні правила*. Неформальні правила представлені соціальними нормами, а на рівні окремих учасників ринку – їх діловими домовленостями, і ґрунтуються на соціальному капіталі, довірі й репутації учасників ринку. Неформальні норми, у свою чергу, опираються на більш широку основу у вигляді *культурних традицій і цінностей*, що затвердилися в даному суспільстві. Культурні традиції пов'язані з відтворенням

стійких практик поведінки, які стали звичкою, закріплені в місцевих звичаях. Цінності – це вищі стандарти поведінки, що регулюють широкі області поведінки даного співтовариства.

Рівні інституціональної системи змінюються з різною швидкістю. Новий закон (формальне правило) може бути прийнятий відносно швидко. Однак неформальні правила, а також традиції й цінності, мають велику інерцію й автоматично не перебудовуються слідом за зміною формальних норм. Внаслідок цього інституціональна реформа (наприклад, нове законодавство в оподаткуванні), може бути відкинута не готовим до її сприйняття суспільством [165]. Так виникає *інституціональна пастка*, а потім *інституціональна петля*, тобто "звуження й вгасання процесів, які інститут повинен забезпечувати" [430]. Прикладом може служити зменшення доходів бюджету через звуження податкової бази, у той час як закони щодо збільшення податкового навантаження приймаються саме для зростання доходів бюджету. У таких випадках доводиться вертатися до вихідної проблеми, коректувати формальну норму й далі повторювати процес заново.

Сучасна податкова система повинна відповідати перехідному стану економіки, відобразити й формувати відносини між суб'єктами і їх інтересами, насамперед, між державою, зацікавленою в одержанні фінансових коштів підприємствами (корпораціями) і населенням. Формування в Україні підприємницьких відносин, розмаїтість форм власності, становлення загально визнаних принципів ринкової взаємодії – все це вимагає від податкового регулювання таких шляхів і підходів, які диктуються не тільки потребами держави та бюджету, але й законами ринкової економіки, а також розробки основних категорій і інститутів податкового законодавства.

Податки є одним з головних інструментів управління економікою. Податкова систем покликана забезпечити взаємозв'язок загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами суб'єктів господарювання, визначати взаємини підприємств усіх форм власності з бюджетами всіх рівнів, регулювати зовнішньоекономічну діяльність, включаючи залучення іноземних інвестицій, а також формувати дохід і прибуток суб'єктів підприємницької діяльності. У зв'язку із цим важко переоцінити важливість

розробки, реформування, модифікації податкової системи для держави, що вступила на шлях необоротної ринкової трансформації. При розробці напрямків реформування податкової політики необхідно враховувати, що можливості модифікації податкової системи залежать від того, наскільки держава може їх реалізувати, а платники – їх сприйняти. Тому комплекс прийомів і видозмінних елементів податкової системи повинен відповідати реальним можливостям держави відповідно до основних макроекономічних показників даного періоду [260].

Економісти різних шкіл визнають, що фіскальна політика впливає на будь-яку економічну систему. У дискусіях другої половини ХХ ст. і початку ХХІ ст. концепція фіскальної політики як інструмента забезпечення повної зайнятості, цінової стабільності, інших макроекономічних параметрів і загального економічного зростання обговорювалася у взаємозв'язку з теоретичними поглядами ряду закордонних економічних шкіл (рис. 1.2) на формування системи оподаткування [66; 125; 186; 258; 305; 414; 432] і поглядами вітчизняних учених [158; 257; 260; 375].

Відношення до державного втручання в ринкову економіку було різним на різних етапах її становлення й розвитку. У період формування ринкових відносин у ХVІІ – ХVІІІ ст., пануюча тоді економічна доктрина – *меркантилізм* – ґрунтувалася на визнанні безумовної необхідності державного регулювання для розвитку в країні торгівлі й промисловості. Сукупність відповідних політичних рішень і стратегій, відома як політика меркантилізму, становить інституціональний винахід, що пом'якшив перехід від феодалізму до капіталізму. Історично меркантилізм був важливий для розвитку й заохочення торгівлі в умовах, коли були сильні традиції й інститути феодалізму.

У період зміцнення монархій уряди були, в першу чергу, центрами військової могутності, а основною економічною передумовою існування цих центрів військової сили було золото на покупку зброї (часто за кордоном) і на утримання військ. Рішення за доктриною меркантилізму полягало в тому, що потрібно продавати за кордон більше, ніж закуповувати там, а різницю одержувати золотом. Припустимим вважався імпорт сировини для виробництва експортних товарів і одержання прибутку, хоча меркантилісти в цілому ставилися до імпорту негативно.

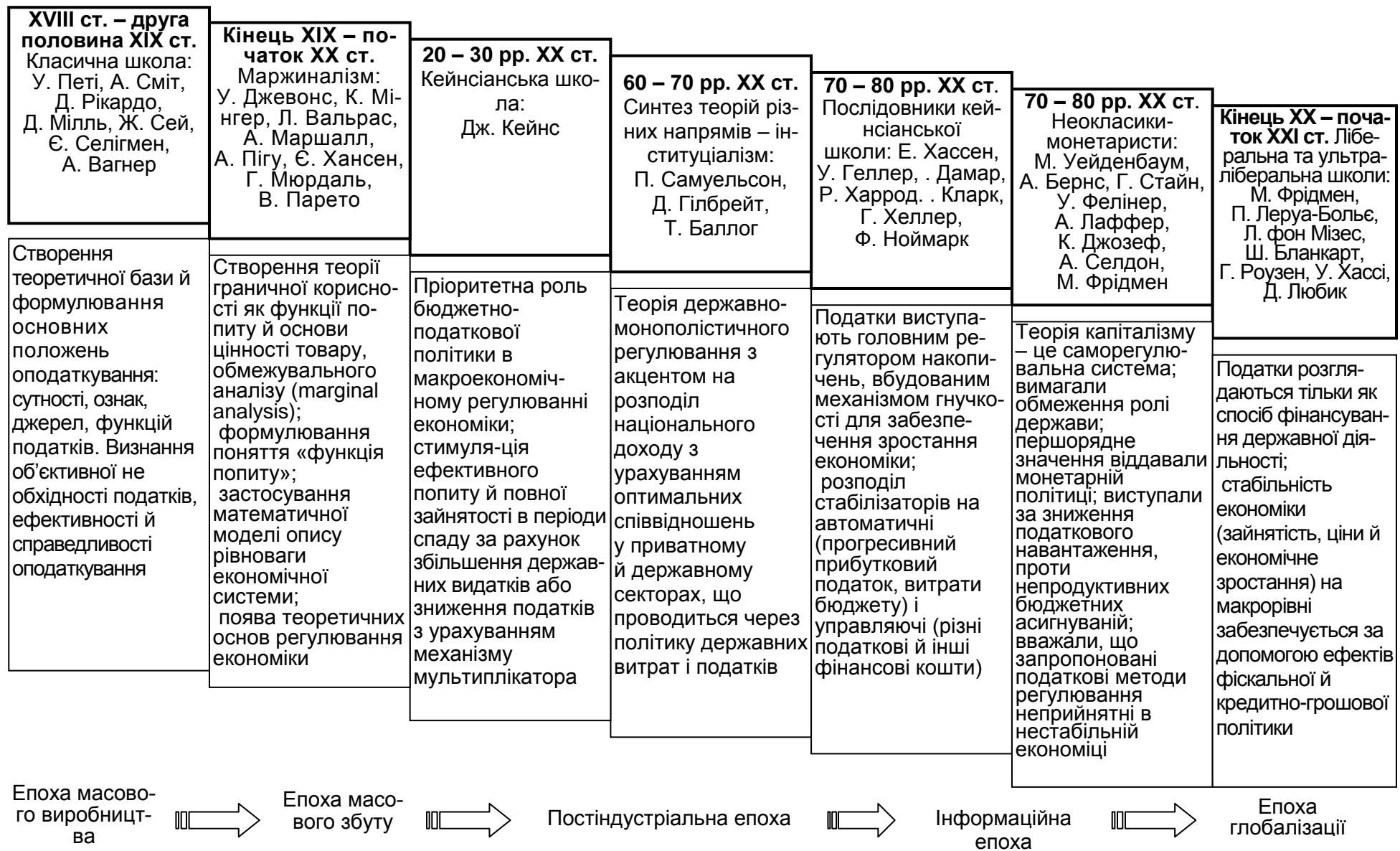


Рис. 1.2. Еволюція оподаткування з позицій відомих економічних шкіл [376]

Для отримання найбільшого доходу від експорту й імпорту в меркантилістській теорії рекомендувалося використовувати монополії, що тривалий час застосовувала британська корона при торгівлі вовною. Практика держав, спрямована на одночасне обмеження імпорту й надання виняткових торговельних привілеїв своїм підданам, зіграла значну роль у створенні вільної торгівлі [344]. Створення монополій нерідко мало на меті поліпшення можливостей для виникнення нових галузей.

З появою ідей економічного лібералізму положення меркантилізму перестали відповідати новим умовам, але партнерство між урядами й капіталістами збереглося – у формі видаваних ліцензій, патентів, особливих механізмів військових поставок, широко використовуваних і в теперішній час у країнах третього світу. З розвитком ринкових відносин, що набирали чинність, клас підприємців почав розглядати державне втручання й пов'язані із цим обмеження як перешкоду у своїй діяльності. З питань, у яких пропорціях повинне сполучатися державне й ринкове регулювання економіки та якими можуть бути межі й напрямки державного втручання, існує широкий спектр думок і підходів – від повного державного монополізму до крайнього економічного лібералізму. Еволюція різних податкових теорій відбувалася одночасно з розвитком різних напрямків економічної думки.

Концептуальні моделі податкових систем мінялися залежно від економічної політики держави. Ідеї, що з'явилися в економічному лібералізмі і які вперше найбільш повно обґрунтував А. Сміт у відомій роботі "Дослідження про природу й причини багатства народів" [359], знайшли велику кількість прихильників. У *класичній теорії*, розробленій А. Смітом, роль податків в економіці розглядалася в рамках поглядів на еволюцію державних фінансів і податкової системи. Згідно з нею, ринкова система здатна до саморегулювання, в основі якого лежить особистий інтерес, пов'язаний із прагненням до прибутку. Він виступає як головна спонукальна чинність економічного розвитку. А. Сміт вважав, що головним регулятором економіки виступає ринок, якому повинна бути надана повна воля. А. Сміт визначав оподаткування як упорядковане й систематичне вилучення частини доходів самостійно господарюючих суб'єктів, і висунув чотири принципи його організації: загальність, визначеність, зручність

сплати й справедливість [359]. Податки відігравали роль джерел доходу бюджету держави, і полеміка велася навколо принципів справедливості їхнього стягнення (рівномірного або прогресивного) і частини вилучення, обумовленого фіскальною потребою.

Послідовники А. Сміта (*класична школа*) виходили з тези про необхідність виконання державою традиційних функцій, що іноді називалися "суспільними товарами" (національна оборона, освіта, транспортна система, охорона здоров'я й т. д.), розуміючи при цьому, що є сфери, які перебувають поза досяжністю ринкового конкурентного механізму. Очевидно, що держава повинна брати на себе турботу про виконання цих функцій і організувати збір коштів для їх здійснення.

Економічна практика свідчить, що існують ситуації, які називаються "фіаско ринку", коли ринкова координація не забезпечує ефективного використання ресурсів. Фіаско ринку проявляється не тільки в ситуаціях, пов'язаних із зовнішніми ефектами й суспільними благами. Найважливіша причина – властива ринку тенденція до монополізації. В цих умовах для забезпечення конкуренції як умови найбільш повного виявлення регулюючих функцій ринку стали життєво необхідними вироблення антимонопольного законодавства і його застосування державою. Крім того, поза ринковим регулюванням перебувають проблеми справедливості й рівності. Ринковий розподіл, справедливий з погляду законів ринку, призводить до нерівності доходів і соціальної незахищеності. При цьому слід розуміти, що ринковий розподіл завжди не влаштовує більшість населення, і на певних стадіях це призводить до зростання соціальної напруженості, що переходить у серйозний конфлікт [321; 326]. Класична школа сформувала своє бачення загальної економічної системи. У рамках цього бачення не могли існувати такі системні категорії, як, наприклад, "ефективний" попит або "ефективна" пропозиція, оскільки вони припускають усвідомлення багаторівневої будови макроекономічної системи. Однак справжня причина недостатності класичної теорії криється в запереченні необхідності втручання держави в управління макроекономічними процесами. Більш того, основний механізм усунення практично всіх макроекономічних протиріч убачався у вільній, нічим не обмеженій конкуренції, а економічна ефективність у моделі класичного макроекономіч-

ного світу забезпечувалася досягненням рівноважного співвідношення між обсягами сукупного платоспроможного попиту й сукупної товарної пропозиції. Теоретичною умовою ефективності макроекономічної системи, відповідно до класичних підходів, є виробництво такого обсягу валового національного продукту, при якому вартісна величина сукупної пропозиції стає рівній вартісній величині сукупного попиту.

У 70 – 90-х рр. XIX ст. з'явився великий напрямок вульгарної політекономії – *маржиналізм*. Його родоначальники – К. Менгер (Австрія), У. Джевонс (Великобританія), Л. Вальрас (Швейцарія й Франція) – просували теорію корисності, відповідно до якої величина мінової вартості виводиться з інтенсивності потреби. Теорія корисності була вдосконалена за допомогою маржинального (граничного) аналізу (*marginal analysis*), що дав назву новому напрямку буржуазної політекономії, описаній згодом Ф. Візером у праці "Підстави політичної економії". Методологія цього дослідження зберегла окремі ключові позиції класичної школи. При цьому здійснюється використання принципів вихідної (базової) категорії – вартості – але не у зв'язку з витратами виробництва або праці, а у зв'язку із суб'єктивною характеристикою – граничною корисністю. Крім того, як і в класичній теорії, первинною в його дослідженнях виступала сфера обігу, а не сфера виробництва.

До теоретичних досягнень маржиналістів слід віднести появу такого головного елемента в методологічному інструментарії, як мікроекономічний аналіз. Це дозволило протиставити навчанню класиків про економічні відносини між класами суспільства аналіз економічних відносин і показників на рівні окремого господарюючого суб'єкта. Новим підходом стали розподіл економічних благ на порядки і обґрунтування принципу комплементарності (доповнюваності) продуктивних благ. Відповідно до принципів маржиналізму, блага вищого порядку виступають як кошти виробництва, а критерієм економічного характеру благ є не витрачена на виробництво благ праця, а співвідношення між пропозицією та попитом [114].

Теорія вартості К. Менгера, побудована на базі граничної корисності, стала загальною вихідною позицією австрійської школи. Вона протипоставлена трудовій теорії вартості класичної школи, яка стверджувала, що цінності (витрати праці на виробництво відповідного блага) не пере-

бувають у необхідному й безпосередньому зв'язку з величиною цінності. Крім того, К. Менгером була піддана критиці теорія заробітної плати класиків і рекомендоване її формування відповідно до значущості для суспільства.

Економічні погляди К. Менгера були розвинені О. Бем-Баварком і Ф. Візером. Перший з них продовжив пошук вирішення проблеми ціноутворення, включивши у сферу дослідження не тільки категорії індивідуального обміну, але й категорії цілісного ринку, у тому числі виробництво й розподіл, а також обґрунтував "закон величини цінності речі", виходячи з її найменшої корисності. Ф. Візером уведено в науковий оборот терміни "закони Госсена", "гранична корисність", дане визначення змісту приватної власності. При цьому Ф. Візер розглядав приватну власність у тісному взаємозв'язку із приватною організацією господарства й уважав "приватний господарський порядок" єдиною історично виправданою формою великого суспільного економічного союзу, оскільки держава не в змозі управляти засобами виробництва так само ефективно, як це роблять приватні особи.

Інші представники маржиналізму – У. Джевонс і Л. Вальрас – вважали, що максимальне задоволення потреб при мінімумі зусиль – суцього економічне завдання, не пов'язане з політичними, моральними й іншими категоріями. Пріоритетне значення вони також надавали проблемі корисності, тобто споживанню й попиту. Розглядаючи корисність і цінність у функціональній залежності, У. Джевонс вважав, що ціна товару залежить від граничної корисності, а остання, у свою чергу, залежить від товарних цін, обумовлених витратами виробництва. Розділяючи положення класиків про існуючу конкуренцію, він зробив висновок, що суб'єкти ринку забезпечують отримання людиною такої комбінації товарів, яка найбільшою мірою задовольняє її потреби, тобто він виходив із принципів граничного аналізу (законів Госсена), що висунуло його в родоначальники маржиналізму.

Л. Вальрас не обмежився характеристикою граничної корисності. Головна його заслуга в тому, що він уперше спробував застосувати математичну модель для виявлення проблем існування рівноваги

економічної системи й додання цій системі стабільності, передбачивши тим найсучасніше макроекономічне моделювання. Його модель загальної економічної рівноваги відображає взаємозв'язок ринків готової продукції й ринків факторів виробництва в умовах ринкового механізму господарювання з існуючою конкуренцією, призводячи до єдиної рівноваги безлічі ринків.

З ускладненням економічних відносин у суспільстві, дій об'єктивних економічних циклів виникла потреба в коректуванні класичної теорії, виділенні ролі держави з погляду її впливу на соціально-економічні процеси, а також регулюванні границь оподаткування. З'явилися нові основні теорії – *кейнсіанська й неокласична*.

Важливий етап у теоретичному усвідомленні ролі держави в ринковій економіці був пов'язаний з ім'ям видатного англійського економіста Дж. Кейнса [186]. "Кейнсіанська революція" зробила переворот у класичних поглядах на ринкову економіку й довела неможливість подолання економічного спаду тільки ринковими методами. Дж. Кейнс виходив з того, що точка макроекономічної рівноваги може об'єктивно не збігатися з обсягом "повного" ВВП (тобто з тим станом економіки, при якому у виробництво ВВП утягуються всі наявні виробничі ресурси суспільства й при якому безробіття перебуває на "природному рівні"). Згідно з Дж. Кейнсом, класична теорія ідеалізувала устрій макроекономічної системи. Точка макроекономічної рівноваги, як показав Дж. Кейнс, зовсім не зобов'язана встановлюватися таким чином, щоб "рівноважний" ВВП відповідав "повному" ВВП. Інакше кажучи, ринкова економіка, "надана сама собі", приречена перебувати або в стані "повнонерівноважного" ВВП, генеруючи інфляцію, або в стані "неповнорівноважного" ВВП, генеруючи постійну депресію, безробіття, надвиробництво. Це відбувається тому, що сам по собі ринковий механізм не може виправити ситуацію. Дж. Кейнс зробив принциповий методологічний висновок, відповідно до якого ринкова економіка не в змозі самотійно вирішити проблему досягнення макроекономічної рівноваги. Більше того, у координатах її класичної моделі такий двоїстий стан або недосяжний, або неефективний. Макроекономічній системі розвиненого ринкового суспільства необхідна допомога. Отже, не тільки мікроекономіка, але й макроекономіка має потребу в суспільному регулюванні з боку головного інституту суспільної

влади – держави. У цьому висновку – суть кейнсіанського перевороту в економічній науці.

Запропонована Дж. Кейнсом економічна політика "ефективного попиту" має у своїй основі таке: із двох взаємодіючих величин – сукупного попиту та сукупної пропозиції – легше всього маневрувати розмірами сукупного попиту. У реальному випадку "повно-нерівноважного" ВНП рівновагу можна створити штучно – заходами цілеспрямованої державної економічної політики експансії "ефективного попиту", скоротивши обсяг сукупного попиту (насамперед, зменшенням державних видатків і збільшенням податків). Можна стверджувати, що кейнсіанська концепція ефективного попиту становить спробу "примирити" суспільство й ринок, компенсуючи зусиллями суспільства витрати ринку. Суспільство, що допомагає ринку досягати не просто макроекономічної рівноваги, а соціально-ефективної макроекономічної рівноваги, характеризується як таке, що досягло етапу "соціально-регулюючого ринкового виробництва". Тобто, якщо "докейнсіанський" період економічної історії – це суспільство, що саме регулюється ринком, то "кейнсіанський" період – це вже ринок, який регулюється суспільством. Очевидно, що державне регулювання економіки має важливе значення для соціально-економічного розвитку країни. При цьому, здійснюючи регулювання економіки, держава використовує широкий набір засобів і методів впливу на економіку, таких, як: бюджет, податки, кредитно-грошова політика, економічне законодавство та ін. У будь-якій економічній системі, у тому числі й ринковій економіці, держава виступає у певному сенсі як економічний агент, що володіє правом і можливістю примушення у сфері податкової політики, державного законодавства. Таким чином, ідеї, висунуті в ході "кейнсіанської революції", довели необхідність державної політики як засобу, здатного врівноважувати сукупний попит та сукупну пропозицію, виводити економіку із кризового стану, сприяти її подальшій стабілізації.

Кейнсіанська теорія відображає елементи аналізу загального функціонування економіки, обґрунтовує важливі макроекономічні напрямки державного регулювання. Дана теорія доводить необхідність створення "ефективного попиту" як умови для забезпечення реалізації виробленої продукції за допомогою впливу різних методів державного регулювання.

Чималу роль у забезпеченні припливу інвестицій повинна зіграти держава з її не тільки кредитно-грошовою, але й бюджетною політикою, що здійснює свій керівний вплив на схильність до споживання шляхом відповідної системи податків, крім усякого роду компромісів і способів співробітництва державної влади із приватною ініціативою. Дж. Кейнс [186] був прихильником прогресивного оподаткування, оскільки вважав, що прогресивна податкова система стимулює прийняття ризику виробником щодо капітальних вкладень. Однією з важливих умов його теорії є залежність економічного зростання від достатніх грошових заощаджень тільки в умовах повної зайнятості. Якщо цього немає, то більші заощадження заважають економічному зростанню, тому що становлять пасивне джерело доходів, не вкладаються у виробництво, тому зайві заощадження, з погляду Дж. Кейнса, необхідно вилучати за допомогою податків. В умовах науково-технічного прогресу й усе більш частого прояву кризових явищ в економіці, кейнсіанська теорія втручання держави по лінії досягнення "ефективного попиту" перестала відповідати вимогам економічного розвитку.

У практичному плані економічну політику, що відображає ідеї Дж. Кейнса, коли через відповідний кредитно-грошовий і фінансовий інструментарій регулювався сукупний попит, проводило більшість розвинених країн світу після Другої світової війни. Вважається, що вона багато в чому сприяла пом'якшенню циклічних коливань економіки цих країн. Однак кейнсіанська система регулювання не відповідала вимогам нових економічних відносин з таких причин. По-перше, коли інфляція стала набувати хронічного характеру через зміни умов виробництва, необхідно було втручання, яке поліпшило б пропозицію ресурсів. По-друге, з розвитком економічної інтеграції відбулося підвищення залежності країн від зовнішніх ринків. Стимулювання ж попиту державою найчастіше впливало на іноземні інвестиції. Внаслідок цього на зміну кейнсіанської концепції "ефективного попиту" прийшла неокласична теорія "ефективної пропозиції".

Прихильники *неокласичної теорії* "ефективної пропозиції" (див. рис. 1.2) ґрунтувалися на перевазі вільної конкуренції, стабільності економічних, зокрема виробничих, процесів [401]. Розходження в цих основ-

них концепціях полягало в неоднаковому підході до методів державного регулювання. Відповідно до неокласичного напрямку, зовнішні коригувальні заходи повинні бути спрямовані лише на те, щоб усунути перешкоди, які заважають дії законів вільної конкуренції, тому державне втручання не повинне обмежувати ринок з його природними саморегулюючими законами, здатними без якої-небудь допомоги ззовні досягти економічної рівноваги. Неокласики відводили державі лише непрямую роль у регулюванні економічних процесів, вважаючи державу дестабілізуючим фактором з безмежним зростанням її видатків. Віддаючи перевагу кредитно-грошовій політиці центрального банку, неокласики думали, що в такий спосіб буде створений ефективний механізм перерозподілу доходу, що забезпечує повну зайнятість і стійке зростання національного багатства. У неокласичній теорії, у свою чергу, широкий розвиток одержали два напрямки: теорія економіки пропозиції й монетаризму.

Теорія "економіки пропозиції" передбачала зниження податків і надання податкових пільг, оскільки, на думку прихильників цього напрямку, високі податки стримують підприємницьку ініціативу й гальмують політику інвестування, відновлення й розширення виробництва. Інший важливий аспект цієї теорії – обов'язкове скорочення державних видатків. Головний постулат теорії – ствердження, що кращий регулятор ринку – сам ринок, а державне регулювання й високі податки лише заважають його нормальному функціонуванню. Загальні принципи формування рівня податкових ставок засновані на тому, що більша податкова база дозволяє мати відносно невеликі ставки оподаткування й, навпаки, досить вузька податкова база окремих видів податків обов'язково припускає їх високі ставки. Очевидно, що ставки податків впливають на господарські процеси й ділову активність підприємців, викликають різну реакцію стосовно інвестиційних процесів. Теоретично існує "оптимальна" частка вилучення прибутку в бюджет [142]. Однак для її визначення необхідно провести дослідження активності підприємств у випадку застосування тих або інших процентних ставок. Їх рівень не повинен бути мінімальний, інакше не будуть дотримані вимоги бюджету й буде поставлено під загрозу нормальне функціонування держави, а самі податки перестануть виконувати функції економічного регулятора.

Монополізація економіки, виникнення державно-монополістичної форми власності, всесвітня економічна криза 20 – 30-х рр. ХХ ст. взяли під сумнів основні постулати консервативного неокласицизму. У цей час формується теорія неолібералізму – напрям в неокласичній теорії, що означає можливість часткового, обмеженого впливу держави на економіку. Це свідчить про пристосування ідей лібералізму до нової дійсності, і про початок нового етапу його розвитку. *Неолібералізм* – напрямок в економічній теорії, який базується на неокласичній методології й захищає принципи саморегулювання економіки, вільної конкуренції й економічної свободи. Ринок розглядається як ефективна система, що найбільшою мірою сприяє економічному зростанню й забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності. Роль держави у неолібералізмі обмежується організацією й збереженням економіки, побудованої на класичних принципах. Держава повинна забезпечувати умови для конкуренції й здійснювати контроль там, де його не існує або він порушується. Неолібералізм представлений багатьма школами, з яких найвідомішими є лондонська (Ф. Хайєк), чиказька (М. Фрідмен), паризька (Г. Алле).

Теорія монетаризму (як варіант неолібералізму), розроблена професором Чиказького університету М. Фрідменом, прихильником ідеї вільного ринку, пропонує обмежити роль держави діяльністю, яку, крім неї, ніхто не може здійснити: регулювання грошей в обігу [401]. Робиться ставка й на зниження податків. Відповідно до теорії монетаризму, одним з основних засобів регулювання економіки є зміна грошової маси й процентних банківських ставок. Оскільки держава з кожним роком збільшує свої видатки, викликаючи інфляцію, її, на думку монетаристів, не можна допускати до створення багатства суспільства, регулювання цін, обсягів виробництва й зайнятості.

М. Фрідмен, опираючись на базу даних економічної історії США, показав, що циклічність економічного розвитку має грошову природу: саме зростання грошової маси в обігу провокує інфляцію. Тому грошова сфера, пропозиція грошей повинні бути основними об'єктами державного контролю. Монетаристи на чолі з М. Фрідменом думали, що, використовуючи модель Дж. Кейнса, держава може впливати тільки на сукупний попит, фінансуючи його за рахунок власних доходів, які покриваються

інфляцією. Збільшення грошової маси в обігу понад потреби ринку породжує невідповідність між попитом на гроші і їх пропозицією і, як наслідок, негативно впливає на цінову кон'юнктуру, заробітну плату й зайнятість. Держава не може вплинути на обсяги товарної пропозиції, а тому не може забезпечити рівновагу між попитом та пропозицією. Проблеми, які виникають під час інфляції, впливають на ринковий механізм, і держава вже не може регулювати суспільне виробництво інакше, чим введенням надзвичайних заходів [401].

Отже, на думку М. Фрідмена, першопричиною інфляції є форсована емісія грошей, що ініціює процес її розгортання. Інфляція є явищем грошового порядку, і боротьба з нею можлива лише у сфері грошового обігу. Серед інших причин інфляції М. Фрідмен називає й політику дефіцитного бюджетного фінансування, і контроль за ставкою відсотка, і кредитну експансію, і заходи держави щодо соціального забезпечення за рахунок прогресивного оподаткування. Держава, що має на меті сприяння ринковій стабілізації, на думку М. Фрідмена, може скористатися лише одним інструментом впливу на економіку – грошовою емісією. Однак вона може допомогти в регулюванні грошової маси, вилучаючи зайві гроші з обігу за допомогою позик і податків. Таким чином, сполучення зниження податкового тягаря з маніпулюванням грошовою масою й процентними ставками дозволяє створити стабільність у діяльності держави й бізнесу. Основним фактором економічної рівноваги в суспільстві, за М. Фрідменом, є стабільна, контрольована динаміка пропозиції грошей.

М. Фрідмен, як і інші неоліберали, визнає, що ринкове господарство має великий внутрішній потенціал саморегулювання. Якщо в ринковому механізмі й виникають диспропорції, то тільки в результаті надлишкового зовнішнього втручання. Тому втручання в економіку необхідно обмежити макроекономічною сферою, зокрема контролем за грошовим обігом. Кількість інструментів державного регулювання (так званих адміністративних методів впливу) необхідно скоротити, відмовившись від бюджетних засобів впливу на економіку, від спроб перерозподілу доходів, у тому числі через прогресивне оподаткування [202]. На принципах монетаризму виник ряд нових доктрин і шкіл, що дотримуються ліберальної точки зору, розвивають її і пристосовують до сучасних вимог [202].

Отже, основна ідея неокласичних теорій полягає в пошуках методів зниження інфляції й наданні більшої кількості податкових пільг корпораціям і тій частині населення, що формує споживчий попит на ринку. Незважаючи на популярність і практичне використання прийомів неокласичного напрямку, повної заміни кейнсіанських методів регулювання економіки не відбулося.

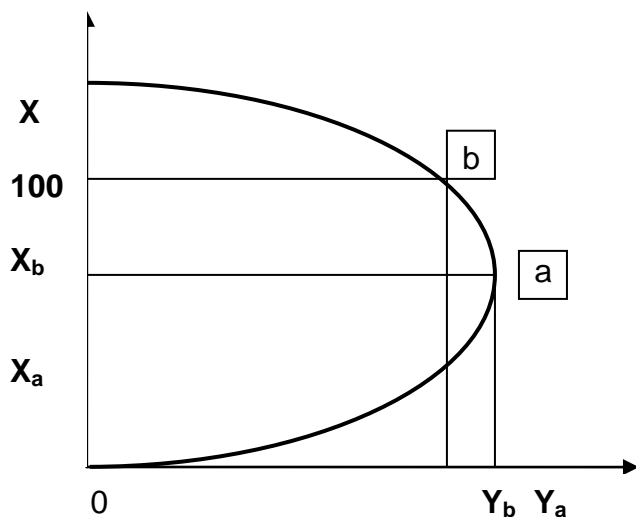
У другій половині ХХ ст. позначилася тенденція розширення масштабів діяльності держави й посилення її ролі в економіці. Стало очевидним, що найбільша економічна ефективність досягається в умовах дії конкурентного ринкового механізму, причому роль держави полягає у створенні умов його вільного функціонування. Для рішення стратегічних завдань у розпорядженні держави є ряд інструментів, до найважливішого з яких відносяться: фіскальна й грошова політика; соціальна політика й політика регулювання доходів; зовнішньоекономічна політика та ін. До фіскальної політики відносять діяльність держави щодо розпорядження бюджетними коштами. Одна сторона цієї діяльності пов'язана із залученням коштів через систему оподаткування, інша – з витратою коштів на виконання суспільних функцій (оборона, національна безпека, освіта, охорона здоров'я, фундаментальні наукові дослідження, вирішення екологічних, соціальних проблеми й т. д.) Маніпулюючи державними видатками й податками, можна стимулювати ділову активність, впливати на безробіття й інфляцію.

Стратегічні підходи до формування податкових систем і участі держави в регулюванні економіки виникли й одержали розвиток в умовах капіталістичного способу виробництва, коли основним джерелом доходів було промислове виробництво. У міру розвитку високих технологій і глобалізації відбувалася подальша модифікація поглядів учених і практиків на роль податків у постіндустріальних системах. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. одержали широке поширення *ліберальні* доктрини, що виникли ще на рубежі ХІХ – ХХ ст. у піонерських роботах П. Леруа-Больє, і розвинені Л. Мізесом, У. Хассі, Д. Любиком та іншими, що представляють *ультраліберальний* напрямок економічної думки в концепціях розвитку економіки й оподаткування кінця ХХ – початку ХХІ ст. [405]. П. Леруа-Больє вважав, що функції держави повинні обмежуватися збереженням загаль-

них умов існування держави й нації. Податок для нього – внесок, що влада накладає на громадян або товари для оплати державних видатків. Для Л. Мізеса держава – не більш ніж суспільний апарат стримування й примусу, для підтримки якого потрібні податки. Ліберальній доктрині властивий пієтет відносно "невидимої руки ринку" і заперечення соціальної функції податку.

Особливості сучасних податкових теорій включають нові концепції безробіття, інфляції й економічної динаміки, утворюючи теоретичний фундамент, на якому ґрунтується неоконсервативний проект реформи державного регулювання економіки. Як основний її напрямок розглядається радикальна реформа системи оподаткування у бік значного зменшення граничних податкових ставок [379]. Передбачається, що це зниження повинне бути диференційованим пропорційно його граничній ефективності. Пропонується більшою мірою скоротити ті види податків, які дають максимально граничну віддачу з погляду зростання нагромадження капіталу й зайнятості. У першу чергу, це відноситься до податків на доходи від капіталовкладень. Істотна роль приділялася також реформі оподаткування осіб з високими доходами, тому що їх відрізняє більша схильність до заощаджень. У зниженні податкових ставок неоконсерватори бачать магістральний шлях до рішення багатьох проблем сучасної економіки. Довгостроковим наслідком зниження податкових ставок повинне стати не зростання бюджетного дефіциту, а його скорочення. Ці закономірності були математично досліджені, і результат відомий у світовій економічній науці як ефект А. Лаффера (рис. 1.3) [300].

Крива відображає взаємозв'язок між величиною ставки податків і обсягом надходження їх у державний бюджет. При підвищенні ставки доходи держави за рахунок податків спочатку збільшуються, але тільки до певної межі (точки а), після чого підвищення податкової ставки зменшує податкові надходження до точки б. Високі податки знижують стимули виробництва й зменшують податкові доходи держави. Разом з тим крива не дає точної відповіді, при якій ставці податків їх надходження максимальні, тому що вона різна для різних країн і залежить від багатьох факторів: розміру й структури державного сектору, податкової політики й т. д.



де X – рівень податкових ставок;
 X_a – оптимальний розмір податкових ставок;
 X_b – реально існуючі податкові ставки;
 Y – середньорічний обсяг державних доходів у результаті оподаткування;
 Y_a – максимальна величина середньорічного обсягу державних доходів;
 Y_b – податкові надходження в державний бюджет.

Рис. 1.3. Крива А. Лаффера

В останнє двадцятиліття формується й розвивається відносно нова наука – *економіка суспільного сектору*, що становить трохи іншу систему поглядів на роль держави й теорію державних фінансів. Суспільний сектор становить сукупність всіх ресурсів економіки, що перебувають у розпорядженні держави. Особливість цієї системи поглядів полягає в тому, що вона розглядає державу навіть не як регулюючу структуру, а в загальному ряді суб'єктів економічної діяльності, які повинні поставляти суспільству конкретні економічні блага з необхідною ефективністю.

Сучасна західна економічна думка представлена декількома великими школами, кожна з яких має ряд напрямків. Деякі з них базуються безпосередньо на основних постулатах кейнсіанства, інші їм суперечать. Але при всій протилежності поглядів практично всі представники сучасних наукових шкіл визнають, що розвинені держави функціонують в умовах змішаної економіки, що вимагає державного регулювання.

Реформування податкової системи в транзитивній економіці – трудомісткий процес, що вимагає обліку як досвіду розвинених економік, так і безлічі внутрішніх економічних, соціальних, ментальних факторів. Стійка податкова система потрібна для будівництва конкурентоспроможної ринкової економіки. Нормативно-правова база, що регулює питання оподаткування, вимагає однорідності, мінімальної затратності в адмініструванні й стабільності. Особливою проблемою є перехід до суцільно економічних форм відносин

виробників з державою, подолання економічно необґрунтованого втручання державних відомств у діяльність суб'єктів господарювання.

Одним з головних важелів, регулюючих економічні взаємини товаровиробників з державою, стає податкова система, що в інституціональному аспекті повинна бути зрозуміла бізнесу. Тільки в цьому випадку вона може сприяти діловій активності й підприємництву. Сутність, структура й роль системи оподаткування визначаються податковою політикою, це є виключним правом держави, що проводить її в країні самостійно, виходячи із завдань соціально-економічного розвитку. Через податки, пільги й фінансові санкції, а також обов'язки й відповідальність, що виступають невід'ємною частиною системи оподаткування, держава висуває єдині вимоги до ефективного ведення господарства в країні.

Світова економічна теорія й практика сформували систему підходів і принципів, на яких засноване оподаткування юридичних осіб, як найбільш широко розповсюдженої форми організації підприємницької діяльності. Проте, залишається спірним і не до кінця вирішеним питання про податок на прибуток, доцільність якого в податковій системі піддається сумніву. По-перше, податок на прибуток (податок на доходи корпорацій), як правило, характеризується низькими надходженнями в бюджет і високими витратами дотримання законодавства. Іншою причиною є те, що в остаточному підсумку податки платять не юридичні, а фізичні особи (у результаті діяльності корпорації дохід одержують власники капіталу й працівники: дивіденди, приріст багатства, заробітну плату). Будь-який податок, що сплачується корпорацією, переміщається на індивідуумів за допомогою зростання цін, зниження заробітної плати або зниження прибутковості капіталу. Тому деякі дослідники вважають логічним обкладання доходів тільки на рівні індивідуумів. Однак, такий вид оподаткування надає корпораціям ряд невинуватих вигід [331].

Оподаткування доходів корпорацій дозволяє вирішити ряд проблем, що виникають у випадку оподаткування на рівні індивідуумів. Одна з них полягає в тому, що при податку на доходи фізичних осіб (акціонерів) корпорації виграють від інституціональних особливостей і існуючої інфраструктури суспільства (рівня освіти в суспільстві, більш високої кваліфікації працівників, рівня охорони здоров'я, діяльності державних інститутів, ство-

реної в суспільстві інфраструктури й т. д.), що вимагають більших витрат. При цьому податки, які сплачує підприємство, не відповідають одержуваним вигодам. Крім того, відмінність корпорації від інших форм ведення бізнесу полягає в обмеженій відповідальності власників по її зобов'язаннях. На думку авторів роботи [420], "обмежена відповідальність за можливості розподілу власності й переуступки часток цієї власності більш ніж компенсує недоліки, пов'язані з оподаткуванням". Суспільство має право на частку в отриманій від цього вигоді. Як зазначається в роботі [331], при встановленні грошового еквівалента такої вигоди доцільно було б застосовувати подвійне оподаткування дивідендів (що практикується в багатьох країнах), хоча, на погляд авторів, такий підхід є дискусійним.

Інша проблема – оподаткування нерозподіленого прибутку корпорацій, до якого відносяться всі складові повного доходу індивідуумів – дохід від праці (заробітної плати, премій, благ, надаваних працівникам) і дохід від капіталу (дивідендів, відсотка, приросту вартості капіталу). Однак оцінка багатьох із цих складових надзвичайно складна. Тому відсутність оподаткування корпоративного доходу розширює можливість уникнути оподаткування. У цьому випадку доцільне застосування податку на прибуток корпорацій, при виключенні з оподаткованої бази виплачених дивідендів для усунення подвійного оподаткування [331].

На користь податку на прибуток корпорацій свідчить також його ефективність з обкладання ренти, одержуваної від невідтворених факторів виробництва, таких, як підприємницька здатність, земля й природні ресурси [443; 445]. Очевидно, що при достатньо високих витратах визначення й справляння податку на прибуток, він має ряд переваг як джерело податкових доходів. Кількість підприємств значно менша, ніж число індивідуумів – платників податків, відносини підприємств між собою документально оформляються, тому контроль над правильністю обчислення податків і їх сплатою простіше, ніж у випадку оподаткування фізичних осіб. Підприємства мають у своєму розпорядженні майно, на яке може бути накладене стягнення, а оподаткування осіб з високими доходами є проблемою в силу значних масштабів ухилення від сплати податків, поширення корупції, нерозвиненості законодавства. З іншого боку, як уже

згадувалося, при оподаткуванні прибутку корпорацій існує висока ймовірність подвійного оподаткування.

У щорічній податковій декларації фізичної особи (акціонера) містяться відомості про отримані їм доходи із всіх джерел, включаючи заробітну плату, відсотки, дивіденди й прибуток від приросту капіталу. Ці доходи утворюють загальну податкову базу для прибуткового податку з фізичної особи. Якщо законом передбачене оподаткування прибутку корпорацій, то їх доходи обкладаються двічі – у вигляді прибутку підприємства й доходу його власників. Однак наявність подвійного оподаткування знижує стимули до створення корпорацій, з іншого боку, виникає стимул не розподіляти прибуток, оскільки приріст вартості капіталу на рівні фізичних осіб часто обкладається за більш низькими ставками, чим дивіденди. Нарешті, система з подвійним оподаткуванням доходу корпорацій знижує стимули до інвестування порівняно із системою, що елімінує подвійне оподаткування. Щоб уникнути подвійного оподаткування корпоративного доходу, часто використовуються різні системи інтегрування, що передбачають компенсацію частини сплаченого корпорацією податку при оподаткуванні фізичних осіб.

Теоретично можливі системи інтеграції прийнято підрозділяти на *повну й часткову інтеграції* [438]. Під *повною інтеграцією* звичайно мається на увазі система, при якій доходи всіх осіб віднесені в рамках закону на рахунок тих індивідумів, які є їхніми кінцевими одержувачами. Прибутковий податок потім стягується із цих власників за ставками, що залежить від усього їхнього доходу, при цьому із прибуткового податку акціонера повинна бути віднята величина індивідуального прибуткового податку від його частки в доході корпорації, визначена за спеціальною методикою. Однак адміністрування системи повної інтеграції нездійснено через потребу у величезній кількості звітної інформації: безлічі кінцевих власників, різних класів власників цінних паперів корпорації (власники звичайних і привілейованих акцій, варантів, опціонів, депозитарних розписок і конвертованих облігацій та ін.), а також через проблему ліквідності: акціонери повинні були б платити більші суми податку, не одержавши грошей, у зв'язку з якими виникли зобов'язання.

Проміжними між системою з подвійним оподаткуванням дивідендів і системою з повною інтеграцією є системи, що забезпечують різний ступінь інтеграції відносно розподіленого прибутку, тобто *часткову інтеграцію* [439; 457]. У цих системах звільнення дивідендів від подвійного оподаткування може здійснюватися як на корпоративному рівні, так і на рівні акціонерів. Основні методи звільнення від подвійного оподаткування на рівні корпорацій – *система відрахування дивідендів і система поділу ставок*. Основні методи звільнення від подвійного оподаткування на рівні акціонерів – *система зобов'язання й різні шедулярні методи*.

Система відрахування дивідендів. При такій системі частина, що розподіляється як дивіденди корпоративного прибутку, може відніматися з бази податку на дохід корпорацій (Греція, Ісландія, Швеція). Частка віднятих з бази оподаткування корпорацій дивідендів у різних країнах різна, наприклад, у Греції дивіденди повністю віднімаються. Далі розподілені дивіденди обкладаються прибутковим податком на рівні акціонерів.

Система поділу ставок. При такій системі дивіденди обкладаються податком на дохід корпорацій за більш низькою ставкою, чим розподілений прибуток. Результат, що досягається при такій системі, еквівалентний результату застосування системи відрахування дивідендів при відповідному підборі ставок.

Система зобов'язання. При цьому методі зобов'язання акціонерів кредитується на сплачений компанією податок на доходи корпорацій. При системі зобов'язання вважається, що дохід, виплачений як дивіденди, уже піддався оподаткуванню на корпоративному рівні. Звільнення від подвійного оподаткування надається відносно персонального прибуткового податку на рівні акціонерів. Ступінь податкового звільнення, надаваного акціонерам, звичайно називається *нормою зобов'язання*.

Шедулярні методи. У випадку роздільного оподаткування спочатку стягується податок на дохід корпорацій, а потім дивіденди частково віднімаються з бази оподаткування прибутковим податком, а частково обкладаються на персональному рівні, але ставка оподаткування дивідендів звичайно є плоскою (Австрія). У Туреччині застосовується система роздільного оподаткування з повним вилученням дивідендів з бази прибуткового податку. Система податкового кредиту (Канада, Іспанія) нага-

дує систему зобов'язання. При цьому податковий кредит надається поза залежністю від того, чи обкладалися дивіденди насправді податком на дохід корпорацій. Поставлена валова величина дивідендів не визначається, а якщо податковий кредит перевищує валові зобов'язання за прибутковим податком, відшкодування не провадиться [331].

У світлі сказаного великий інтерес становить досвід Японії як високорозвиненої країни, основою успішного розвитку якої є її всесвітньо відомі корпорації: Mitsubishi, Mitsui, Toyota, Sony та ін. На думку авторитетної Японської Федерації Економічних Організацій ("Кейданрен"), "слабка й невідповідна світовому рівню податкова система, що лежить тяжким тягарем на плечах корпорацій і заохочує відтік інвестицій в інші країни, стала головним бар'єром на шляху до зміцнення економічної моці Японії". У великомасштабній податковій реформі основним елементом стала уведена в дію в 2002 р. система консолідованого оподаткування корпорацій. За визначенням фахівців Pricewaterhouse Coopers, вона становить "систему, при якій податок на корпорацію визначається виходячи з єдиного розміру доходів і видатків компаній, що входять у консолідовану групу платників податків" [446; 448]. Консолідований оподатковуваний дохід розраховується як єдина податкова база на основі підсумків діяльності кожної дочірньої компанії з урахуванням відповідних відрахувань. Проте потрібно додати, що Японія залишається країною з найвищою сукупною ставкою податку на прибуток корпорацій – 39,5 %. Систему консолідованого оподаткування в цей час увели у себе більше 30 країн-учасниць Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), Австралія й ряд країн ЄС. Згідно з даними на 11.08.2009 р., середня ставка податку на прибуток корпорацій у країнах, які входять в ОЕСР, скоротилася до 26,5 %, у жодній з 30 країн-членів ОЕСР ставка корпоративного податку не була збільшена [448].

У Нідерландах прийнята різноманітна й досить складна система як класифікації з метою оподаткування й реєстрації корпоративних об'єднань, так і власне оподаткування. Хоча дохід, отриманий підприємством, є його власним відособленим доходом і обкладається податком на прибуток корпорації, розмір ставки податку залежить не тільки від роду й

розміру діяльності підприємства, але й від цілого ряду індивідуальних особливостей. Виплати підприємства, зроблені приватним особам (наприклад, заробітна плата, гонорар, премія, дивіденди), обкладаються прибутковим податком, ставки якого регулюються спеціальним законодавчим актом, що також передбачає можливість використання безлічі комбінацій і обліку індивідуальних особливостей при виробництві розрахунків. На відміну від інших країн, Нідерланди використовують так звану класичну систему оподаткування прибутку корпорацій: власник акцій, що одержує дивіденди, не має права на будь-який податковий кредит або "кредит, що нараховується умовно" під податки, сплачені компанією, що розподіляє дивіденди. Подвійного оподаткування голландських власників акцій корпорацій вдається уникнути завдяки повному звільненню від оподаткування виплачених прибутків.

В Австрії із прибутку корпорацій стягується корпоративний податок за твердою ставкою в 34 %. Податковим періодом для корпоративного оподаткування є календарний рік. З корпорацій, що мають в Австрії свій офіс, або управляються з її території, корпоративний податок стягується повністю. Корпорації ж, що не мають на території Австрії ні зареєстрованого офісу, ні місця керування, обкладаються корпоративним податком тільки на певні види доходів, отриманих в Австрії. Звичайно австрійські дивіденди обкладаються податком за ставкою в 25 %. Згідно з законом про прибутковий податок, він стягуватися не буде, якщо принаймні 25 % акцій належить головній компанії, заснованій у країнах ЄС; також якщо холдинг у розмірі 25 % належить власникові щонайменше протягом двох років. Фінансова вигода акціонерів, отримана в результаті будь-якої угоди між компанією, її акціонерами або особами, близькими до них, вважається схованими дивідендами. Типові приклади схованих дивідендів багатонаціональних корпорацій: надмірна винагорода, отримана за здійснення менеджменту; надмірний ліцензійний збір за право одержання товарного знака або патенту; надмірний відсоток за надання позики; передача нематеріальних прав за невиправдано низьку винагороду; надання послуг безкоштовно або за невиправдано низьку ціну. За послуги, надані безкоштовно, втрачена перевага зараховується в дохідні статті, збільшуючи в такий спосіб оподатковуваний прибуток компанії [463].

Данія має сприятливий податковий клімат завдяки 30 % ставці податку на корпорації, розвиненій системі міжнародних податкових угод і привабливих податкових правил для іноземних працівників. Ставка податку на корпорації нижче середньої по Європі й становить 30 %. Відсутні мито на капітал, податок на передачу акцій, податок на фінансовий стан акціонера. Як правило, розподіл прибутку не обкладається податком. Об'єкт оподаткування – доходи корпорації від операцій по всьому світу, зменшені на податкові відрахування й суми амортизації. Одержання дивідендів, як правило, не обкладається податком, якщо 20 % акцій джерела дивідендів належали одержувачеві не менше 12 місяців, протягом яких могли розподілятися дивіденди. В інших випадках 66 % суми одержуваних дивідендів обкладаються за ставкою податку на корпорації. При виплаті дивідендів іноземному акціонеріві корпорації податок у джерела виплати не стягується, за умови що акціонер знаходиться в ЄС або в країні, з якою в Данії є угода про запобігання подвійного оподаткування, не забороняюча й не обмежуюча виплату дивідендів [465].

Відповідно до законодавства США, оподаткування корпорацій здійснюється на двох рівнях: штатному й федеральному. Перші три роки з моменту реєстрації американські корпорації звільняються від податків, починаючи із четвертого року будь-яка компанія повинна платити федеральний, штатний і міський податки. Далі влади деяких штатів звільняють від внутрішніх податків свого штату нерезидентні компанії, для них умови близькі до офшорних. У середньому величина податку на прибуток у США коливається від 15 % до 40 % (в основному 39,1 %). Оподатковуваний прибуток при цьому розраховується як різниця між загальним обсягом (сумою продажів) і витратами. При цьому у витрати включаються фактично всі понесені витрати (ланчі співробітників, вартість путівок, видатки на транспорт, ремонт машини, на якій співробітник їздить на роботу, заробітна плата працівників і т. д.). Після сплати податків частина прибутку, що залишилася, може бути переведена з рахунку корпорації на особистий рахунок, але й у цьому випадку необхідно сплатити прибутковий податок, що становить у середньому від 15 % (при річному доході до 30 тис. дол.) до 31 % (30 тис. дол. і вище) [464].

Для різних країн характерним є різні визначення бази оподаткованого доходу, розрізняються й ставки податків. У деяких державах, таких, як Багами, Люксембург, Панама, встановлені низькі ставки на корпоративний прибуток, щоб стимулювати іноземні інвестиції з урахуванням того, що в більшості розвинених промислових країн ставки податків високі. Картина ускладнюється численними податковими конвенціями. Міжнародні податкові угоди (МПУ) укладаються з метою регулювання питань оподаткування між різними країнами. В умовах зростання міжнародного руху капіталу, у тому числі між промислово розвиненими країнами, питання оподаткування іноземних інвесторів отримали велике значення. МПУ бувають двосторонніми й багатобічними. Загальне число МПУ перевищує 1400. За змістом МПУ можуть бути двосторонніми угодами про оподаткування (bilateral taxation agreements), що передбачають взаємні податкові пільги, надання адміністративної й правової допомоги з податкових питань [464].

Сучасна податкова система, що створюється в Україні, повинна відповідати перехідному стану економіки, відобразити й формувати відносини між державою, зацікавленою в одержанні фінансових коштів, суб'єктами господарювання (корпораціями) і населенням. Таким чином, оподаткування юридичних осіб було й залишається однією з найважливіших підсистем податкової системи будь-якою країни, незалежно від концепції теорії оподаткування, тому на мікрорівні нагальною проблемою є створення системи управління оподаткуванням підприємств та розвитку корпоративного податкового менеджменту з національних особливостей.

1.2. Вплив оподаткування на стійкість функціонування та розвиток промислових підприємств

Сучасна фінансово-економічна криза в Україні характеризується особливо гострою реакцією промислових підприємств та суб'єктів малого підприємництва на зміни умов господарювання, зокрема податкових. Стратегічне значення для економіки нашої держави мають саме промис-

лові підприємства, на стійкість функціонування та розвитку яких істотно впливає податкова політика держави. Заходи останньої, в свою чергу, визначають й тип податкової політики підприємства, а значить й окремі складові корпоративного податкового менеджменту. Останній забезпечує раціоналізацію податкових платежів і, відповідно, підвищення фінансової стабільності суб'єктів господарювання. Однак обґрунтуванню ролі податкового менеджменту в поліпшенні стійкості функціонування промислових підприємств має передувати розуміння механізму впливу оподаткування на стійкість їх функціонування та розвитку.

Одним з основних показників сталості підприємства є фінансова стійкість підприємства. В роботі [259] фінансова стійкість підприємства визначена як такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва. На думку авторів роботи [397], фінансова стійкість підприємства є одним з показників фінансового стану підприємства та визначає стан його активів (пасивів), гарантуючи постійну платоспроможність. О. Філімоненков розуміє під фінансовою стійкістю такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [395].

В економічній літературі не існує єдиного підходу щодо визначення кола показників фінансової стійкості. Так, на думку М. Коробова [203], фінансова сталість підприємства зумовлюється такими показниками: прибутковість (рентабельність) діяльності підприємства; наявність і динаміка основних та обігових коштів; раціональність розміщення (використання) власних і залучених фінансових ресурсів (основних і обігових коштів); ступінь фінансової незалежності підприємства (фінансової автономії); ліквідність і платоспроможність. У той же час в роботі [411] наведено 18 коефіцієнтів: маневреність власного капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт довгострокових зобов'язань, коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнти забезпеченості запасів та активів робочим капіталом та ін.

Податкова політика впливає на умови функціонування підприємств через дію певних факторів. Фактором є будь-яке явище чи процес, що здійснює вплив на результативний показник [89; 98; 100; 128; 132; 133; 357; 358; 382]. Звідси, під податковими факторами стійкого функціонування та розвитку промислових підприємств слід розуміти окремі елементи механізму податку як економічної категорії та оподаткування як процесу, що впливають на фінансові показники їх діяльності.

Аналіз наукових праць вчених-фінансистів – І. Бланка [86], М. Грідчини [116], І. Карасьової [179], В. Ковальова [197], Г. Ліференко [251], О. Литнева [250], О. Лобанової [252], М. Самсонова [394], О. Стоянової [393] та інших - дозволив виокремити низку факторів оподаткування, що здійснюють вплив на стійкість промислових підприємств. Серед них:

- 1) рівень податкового навантаження;
- 2) стабільність податкового законодавства;
- 3) база оподаткування;
- 4) структура податкових платежів;
- 5) податкова ставка;
- 6) податкові пільги;
- 7) процедура обчислення та сплати податку;
- 8) амортизаційна політика;
- 9) тривалість податкового періоду.

Слід зазначити, що деякі з факторів у зазначених працях (з позиції їх впливу на сталість функціонування) описані більш глибоко (наприклад, стабільність податкового законодавства, процедура обчислення та сплати податку, амортизаційна політика, тривалість податкового періоду), інші – зазначаються мимохідь.

Зміна окремих "параметрів" зазначених факторів зумовлює необхідність коригування податкової політики суб'єкта підприємницької діяльності. Це забезпечується обґрунтованою системою бюджетування на підприємстві, що дозволяє спрогнозувати суми майбутніх податкових платежів і, відповідно, вжити заходів щодо мінімізації їх негативного впливу на фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Тобто бюджетування як складова корпоративного податкового менеджменту є своєрідним бар'єром, що захищає

підприємства від податкових ризиків, які негативно впливають на результати їх функціонування та розвитку.

Усі наведені фактори так чи інакше впливають на рівень податкового навантаження платника, тому, приймаючи рішення про внесення змін до певного елемента податку, слід враховувати потенційні зміни й з боку інших компонентів оподаткування. Можна стверджувати, що збільшення податкового навантаження, внаслідок зміни окремих елементів податку та податкової системи, потенційно може призвести до збільшення витрат платника, що, в свою чергу, негативно позначиться на таких показниках діяльності підприємства, як: ліквідність, платоспроможність, рівень прибутку та рентабельність, обсяг та оборотність обігових коштів підприємства, ефективність грошового потоку тощо. Зазначені наслідки поступово призводять до порушення фінансової стійкості підприємства, погіршуючи тим самим його становище на ринку.

Встановлення податкового навантаження на економічно обґрунтованому рівні спонукає платника – суб'єкта підприємницької діяльності до активізації зусиль, спрямованих на компенсацію втрат, пов'язаних з підвищенням податків, за рахунок зростання виробництва і продуктивності праці (якщо він не може бути перекладений на інших осіб, зокрема покупців продукції). Однак у випадку перевищення певного рівня, за якого платник не зможе компенсувати зростаючі податкові платежі за рахунок підвищення прибутку, стимули до нарощення обсягів виробництва зникають [397]. Таким чином, податкове навантаження може відігравати роль як стимулятора, так і дестимулятора підприємницької діяльності.

Прояви впливу рівня податкового навантаження на функціонування підприємств зображено на рис. 1.4.

Підвищення рівня податкового навантаження в умовах конкуренції об'єктивно зумовлює зниження прибутку підприємства. В результаті зменшуються обігові кошти підприємства, що обмежує можливості його подальшого розвитку. Як зазначає Г. Кизилов [187], у випадку нестачі прибутку для сплати "додаткових" податків підприємство може розраховатися за рахунок власного капіталу.

За умови нестачі останнього відбувається зростання й накопичення заборгованості підприємства перед бюджетом. Якщо зазначене відбува-

ється в кризових умовах (коли скорочується попит і, відповідно, згортаються масштаби діяльності підприємства, оскільки порушується принцип безперервності виробництва, та зменшується його прибуток), кредиторська заборгованість може накопичитися й перед іншими кредиторами – перед фондами соціального страхування, за товари (послуги), з оплати праці тощо, що врешті може спричинити банкрутство підприємства. Крім того, ще більшою мірою гальмується економічне зростання, перешкоджається розвитку інвестиційних процесів, послаблюється конкурентоспроможність українських підприємств.



Рис. 1.4. Прояв впливу податкового навантаження на платників податків

З 2002 по 2007 рр. спостерігалось зростання фінансових результатів діяльності промислових підприємств, а також зменшення питомої ваги збиткових суб'єктів господарювання (рис. 1.5). Однак за результатами 2008 р. фінансовий результат від діяльності суб'єктів підприємницької діяльності скоротився більш ніж в 2 рази, при цьому питома вага збиткових підприємств у загальній їх кількості дещо збільшилася. Станом на 1 вересня 2009 р. за даними Державного комітету статистики України фінансовий результат промислових підприємств мав від'ємне значення та становив взагалі – 480,5 млн грн (додаток А) [315; 396].

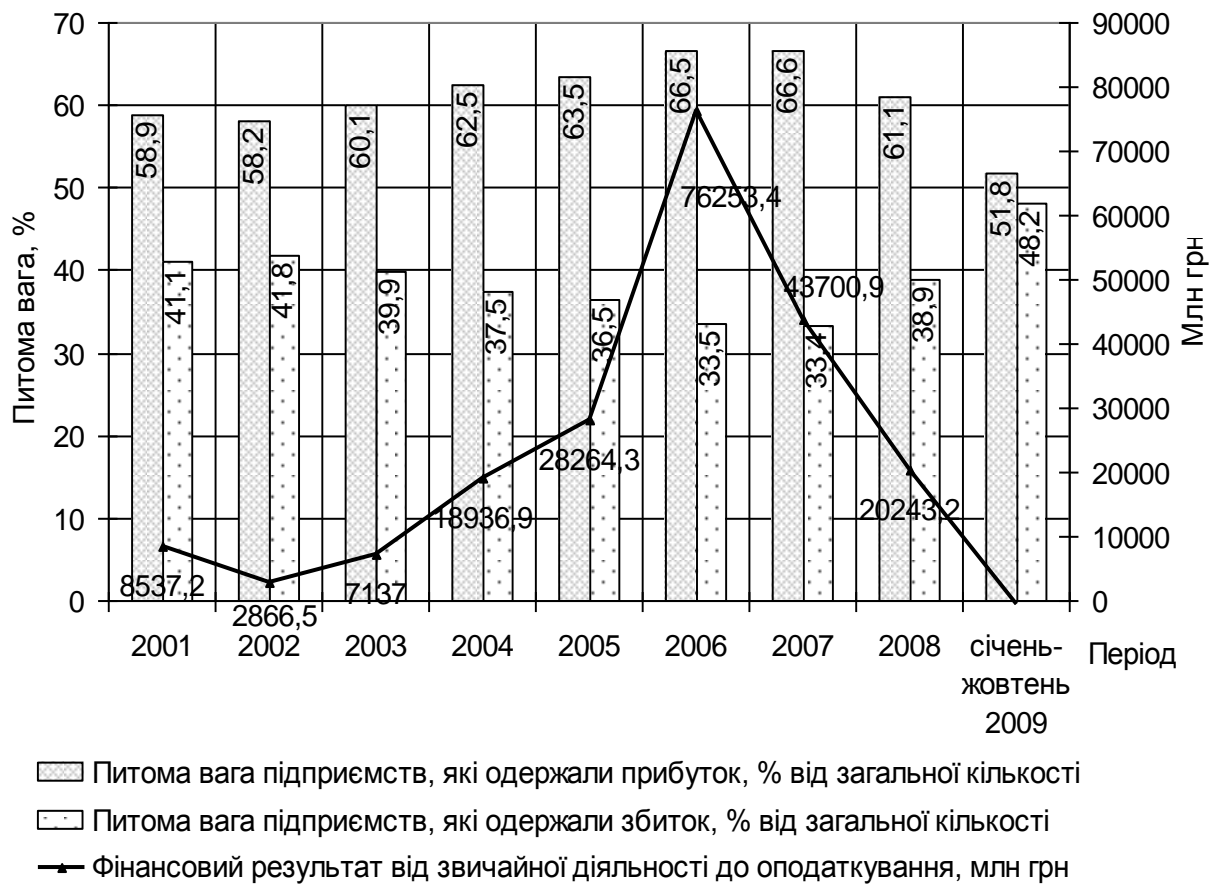


Рис. 1.5. Динаміка фінансових результатів від діяльності промислових підприємств

Протягом 2002 – 2007 рр. зазначена динаміка супроводжується поступовим зростанням кількості прибуткових промислових підприємств та зменшенням кількості збиткових. Однак з 2008 р., з початком світової економічної кризи, спостерігаємо зворотну тенденцію, підтвердженням чого є дані про темпи зростання фінансових результатів та кількості суб'єктів господарювання (рис. 1.6). Діаграма побудована на основі даних Державного комітету статистики України [397]. Наведені діаграми свідчать про погіршення фінансового стану підприємств промисловості. Підтвердженням цього є динаміка окремих показників фінансової стійкості промислових підприємств (табл. 1.2) [471].

Особливо цікавими для аналізу є співставлення відповідних періодів 2009 та 2008 рр. Отримане значення коефіцієнта автономії свідчить про фінансову стабільність та стійкість суб'єктів господарювання, достатність коштів для забезпечення зобов'язань. Та наприкінці аналізованого

періоду очевидною стає нестача власних коштів, що негативно позначається на репутації підприємств у кредиторів.

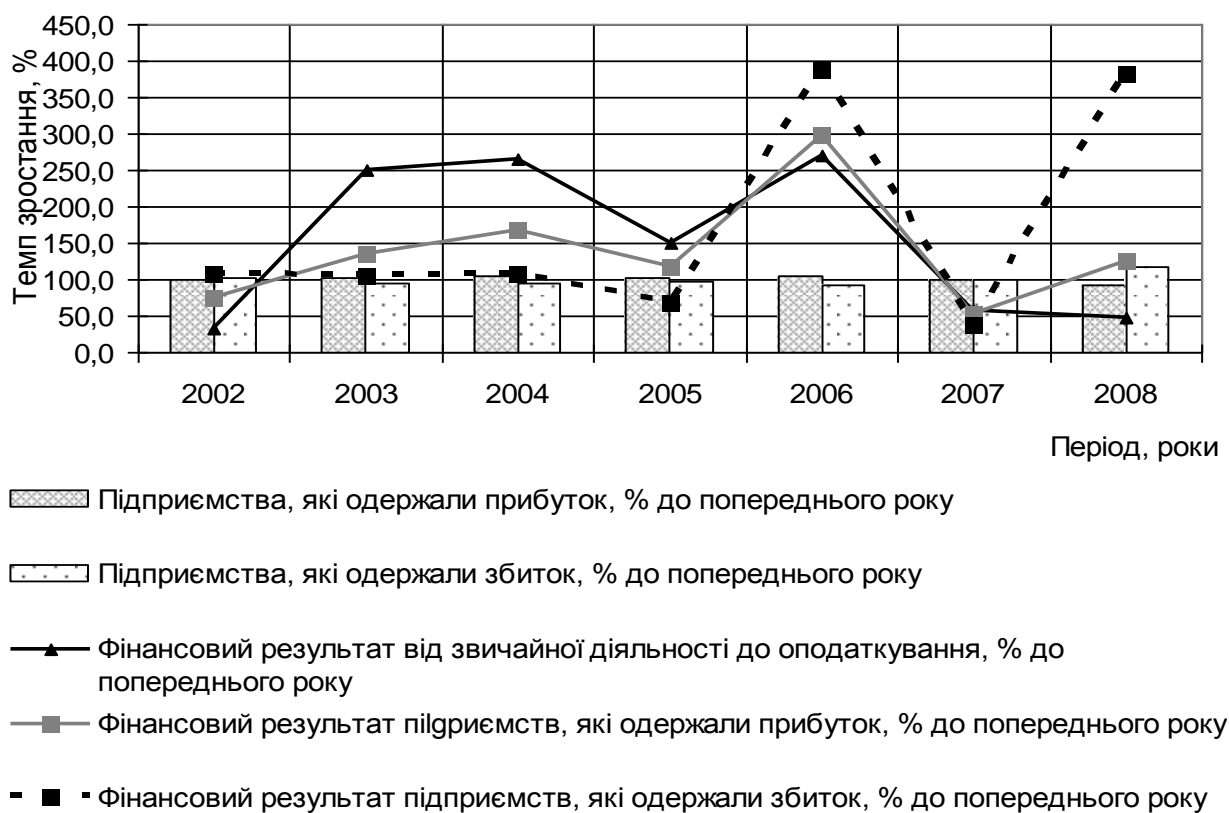


Рис. 1.6. Темпи зростання промислових підприємств та фінансових результатів їх діяльності

Таблиця 1.2

Показники фінансової стійкості промислових підприємств*

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	III квартал 2008 р.	III квартал 2009 р.
Коефіцієнт автономії	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,3
Коефіцієнт фінансового ризику	1,0	1,0	1,1	1,1	1,5	1,2	1,6
Коефіцієнт фінансової залежності	2,0	2,0	2,1	2,1	2,5	2,2	2,6
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	1,3	1,1

Примітка: *Розраховано авторами на основі даних роботи [471].

Недостатньою є забезпеченість власними обіговими коштами. Посилення негативної динаміки характеризує подальше зменшення грошових коштів підприємств. Про це свідчить і значення коефіцієнта маневреності власного капіталу – підприємства не мають достатньої частки капіталу, якою можуть вільно маневрувати для забезпечення своєї діяльності та зобов'язань. Результати обчислення коефіцієнта фінансового ризику свідчать про посилення і без того надмірної залежності підприємств від зовнішніх інвесторів, а значить, й ризику втрати фінансової стійкості. Зростання в динаміці коефіцієнта фінансової залежності означає подальше збільшення частки запозичених коштів у фінансуванні підприємства, причому збільшення цього коефіцієнта супроводжується ускладненням внаслідок фінансової кризи доступом до кредитних ресурсів.

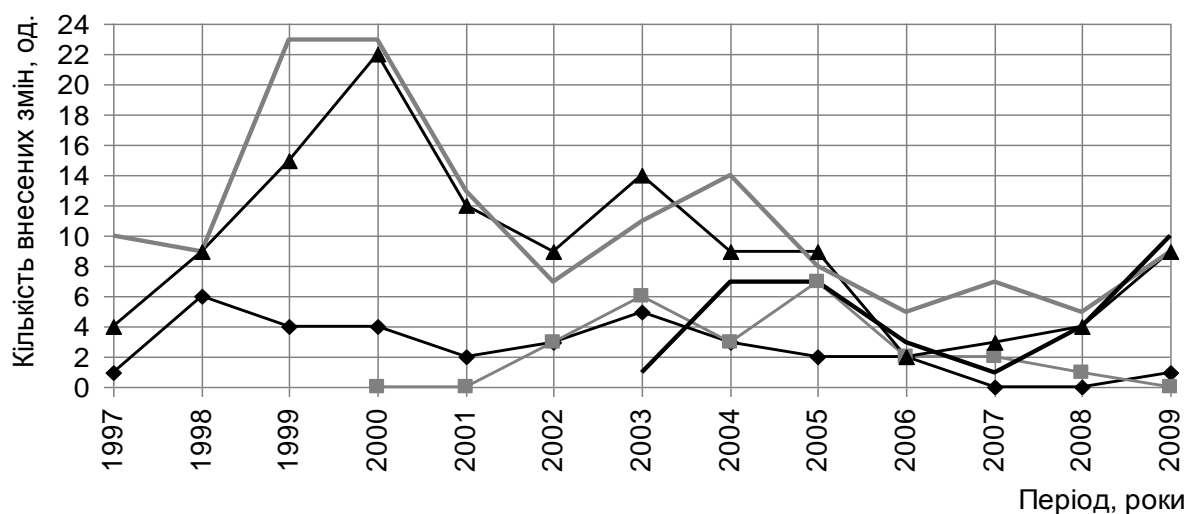
Розрахований коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень свідчить, що залежність підприємства від зовнішніх інвесторів посилюється. Та при цьому позитивна динаміка значення коефіцієнта водночас є й показником наявності довгострокових джерел фінансування необоротних активів, що є достатньо позитивним для суб'єктів підприємницької діяльності.

Значення коефіцієнта поточної ліквідності свідчать про те, що з 2004 по 2007 рр. підприємства не мали достатнього обсягу оборотних активів для погашення боргів. Надалі спостерігаємо погіршення ситуації.

Такі показники є результатом як економічної кризи, так і недосконалої промислової політики, що провадиться урядом. Це підкреслює необхідність впровадження заходів регулюючого впливу на економічні процеси і особливо податкових, які є заходами непрямого впливу та напряду не пов'язані з відволіканням коштів з бюджету. Та при цьому необхідно враховувати специфіку впливу податкових факторів на стійкість та стабільність функціонування промислових підприємств.

Вплив фактора "стабільність податкового законодавства" на стійкість розвитку та функціонування підприємства проявляється таким чином. За умови нестабільної нормативно-правової бази оподаткування підприємство втрачає можливість здійснення ефективного та дієвого планування фінансово-господарської діяльності через високі ризики. В таких умовах

невизначеності знижується довіра до податкової політики, а це, в свою чергу, заважає стратегічному плануванню розвитку бізнесу, негативно впливає на можливості залучення інвестиційних та кредитних ресурсів, зокрема з-за кордону, істотно підвищує ризики недоотримання запланованих фінансових результатів від здійснення господарської діяльності та врешті заважає злагодженій роботі й самих податкових органів. В умовах економічної кризи нестабільність податкового законодавства посилює невизначеність економічного середовища, що вкрай неприпустимо для функціонування підприємств. Тому в сучасних умовах слід утримуватися від різких змін у податковій системі, з метою пристосування підприємств до кризових умов та пошуку оптимальної моделі функціонування. Крім того, забезпеченню "стабільності" податкової політики сприятиме впорядкування механізму оподаткування та організація дієвої системи податкового контролю, яка відповідає би економічним реаліям та забезпечувала реалізацію фіскальної функції податків. Динаміку внесення змін до основних "податкових" законів України наведено на рис. 1.7 [6; 8 – 10].

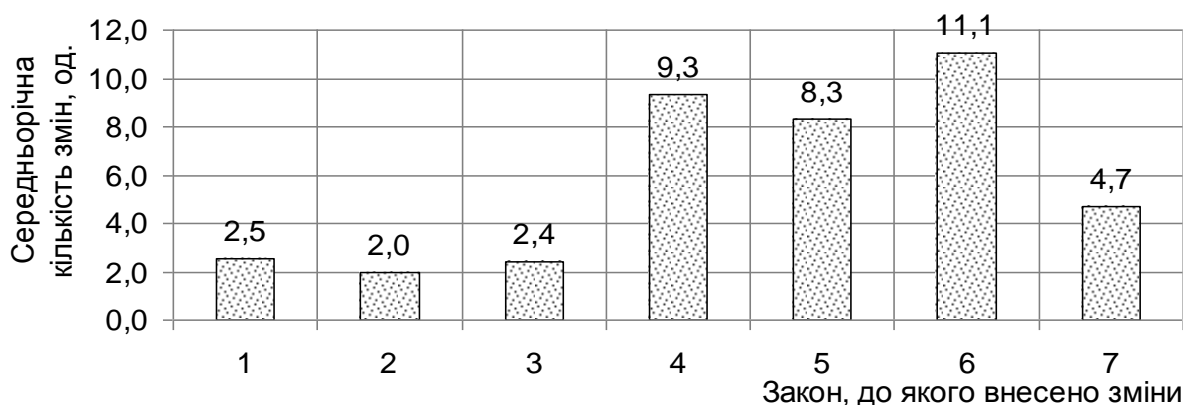


- ◆ Закон України «Про систему оподаткування» (в редакції Закону від 18.02.1997 р.)
- Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (прийнятий 21.12.2000 р.)
- ▲ Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (в редакції Закону від 22.05.1997 р.)
- Закон України «Про податок на додану вартість» (прийнятий 03.04.1997 р.)
- Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» (прийнятий 22.05.2003 р.; набрав чинності з 01.01.2004 р.)

Рис. 1.7. Динаміка внесення змін до основних законодавчих актів з оподаткування

Дані рис. 1.7 наочно демонструють кількість змін, внесених до основних законів України, що регламентують оподаткування. В цілому, найбільшій кількості змін до тексту зазнали закони України "Про податок на додану вартість" [8] та "Про оподаткування прибутку підприємств" [7] – відповідно 144 та 121.

Найбільш "стабільним" з розглянутих законодавчих актів є Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" [9] – всього внесено 24 зміни. Закони "Про податок з доходів фізичних осіб" [10] та "Про систему оподаткування" [6] зазнали по 33 зміни¹. Середньорічна кількість змін, внесених до основних законів з оподаткування, наведена на рис. 1.8.



1 – Закон України «Про систему оподаткування» (в редакції Закону від 18.02.1997 р.);

2-Закон України «Про систему оподаткування» (з моменту прийняття Закону від 25.06.1991 р.);

3 – Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» (прийнятий 21.12.2000 р.);

4 – Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (в редакції Закону від 22.05.1997 р.);

5 – Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (з моменту прийняття Закону від 28.12.1994 р.);

6-Закон України «Про податок на додану вартість» (прийнятий 03.04.1997 р.);

7-Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» (прийнятий 22.05.2003 р.; набрав чинності з 01.01.2004 р.)

Рис. 1.8. Середньорічна кількість внесених змін до основних законів з оподаткування

¹ Кількість внесених змін до законів «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про систему оподаткування» розрахована з дати прийняття нової редакції.

Економічний зміст проведеного дослідження (див. рис. 1.7 та рис. 1.8) полягає в тому, що протягом 1997 – 2009 рр. умови господарювання характеризуються значним рівнем податкового ризику, що негативно позначається на господарській діяльності платників податків у цілому і її результатах та побудови довгострокової стратегії розвитку зокрема. Важливе значення для функціонування та розвитку підприємства відіграє база оподаткування (і відповідно сам об'єкт оподаткування, адже податкова база є кількісним вираженням об'єкта оподаткування).

Надмірний обсяг податкової бази (внаслідок розширення об'єкта оподаткування) дестимулює платника податків, оскільки призводить врешті-решт до зменшення прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після оподаткування.

Розширюючи об'єкт оподаткування і відповідно збільшуючи податкову базу, органи, які провадять державну регулюючу політику, тим самим збільшують податкове навантаження на платника, механізм впливу якого на функціонування та розвиток підприємства описаний вище. Тобто, здійснюючи заходи щодо розширення податкової бази (за умови збереження розміру ставки податку), держава тим самим створює загрозу ризику послаблення фінансової стійкості підприємства, а також можливостей його подальшого розвитку. Відзначене свідчить, що в кризових умовах державі слід утриматися від політики розширення бази оподаткування, а навпаки стосовно підприємств стратегічно значущого профілю (що є першочерговою умовою щодо надання пільг) впроваджувати заходи щодо стимулювання їх активності – надаючи податкові пільги, пов'язані з обмеженням бази оподаткування. При цьому додатковим стимулом буде незмінність (а саме не збільшення її) рівня ставки податку, що, в свою чергу, забезпечить певну стабільність надходжень до бюджету від інших "стратегічно неважливих" на даний період часу підприємств.

Зі зростанням питомої ваги надходжень непрямих податків над прямими в складі податкових платежів платника останній має змогу перенести податкове навантаження на споживача своєї продукції, а зростання питомої ваги прямих податків сприяє дестимулюванню його виробничої діяльності та отриманню значних доходів. Тобто сплату непрямих податків підприємства можуть "компенсувати" за рахунок покупців продукції, яку во-

ни виробляють чи реалізують. Посилення ж навантаження зі сторони прямих податків може спровокувати схильність платників до ухилення від оподаткування та приховування об'єкта оподаткування. Останнє зауваження особливого значення набуває в кризових умовах, оскільки при зменшенні обсягів реалізації і відповідного скорочення прибутку посилення навантаження з боку прямих податків може активізувати тіньові процеси на підприємстві як альтернативи погіршення його фінансового стану. Та при цьому перенесення ваги оподаткування на непрямі податки також може негативно вплинути на стійкість підприємства, що зумовлене специфікою непрямих податків, які збільшують ціну продукції. Останнє в умовах кризи обмежує купівельну спроможність покупців та відповідно платоспроможний попит населення (для продукції, попит на яку є нееластичним). Тому доцільніше утриматися від різкої зміни співвідношення між окремими типами податків (та відповідно "структури" податкового навантаження – переважний вплив на платників тієї чи іншої групи податкових платежів) з метою збереження існуючої стратегії функціонування та розвитку підприємства.

Дані щодо структури податкової системи України у 1998 – 2007 рр. наведено на рис. 1.9 (діаграму побудовано на основі даних, що містяться в роботі [398]).



Рис. 1.9. Структура податкових платежів, % до ВВП

Наведена діаграма свідчить про переважання надходжень від прямих податків протягом 1998 – 2003 рр. Однак, починаючи з 2004 року, структура податкових платежів змінилася на користь непрямих податків, що свідчить

про посилення навантаження зі сторони останніх, тобто посилення перекаладення навантаження податку з виробників продукції на покупців. Охарактеризувати структуру податкової системи можна також на основі ефективних ставок оподаткування споживання, праці та капіталу (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка ефективних ставок оподаткування споживання, праці та капіталу в Україні за 1998 – 2006 рр. [397]

Показник	Роки								
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Сума податків на споживання, млрд грн	11,81	14,08	16,87	16,96	21,78	23,34	31,81	54,31	75,7
Ефективна ставка податків на споживання, %	20,26	19,74	18,25	15,11	17,48	15,96	17,58	21,5	23,7
Сума податків на працю, млрд грн	15,35	16,53	21,66	28,01	34,62	41,31	51,21	68,36	88,52
Ефективна ставка податків на працю, %	31,14	28,58	30,12	32,4	33,58	33,81	32,53	31,56	32,95
Сума податків на капітал, млрд грн	8,09	8,91	11,22	12,34	13,9	19,33	23,74	32,56	37,46
Ефективна ставка податків на капітал, %	51,99	33,81	28,21	21,41	22,64	24,58	21,53	26,31	24,58



Рис. 1.10. Динаміка ефективних ставок податків

міці ефективних податкових ставок. Майже на 20 % скоротилася ефективна ставка податку на капітал; ставки ж на працю та споживання не зазнали радикальних змін. При цьому, якщо на початку розглянутого періоду найбі-

льшого навантаження платники зазнавали з боку податків на капітал, то вже з 2000 року, найбільше навантаження здійснювалося зі сторони податків на працю.

Рівень ефективних ставок податків на споживання протягом 1998 – 2006 рр. залишався найнижчим. Така динаміка свідчить про переважання навантаження оподаткування на фактори виробництва, що створює несприятливі умови для економічного зростання.

Деяке посилення навантаження зі сторони акцизного збору, зумовлене збільшенням податкових ставок, під час економічної кризи припустиме лише стосовно виробництва "шкідливих" для здоров'я людини товарів – тютюнових виробів та алкогольних напоїв. Підвищення навантаження з інших акцизних платежів призведе до надмірного податкового навантаження на відповідних платників. Так, підвищення акцизного збору на паливно-мастильні матеріали та транспортні засоби збільшує собівартість продукції, що може погіршити конкурентне становище підприємства та зменшити попит на відповідні товари. При цьому слід враховувати, що у випадку ведення бізнесу на основі кредиту в іноземній валюті, відповідні платники зазнали колосальних збитків внаслідок курсової різниці, що призвело до складнощів з погашенням цієї позики. Підвищення ж податку ще більше "загонить" підприємства в боргову яму.

Ще один вид податків – майнові податки, які стимулюють раціональне використання об'єктів майна, зокрема тих, що підпадають під визначення основних фондів, сприяють перерозподілу на ринку нерухомості, заохочують ефективне переливання капіталу та сприяють динамічній структурній перебудові економіки, роблять необхідною санацію життєдіяльних виробництв, підготовляючи підґрунтя для необхідних змін економічних пропорцій [101; 175].

Оскільки підприємства є платниками даного типу податків, доки володіють відповідними об'єктами майна, то посилення податкового навантаження з їх боку стимулюватиме найраціональніше використання зазначених об'єктів та заохочуватиме дії платника щодо усунення простоїв виробничих обладнання, споруд тощо. Саме завдяки цій особливості окреслених платежів в умовах кризи доцільно посилювати податкове навантаження зі сторони майнового оподаткування, що потенційно не тільки

збільшить надходження до бюджету, а й сприятиме перегляду майнової політики підприємств, створюючи тим самим стимули для раціонального використання та перерозподілу об'єктів власності. Ресурсні платежі стимулюють раціональне використання ресурсів, що є особливо актуальним в умовах погіршення економічної ситуації, і, як і у випадку майнових платежів, стимулюватиме раціональний перерозподіл наявних ресурсів між платниками, а також розробку та впровадження ресурсозберігаючих технологій (а це, в свою чергу, спричинить активізацію інноваційної діяльності як в межах підприємства, що використовує ресурси, так і на відповідних підприємницьких структурах (дослідницьких, конструкторських тощо), основна діяльність яких пов'язана з розробкою інноваційних проєктів). Як результат – закладаються підвалини для кластерного відновлення економіки (коли розвиток однієї галузі стимулює активізацію іншої, поєднаної з першою ресурсним чи іншим зв'язком).

Екологічні податки повинні застосовуватися як чинник симулювання впровадження нешкідливих технологій. Система екологічного оподаткування повинна сприяти підвищенню якості продукції та змушувати підприємства постійно дбати про виконання стандартів та екологічних обмежень у процесі виробництва, фінансувати заходи з впровадження екологічних інновацій [145]. Виходячи зі сказаного, в кризових умовах економічно обґрунтоване посилення навантаження зі сторони екологічних платежів сприятиме "виживанню" тих платників, які впроваджують інновації у сфері ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Наступний фактор, що впливає на фінансову стійкість підприємства, – податкова ставка. Остання безпосередньо визначає рівень податкового навантаження (оскільки податкове навантаження – це відношення суми податку до суми прибутку підприємства чи обороту від реалізації продукції, то чим вище ставки податків, тим менше прибутку залишається у підприємства після оподаткування), характер впливу якого на сталість підприємства описаний раніше. Таким чином, завищений розмір ставки податку може здійснювати негативний вплив на конкурентоспроможність підприємства. Для зменшення податкового тягаря з метою активізації економічної діяльності підприємства в умовах кризи можна застосовувати даний механізм, тобто знижувати ставку податку (але знову ж таки для платників, які

займаються стратегічно важливими видами діяльності). Крім того, до механізму податкових ставок доцільно звертатися при розподілі податкового тягаря шляхом впровадження диференційованої шкали оподаткування.

Податкові пільги є найбільш поширеним інструментом стимулюючого податкового впливу на діяльність підприємств. Однак доцільно застосовувати даний важіль оподаткування лише щодо певних груп платників. Застосування економічно обґрунтованої системи пільг сприяє компенсуванню фінансових витрат суб'єктів господарювання, які здійснюють стратегічно важливі види діяльності, забезпечують випуск конкурентоспроможної на зовнішньому та внутрішньому ринках продукції, а також модернізацію та технологічне оновлення виробництва. Саме дотримання цих вимог є передумовою застосування пільг з оподаткування в умовах кризи. Однак слід враховувати, що надання пільг одним платникам призводить до перенесення їхнього податкового тягаря на інших платників. Тому, приймаючи рішення про впровадження пільгового оподаткування, слід чітко усвідомлювати потенційні наслідки щодо поліпшення ситуації в одному секторі (галузі) економіки та погіршення в іншому. І знову ж таки при недостатньому обґрунтуванні політики пільгового оподаткування доцільніше дотримуватися стабільності в оподаткуванні.

Вступ України до СОТ 16 травня 2008 року потребує врегулювання та узгодження законодавства нашої країни з вимогами зазначеної організації. Зокрема, обов'язковим є дотримання принципу недискримінації, тобто не порушення умов конкуренції [110], порушення якого досягається саме шляхом надання окремим суб'єктам господарювання певних видів податкових пільг. Тому реалізація окремих заходів податкової політики не повинна зумовлювати диференціацію податкового навантаження залежно від країни-виробника продукції, та його збільшення щодо операцій з імпорту та продажу імпортованої продукції, що підкреслюється в роботі [161]. Звідси – впровадження інструментів податкового регулювання може зумовити підвищення податкового навантаження для імпортерів та зниження – для національного виробника. Тому слід надавати рівні можливості щодо користування пільговими режимами оподаткування як імпортерам, так і національним виробникам. У свою чергу, зазначене може зумовити необхідність впровадження змін до податкового законодавства з метою включення до

категорії платників певного податку також і імпортерів, аби вони мали право на отримання податкових пільг з того чи іншого податку.

Слід зазначити, що згідно з вимогами ГАТТ будь-який захід державного регулювання (якщо він не призводить до необґрунтованої та свавільної дискримінації) може бути реалізований у кризових умовах, якщо він пов'язаний з придбанням та розподілом товарів. Та при цьому повинно зберігатися право сторін на рівну частку міжнародних поставок товарів [160].

Таким чином, окремі заходи податкової політики слід здійснювати за максимальної узгодженості з принципами СОТ, що повинно супроводжуватися ретельним аналізом їх впливу на умови конкуренції. А враховуючи сучасний кризовий стан економіки, цілком доцільним є деяке пом'якшення обмежень щодо застосування пільгового режиму.

Процедура обчислення та сплати податку здійснює достатньо значний вплив на фінансову сталість підприємства. Зрозуміло, що застосування конкретного методу податкового обліку визначає врешті момент виникнення податкового зобов'язання платника з конкретного податку (збору) і, відповідно, момент виникнення його заборгованості перед бюджетом. З чотирьох існуючих методів податкового обліку, що застосовуються в нашій країні, найбільш прийнятними для платників є касовий метод податкового обліку та так званий метод "за останньою з подій". Переваги даних методів для підприємств полягають у тому, що, по-перше, податки сплачуються, коли вони мають кошти (отримані внаслідок здійснення господарської діяльності), по-друге, відбувається певна економія коштів унаслідок відсутності переплати (яка виникає у випадку застосування методу "за першою з подій"). Звідси – негативний вплив методу обліку "за першою з подій" проявляється у виникненні фінансово "незабезпечених" податкових зобов'язань, які є наслідком дебіторської заборгованості. У результаті – посилення податкового навантаження на платника. В умовах економічної кризи в політиці державного регулювання пріоритетним має бути створення умов для найсприятливішої діяльності підприємства, аби не підривати його платоспроможність. Тому доцільною є відмова від застосування методу "за першою з подій" на користь касового методу обліку або методу "за останньою з подій". Крім того, необхідно впроваджувати заходи щодо спрощення

порядку і механізмів адміністрування податків з урахуванням міжнародного досвіду та використання сучасних інформаційних технологій.

Вплив амортизаційної політики на функціонування підприємств полягає в тому, що вона визначає ефективність використання основних фондів суб'єкта, а також здійснює безпосередній вплив на фінансовий результат діяльності платника і, відповідно, на суму податку (на прибуток), що підлягає сплаті до бюджету. Найсприятливішим для підприємства є метод прискореної амортизації, оскільки передбачає інтенсивне списання устаткування протягом перших років його використання, коли воно зазнає найбільшого навантаження та морально ще не зістарилося, а також необхідність формування резерву для заміни об'єкта, що амортизується, у випадку його швидкого морального зносу. Тобто за допомогою даного важеля оподаткування стимулюється інтенсифікація виробництва та інноваційна діяльність.

Однак слід зазначити, що застосування даного методу амортизації доцільно для рентабельних суб'єктів господарювання, адже збиткові підприємства отримають внаслідок їх використання лише штучне завищення збитків (внаслідок збільшення витрат) [332; 173]. Останнє зауваження свідчить про необхідність обмеження застосування даного регулюючого механізму щодо низькорентабельних платників податків у період кризи. Доцільнішим у таких умовах є застосування рівномірного методу амортизації або більш низьких норм прискореної амортизації. Низькорентабельні та збиткові підприємства можуть бути зацікавленими у використанні прискореної амортизації, якщо є впевненість у підвищенні рентабельності у наступному році. Якщо ж передбачена висока рентабельність довго не досягається, а підприємство використовує прискорену амортизацію, швидке зниження вартості основних засобів буде супроводжуватися тільки штучним завищенням його збитків, а отже, і швидким зниженням його репутації у споживачів, партнерів і кредиторів.

У роботі [173] вказується на те, що для посилення стимулюючої ролі прискореної амортизації підприємствам, які застосовують інші амортизаційні норми, ніж ті, що зазначені в законодавстві [7], слід дозволити суми амортизації, недонараховані (проти максимально припустимих зазначеним законом) у даному податковому році, додавати до максимально припустимих амортизаційних відрахувань наступного податкового року.

Цілком зрозуміло, що для ефективного функціонування підприємства вельми важливою є наявність вільних обігових коштів. Однак встановлення державою певної тривалості податкового періоду призводить до відповідного відволікання обігових коштів, тим самим створюючи несприятливу ситуацію для платоспроможності платника та можливостей його інвестиційної діяльності. Звідси, з метою забезпечення стабільного розвитку підприємств, доцільно встановлювати якомога триваліший податковий період. Чим довшим він буде, тим рідше виникатиме зобов'язання платника з перерахування коштів до бюджету, і відповідно тим ширші можливості платника до використання "вивільнених" (в результаті неперерахування їх до бюджету) коштів у звичайній та інвестиційній діяльності. Зазначене слід враховувати в умовах погіршення загальноекономічної ситуації, адже звільнення платника податку від обов'язку періодичної сплати податків через короткі проміжки часу надає йому можливість використати кошти на пошук шляхів стабілізації своєї діяльності та поліпшення фінансового стану. Останнє, в свою чергу, сприятиме також стабілізації надходжень податкових платежів до бюджету.

На основі порядку розрахунку основних показників фінансової стійкості підприємства та з урахуванням впливу податкових факторів на діяльність підприємства можна надати таку матрицю, що відображає вплив податкових факторів на фінансову стійкість підприємств (табл. 1.4, в якій знаком "+" означає суттєвий вплив податкового фактора на окремі показники фінансової стійкості підприємства, а "-" – відповідно, несуттєвий) [68; 152; 203; 397].

Результати проведеного дослідження свідчать про певну залежність стійкості підприємств від рівня податкового навантаження. При цьому даний фактор є надто чутливим до зміни окремих елементів податку та податкової системи, оскільки органічно поєднаний із зазначеними складовими. Тому, приймаючи рішення про впровадження певного заходу податкової політики, слід ретельно прораховувати потенційні наслідки на макро- та мікрорівнях.

Особливої важливості зазначене набуває в умовах економічної кризи, що й без того характеризується значним рівнем невизначеності та погіршенням фінансового становища суб'єктів господарювання.

Матриця впливу оподаткування на показники фінансової стійкості підприємства

Показник фінансової стійкості	Формула розрахунку	Податкові фактори								
		Рівень податкового навантаження	Стабільність податкового законодавства	База оподаткування	Структура податкових платежів	Податкова ставка	Податкові пільги	Процедура обчислення та сплати податку	Амортизаційна політика	Тривалість податкового періоду
Рентабельність власного капіталу	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування / власний капітал	+	+	+	+	-	+	+	+	+
Рентабельність продажів	Прибуток від реалізації / чистий дохід (виручка від реалізації)	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Рентабельність господарської діяльності	Чистий прибуток (збиток) / витрати всієї діяльності	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / поточні зобов'язання	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / баланс	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом	Власний капітал – оборотні активи / оборотні активи	+	+	-	-	-	-	-	+	+
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Оборотні активи – поточні зобов'язання / власний капітал	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт інтенсивності оборотного капіталу	Чистий дохід (виручка від реалізації) / активи балансу	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт фінансового ризику	Залучений капітал / власний капітал	+	+	-	-	-	+	-	+	+
Коефіцієнт фінансової залежності	Капітал / власний капітал	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	Довгострокові зобов'язання / оборотні активи	+	+	-	-	+	+	-	+	+
Коефіцієнт фінансової напруги	Залучений капітал / капітал	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Отримані дані (табл. 1.4) слід розглядати як вихідну інформацію щодо провадження корпоративного податкового менеджменту.

Здійснюючи розрахунок суми податкових платежів у поточному періоді, плануючи їх на більш віддалену перспективу або ж здійснюючи заходи з податкового планування, які є складовими податкової політики підприємства [153] (яка, в свою чергу, і визначає систему заходів корпоративного податкового менеджменту), слід враховувати реальні та заплановані показники фінансової стійкості. В даному аспекті вони можуть розглядатися як своєрідні межі, що визначають припустимі коливання суми податків, яка підлягає сплаті до бюджетів (у коротко- та довгостроковому періоді), а також "простір" для податкового планування.

При зміні умов зовнішнього середовища (внаслідок реалізації заходів держаного податкового регулювання) система корпоративного податкового менеджменту надає змогу як визначити можливі втрати, збитки, ступінь погіршення фінансової стійкості (як наслідок погіршення фінансового стану), так і надати рекомендації щодо подальшого фінансово стійкого розвитку підприємства (що забезпечується раціональною структурою податкових платежів, яка, в свою чергу, зумовлюється економічно обґрунтованим підбором системи податкового обліку). Перше проявляється у прогнозуванні майбутнього відтоку грошових коштів, зумовленого зміною суми податків (обов'язкових платежів), що необхідно сплатити до бюджету. Друга – у відшуканні альтернативних шляхів здійснення господарської діяльності. Інакше кажучи, впровадження корпоративного податкового менеджменту сприятиме відшуканню найбільш прийняттого сценарію функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

1.3. Особливості оподаткування суб'єктів господарювання в умовах фінансової кризи

Зовнішнє середовище, в якому суб'єкти здійснюють господарську діяльність, істотно впливає на діяльність підприємств, тому в умовах фінансової кризи корпоративний податковий менеджмент набуває певних специфічних рис. Протягом другої половини 2008 та 2009 років українська економіка як складова світового господарства, відчула негативні

наслідки світової фінансової кризи, що в нашій державі набула рис фінансово-економічної.

Змінилися умови провадження господарської діяльності підприємств. Раніше такі умови в загальному вигляді (звичайно спостерігалася певна специфіка для окремих регіонів, видів діяльності) характеризувалися [210]:

- достатньо стабільним високим попитом;
- наявністю можливостей отримання додаткових коштів для розвитку діяльності: кредити, залучення інвестицій та ін.;
- широкими можливостями виходу певних видів вітчизняної продукції (в першу чергу, металургійної та хімічної) на світові ринки.

У той час, коли вся економіка загалом знаходилася на підйомі, більшість підприємств без особливих ускладнень мала можливість своєчасно та в повному обсязі сплачувати свої податкові зобов'язання, забезпечуючи при цьому стабільні обсяги надходжень до державного бюджету. І це незважаючи на недосконалість вітчизняної податкової системи, яку Світовий банк назвав однією з найскладніших у світі. За рейтингом СБ та IFC "Введення бізнесу 2010" вона посідає 181 місце серед 183 податкових систем країн світу за показником умов сплати податків. Вітчизняна податкова система характеризується, по-перше, фіскальним спрямуванням, а по-друге, складністю побудови, заплутаністю та необхідністю значних витрат на адміністрування податків [466].

В умовах фінансової нестабільності більшість підприємств стикнулася зі значними труднощами, пов'язаними з подальшим здійсненням господарської діяльності, серед яких основна – це нестача вільних обігових коштів [310]. Така проблема стала результатом:

1) зменшення платоспроможного попиту, через що відбулося скорочення обсягів виробництва;

2) труднощів, пов'язаних із залученням кредитних коштів та виплатою зобов'язань за позиками, що були отримані підприємствами раніше в докризовий період;

3) ускладнень, викликаних стрімким знеціненням національної валюти, через що відбулося подорожчання імпорту продукції, а отже, для підприємств, що здійснювали виробництво продукції з закордонної сировини – збільшення собівартості;

4) погіршення ситуації на світових ринках, через що зменшилися обсяги імпорту продукції та ін.

За умов, що склалися, більшості підприємств слід загалом переглянути свою фінансову стратегію. Зміна ринкової кон'юнктури впливає на обсяг та характер формування таких ресурсів та вимагає від суб'єктів коректування цілей і пошуку нових шляхів їх досягнення. Деяким суб'єктам замість цілей отримання провідних позицій на ринку доцільніше буде або переорієнтуватися на виготовлення інших видів продукції або зменшити обсяги виробництва задля того, щоб запобігти банкрутству.

Наслідком кризи є зменшення фінансових ресурсів платників податків, тому в період загального економічного спаду особливо гостро постає проблема підвищення ефективності їх використання. Ситуація також ускладнюється необхідністю своєчасного та повного погашення зобов'язань за податками. Одним з напрямків її вирішення може стати застосування такого елемента фінансової стратегії, як податкова політика підприємства.

Фінансово-економічна криза впливає на соціально-економічні процеси як на макро-, так і на мікрорівні. Її наслідки неминуче відчувають і загальнодержавні фінанси, перш за все, податкова сфера, і фінанси окремих суб'єктів господарювання та обсяги їх податкових зобов'язань. Прояви кризи у сфері оподаткування в Україні мають певні специфічні риси:

1. Диференціація податків за критерієм "об'єкт оподаткування" обумовлює різний вплив кризових явищ в економіці на розмір податкових платежів за окремими групами податків. Так, якщо одним з перших проявів кризи є скорочення обсягів споживання продукції (товарів, робіт, послуг), то це, перш за все, призводить до зменшення податкових платежів з ПДВ та акцизного збору (з підакцизних товарів). Скорочення обсягів реалізації, пов'язане із зменшенням обсягів виробництва, негативно впливає на обсяги прибутку як через зменшення обсягів діяльності, так і зростання витрат на одиницю продукції. Це обумовлює звуження бази оподаткування податком на прибуток. Ще однією причиною зменшення оподаткованого прибутку є подорожчання кредитних ресурсів, що збільшує валові витрати платників податку. Темпи зміни податкових платежів суб'єктів малого підприємництва в цілому відповідають динаміці обсягів

продажу, оскільки об'єктом оподаткування єдиним податком є виручка від реалізації. Упродовж кризи відносно стабільними залишаються платежі з майнових податків, база оподаткування за якими не залежить від обсягів виробництва та споживання. Виходячи з цього, сплата таких зобов'язань стає більш обтяжливою для платників.

2. Традиційно періоди кризи характеризуються стабілізацією та зменшенням цін. Разом з тим в Україні спостерігається інша тенденція. Індекс інфляції за друге півріччя 2008 року склав 111,9 %, а за 2009 рік – 112,3 %. Інфляційні процеси здійснюють певний вплив на податкові зобов'язання підприємства, їх обсяг та структуру. Найменш уразливими з точки зору наслідків кризи є податки, які справляються за адвалорними ставками, оскільки інфляція одночасно впливає як на розмір бази оподаткування, так і на обсяг податкових зобов'язань. Значно більше відчують вплив інфляційних процесів податкові платежі за тими податками, які справляються за специфічними (наприклад, акцизний збір) або фіксованими ставками (єдиний податок, плата за патенти). Ця проблема в 2009 році дещо пом'якшилася внаслідок того, що були введені спеціальні механізми перегляду ставок акцизного збору залежно від коефіцієнта інфляції, до того ж в Україні щорічній індексації підлягають специфічні ставки ресурсних платежів, а розмір плати за землю індексується на коефіцієнт, затверджуваний державним бюджетом на відповідний рік.

3. Фінансова криза асиметрично впливає на податкові платежі за різними видами та групами податків і зборів, через специфіку конструкції конкретних податків, а також заходи державної антикризової політики. Це зумовлює структурні зрушення податкової системи країни.

У результаті протягом 2008 – 2009 років відбулася трансформація характеру впливу оподаткування [210] на діяльність суб'єктів господарювання, що викликана:

1) впровадженням заходів антикризового податкового регулювання, що здійснювалися органами державної влади, тобто трансформацією податкового законодавства;

2) змінами структури та обсягу загальних податкових зобов'язань підприємств, що спричинені безпосередньо наслідками економічного спаду. Вони пов'язані зі:

- змінами елементів податкових баз;

- змінами структури податкових платежів;
- проблемою високого податкового навантаження.

Протягом 2008 – 2009 років у результаті провадження антикризової податкової політики умови справляння податків змінилися (табл. 1.5).

За характером впливу на загальний розмір податкових зобов'язань підприємств можна розділити на дві групи. До першої слід віднести ті, в результаті запровадження яких загальний обсяг податкових платежів суб'єктів господарювання збільшується, тобто посилюється податковий тиск на підприємство. А до другої групи, навпаки, включено ті заходи, внаслідок яких розмір сплати податкових зобов'язань зменшується, що сприяє вирішенню проблеми нестачі вільних обігових коштів. Аналізуючи вплив таких змін на оподаткування підприємств, слід зазначити, що подібні запровадження торкнулися не всіх суб'єктів оподаткування, а лише певного кола підприємств.

Так, підвищення ставок акцизного збору безпосередньо збільшуватиме податкові зобов'язання за цим податком лише підприємств-виробників або імпортерів підакцизної продукції [38]. При цьому, оскільки акцизний збір є складовою бази оподаткування ПДВ, то збільшуються і їх зобов'язання з цього податку. Та через те, що акцизний збір – непрямий податок, тягар його сплати через ціновий механізм повністю перекладається на споживачів підакцизної продукції. До того ж для підприємств, основним видом діяльності яких виступає реалізація підакцизної продукції, відбувається збільшення витрат, а отже, зменшення прибутку (якщо таке підвищення повністю не компенсувати збільшенням цін реалізації).

Негативним моментом для виробників тут може стати зменшення обсягів споживання такої продукції внаслідок підвищення ціни продукції, бо попит на більшість підакцизних товарів, що не є товарами першої необхідності, має високий коефіцієнт еластичності за ціною. Виробники та імпортери підакцизної продукції, в першу чергу, тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нових автомобілів, внаслідок провадження державної антикризової політики відчули значні фінансові ускладнення.

Через зменшення реальних доходів населення та зростання цін, за рахунок збільшення акцизів, відбувається скорочення платоспроможного попиту на такі товари.

Заходи податкового регулювання

Заходи, реалізація яких приводить до збільшення податкових зобов'язань юридичних осіб	Заходи, спрямовані на зменшення податкового навантаження на юридичних осіб
1	2
Акцизний збір [37 – 39]	
<p>Збільшення ставок на:</p> <p>Сигарети без фільтру з 5 грн за 1 000 шт. та 12,5 % з обороту до 35 грн за 1 000 шт. та 20% з обороту.</p> <p>Сигарети з фільтром з 14 грн за 1 000 шт. та 12,5 % з обороту до 60 грн за 1 000 шт. та 20 % з обороту.</p> <p>Дизельне пальне, залежно від умісту сірки, на 33 – 50 %.</p> <p>Легкові автомобілі (з об'ємом циліндрів від 1500 до 3000 см) та деякі інші транспортні засоби та кузови в середньому на 400 %.</p> <p>Спирт етиловий з 21,5 грн за 1 л 100-відсоткового спирту до 34 грн (в період з 1 липня 2009 року до 31 грудня 2009 року до 23 грн)</p>	<p>Зменшення ставок на:</p> <p>Вина виноградні натуральні з 0,25 грн за 1 л до 0,01 грн за 1 л.</p> <p>Виноматеріали виноградні з 1,6 грн за 1 л до 0 грн за 1 л</p>
Запроваджена щорічна індексація ставок акцизного збору залежно від рівня інфляції	
Податок з власників транспортних засобів [23]	
Збільшення ставок податку для легкових автомобілів з об'ємом двигуна 1001 – 1500 куб. см на 20 %; та з об'ємом 1500 - 1800 куб. см на 40 %	
Податок на прибуток підприємств [7]	
<p>Упровадження обліку фінансових результатів операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань.</p> <p>При першому відступленні зобов'язань валові витрати, понесені кредитором, визначаються в розмірі договірної вартості товарів, за якими виникла заборгованість</p>	Надання промисловим підприємствам права застосовувати щорічну 25-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів групи 3
Якщо доходи від наступного відступлення права вимоги зобов'язань боржника перевищують витрати, понесені платником на придбання права вимоги зобов'язань боржника, отриманий прибуток включається до складу валового доходу	Продовження до 1 січня 2015 року звільнення від оподаткування прибутку видавництв, видавничих організацій, підприємств поліграфії, отриманого від виготовлення книжкової продукції

Продовження табл. 1.5

1	2
Якщо витрати, понесені платником на придбання права вимоги зобов'язань боржника, перевищують доходи, отримані від наступного відступлення права вимоги зобов'язань боржника, отримані збитки не включаються до складу валових витрат або у зменшення прибутків від здійснення інших операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань	
Для сільгосппідприємств, що використовують спеціальний режим оподаткування ПДВ	
До валових доходів платника відноситься позитивна різниця між сумами податку на додану вартість, нарахованими таким підприємством на ціну поставлених ним сільськогосподарських товарів, та сумами податку на додану вартість, сплаченими ним протягом звітного періоду, на ціну виробничих факторів	До валових витрат платника включається від'ємна різниця, розрахована як сума ПДВ, отримана платником на вартість товарів, робіт, послуг, та сумами податку на додану вартість, сплаченими ним протягом звітного періоду, на ціну виробничих факторів
Податок на додану вартість [8]	
Для застосування спеціального режиму сільгосппідприємствами питома вага вартості сільськогосподарських товарів – не менше 75 % обсягу поставок, здійснених протягом останніх 12 періодів	Для суб'єктів спеціального режиму оподаткування ПДВ – сільгосппідприємств - ставка податку дорівнює 20 %, сума податкового зобов'язання не підлягає сплаті до бюджету, а залишається у розпорядженні таких суб'єктів як і раніше
	Для сільськогосподарських підприємств, які не обрали спеціальний режим оподаткування ПДВ, сума податку, що підлягає сплаті до бюджету за реалізовані ним молоко, худобу, птицю, вовну, за молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишається у розпорядженні таких підприємств і спрямовується на підтримку власного виробництва тваринницької продукції
	Розширено перелік операцій з надання бібліотеками державної та комунальної форм власності платних послуг, що звільняються від оподаткування
Зміни, спрямовані на підтримку банків та інших фінансових установ	
	Звільнення від оподаткування операції банків, інших фінансових установ з поставки майна, що передане фізичними особами, суб'єктами підприємницької діяльності – приватними підприємцями та іншими особами, які не є платниками податку, у заставу та на яке було звернено стягнення

1	2
	Звільнення від оподаткування операції банків з продажу або придбання зобов'язань за депозитами
Зміни, спрямовані на стимулювання операцій, пов'язаних з міжнародними перевезеннями	
	Звільняються від оподаткування операції з надання послуг, що включаються до складу портових зборів, на користь осіб, які здійснюють міжнародні перевезення пасажирів, вантажів та міжнародних відправлень від пункту перетину кордону України до пункту митного оформлення на території України
	За нульовою ставкою оподатковується поставка послуг з міжнародного перевезення пасажирів, багажу та вантажів автомобільним транспортом, а також поставка міжнародних відправлень будь-яким видом транспорту від пункту митного оформлення до пункту призначення за межами України, між пунктами, які знаходяться за межами України
	Якщо поставка послуг з міжнародного перевезення пасажирів, вантажів чи з міжнародних відправлень здійснюється у вигляді продажу квитків, укладення договорів з посередниками, то винагорода таких осіб оподатковується за нульовою ставкою
	До експорту прирівнюються: поставка послуг з міжнародного перевезення пасажирів, вантажів, міжнародних відправлень; поставка товарів до митного режиму магазину безмитної торгівлі, митного складу; поставка об'єкта фінансового лізингу за межі митного кордону України

Щоб втримати обсяги виробництва на належному рівні, підприємства можуть за рахунок власних ресурсів зменшувати ціну товарів через або скорочення рентабельності, або зниження собівартості за рахунок запровадження нових технологій, пошуку дешевшої сировини. Обидва варіанта призведуть до додаткових витрат для підприємств.

Що стосується змін в оподаткуванні податками на прибуток та додану вартість – основними системоутворюючими податками, зобов'язання за якими має сплачувати переважна більшість вітчизняних підприємств, то тут внаслідок антикризового регулювання також відбулися певні зміни. Однак вони торкнулися оподаткування лише відносно вузького кола операцій та платників, а отже, на розмір податкових зобов'язань загальної маси платників ці зміни істотно не вплинули.

Так, у результаті антикризових заходів змінилися умови обліку та оподаткування операцій з продажу або придбання права вимоги зобов'язань [7]. Внаслідок цього, якщо при повторному та наступному продажах вимог підприємство отримує прибуток – він включається до складу валових доходів, а якщо – збиток, то він не впливатиме на розмір оподаткованого прибутку такого суб'єкта.

Наразі для підприємств отримання вигоди від перепродажу боргових зобов'язань за ціну, що вище вартості придбання, зменшиться на чверть. При цьому, скоріш за все, внаслідок кризової ситуації в економіці частка таких операцій зростатиме.

Можливість застосування прискореної амортизації для основних фондів групи 3, яка дала б змогу підприємствам збільшити загальний обсяг амортизаційних відрахувань і зменшити суму податку на прибуток до сплати, на жаль зараз відсутня. Це сталося внаслідок визнання неконституційним Закону [15] через порушення процедури його ухвалення. Якщо ця норма все ж таки вступить у дію, то промислові підприємства, особливо ті, що мають сучасне обладнання з високою вартістю, зможуть істотно зменшити свої податкові зобов'язання з податку на прибуток.

Спеціальні умови оподаткування ПДВ та податком на прибуток передбачені для виробників сільськогосподарської продукції [8]. Підприємства, що мають можливість використовувати такий спрощений режим, знаходяться в більш виграшному становищі, ніж підприємства, що

займаються іншими видами діяльності, адже суми ПДВ, що підлягають сплаті до бюджету, можуть у повному обсязі залишати в своєму розпорядженні.

Для операцій, пов'язаних з міжнародними перевезеннями пасажирів та багажу за допомогою будь-яких видів транспорту, встановлені пільги з ПДВ у вигляді застосування нульової ставки [8]. Такою пільгою для зменшення своїх податкових зобов'язань з ПДВ зможуть скористатися підприємства, що займаються наданням транспортних послуг, у тому числі міжнародних.

Внаслідок провадження державної антикризової податкової політики змінилися правила оподаткування. Для деяких суб'єктів це призвело до збільшення обсягу податкових зобов'язань, погіршення загального фінансового становища, зменшення обсягів виробництва. Проте інші суб'єкти отримали можливість за допомогою наданих пільг зменшити свої податкові платежі, особливо сприятливі умови створено для сільгосп підприємств. В ситуації загальної фінансової кризи в Україні, залежно від характеру діяльності підприємства, антикризова податкова політика держави набуває риси або інструмента підтримки фінансової стійкості підприємства, або навпаки стає ще одним чинником, що погіршує фінансовий стан суб'єкта.

У результаті загального економічного спадання, окрім змін, що відбулися внаслідок дій влади, можна спостерігати ще і певні зміни, які мають об'єктивні причини, тобто сталися через трансформацію зовнішніх умов провадження господарської діяльності, що вплинуло на фінансові результати суб'єктів. Станом на початок 2010 р., незважаючи на деякі ознаки макроекономічної стабілізації, загальна ситуація в Україні залишається достатньо складною, у тому числі у сфері оподаткування.

За даними Держкомстату України індекс промислового виробництва у грудні 2009 року хоча й збільшився порівняно з попереднім місяцем на 2,6 %, але скоротився порівняно з відповідним періодом минулого року на 21,9 %. Позитивні короткотермінові тенденції, що спостерігаються в деяких галузях (металургійна, виробництво коксу та нафтопереробки), не є стійкими та залежать від кон'юнктури світових ринків, а тому суттєво не вплинули на загальну ситуацію: індекс промислової продукції за 2009 рік становив лише 78,1 % відносно до попереднього року [466]. Такі тенден-

ції обумовлюють скорочення податкових надходжень та зменшення їх питомої ваги в загальних доходах державного бюджету, які на 1 грудня 2009 р. склали 67,9 %, що на 7 % нижче значення цього показника на початок року (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Динаміка структури доходів Державного бюджету України, %

Складові до- хідної части- ни бюджету	2009 р. станом на											
	1.01	1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11	1.12
Податкові надходження	74,9	72,9	68,2	71,3	67,0	66,6	67,0	70,3	71,3	70,8	71,9	67,9
Неподаткові надходження	23,6	26,8	31,3	28,2	28,3	29,7	28,9	28,9	27,8	28,3	27,2	31,2
Інші надхо- дження	1,5	0,3	0,5	0,5	2,7	3,7	4,1	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9

Зменшення розмірів податкових надходжень та їх частки в загальних надходженнях Державного бюджету обумовлене скороченням надходжень з ПДВ, податку на прибуток підприємств та ввізного (імпортного) мита. Протягом семи місяців з одинадцяти надходження ПДВ були меншими за відповідний показник минулого року, а їх суттєве зростання в березні мало місце внаслідок митного оформлення природного газу, ввезеного на територію України ще в I кв. 2008 року. Основними причинами зменшення надходжень від ПДВ є скорочення обсягів продажу товарів та послуг на внутрішньому ринку, а також обсягів імпорту. Крім того, негативний вплив на розмір надходжень обумовлений скороченням реальних доходів населення на 8,3 %. Разом з тим, частка ПДВ у загальних доходах Державного бюджету 2009 року є стабільно високою [427] (табл. 1.7).

Загальна негативна тенденція характерна й для надходжень податку на прибуток підприємств. За виключенням двох місяців (що обумовлене нерівномірністю сплати цього податку внаслідок застосування кварталних податкових періодів) податкові надходження були меншими за аналогічні показники 2008 року, причому в серпні 2009 року в Державний бюджет надійшло вповнину менше, ніж за цей же місяць 2008 р. [427].

**Динаміка структури доходів Державного бюджету України
за видами податків (зборів), % від доходів Державного бюджету**

Показник	Станом на:								
	1.01. 2008 р.	1.01. 2009 р.	1.04. 2009 р.	1.07. 2009 р.	1.08. 2009 р.	1.09. 2009 р.	01.10. 2009 р.	01.11. 2009 р.	01.12. 2009 р.
Податок на прибуток	21,0	21,2	14,6	14,1	14,3	16,0	16,3	16,1	15,6
ПДВ	36,8	41,1	44,5	40,2	41,6	40,5	39,0	40	37,2
Акцизний збір	6,5	5,6	7,4	8,6	9,3	9,6	10,3	10,5	10,1
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	6,2	5,5	3,3	2,9	3,1	3,1	3,2	3,2	3,0
Інші податкові надходження	1,7	1,5	1,5	1,2	2,0	2,1	2,0	2,1	2,0

Наслідком незадовільного фінансового стану підприємств – платників податку на прибуток та його погіршення протягом 2009 року стало суттєве скорочення частки податку на прибуток у доходах Державного бюджету – протягом третього кварталу вона знаходилася в діапазоні 14,5 – 16 % проти 21,2 % на початок року [427]. За січень – листопад 2009 року від’ємний фінансовий результат діяльності підприємств перевищив 15 млрд грн (табл. 1.8), причому питома вага збиткових підприємств сягає 45,5 %, що на 10,6 % перевищує відповідний показник за аналогічний період минулого року, а їх від’ємний фінансовий результат склав майже 80,0 млрд грн [466].

Фінансові результати прибуткових підприємств демонстрували негативну тенденцію, починаючи з другого кварталу 2008 року, що ілюструє рис. 1.11, щоправда у третьому кварталі 2009 р. спостерігалось незначне збільшення податкових надходжень, проте оскільки це відбулося паралельно зі скороченням фінансових результатів підприємств, то тут не можна говорити, що демонструються позитивні тенденції. Скорочення обсягів прибутків у третьому кварталі 2009 року в порівняно з аналогічним періодом попереднього року становить 66 % з 27 021,4 до 9 200,1 млн грн [466]. Основною причиною такої ситуації, незважаючи на суттєві відмінності між податковим та фінансовим обліком, є погіршення фінансового стану підприємств.

**Фінансові результати діяльності підприємств за видами економічної діяльності
за січень – листопад 2008 та 2009 років, млн грн**

Види економічної діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування		Підприємства, які одержали прибуток				Підприємства, які одержали збиток			
			у % до загальної кількості підприємств		фінансовий результат		у % до загальної кількості підприємств		фінансовий результат	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Усього	83 401,4	-15 578,7	65,1	54,5	139 344,8	90 993,7	34,9	45,5	55 943,4	106 572
у тому числі: сільське господарство, мисливство, лісове господарство	53,6	18,9	85,7	81,9	148,9	105,8	14,3	18,1	95,3	86
промисловість	47 548,8	-269	60,3	52,2	70471,2	36 986,4	39,7	47,8	23 012,4	37 255
будівництво	1379,8	-1 607,9	64,1	43,7	3334	1721,6	35,9	56,3	1 954,2	3 329
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	8 849,7	-2 372,9	69,2	58,2	21734,9	13 235	30,8	41,8	12 885,2	15 607
оптова торгівля, посередництво в оптовій торгівлі	7 338,5	-0,7	69,1	58,8	17190,2	10 387,7	30,9	41,2	9 851,7	10 388
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	67,1	-1 089,5	71	64,1	1815,1	1 605,1	29	35,9	1 748,0	2 694,6
діяльність готелів та ресторанів	-19,1	-261,2	67,4	57,9	509,2	289,5	32,6	42,1	528,3	550,7
діяльність транспорту та зв'язку	9 956,2	13 749	60,5	51,1	16287,9	18 208,7	39,5	48,9	6 331,7	4 459,7
фінансова діяльність	15 041,5	-27 318,5	70,7	61,9	19302,3	8 823,5	29,3	38,1	4 260,8	36 142



Рис. 1.11. Динаміка фінансових результатів підприємств, що отримали прибуток, частки таких підприємств у загальному обсязі та податкових надходжень з податку на прибуток до бюджету в 2008 – 2009 рр. (лінійна апроксимація тренда)

Щоквартально спостерігалось зменшення кількості й питомої ваги суб'єктів, що отримали прибутки. Якщо в I кв. 2008 р. підприємств, що працювали з позитивним фінансовим результатом, налічувалось 63,9 % від загальної кількості, то за підсумками третього кварталу цей показник скоротився до 54,3 % [466].

Звичайно, що внаслідок такого різкого скорочення бази оподаткування зменшився і обсяг надходжень з податку на прибуток підприємств, за сім кварталів (2008 – 2009 рр.) таке скорочення складало 53,8 % [428]. І якщо подібна тенденція не зміниться, то у першому кварталі 2010 року, як це демонструє лінія тренда, надходження з податку на прибуток перестануть поповнювати бюджет. До того ж збитки, отримані підприємствами, відповідно до ст. 6 Закону [7], будуть перенесені на майбутні періоди та зменшать обсяг оподаткованого прибутку впродовж не тільки поточного, але й наступного років. Внаслідок цього навіть при суттєвому покращенні загальної економічної ситуації вагома частка підприємств ще впродовж певного часу матиме можливість не сплачувати податок на прибуток.

Отже, в умовах фінансово-економічної кризи можна сказати, що оподаткування прибутку поступово втрачає своє провідне значення для більшості підприємств. Такий висновок витікає через те, що, по-перше, постійно скорочується кількість підприємств, що отримує прибуток, а по-друге, зменшується частка надходжень податку на прибуток у загальному обсязі податкових надходжень бюджету. Останнім часом спостерігається зменшення фіскального значення податку на прибуток підприємств, тому в майбутньому слід очікувати посилення регулюючої функції цього податку. Таким чином держава зможе впливати на поведінку суб'єктів господарювання, мотивуючих їх до розвитку в напрямках, визначених як пріоритетні.

Суттєво зменшились протягом 2009 року надходження податків на міжнародну торгівлю (які включають у себе: ввізне мито, ПДВ та акциз). Це пов'язане зі стрибкоподібним зменшенням обсягів імпорту. За січень – листопад 2009 року індекс зростання імпорту склав лише 48,1 % [466] до показника за аналогічний період попереднього року, що обумовило майже двократне зменшення надходжень мита (рис. 1.12).

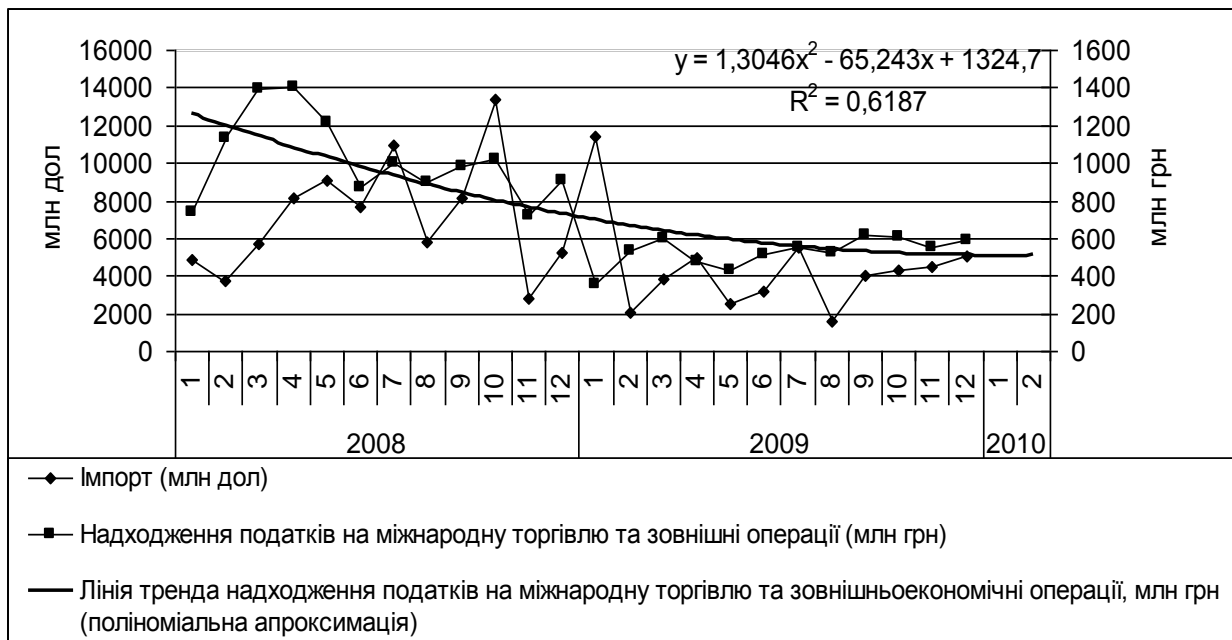


Рис. 1.12. Динаміка імпорту товарів та послуг і надходжень податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (поліноміальна апроксимація)

Негативну тенденцію до зменшення податкових надходжень ілюструє і лінія тренда, що має спадаючий вигляд і прогнозує подальше зменшення показника. Єдиним джерелом фінансування дохідної частини Державного бюджету, що демонструє стабільне підвищення (проти відповідних місяців 2008 року), є акцизний збір, частка якого в доходах Державного бюджету зросла з 6,5 % на початок року до 10,1 % в листопаді [427], як це видно з табл. 1.8.

Динаміка зростання податкових надходжень та ВВП вказує на перевищення протягом п'яти кварталів 2008 – 2009 років темпів зростання податкових надходжень. Це свідчить про зростання податкового навантаження. Так, починаючи з четвертого кварталу 2008 року індекс зростання ВВП став менше одиниці (92 %) [466], а податкові надходження продовжували зростати. Ця тенденція зберігалася й в першому кварталі 2009 року (79,7 % та 103,0 % відповідно) [427]. І тільки в другому кварталі 2009 року податкове навантаження зменшилося, а індекс зростання ВВП перевищив індекс зростання податкових надходжень (88,6 % проти 74,3 %), в третьому кварталі така тенденція зберігалася: індекси зростання ВВП та податкових надходжень склали 90,8 % і 71,6 % відповідно, що зображено на рис. 1.13.

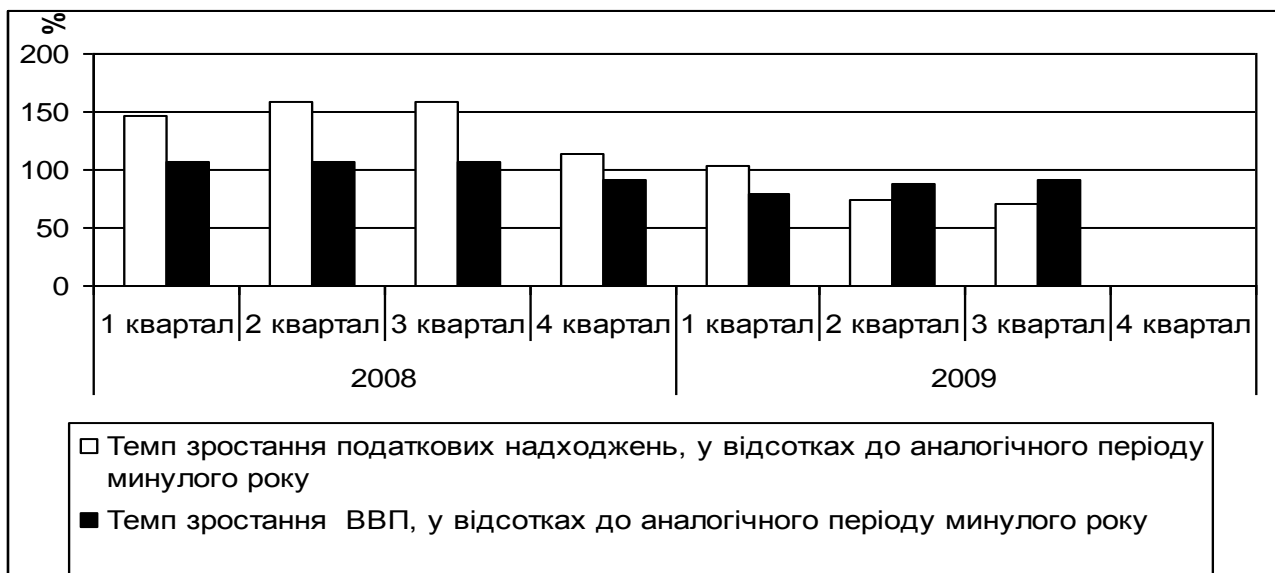


Рис. 1.13. Динаміка темпів зростання податкових надходжень та ВВП у 2008 – 2009 рр.

Однією з основних причин збільшення податкового навантаження в 2008 – 1 кв. 2009 років є відсутність дієвих заходів щодо податкової підтримки платників податків. Крім того, така динаміка може бути обумовлена більшою інерційністю зміни податкових баз порівняно зі скороченням ВВП. Отже, можна говорити про суттєву проблему, що ускладнює провадження господарської діяльності для суб'єктів господарювання, особливо в період світової кризи, – проблему надмірного податкового навантаження. Разом з тим, існує ще одна надто серйозна причина – наявність практики попередньої сплати податків. За даними Секретаріату Президента України [283] сума податків, зібраних наперед, сягає 11 млрд грн, що відповідає середньомісячному розміру податкових надходжень у Державний бюджет України. Ця тенденція пояснюється необхідністю підтримки графіка бюджетних витрат, у тому числі виплат заробітної плати працівникам бюджетної сфери, але вона є вкрай негативною та небезпечною за такими причинами:

по-перше, дострокова сплата податків "вимиває" обігові кошти підприємств, зменшуючи фактичні фінансові результати від оперативної діяльності, що в умовах кризи, а також дефіцитних та дорогих кредитних ресурсів веде до прямих втрат суб'єктів господарювання;

по-друге, попередня сплата податків за своєю економічною сутністю, може бути кваліфікована як скрите короткотермінове державне запозичення. При цьому строк фактичного погашення таких зобов'язань – важкопрогнозований, оскільки він визначається не державою, а залежить від фінансового стану та доброї волі платників податків;

по-третє, переплата податків порушує базові принципи оподаткування: рівність, рівнозначність та пропорційність – й веде до деформації податкової поведінки як платника, так і посадових осіб контролюючих органів.

У результаті зміни законодавчої бази, що регулює оподаткування, та об'єктивних умов провадження господарської діяльності внаслідок фінансово-економічної кризи, підприємствам необхідно переглянути свою позицію щодо провадження внутрішньої податкової політики. Для цього на першому етапі необхідно ретельно дослідити та проаналізувати економічну ситуацію як внутрішню, так і зовнішню. Тобто тут треба визначити

поточний фінансовий стан підприємства, проаналізувати характер та обсяги податкових платежів, сплачених у попередні періоди, загальні фінансові результати підприємства, обсяги виробництва та реалізації продукції. У випадку, якщо фінансовий стан суб'єкта демонструє негативну динаміку, підприємство отримує збитки зменшуються обсяги реалізації продукції, то очевидно, що необхідні рішучі дії, можливо навіть координальна зміна стратегії підприємства. Якщо внаслідок аналізу зовнішнього середовища підприємства виявляється, що обсяги споживання продукції постійно зменшується, а конкуренція з боку інших учасників ринку не послаблюється, то варіантом вирішення такої проблеми може стати скорочення обсягів діяльності, або зміна профілю діяльності.

Податкові наслідки кризи значною мірою залежать від стійкості податкової системи, її здатності протистояти викликам кризи. З цієї точки зору стан української податкової системи важко вважати задовільним. А отже, суб'єктам господарювання в таких умовах необхідно активно здійснювати заходи податкового менеджменту з метою оптимізації податкових зобов'язань. Основну увагу при здійсненні податкового менеджменту на підприємстві у кризовий період необхідно приділити методам податкового планування, що протидіють передчасному вимиванню обігових коштів підприємства. Необхідно здійснювати та відображати операції підприємства у податковій звітності таким чином, щоб не допускати передчасного виникнення податкових зобов'язань. При провадженні податкової політики та плануванні податкових платежів підприємства в подальшому доцільно перенести акценти з прибуткового оподаткування на оподаткування ПДВ.

Для суб'єктів, у яких загальний обсяг виручки від реалізації впродовж року скоротився і складає менше 1 млн грн, середньооблікова чисельність персоналу за аналогічний період не перевищувала п'ятдесяти осіб, та при дотриманні інших обмежень відповідно до Указу [49], доцільно здійснити перехід на спрощену систему оподаткування. Проте, приймаючи рішення про такий перехід у період фінансово-економічної кризи, підприємству необхідно звернути увагу на такі моменти.

Об'єктом оподаткування єдиним податком є виручка від реалізації продукції, а не фінансовий результат діяльності підприємства, а отже,

єдиний податок доведеться сплачувати, навіть якщо діяльність підприємства є збитковою. Тобто у випадку сплати податку на прибуток на загальних підставах, підприємство взагалі мало б нульові зобов'язання за цим податком та право на їх зменшення в наступному періоді. При зміні загальної системи оподаткування на спрощену, якщо у підприємства в обліку з податку на прибуток значилися певні суми як від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього податкового року, то зменшити на такі суми зобов'язання з єдиного податку неможливо. При цьому, якщо даний суб'єкт через нетривалий проміжок часу або внаслідок покращення загальної економічної ситуації, або за рахунок підвищення продуктивності, почне нарощувати обсяги виробництва і його виручка перевищить поріг у 1 млн грн за рік, то необхідно буде знову повертатися до загальної системи.

Ще одним можливим варіантом зменшення податкових зобов'язань у кризовий період внаслідок скорочення обсягів виробництва для підприємства може стати скасування реєстрації платником ПДВ. Проте це відповідно до Закону [8] можливо зробити лише у випадку, якщо обсяг оподаткованих ПДВ операцій за останні 12 місяців не перевищив 300 000 грн. Доцільним такий маневр буде, якщо основними контрагентами підприємства є кінцевий споживач, тобто неплатник ПДВ, який не зацікавлений у віднесенні частини витрат на придбання продукції до податкового кредиту. В іншому ж випадку така відмова від реєстрації може привести до відмови покупців співпрацювати, або до необхідності надання суттєвих знижок, що також негативним чином відіб'ється на фінансових результатах діяльності підприємства. Якщо одним з видів діяльності підприємства є виготовлення сільськогосподарських товарів, то у випадку збільшення їх питомої ваги до 75 % і більше можливо застосувати спеціальний режим оподаткування ПДВ і всі зобов'язання з цього податку не сплачувати до бюджету, а повністю залишати у розпорядженні такого підприємства.

Таким чином, наслідки загальносвітової фінансової кризи відбилися на всіх сферах економічного життя нашої країни, не стала винятком і сфера оподаткування суб'єктів господарювання. Тут упродовж 2008 – 2009 років відбулися певні зміни, що пов'язані з провадженням державної

антикризової податкової політики. Було реформовано законодавчі норми, що регулюють процес справляння податків, у результаті чого запроваджені певні податкові пільги, паралельно з чим відбулося підвищення податкових ставок за деякими видами зобов'язань. Також змінилися умови господарювання, а отже, загальна економічна ситуація в державі вплинула на фінансові результати підприємств, на загальний обсяг податкових зобов'язань, на структуру податкових платежів підприємства. Через те, що в умовах фінансової кризи значна частка підприємств отримує від'ємні фінансові результати, податок на прибуток поступово втрачає свою провідну роль серед податкових зобов'язань підприємства. Отже, в умовах фінансової кризи провадження податкового менеджменту на підприємстві має здійснюватися таким чином, щоб якомога ефективніше протидіяти передчасному відволіканню обігових коштів.

1.4. Податкові пільги та соціальна відповідальність підприємства

Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві країни та є його основною ланкою. Воно виступає необхідною передумовою економічного зростання та розвитку держави. Господарський Кодекс України [2] надає таке визначення даної категорії: "Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку". Кінцевою метою діяльності більшості суб'єктів господарювання є зміцнення їх позиції на ринку передусім за рахунок максимізації прибутку, а також максимізація валової виручки, максимізація темпів зростання продажів, вихід на нові ринки, збільшення частки ринку тощо. Підприємницька діяльність здійснюється в конкретному соціальному середовищі, тому бізнес не може ігнорувати інтереси суспільства. Стабільність суспільства стає необхідною умовою стійкого розвитку підприємництва. Саме тому питання соціальної відповідальності бізнесу набувають все більшої актуальності.

Свого процвітання підприємство може досягти за умови створення системи цінностей для таких суспільних груп: власників (акціонерів) підприємства, споживачів його продукції, постачальників та персоналу підприємства. Власники (акціонери) зацікавлені в постійному зростанні потоку доходів та такому використанні власних та залучених коштів, яке збільшує вартість їх власності. Персонал та постачальники заінтересовані у стабільності підприємства, розвитку з ним довгострокових відносин, сприятливій робочій атмосфері. Для споживачів найбільшу цінність мають товари та послуги, що задовольняють їх за якістю та ціною [402, с. 165]. Реалізація зазначених інтересів сприяє зростанню соціальної відповідальності підприємства. Підходи до визначення сутності та структури соціальної відповідальності підприємства (у різних роботах цей термін визначений як соціальна відповідальність бізнесу та корпоративна соціальна відповідальність) наведені в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Характеристика поняття "соціальна відповідальність підприємства"

Автор/джерело	Характеристика
1	2
Г. Боуен [112, с. 91; 437]	Соціальна відповідальність є обов'язком бізнесменів проводити ту політику, приймати ті рішення та прямувати тими напрямками діяльності, які є бажаними з точки зору суспільства та з позиції його цінностей
І. Булеєв [95, с. 25 – 326]	Соціальна відповідальність на рівні малого та середнього бізнесу – це створення, збереження та збільшення робочих місць, своєчасна виплата податків та заробітної плати, навчання персоналу, партнерські відносини з постачальниками та споживачами, з громадськими та державними інститутами. На рівні великих корпорацій стає зрозумілою необхідність розвитку соціальної сфери та інфраструктури, перетворення у креативну організацію, формування громадянських інститутів. Соціальна відповідальність, зберігаючи елементи благочинності, орієнтується на спрямування коштів у соціальні інвестиції, об'єктом яких стає власний персонал та місцеві спільноти, нарощення людського капіталу, його здібності здійснювати інноваційну діяльність, бути дієздатним суб'єктом економіки знань
А. Керол [80; 454]	Корпоративна соціальна відповідальність має такі складові (у порядку зростання важливості): 1) економічна відповідальність – безпосередньо визначається базовою функцією компанії на ринку як виробника товарів та послуг, що надають змогу задовольняти потреби споживачів та отримувати прибуток;

Продовження табл. 1.9

1	2
	<p>2) правова відповідальність – передбачає необхідність дотримання закону бізнесом в умовах ринкової економіки, відповідність його діяльності очікуванням суспільства, які зафіксовані у правових нормах;</p> <p>3) етична відповідальність – потребує від ділової практики відповідності очікуванням суспільства, які не зазначені у правових нормах, але ґрунтуються на існуючих нормах моралі;</p> <p>4) філантропічна (дискреційна) відповідальність – спонукає фірму до дій, спрямованих на підтримку та розвиток добробуту суспільства через добровільну участь у реалізації соціальних програм</p>
С. Сеті [452; 454]	<p>Корпоративна соціальна відповідальність включає:</p> <p>1) соціальні зобов'язання (реакція на обмеження законодавства та ринку);</p> <p>2) соціальну відповідальність (звернення до соціальних норм, очікувань від діяльності);</p> <p>3) соціальну чутливість (запобіжна та попереджувальна адаптація до соціальних потреб)</p>
Хамідова А. [402]	<p>Соціальна відповідальність бізнесу – системно організована сукупність соціальних зобов'язань, що реалізуються бізнес-структурами. Структура соціальної відповідальності бізнесу включає:</p> <p>1) соціально відповідальну поведінку відносно постачальників та споживачів;</p> <p>2) еколого-соціальну відповідальність;</p> <p>3) соціально відповідальну поведінку відносно персоналу;</p> <p>4) соціально відповідальну поведінку відносно суспільства;</p> <p>5) соціально відповідальну поведінку відносно партнерів</p>
Економічний енциклопедичний словник [129, с. 338]; Економічна енциклопедія [128, с. 418]	<p>Соціальна відповідальність бізнесу є однією з провідних концепцій у тлумаченні основної мети діяльності підприємств, згідно з якою такою метою є не максимальне привласнення прибутку, а визначальним є задоволення соціальних потреб та інтересів усіх верств населення. Основні напрямки соціальної відповідальності бізнесу:</p> <p>1) виробництво якісних товарів та надання відповідних послуг, що задовольняють суспільно необхідні потреби населення;</p> <p>2) створення належних умов праці для працездатного населення;</p> <p>3) збереження довкілля;</p> <p>4) встановлення заробітної плати на рівні вартості робочої сили;</p> <p>5) сплата податків до фонду соціального страхування та ін.</p>
Сайт "Ліга справедливості" [473]	<p>Соціальна відповідальність бізнесу є багаторівневою та включає такі складові:</p> <p>1) своєчасна сплата податків, виплата заробітної плати, якщо можливо – надання нових робочих місць (розширення робочого штату);</p> <p>2) забезпечення працівників адекватними умовами не лише праці, але й життя: підвищення рівня кваліфікації працівників, профілактичне лікування, будівництво житла, розвиток соціальної сфери;</p> <p>3) благочинна діяльність</p>
Сайт "Програма розвитку ООН", Беларусь [206]	<p>Розрізняють зовнішню та внутрішню соціальну відповідальність бізнесу. Внутрішня соціальна відповідальність бізнесу включає такі складові, як:</p> <p>1) безпека праці;</p> <p>2) стабільність заробітної плати;</p>

Закінчення таблиці 1.9

1	2
	3) підтримання соціально значущої заробітної плати; 4) додаткове медичне та соціальне страхування персоналу; 5) розвиток людських ресурсів через освітні програми та програми підготовки та підвищення кваліфікації; 6) надання допомоги працівникам у критичних ситуаціях. Зовнішня соціальна відповідальність бізнесу має такі структурні елементи: 1) спонсорство та корпоративна благодичність; 2) сприяння охороні навколишнього середовища; 3) готовність брати участь у кризових ситуаціях; відповідальність перед споживачами товарів та послуг (випуск якісних товарів)
Сайт "Світ слівників" [460]	Корпоративна соціальна відповідальність – відкрите та прозоре здійснення діяльності, засноване на етичних цінностях та повазі до співпрацівників, громад та навколишнього середовища
Сайт Демоскоп weekly [462]	Корпоративна соціальна відповідальність – філософія поведінки та концепція побудови діловою спільнотою, компаніями та окремими представниками бізнесу своєї діяльності, спрямованої на задоволення очікувань заінтересованих сторін з метою стійкого розвитку
Міжнародний форум бізнес-лідерів [461]	Корпоративна соціальна відповідальність розуміється як просування практик відповідального бізнесу, які приносять вигоду бізнесу та суспільству й сприяють соціальному, економічному та екологічно сталому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство та мінімізації негативного
Світова рада бізнесу для сталого розвитку [461]	Корпоративна соціальна відповідальність – зобов'язання бізнесу здійснювати внесок у стійкий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їх сім'ями, місцевими громадами та суспільством у цілому для поліпшення якості життя
Сайт "Словники та енциклопедії на Академіці" [472]	Соціальна відповідальність бізнесу – відповідальність суб'єктів бізнесу за дотримання норм та правил, які неявно визначені законодавством (в галузі етики, екології, милосердя, співчуття тощо), що впливають на якість життя окремих соціальних груп та суспільства у цілому
Центр системних бізнес-технологій "SATIO" [461]	Соціальна відповідальність бізнесу – добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, який напряду пов'язаний з основною діяльністю компанії та виходить за межі визначеного законом мінімуму

Таким чином, у найбільш широкому тлумаченні соціальну відповідальність підприємства можна представити як такий тип його поведінки, що реалізується через здійснення певних дій та заходів, спрямованих на поліпшення добробуту населення².

² Добробут населення – забезпеченість усього населення, окремого класу, соціальної групи, сім'ї, окремого індивіда необхідними для життя матеріальними, соціальними та духовними благами.

Узагальнення визначення поняття "соціальна відповідальність підприємства" та її структурних елементів (див. табл. 1.9) надає змогу визначити основні складові корпоративної соціальної відповідальності або ж напрямки соціальної відповідальності бізнесу (рис. 1.14).



Рис. 1.14. Основні складові корпоративної соціальної відповідальності

Реалізація названих структурних елементів соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання здійснюється за допомогою різних інструментів корпоративної та макроекономічної політики. Однак

метою дослідження є обґрунтування впливу оподаткування через механізм інструментів податкового регулювання і, в першу чергу, податкових пільг, на окремі складові соціальної відповідальності бізнесу.

Слід зазначити, що найдієвішими з позиції стимулювання для підприємства є пільги з податку на прибуток підприємств, який безпосередньо зменшує фінансовий результат від діяльності суб'єктів господарювання. Надання підприємствам пільг з цього податку призводить до збільшення суми коштів, яка залишається в їх розпорядженні, а отже, є дієвим стимулом щодо активізації та розширення масштабів діяльності. Тому, ставлячи за мету стимулювання соціальної відповідальності підприємства засобами податкової політики, при обранні конкретних заходів державного регулювання слід надавати перевагу пільгам саме із зазначеного податку. Окрім податку на прибуток підприємств більшість суб'єктів підприємницької діяльності є платниками ПДВ, тому надання пільг з даних платежів не призводить до викривлення умов господарювання й конкуренції на відповідних сегментах ринку. Однак слід врахувати, що вплив ПДВ на результати діяльності підприємств непрямий, тому заходи державної політики, які базуються на застосуванні пільг з даного податку, мають опосередкований вплив на кінцеву мету регулювання. Таким чином, застосування окремих інструментів податкового регулювання до платників податків слід розглядати своєрідним стимулом щодо реалізації підприємствами соціальної відповідальності. Розглянемо більш конкретно вплив пільг із зазначених видів податків на окремі складові корпоративної соціальної відповідальності.

Рівень добробуту громадян залежить від значної кількості факторів, важливе місце серед яких займає питома вага споживання у сукупному доході громадянина. Зі зростанням останньої кінцевий дохід, що залишається в розпорядженні особи, об'єктивно зменшується, тому зменшення "вартості" споживання є необхідною передумовою збільшення доходу. Оскільки в споживчому кошику більшості громадян нашої країни соціально значущі товари (продукти харчування, одяг, дитяча продукція тощо) займають основну частку, то державне регулювання обсягів випуску, ціни та якості зазначеної групи товарів видається актуальним та необхідним завданням, що має на меті поліпшення добробуту населення.

Вплив оподаткування стосовно вирішення зазначеного завдання реалізується шляхом надання пільг щодо активізації відповідних виробництв, стимулювання інвестицій у відповідні галузі народного господарства та можливості зменшення собівартості, а отже, і роздрібної ціни продукції. Із загальної сукупності податкових пільг, обґрунтованої в роботі [173, с. 57 – 63], забезпечують реалізацію цих напрямків наведені на рис. 1.15.

Стимулюючий вплив окресленого кола пільг проявляється для платника податків у вивільненні додаткових коштів (на тимчасовій або постійній основі на даний податковий період), які платник потенційно може інвестувати у виробництво – на його розширення або вдосконалення, а також на зменшення роздрібних цін своєї продукції.

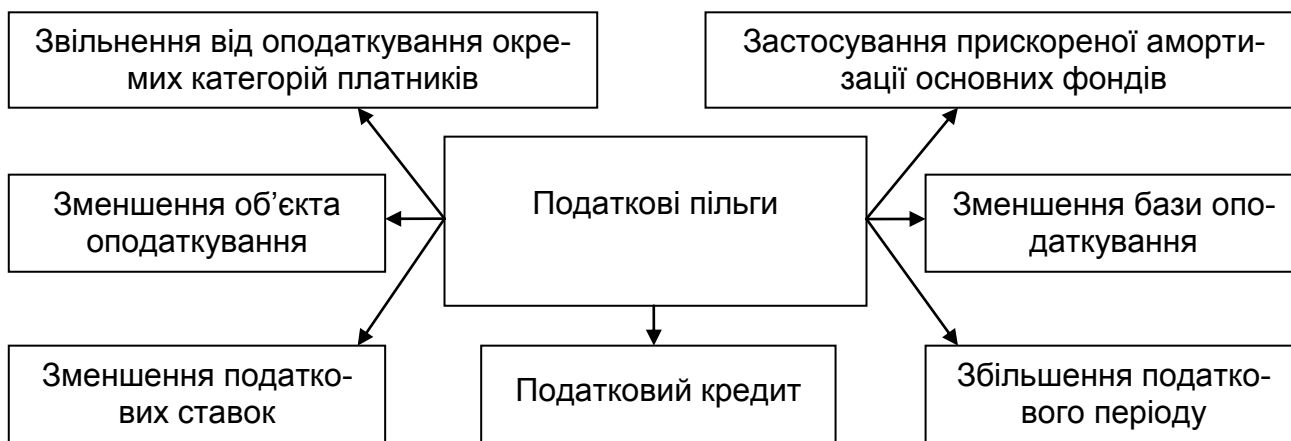


Рис. 1.15. Податкові пільги, що стимулюють виробництво соціально значущих товарів

Зокрема, відповідна норма міститься у пункті 7.13.1 Закону [7], згідно з якою "...звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямований на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів...". Зазначена податкова пільга об'єктивно сприяє або здешевленню продуктів дитячого харчування, або розширенню обсягів їх випуску, що за умови конкуренції зумовлює зменшення їх вартості. У результаті – позитивний вплив на рівень добробуту населення.

При наданні наведених пільг доцільно передбачити обов'язкове цільове використання вивільнених коштів, яке має бути документально

підтверджене в момент подання податкової звітності (слід надати офіційний документ, що містить інформацію про використання або про плани щодо використання вивільнених коштів. В останньому випадку такий план має містити й строки реалізації відповідного інвестиційного проекту, після закінчення яких платник повинен подавати звіт про підтвердження використання коштів у відповідний контролюючий орган).

Описаний напрямок податкового регулювання водночас є своєрідною складовою державної підтримки молодих сімей³, оскільки дана категорія населення, як правило, характеризується низьким рівнем доходів, зумовленим відсутністю або недостатнім досвідом роботи, що негативно позначається на розмірі заробітної плати, а також незабезпечені нормальними житловими умовами. Тому необхідним є проведення державної політики, що забезпечить молодій сім'ї такі умови життя, за яких на основі власного потенціалу та державної підтримки вона буде спроможна задовольнити свої матеріальні, соціальні й духовні потреби, а також самореалізуватися.

Однією з найгостріших для суспільства є проблема житлозабезпечення, адже житло належить до соціально значущої продукції та перебуває на першій сходинці загальновідомої піраміди А. Маслоу, тобто є потребою першочергової значущості. Чинне законодавство містить низку заходів щодо стимулювання процесу забезпечення населення житлом (іпотечне кредитування [54; 110]; залучення позабюджетних джерел фінансування для надання допомоги молодим сім'ям у будівництві житла [54]; забезпечення житлом за рахунок Державного бюджету України молоді, яка переселяється у трудонедостатні сільські населені пункти, а також місцевої молоді, зайнятої в сільському господарстві, переробних, обслуговуючих галузях агропромислового комплексу, соціальній сфері цих населених пунктів [36]; пільгові довгострокові державні кредити на будівництво і придбання жилих будинків і квартир молодим сім'ям та молодим громадянам [36]; часткова компенсація відсоткової ставки за кредитами, наданими комерційними банками молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам для будівництва (реконструкції) і придбання житла [60]; на-

³ Молода сім'я – подружжя, в якому вік чоловіка та дружини не перевищує 35 років, або неповна сім'я, в якій мати (батько) віком до 35 років.

дання безвідсоткового кредиту для житлового будівництва (придбання) квартир чи індивідуальних житлових будинків державним службовцям, які відповідно до законодавства потребують поліпшення житлових умов [58]; звільнення від оподаткування ПДВ операцій з поставки житла (об'єктів житлового фонду), крім їх першої поставки [36]; право соціально незахищеної верстви населення на безоплатне отримання житла з житлового фонду соціального призначення [30] та ін.). Але всі вони в якості безпосереднього "джерела", від якого надходить житло або поліпшуються житлові умови, мають державу. Тобто на даний момент відсутній потужний стимулюючий механізм із забезпечення житлом громадян (найманих працівників) з боку підприємства, що зумовлює неповне розкриття потенціалу соціальної відповідальності підприємства.

Динаміка забезпеченості населення України житлом⁴ наведена в табл. 1.10 та на рис. 1.16. Дані діаграми свідчать про те, що з поступовим зростанням площі житлового фонду на одну особу зменшується кількість осіб, що перебувають на квартирному обліку. Однак така динаміка не дозволяє охарактеризувати житлову політику держави як дієву та ефективну, оскільки кількість осіб, що отримують житло протягом року зменшується. Крім того, достатньо великою залишається й кількість осіб, які перебувають на квартирному обліку.

Акцентування уваги на необхідності забезпечення житлом саме молодих сімей зумовлена віковою структурою населення, а також коефіцієнтом народжуваності за віком матері [306]. Протягом 1990 – 2008 рр. питома вага осіб віком до 14 років складає 14,1 – 21,4 %; віком 15 – 24 років – 13,6 – 15,8 %; віком 25 – 44 років – 28,6 – 29,0 %; віком 45 – 64 років – 23,1 – 26,3 %; понад 65 років – 12,3 – 16,4 %. Тобто питома вага населення віковою структурою 15 – 44 років, що включає також і "вік" молоді сім'ї, є найбільшою. Стосовно коефіцієнта народжуваності, що розраховується як кількість народжених дітей на 1 000 жінок, то найбільше його значення припадає на жінок віком 15 – 34 років.

⁴ У 2005 р. площа житла на одну особу в Україні становила 22 м², тоді як у Росії – 21,6 м², Білорусії – 23 м², Болгарії та Угорщині – по 30 м², Ірландії – 33 м², Португалії – 36 м², Франції – 37 м², Німеччині – 44 м², Данії – 52 м², Люксембурзі – 53 м², Швеції та Бельгії – по 55 м², США – 63 м², Норвегії – 73 м².

Таблиця 1.10

Характеристика забезпеченості населення України житлом [139; 306]

Показник		2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Весь житловий фонд, млн м ²		1 015,0	1 026,1	1 031,7	1 035,7	1 040,0	1 046,4	1 049,2	1 057,6	1 066,6
На одного жителя, м ²		20,7	21,0	21,3	21,6	21,8	22,0	22,2	22,5	22,8
Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку на кінець року, тис. осіб		1 765,0	1 624,0	1 533,0	1 460,0	1 414,0	1 323,0	1 300,0	1 252,0	1 216,0
Кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом року	тис. осіб	32,0	29,0	25,0	25,0	23,0	20,0	20,0	17,0	17,0
	%	1,8	1,8	1,6	1,7	1,6	1,5	1,5	1,3	1,4
Постійне населення, тис. осіб		48 663,6	48 240,9	47 823,1	47 442,1	47 100,5	46 749,2	46 465,7	46 192,3	45 963,4

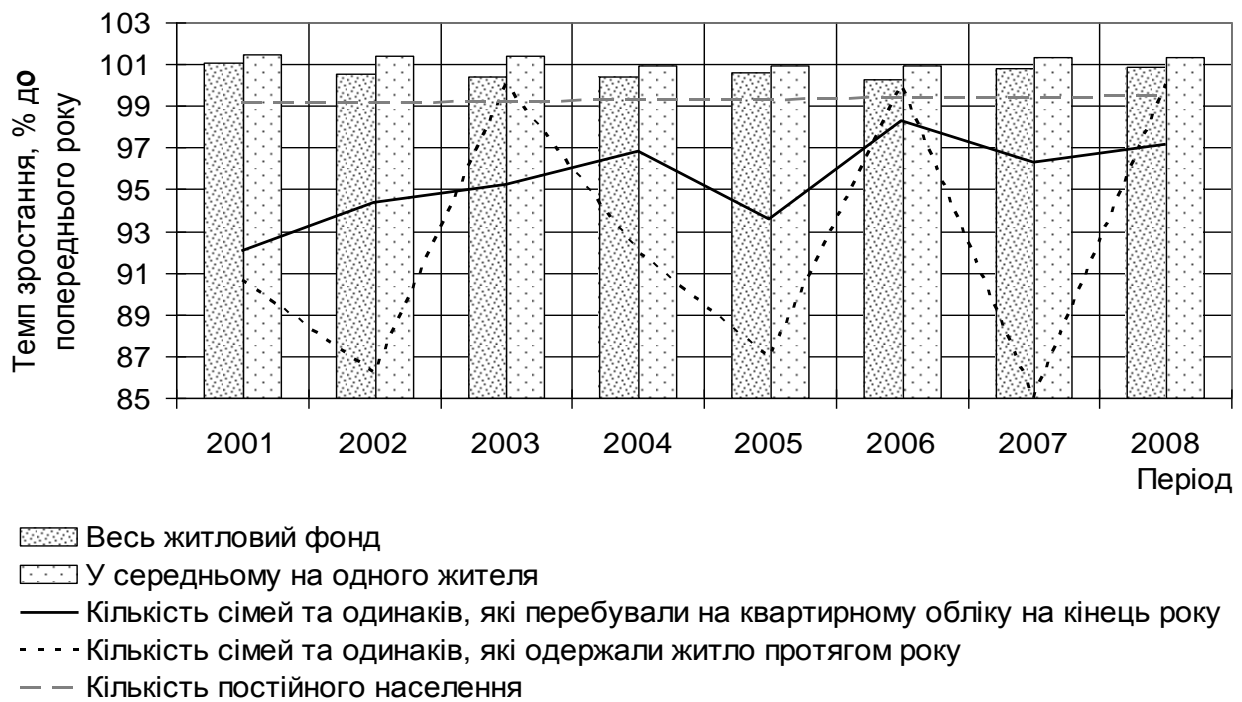


Рис. 1.16. **Забезпеченість населення України житлом**

Інструментами податкової політики щодо забезпечення населення житлом мають бути, насамперед, пільги з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість⁵, що надаються фірмам, які здійснюють будівництво відповідного житла. Даний захід податкового регулювання об'єктивно повинен зумовити зменшення собівартості будівництва відповідного житла, що позначиться й на зменшенні його вартості для кінцевого покупця. В даному контексті корисним може бути досвід Бельгії, в якій протягом періоду сучасної економічної кризи було знижено ставку ПДВ з 21 % до 6 % щодо витрат на будівництво нового приватного житла та з 12 % до 6 % стосовно ставки, яка застосовується до будівництва житла як частини соціальної політики [455]. Однак слід зазначити, що вплив ПДВ на фінансовий результат діяльності підприємства непрямий, тому й надання пільг з даного податку суб'єктам житлового будівництва слід розглядати як опосередкований захід стимулювання соціальної відповідальності підприємства.

Дієвими щодо стимулювання будівництва доступного житла можуть бути: запровадження прискореної амортизації основних фондів; пільга у

⁵ Маються на увазі пільги з ПДВ щодо операцій з першої поставки житла кінцевим споживачам.

вигляді податкового кредиту з податку на прибуток підприємства; звільнення від оподаткування прибутку, отриманого в результаті реалізації інвестиційного проекту з будівництва житла; зниження податкової ставки для суб'єктів, зайнятих реалізацією відповідних інвестиційних проектів, тобто податкові пільги, що мають мотиваційний вплив щодо інвестиційної діяльності, зазначені в роботі [172, с. 69 – 71]. Крім того, стимулюючою щодо забезпечення найманих працівників житлом може бути пільга у вигляді права роботодавця – платника податку на прибуток підприємства на застосування податкових пільг при частковій оплаті вартості житла таким працівникам (за умови першого придбання житла таким найманим працівником та виходячи із загальноприйнятого нормативу щодо площі житла на одного члена сім'ї та вартості 1 м² житла⁶). Однак механізм застосування даної пільги має бути чітко розроблений та проаналізований як з позиції соціального ефекту, так і з позицій доцільності для підприємства, а також держави (в даному випадку мають бути оцінені: 1) витрати держави на розробку організаційного забезпечення пільги та її адміністрування; 2) потенційні втрати держави від ненадходження коштів у зв'язку зі зменшенням суми податку, що надходить до бюджету; 3) вивільнені кошти держави внаслідок зменшення її зобов'язання (у грошовому еквіваленті) із надання житла певним верствам населення⁷). Ретельного аналізу потребує й сам вид пільг, що має на меті активізацію зазначеного процесу, який матиме найбільш компромісний варіант для всіх сторін розглянутих відносин.

Щодо стимулювання розвитку людського капіталу, то слід зазначити, що його зв'язок з кінцевою метою підвищення добробуту населення може видатися не достатньо очевидним. Та, на думку автора, розвиток людського капіталу, одними з основних складових якого є освіта та про-

⁶ Наприклад, при наданні молодим сім'ям та молодим громадянам пільгового довгострокового державного кредиту на будівництво і придбання жилих будинків і квартир згідно з [59] застосовується норматив 21 кв. метр загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 20 кв. метрів на сім'ю; розрахункова вартість 1 кв. метра житла не повинна перевищувати опосередкованої вартості його спорудження, що склалася в регіоні відповідно до даних Мінрегіонбуду.

⁷ Відповідно до ст. 47 Конституції України «...Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону. ...» [1].

фесійний досвід, сприяє вдосконаленню здібностей людини у певній сфері, що врешті сприяє зростанню продуктивності праці і об'єктивно зумовлює збільшення заробітної плати, а отже, поліпшується й її добробут.

Чинне законодавство містить досить обмежене коло інструментів податкового стимулювання розвитку людського капіталу персоналу підприємства [162] і обумовлює певний дестимулюючий вплив податкової політики на розвиток людського капіталу працівників підприємства. Звідси – необхідність нівелювання дестимулюючого впливу заходів оподаткування щодо розвитку окремих складових трудового капіталу. Перелік податкових пільг, що підвищують стимулюючий вплив податкової політики на розвиток людського капіталу працівників підприємства, наведено на рис. 1.17.

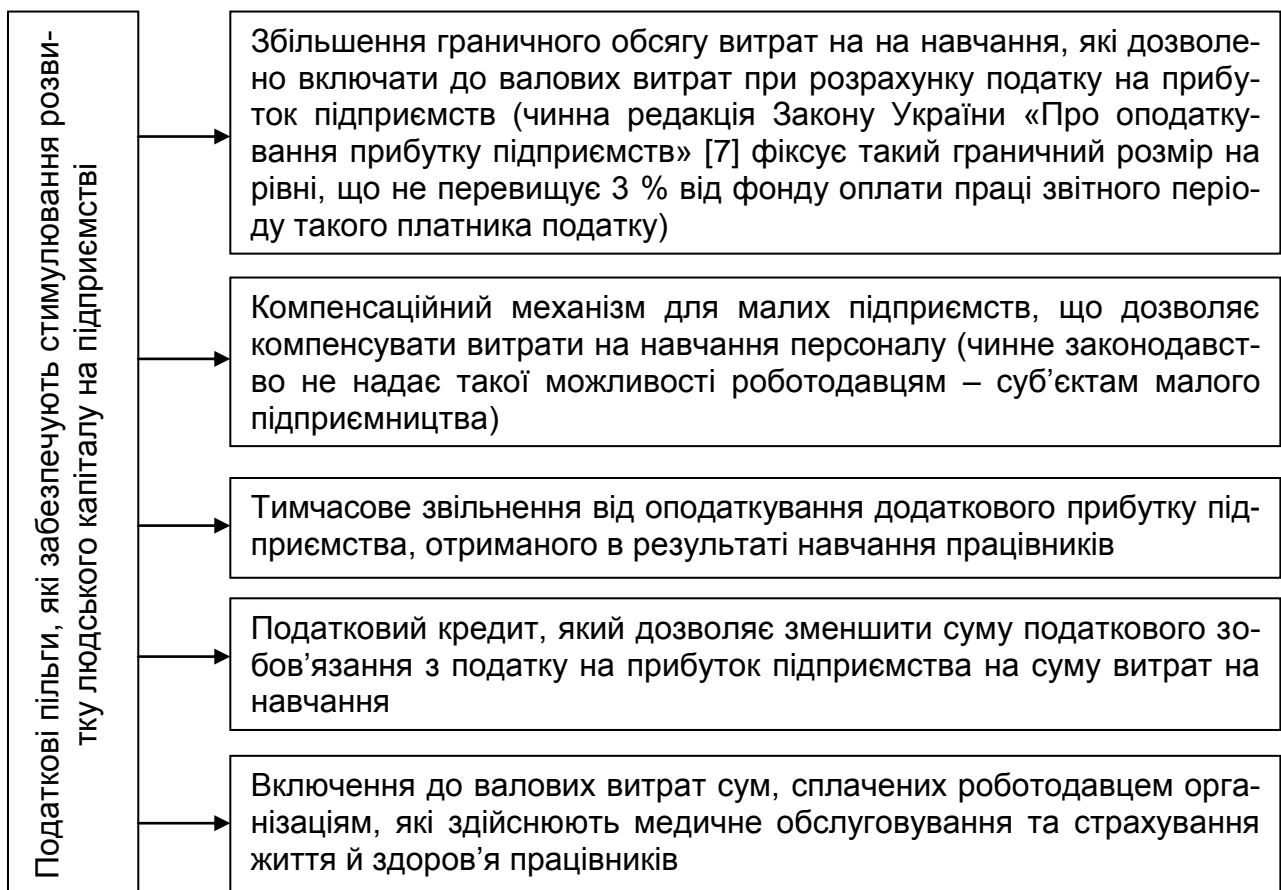


Рис. 1.17. Перспективні податкові пільги, що мають на меті стимулювання розвитку людського капіталу персоналу підприємства

Ще одним напрямком реалізації соціальної відповідальності підприємств на основі застосування мотиваційних інструментів оподаткування можна назвати податкове стимулювання перерахувань коштів роботодавців на користь найманих працівників за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення. Чинне законодавство в даному аспекті надає право таким роботодавцям на віднесення відповідних витрат до складу валових витрат (тобто надається податкова пільга у вигляді зменшення бази оподаткування за податком на прибуток підприємств), що регламентується пп. 5.6.2 Закону [7].

Умови включення витрат платника податку, понесених у зв'язку з перерахуванням їх на користь персоналу за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення, наведено на рис. 1.18 [172, с. 194 – 196].

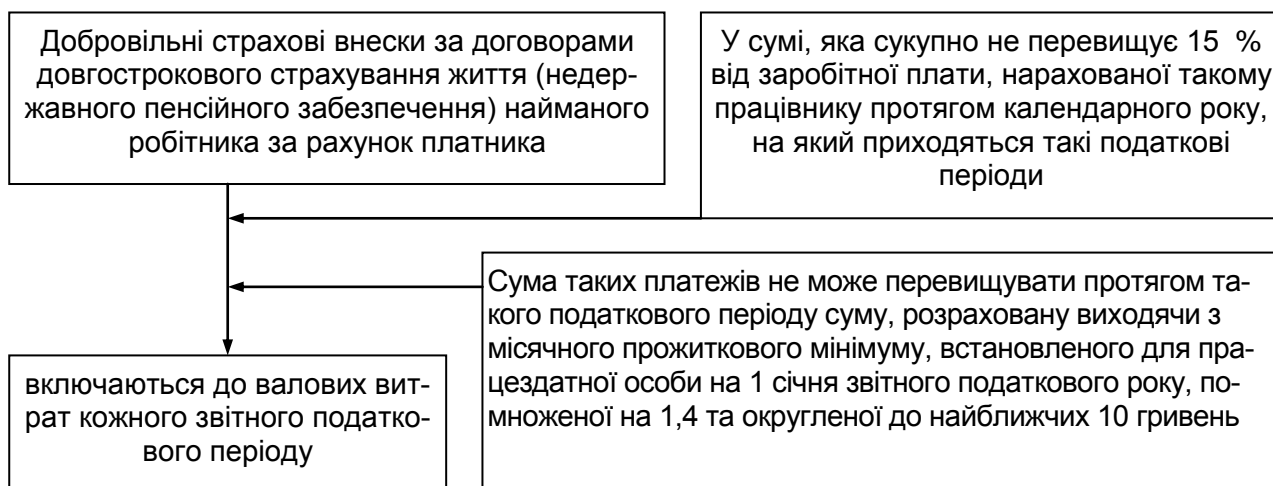


Рис. 1.18. Умови віднесення до валових витрат внесків за договорами довгострокового страхування життя та недержавного пенсійного забезпечення працівників

Стосовно такої складової соціальної відповідальності підприємства, як страхування життя та здоров'я найманих працівників слід зазначити, що чинне законодавство передбачає право роботодавця на включення відповідних видів витрат (із загальнообов'язкового страхування у випадках, передбачених законом) до складу валових витрат [7, пп. 5.6.2].

Окремим напрямом соціальної відповідальності підприємства виділяють також благочинну діяльність підприємства (див. табл. 1.9 та рис. 1.14). Серед податкових пільг, що мають на меті активізацію даної складової діяльності суб'єктів господарювання, слід назвати:

1) включення до складу валових витрат суб'єкта господарювання суми коштів або вартість товарів (робіт, послуг), добровільно перераховані (передані) протягом звітного року до неприбуткових організацій, у розмірі, що перевищує 2 %, але не більше 5 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року [7, пп. 5.2.2];

2) невключення до валових доходів неприбуткових організацій – платників податку на прибуток підприємств сум безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному періоді, вартості товарів (робіт, послуг), безоплатно наданих платнику податку у звітному періоді [7, пп. 4.1.6];

3) звільнення від оподаткування доходів неприбуткових організацій⁸, отримані у вигляді:

коштів або майна, які надходять безоплатно або у вигляді безповоротної фінансової допомоги чи добровільних пожертвувань;

пасивних доходів;

коштів або майна, які надходять таким неприбутковим організаціям, від проведення їх основної діяльності;

дотацій або субсидій, отриманих з державного або місцевого бюджетів, державних цільових фондів або у межах благодійної, у тому числі гуманітарної допомоги чи технічної допомоги, що надаються таким неприбутковим організаціям відповідно до умов міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх отримувачам згідно із законодавством, з метою зниження рівня таких цін [7, пп. 7.11.3];

доходів неприбуткових організацій, отриманих у вигляді коштів як третейський збір [7, пп. 7.11.14];

⁸ Благодійні фонди і благодійні організації, створені у порядку, визначеному законом для проведення благодійної діяльності, в тому числі громадські організації, створені з метою провадження екологічної, оздоровчої, аматорської спортивної, культурної, освітньої та наукової діяльності, а також творчі спілки та політичні партії, громадські організації інвалідів та їх місцеві осередки, створені згідно з Законом України «Про об'єднання громадян», науково-дослідними установами та вищими навчальними закладами III – IV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави, заповідники, музеї-заповідники [7, пп. 7.11.1].

4) звільнення від оподаткування операцій з подання благодійної допомоги, а саме безоплатна передача товарів (робіт, послуг):

органам державної влади України, органам місцевого самоврядування та створеними ними установами або організаціями, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

благодійним фондам і благодійним організаціям, в тому числі громадськими організаціями, а також творчим спілкам та політичним партіям, громадським організаціям інвалідів та їх місцевим осередкам, створеним згідно з Законом України "Про об'єднання громадян", науководослідним установам та вищим навчальним закладам III – IV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави, заповідникам, музеям-заповідникам;

релігійним організаціям, зареєстрованими у порядку, передбаченому законом з метою їх безпосереднього використання у благодійницьких цілях, а також операцій з безоплатної передачі таких товарів (робіт, послуг) набувачам (суб'єктам) благодійної допомоги відповідно до законодавства [7, пп. а, б, е пп. 7.11.1; 8, пп. 5.1.21].

Таким чином, чинне оподаткування передбачає вкрай обмежене коло стимулюючих інструментів щодо благодійної діяльності. Крім того, положення законодавчих актів містять недоліки й колізії, що є серйозною перешкодою щодо фінансування благодійних організацій. Проблеми та напрямки вдосконалення оподаткування благодійної діяльності (щодо юридичних осіб) наведені на рис. 1.19 [71; 129].

Ще одним напрямом корпоративної соціальної відповідальності (див. табл. 1.9 та рис. 1.14) науковцями називається екологічна відповідальність, тобто сприяння охороні навколишнього середовища. Серед інструментів податкового регулювання, які здійснюють вплив на прибуток суб'єкта підприємницької діяльності, що має на меті стимулювання зазначених процесів, слід назвати:

1) включення до валових витрат будь-яких витрат платника податку, пов'язаних з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення (крім витрат, що підлягають амортизації або відшкодуванню згідно з законом), які перебувають у його власності, витрат із самостійного зберігання, переробки, захоронення або оплати послуг зі зберігання, переробки, захоронення та ліквідації відходів від господарської діяльності

платника податку сторонніми організаціями, з очищення стічних вод, інших витрат на збереження екологічних систем, які перебувають під негативним впливом господарської діяльності платника податку [7, пп. 5.4.5];

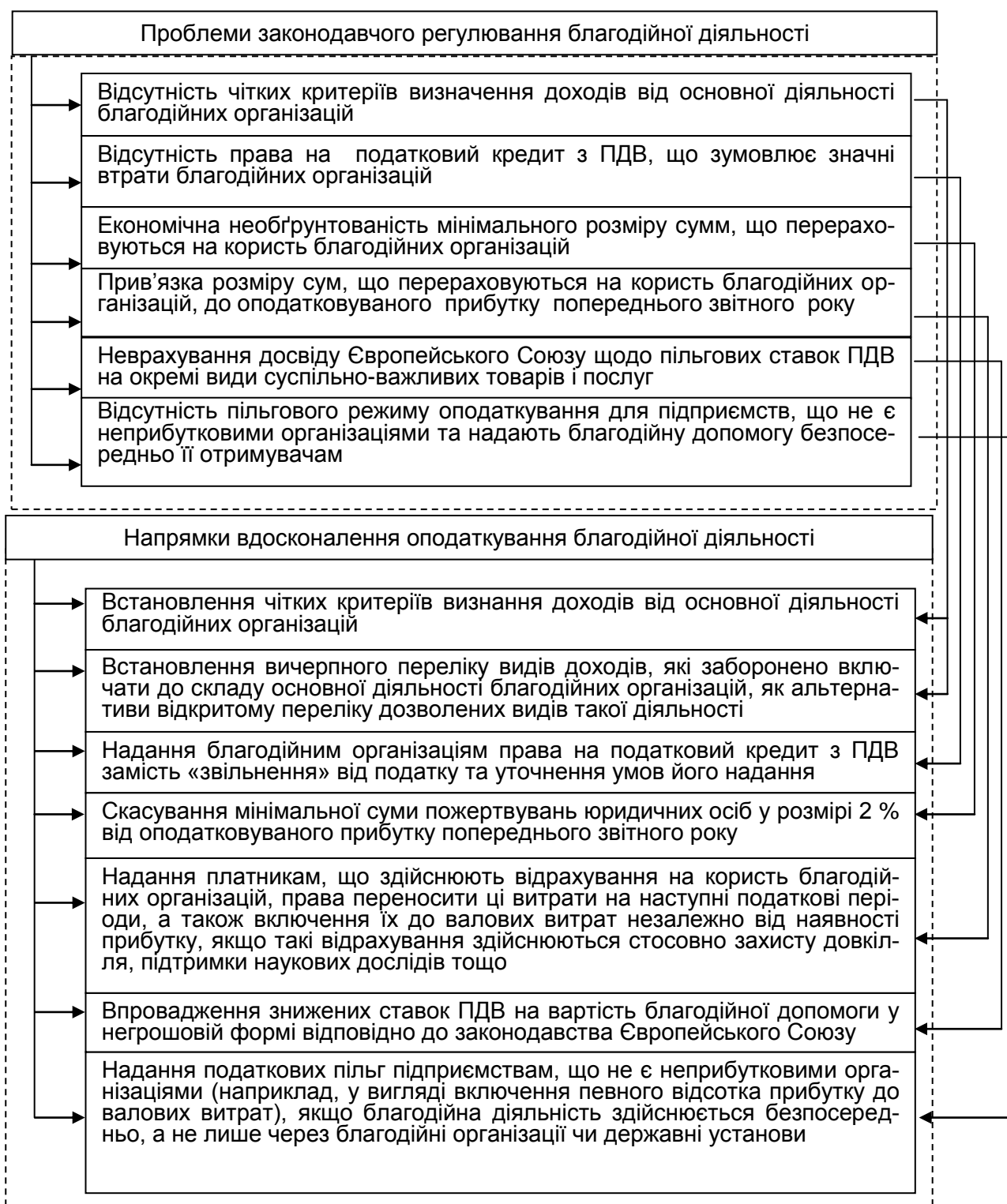


Рис. 1.19. Основні проблеми та напрями вдосконалення оподаткування благодійної діяльності (щодо юридичних осіб)

2) включення до валових витрат будь-яких витрат зі страхування ризиків екологічної та ядерної шкоди, що може бути завдана платником податку іншим особам [7, пп. 5.4.6].

Враховуючи сучасне несприятливе екологічне становище (як на рівні регіонів та країни, так і на рівні всього світу), інструментарій державної і, зокрема, податкової політики (оскільки вона є безпосереднім фактором⁹, що визначає розмір чистого прибутку підприємства) слід розширити, доповнивши його пільгами, що надаються суб'єктам, які здійснюють природоохоронні заходи, розробляють та впроваджують екологічно чисті технології, сприяють очищенню навколишнього середовища від забруднень, зумовлених промисловою діяльністю, утилізацією відходів (особливо екологічно небезпечних) тощо. Та окреслена проблематика становить серйозну та містку прикладну проблему, що потребує більш глибокого та детального дослідження і не є предметом дослідження даного розділу монографії.

Слід зазначити, що надання платникам податкових пільг не повинно зумовлювати порушення принципу недискримінації (що є обов'язковою вимогою для країн – членів СОТ) [110], а отже, реалізація окремих заходів податкової політики має надавати рівні можливості щодо здійснення підприємницької діяльності як імпортерам, так і національним виробникам, на чому наголошується в роботах [160; 161; 201].

Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності в сучасних економічних умовах дозволяє бізнесу не лише раціонально реагувати на запити й потреби суспільства, але врешті сприяє підвищенню його конкурентоспроможності (що зумовлене врахуванням вподобань та вимог споживачів щодо продукції суб'єкта господарювання). Досягненню зазначеного результату сприяє також діяльність підприємства щодо підвищення кваліфікації найманих працівників та навчання персоналу. Останнє, в свою чергу, вдосконалює професійні навички найманих працівників та сприяє збагаченню їх професійного досвіду, а значить, зумовлює підвищення добробуту населення. Заходи щодо страхування найманих працівників сприяють

⁹ Фактор – рушійна сила економічних, виробничих процесів, що справляє значний вплив на результати економічної діяльності [133].

поліпшенню соціальної захищеності суспільства, а дії суб'єктів господарювання щодо захисту довкілля сприяють поліпшенню екологічної ситуації в глобальному масштабі.

Серед широкого кола механізмів забезпечення реалізації складових корпоративної соціальної відповідальності важливе місце належить інструментам податкового регулювання, зокрема податковим пільгам, оскільки вони здійснюють вплив на основний стимул до діяльності підприємства – його прибуток.

Розглянуті в роботі податкові пільги, передбачені чинним законодавством, а також рекомендації щодо вдосконалення пільгового оподаткування сприятимуть реалізації цілей корпоративної соціальної відповідальності перед споживачами продукції підприємства та його найманими працівниками, а також суспільства в цілому. Тим самим доводиться зв'язок між соціально відповідальною поведінкою підприємства та рівнем добробуту населення. Наведені пояснення сприяють розумінню впливу механізму інструментів податкового регулювання на окремі складові зазначеного явища, а також містять рекомендації щодо вдосконалення процедури їх адміністрування та нівелювання можливих негативних наслідків від упровадження пільгових режимів оподаткування.

Крім того, наведені результати слід враховувати при розробці корпоративної податкової політики в цілому та конкретних заходів корпоративного податкового менеджменту. Надання суб'єкту господарювання пільг з оподаткування зумовлює зміну структури його податкових платежів. Відповідно змінюються й показники бюджетів підприємства, а також результати його діяльності, що зумовлює необхідність передбачення "нових" підсумків господарювання. Прогнозування майбутнього грошового потоку, зумовленого зміною режиму оподаткування, слід здійснювати з урахуванням принципів та методів корпоративного податкового менеджменту, адже метою останнього є раціоналізація податкових платежів, що забезпечить необхідну сталість та на цій основі фінансову стійкість підприємства.

Розділ 2

Податкова політика підприємства та податковий менеджмент

2.1. Взаємозв'язок податкової політики держави та підприємства

Науково обґрунтована податкова система, що втілює напрями реалізації податкової політики держави, є необхідним важелем для задоволення основних потреб суспільства. Між тим на сьогодні рівень податкового навантаження в Україні є достатньо великим й відрізняється нерівномірністю, що призводить до диспропорцій у конкурентних засадах суб'єктів господарювання та негативно впливає на економіку. З огляду на це особливого значення набуває дослідження напрямів взаємозв'язку податкової політики держави та підприємства.

Фахівці підкреслюють, що податкова політика держави впливає як на макро-, так і на мікроекономічний рівень, і розглядають напрямки вдосконалення податкової політики в Україні через реформування системи оподаткування, наголошуючи, що через систему оподаткування здійснюється податкова політика, яка визначає характер і мету податкової системи.

Податкова політика на макрорівні характеризується як управлінські рішення, міри, відносини, акти, дії чи заходи держави у сфері податків.

Зокрема, Т. Юткіна визначає податкову політику як: "сукупність управлінських рішень в області податкового планування, регулювання та контролю, прийнятих вищим керівництвом країни [432, с. 211]". І. Кучеров відносить до податкової політики: "сукупність заходів, що застосовуються державою, спрямованих на стимулювання економіки до зростання, досягнення високих фінансових результатів у частині формування бюджетних доходів, при одночасному дотриманні інтересів організацій та громадян — платників податків" [216, с. 24]. Аналогічного підходу дотримується і В. Пансков, що визначає податкову політику як: "сукупність економічних,

фінансових та правових заходів держави з формування податкової системи країни з метою забезпечення фінансових потреб держави, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки країни за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів" [311, с. 39–40]. Я. Литвиненко має на увазі під податковою політикою: "систему відносин, що складаються між платником податку і державою, а також стратегію їх дій у різних умовах господарювання та економічних систем" [249, с. 4]. Аналогічного підходу дотримується і М. Карасьов [178, с. 10]. Л. Зазвонова та Ф. Фомін відносять до податкової політики "систему актів і заходів, проведених державою в області податків і спрямованих на реалізацію тих чи інших завдань, що стоять перед суспільством" [143, с. 69]. Л. Дікань, Т. Воїнова визначають податкову політику як: "сукупність заходів держави щодо впровадження системи податків і конкретних форм та методів її справляння, що відповідають конкретним історичним умовам і враховують традиції і менталітет нації" [124, с. 107] та як: "певну систему дій та відповідних економічних, правових та організаційних заходів держави у сфері податків та оподаткування" [123, с. 41].

Т. Іванова, І. Клименко, Р. Островерха, Н. Сердюк, Н. Ясинецька розуміють під податковою політикою: "діяльність держави у сфері встановлення і стягнення податків для забезпечення сталої фінансової бази держави, яка необхідна для виконання функцій, делегованих їй суспільством" [371, с. 11], в чому до них приєднуються А. Крисоватий та О. Десятнюк: "діяльність держави у сфері становлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави" [207, с. 36], а також С. Львовчкін, В. Опарін, В. Федосов: "діяльність держави в сфері оподаткування — встановлення видів і співвідношення податків, визначення платників і підходів до них (уніфікований чи диференційований), встановлення ставок оподаткування, надання податкових пільг тощо" [388, с. 36].

Узагальнене визначення розглянутого терміна наведено в Новому економічному і юридичному словнику, у якому під податковою політикою мається на увазі: система заходів, проведених державою в області податків [311, с. 593]. Аналогічно визначають податкову політику і О. Врублевська з М. Романовським: "комплекс заходів держави в області податків,

направлений на досягнення яких-небудь цілей" [346, с. 28]. А далі автори наголошують, що "податкова політика держави відображає тип, ступінь та ціль державного втручання в економіку і змінюється залежно від ситуації в ній" [346, с. 49].

На основі вищенаведеного, *податкову політику держави можна охарактеризувати як систему заходів, що проводяться державою у сфері оподаткування, які відображають направленість і ступінь державного втручання в економіку.*

Направленість державного втручання в економіку у сфері оподаткування визначається функціями податків (податкової системи), до яких, насамперед, відносяться фіскальна та регулююча функції. Фіскальна функція полягає в мобілізації грошових коштів до бюджетів у вигляді податків для формування фінансових ресурсів держави, регулююча – в регулюванні за допомогою податків пропорцій перерозподілу валового внутрішнього продукту між державою та суб'єктами господарювання з метою підвищення рівня економічного розвитку держави.

Ступінь державного втручання в економіку характеризується типом податкової політики (високий, низький, істотний рівень оподаткування [346]), який залежить від обраної моделі економічного розвитку держави ("ліберальна", "соціально орієнтована" модель [428]) та типу бюджетної політики (бюджет за можливостями (бездефіцитний) та бюджет за потребами (дефіцитний) [209]).

Реалізація податкової політики здійснюється через податковий механізм, що є складовою державного податкового менеджменту [182].

Слід зазначити, що на думку більшості фахівців, податковий менеджмент – це процес управління [174; 180; 303], але щодо характеристики об'єктів управління погляди вчених відрізняються.

Зокрема, державний податковий менеджмент визначається як "процес впливу податками й оподаткуванням на поведінку суб'єктів господарювання й населення за допомогою податкового адміністрування й здійснення податкового планування, податкового регулювання і податкового контролю з метою оптимального та ефективного економічного й соціального розвитку суспільства" [303, с. 24] та як "цілеспрямований процес впливу на податки та оподаткування для досягнення визначених

економічних, фінансових та соціальних результатів" [303, с. 15]. Однак з цих трактувань не зрозуміло, в чому саме полягає процес управління в державному податковому менеджменті: чи через податки здійснюється вплив на суб'єктів господарювання, чи податки виступають саме об'єктом управління.

М. Карп вважає, що податковий менеджмент — це процес управління шляхом використання методів впливу податкового механізму на податкову систему з метою реалізації податкової політики [180, с. 47]. Аналогічної думки дотримується й Г. Ісаншина [177, с. 8]. Під податковим механізмом автори розуміють систему форм і методів управління податковою системою з метою реалізації податкової політики [180, с. 46]. Між тим співвідношення цих визначень свідчить про наявність деякої тавтології, оскільки виходить, що управління полягає у використанні методів впливу системи форм і методів управління податковою системою на податкову систему. З огляду на це точніше було б зазначити, що процес управління в податковому менеджменті полягає у використанні податкового механізму.

На думку М. Скворцова, податковий менеджмент сам виступає механізмом, вбудованим у податкову систему і функціонуючим за об'єктивними законами саморозвитку ринкової економіки, з обмеженням державного регулювання [355, с. 29]. Автор також відзначає, що податковий менеджмент виступає не тільки інструментом вилучення доходів до державного бюджету, а й інструментом, регулюючим соціально-економічні процеси в реальній економіці. Проте з огляду на складність категорій "механізм" і "інструмент", то стосовно цього визначення вони потребують додаткової характеристики. Як механізм податковий менеджмент характеризує й Б. Замятін [303, с. 22].

З іншого боку визначає податковий менеджмент Я. Литвиненко, розуміючи під ним систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням [249, с. 49]. Але слід зазначити, що поняття управлінського рішення потребує уточнення, оскільки під ним може розумітися і процес, і акт вибору, і результат вибору.

Системного підходу щодо визначення податкового менеджменту дотримується і М. Карп [180, с. 46], яка виділяє підсистему, що управляє, – податковий механізм – і підсистему, що управляється, – оподаткування – і зауважує, що системний підхід в управлінні податковою системою надає можливість визначити оптимальні для конкретного етапу розвитку економіки країни засоби досягнення встановлених цілей і завдань, що проявляється в удосконаленні структури органів управління податковою системою, усуненні дублювання в їх роботі, ліквідації протиріч впливу окремих податкових методів на платника податків [180].

Тобто в системному підході напрямки дії податкового механізму, насамперед, визначаються на основі аналізу співвідношення витрат на стягнення податкових платежів із сумою податкових надходжень.

Практичне втілення результатів дії податкового механізму здійснюється через податкове законодавство (податкове право), яким встановлюється перелік податків та зборів, які справляються в країні, склад платників податків, органів та порядок адміністрування й контролю податків і зборів. У разі необхідності за допомогою нормативних актів здійснюються відповідні коригування податкової системи.

Враховуючи наведене, вважається за доцільне в системному підході за об'єкт управління державного податкового менеджменту прийняти податкову систему, вплив на яку досягається через прийняття уповноваженими органами правових актів у сфері оподаткування.

Під податковою системою, звичайно, розуміють сукупність встановленої у країні системи оподаткування, елементів її функціонування та контролю за дотриманням податкового законодавства [171, с. 101]. Тобто система оподаткування є однією зі складових податкової системи держави. Згідно з положеннями ст. 2 Закону "Про систему оподаткування" система оподаткування становить сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому законами України порядку.

Отже, податкову систему держави можна охарактеризувати як систему, що містить встановлену законодавчими актами:

- сукупність податків і зборів, які стягуються до бюджетів та державних цільових фондів (систему оподаткування);

- склад платників і державних органів, що забезпечують надходження податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів;
- процедурний порядок взаємин між державою й платниками з приводу сплати податків і зборів, контролю й застосування відповідальності за порушення податкового законодавства.

Виходячи з наведеного, державний податковий менеджмент можливо визначити як процес управління податковою системою держави з метою реалізації податкової політики (рис. 2.1).

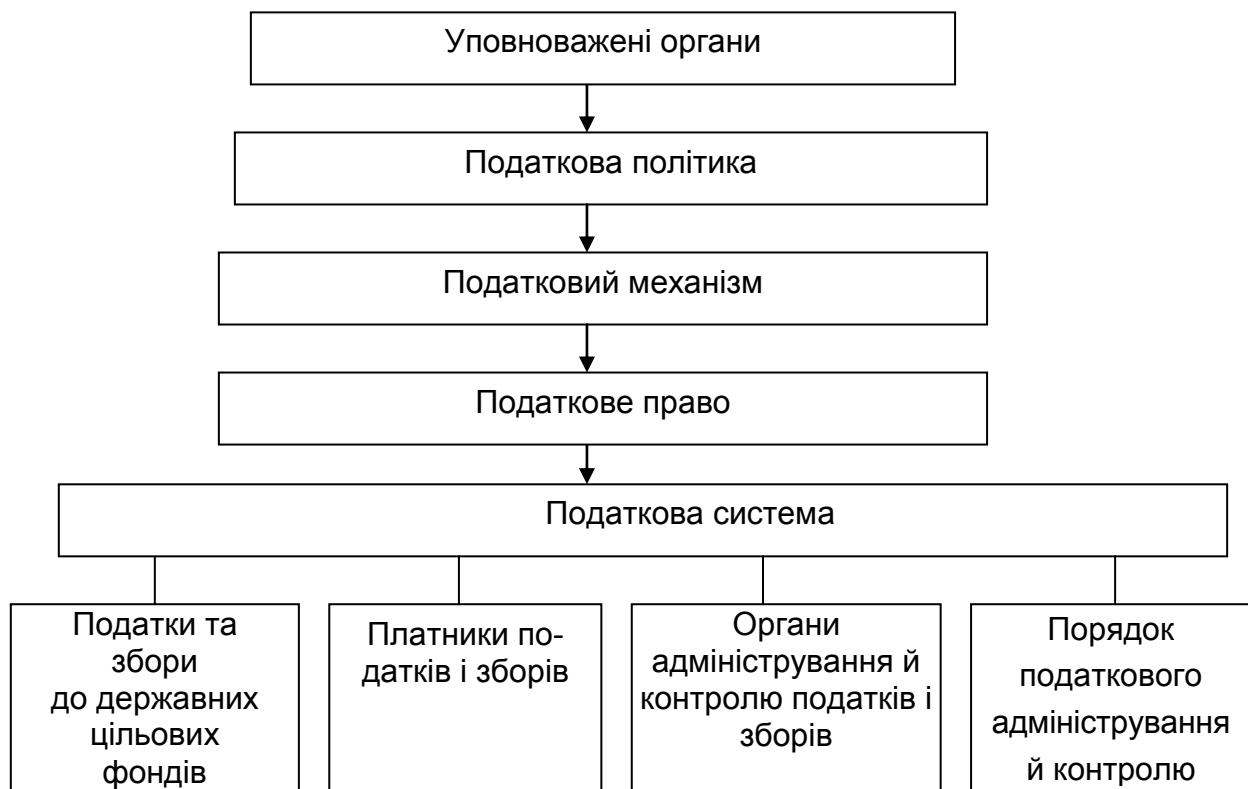


Рис. 2.1. Складові державного податкового менеджменту

Процес управління податковою системою полягає в тому, що уповноважені органи, по-перше, обирають напрямок функціонування та розвитку податкової системи, який виражається в податковій політиці. Отже, податкова політика визначається на основі загальної тенденції розвитку економіки держави і повинна втілювати оптимальний рівень оподаткування.

Проблема розробки оптимальної податкової системи виникла одночасно з появою податків, однак і зараз відсутня єдність підходів до її вирішення. Основоположниками напрямку щодо ефективної податкової

системи вважають У. Петті ("Трактат про податки й збори" (1662 р.)) [325] та А. Сміта ("Дослідження природи й причини багатства народів" (1776 р.)) [359].

Зокрема А. Смітом було виділено чотири принципи, на яких повинна ґрунтуватися оптимальна податкова система:

- 1) рівність – плата податків пропорційно доходам;
- 2) визначеність – ясність і визначеність податкових зобов'язань;
- 3) зручність сплати – збір податків у зручні для платників податків строки й зручний спосіб;
- 4) дешевина – ощадливість витрат на збір податків і відсутність дестимулювання ділової активності платників податків.

Надалі вченими був розроблений ряд теорій економічного регулювання (кейнсіанська теорія, неокласична теорія: теорія економіки пропозиції й монетаризм, неокейнсіанська теорія), у яких основи побудови оптимальної податкової системи інтерпретувалися по-різному. Наприклад, кейнсіанська теорія виходила із пріоритету прогресивного оподаткування, а теорія економіки пропозиції ґрунтувалася на зниженні ставок податків.

Фахівці відзначають, що в цей час не існує якої-небудь однієї істинно правильної теорії економічного регулювання. У багатьох закордонних країнах, уряди яких ефективно застосовують методи регулювання на практиці, існує взаємодія трьох основних концепцій: кейнсіанська з різними варіаціями, теорії економіки пропозиції й монетаризму [415, с. 57].

У зв'язку із цим розрізняються й підходи вчених до визначення критеріїв оптимальності податкової системи. Зокрема, дискусійним є питання про дотримання принципу рівності в системі оподаткування держави, і зустрічаються думка, що даний принцип викликає ефект дестимулювання господарської діяльності платників податків [429].

В Україні на законодавчому рівні встановлені принципи оподаткування (Закон "Про систему оподаткування").

До принципів побудови оптимальної податкової системи можливо віднести такі [171, с.101–109] (рис. 2.2).

При розгляді проблеми оптимального оподаткування слід прийняти до уваги, що визначення даного поняття буде відрізнятися на макро- та мікрорівні, оскільки для держави (макрорівень) податки є доходами, а для суб'єктів господарювання (мікрорівень) – витратами.

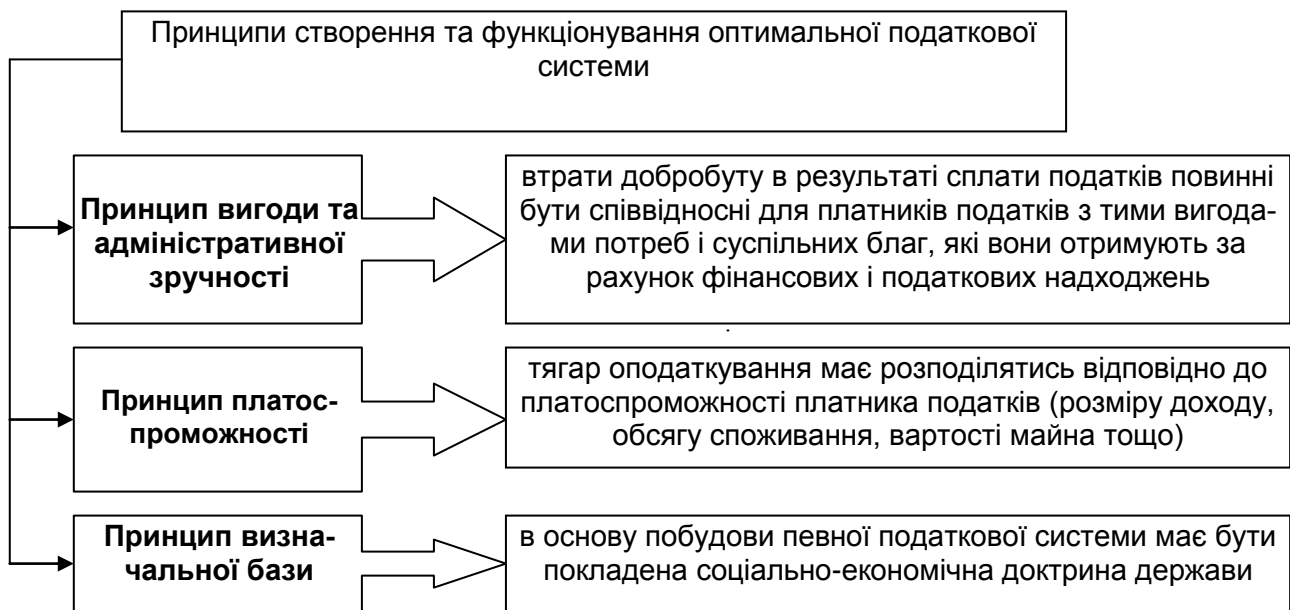


Рис. 2.2. Принципи створення та функціонування оптимальної податкової системи

Тому на макрорівні цільовою направленістю оптимального оподаткування виступає максимізація податкових надходжень, а на мікрорівні – мінімізація податкових витрат з розрахунку на довготривалу перспективу. Однак, незважаючи на розбіжність цільових установок оптимального оподаткування на макро- та мікрорівні, між ними існує певний зв'язок, який полягає в тому, що прагнення суб'єктів господарювання до мінімізації податкових витрат (оптимізації оподаткування) буде зростати залежно від того, чим менше податкове навантаження держави буде відповідати оптимальному оподаткуванню на макрорівні.

Аналіз сучасного стану оподаткування в Україні виявив надмірність рівня податкового навантаження, що негативно впливає на економіку держави і спонукає суб'єктів господарювання до проведення заходів з оптимізації оподаткування їх діяльності. Зокрема, згідно з теорією А. Лаффера граничною ставкою податкового вилучення до бюджету, перевищення якої призводить до легального та нелегального запобігання сплаті податків, є 30 % від суми доходів [415], що було підтверджено в ході математичного моделювання впливу податків на фінансове становище суб'єктів господарювання, проведеного російськими фахівцями М. Беяніним та О. Кугаєнко [209].

Між тим дослідження вітчизняних вчених, зокрема, А. Соколовської, виявили значну розбіжність податкового навантаження на різних суб'єктів господарювання в Україні. Так, було визначено, що найвищий рівень податкового тягара (близько 60 – 80 % доданої вартості) в Україні несуть рентабельні підприємства, які працюють на ринкових засадах, не мають податкових пільг і своєчасно та в повному обсязі сплачують обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів. У той же час податковий тягар на підприємства офіційної економіки, які користуються пільгами і не виконують вчасно податкових зобов'язань перед державою, та на підприємства "тіньового" сектору економіки, які сплачують лише деякі непрямі податки, становить лише близько 7 % доданої вартості [361, с. 313–315]. Значний рівень та нерівномірність розподілу податкового тягара призвели до зростання "тіньового" сектору економіки, в якому сплата податків узагалі не відбувається. Зважаючи на те, що податки є ціноутворюючим фактором, такі умови оподаткування призводять до диспропорцій у розвитку економіки України, нерівнозначності конкурентних умов господарювання, значної частки збиткових підприємств, податкової заборгованості перед бюджетом, порушення норм чинного законодавства та, як наслідок, дефіциту бюджету.

Одним із напрямків нівелювання впливу цих негативних факторів на фінансове становище підприємства і економіку держави виступає оптимізація податкових витрат підприємства в рамках реалізації податкової політики підприємства. При визначенні критеріїв оптимізації на мікрорівні слід, насамперед, виходити з того, що податкові платежі є витратами підприємства.

З огляду на це, оптимальність оподаткування на мікрорівні передбачається доцільним визначити на основі теореми про ефективну множину Г. Марковіца, згідно з якою інвестор обирає свій оптимальний портфель із множини портфельів, кожний із яких: 1) забезпечує максимальну очікувану дохідність для деякого рівня ризику; 2) забезпечує мінімальний ризик для деякого значення очікуваної дохідності [420, с. 195].

Оскільки податкові платежі входять до складу витрат підприємства, оптимальним їх розміром можна вважати такий, при якому показник прибутковості діяльності з мінімальним рівнем ризиків буде мати максимальне значення. Оптимізація податків при таких умовах передбачає вибір господарських рішень з максимальною прибутковістю та мінімальними ризиками, що відбувається в рамках реалізації податкової політики підприємства, до визначення якої існують різні погляди.

Так, А. Чудаков розуміє під податковою політикою підприємства: "складову частину загальної політики управління прибутком підприємства, що полягає у виборі найбільш ефективного варіанта сплати податків при альтернативних напрямках господарської діяльності та пов'язаних з нею операцій" [418, с. 94]. Є. Железнікова визначає податкову політику як: "сукупність запропонованих організаційно-правових рішень" [137, с. 7]. В. Муравйов пов'язує реалізацію податкової політики з податковим плануванням підприємства [282]. Т. Юткіна наголошує, що податкова політика підприємства направлена на оптимізацію податкових витрат (мінімізацію податкових зобов'язань) [432, с. 211].

Беручи до уваги безпосередній вплив податкових платежів на капітал підприємства, можна погодитися з позицією А. Чудакова відносно того, що податкова політика підприємства є складовою частиною загальної політики управління прибутком підприємства. У той же час не цілком виправданим є зведення визначення податкової політики лише до найбільш ефективного з позиції підприємства варіанта сплати податкових платежів, і, зокрема, до податкового планування, оскільки в практичній діяльності підприємств зустрічаються варіанти реалізації податкової політики, не спрямовані на оптимізацію (мінімізацію) податкових зобов'язань. Наприклад, податкова політика деяких підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування, зводиться до розрахунку податкових платежів за поточний період, при цьому бюджетування податків, або податкове планування в їх діяльність не впроваджується.

Податкова політика повинна виражати методику планування, обчислення та сплати податкових платежів, що застосовується на підприємстві, яка може розрізнятися залежно від пріоритетів його власників. До того ж вважається доцільним термін "податкова політика" обґрунтувати виходячи з загального визначення терміна "політика", під яким, зокрема, мається на увазі "лінія поведінки в чому-небудь, певне ставлення до кого-, чого-небудь" [99, с. 849].

Таким чином, податкову політику підприємства можна визначити як систему заходів, що проводяться підприємством у сфері податкового обліку, які відображають варіанти (сценарії) його поведінки у взаєминах з державою з питань нарахування та сплати податкових платежів.

В умовах складного та нестабільного законодавства можливо виділити такі варіанти (сценарії) поведінки підприємства в податкових взаєминах з державою:

1) "обережний": керівництво підприємства не вступає в конфлікт з контролюючими органами з питань їхньої оцінки правомірності ведення податкового обліку. Дії підприємства виражаються в згоді з будь-якими, у тому числі і не цілком відповідними законодавству фіскальними позиціями контролюючих органів відносно коректності ведення податкового обліку; за результатами податкових перевірок без оскарження сплачуються усі фінансові санкції;

2) "зважений": керівництво підприємства вважає за можливе вступити в конфлікт із контролюючими органами щодо оцінки правомірності ведення податкового обліку тільки у разі впевненості в позитивному для підприємства результаті розвитку ситуації. Податковий облік підприємства ґрунтується на дотриманні нормативно-правових актів та роз'яснень контролюючих органів, які відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок контролюючих органів оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій;

3) "ризиковий": керівництво підприємства вважає за потрібне вступити в конфлікт із контролюючими органами щодо оцінки правомірності податкового обліку незалежно від впевненості у вдалому результаті рішення конфлікту. Підприємство орієнтується в питаннях ведення податкового обліку тільки на встановлені законодавством нормативні акти, ігнорує не відповідні якою-небудь мірою законодавству роз'яснення контролюючих органів, оскарженню підлягають не відповідні будь-якою мірою законодавству результати перевірок контролюючих органів.

Варіанти (сценарії) поведінки підприємства у взаєминах з державою щодо податкових питань впливають на вибір податкової політики підприємства, однією з форм яких є податкове планування. Так, в "обережному" варіанті поведінки керівництва підприємства впровадження заходів податкового планування малоймовірно, оскільки механізм оптимізації оподаткування може прирівнюватися контролюючими органами до ухилення від сплати податків, і вимагає дій щодо відстоювання правомірності його застосування. У "зваженому" варіанті поведінки підприємство буде, як правило, використовувати тільки найбільш безпечні з погляду привертання уваги контролюючих органів варіанти оптимізації оподаткування, у "ризиковому" – будь-які законні варіанти.

Крім варіантів (сценаріїв) поведінки у взаєминах з державними органами, на вибір форми реалізації податкової політики впливають також

інші фактори: фінансовий стан підприємства, розмір податкових платежів та ін. Зокрема, в разі наявності значних податкових витрат, що призводять до незадовільного фінансового стану, підприємство може обрати таку форму реалізації податкової політики, як податкове планування.

Необхідно зауважити, що в умовах високого рівня податкового навантаження, здійснення підприємствами заходів щодо законної оптимізації податкових платежів позитивно впливає на економіку держави в цілому, оскільки зниження рівня надлишкового податкового тягара призводить до зростання обсягу виробленої та реалізованої продукції, створення додаткового валового внутрішнього продукту (ВВП) держави і, як наслідок, до збільшення податкових надходжень до бюджету (рис. 2.3).

Дослідження західних фахівців виявило [258], що підвищення рівня податкового навантаження призводить до зсуву кривої пропозицій Π_0 в положення Π_1 , внаслідок чого виникає надлишковий тягар, який на рис. 2.3 має вигляд трикутника АГД. Надлишковий тягар означає втрату для суспільства частини валового національного продукту, оскільки споживання та виробництво товарів при таких умовах зсувається нижче оптимальних рівнів. При цьому чим більше еластичність пропозиції та попиту, тим більшого значення досягає надлишковий тягар.

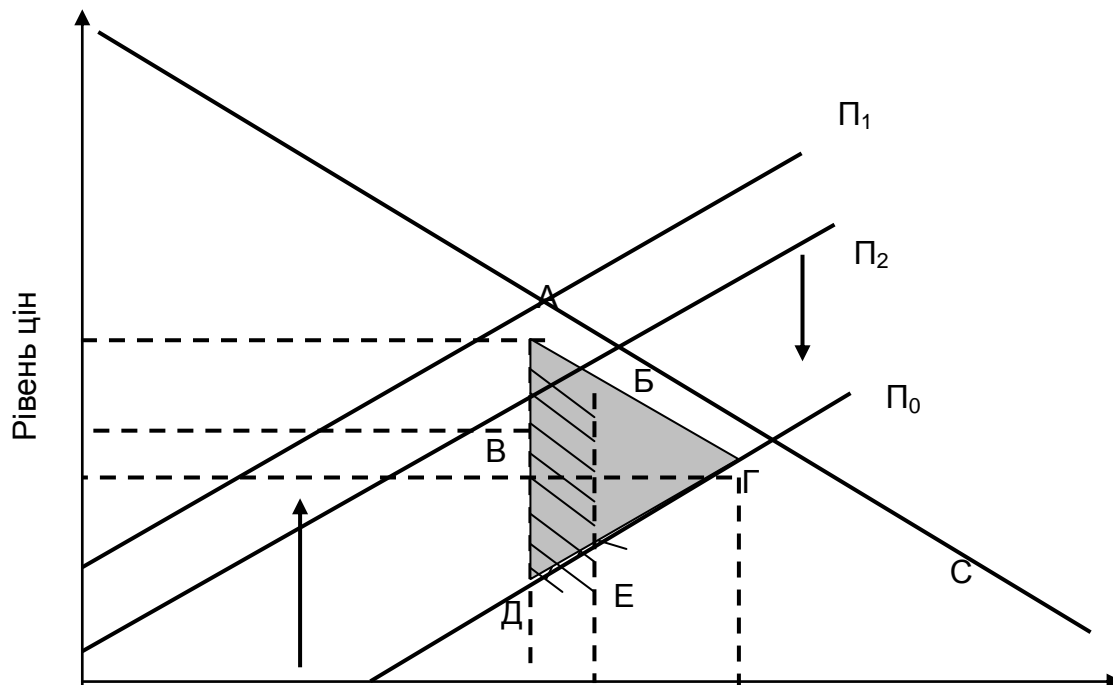


Рис. 2.3. Вплив заходів оптимізації оподаткування на мікрорівні на зниження надлишкового податкового тягара на макрорівні

Оптимізація податкових платежів у рамках чинного законодавства призводить до збільшення рівня пропозицій (на рис. 2.3 зсув кривої пропозицій у положення Π_2), і відповідно, до зниження частини надлишкового податкового тягара (на рисунку чотирикутник АБЕД), який не передбачався законодавцями, та підвищення рівня створеної валової доданої вартості. Таким чином, можна заключити, що заходи з законної оптимізації надлишкового податкового навантаження на мікрорівні, призводять у кінцевому підсумку до збільшення податкових надходжень до бюджету.

Резюмуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що податкова політика держави і підприємства знаходяться в системному взаємозв'язку. Так, податкова політика на макрорівні визначає рівень податкового навантаження, який впливає на вибір податкової політики підприємства (мікрорівень), тобто відбувається первинний зв'язок. Обрана підприємствами податкова політика разом з іншими чинниками впливає на показники рівня ВВП, податкових надходжень, які аналізуються при розробці заходів щодо регулювання податкової політики на макрорівні (відбувається вторинний зв'язок).

2.2. Форми реалізації податкової політики підприємства та функції корпоративного податкового менеджменту

Упровадження на підприємстві раціональної форми податкової політики здійснюється в рамках реалізації заходів корпоративного податкового менеджменту.

Більшість фахівців розуміють під корпоративним податковим менеджментом процес управління оподаткуванням підприємства з метою оптимізації його податкових платежів [418], або процес управління податками підприємств – платників податків, що регулює їхні фінансові відносини з державою в процесі перерозподілу доходів господарюючих суб'єктів і формування доходів бюджету.

Однак необхідно врахувати, що оподаткування становить законодавчо встановлений порядок стягнення податків й управляти цим проце-

сом, так само як і податками на рівні підприємства, неможливо. Разом з тим, на рівні підприємства можливо і доцільно управляти організацією податкового обліку, здійснювати планування податкових зобов'язань, внутрішній контроль за обґрунтованістю визначення розмірів, своєчасного та повного погашення податкових зобов'язань. Виходячи з цього, об'єктом управління в корпоративному податковому менеджменті доцільно вважати систему податкового обліку підприємства.

До форм реалізації податкової політики фахівці переважно відносять податкове планування, щодо визначення якого існують два підходи. У першому підході, якого дотримується, зокрема, І. Бланк під податковим плануванням мається на увазі процес планування підприємством податкових платежів на майбутній період та: "найважливіший етап розробки податкової політики підприємства, спрямований на визначення планових сум його податкових платежів у майбутньому періоді і розробку графіка їхньої сплати" [83; 84]. 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" [311, с. 566].

Вважається слушним визначити податкове планування як систему заходів підприємства, спрямовану на максимальне використання можливостей чинного законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів. При цьому, окрім податкового планування, до форм реалізації податкової політики слід також зарахувати розрахунок поточних податкових платежів та бюджетування податків.

Розрахунок поточних податкових платежів можна визначити як систему заходів, спрямовану на обчислення фактичної суми податкових платежів, що підлягають сплаті підприємством у поточному звітному періоді. Він виступає обов'язковою формою реалізації податкової політики підприємства, без якої неможливо подальше функціонування підприємства, тому що несплата поточних податкових платежів призводить до ліквідації підприємства.

Разом з тим розрахунок поточних податкових платежів може бути як єдиною формою, так і може застосовуватися поряд з іншими формами реалізації податкової політики, зокрема з бюджетуванням податків і податковим плануванням.

Бюджетування податків можна охарактеризувати як систему заходів, спрямовану на визначення планової суми податкових платежів, що підлягають сплаті підприємством у майбутніх періодах. Бюджетування податків є складовою частиною системи бюджетування підприємства й передбачає складання податкового плану на майбутній період на основі показників оперативних і фінансових бюджетів підприємства. Відмінність розрахунку поточних податкових платежів і бюджетування податків як форм реалізації податкової політики проявляється в тому, що перша з них спрямована на розрахунок фактичної суми податкових платежів за поточний період, а друга – на визначення прогнозованої суми на майбутні періоди. При цьому бюджетування податків ґрунтується на використанні показників бюджетів підприємства, а розрахунок поточних податкових платежів – ні.

Найвищою формою реалізації податкової політики підприємства є податкове планування, оскільки процес його здійснення передбачає використання спеціальних методів, які дозволяють оптимізувати податкові платежі законними способами. Податкове планування, так само як і бюджетування податків, ґрунтується на використанні показників бюджетів підприємства, однак ці форми реалізації податкової політики розрізняються спрямованістю.

Метою податкового планування виступає процес оптимізації податкових платежів суб'єкта господарювання, метою бюджетування податків – процес планового розрахунку податкових платежів, який не передбачає їхню оптимізацію. Між тим бюджетування податків може використовуватися разом із податковим плануванням, стосовно платежів, які за об'єктивними причинами оптимізувати неможливо або недоцільно.

У графічному вигляді форми реалізації податкової політики можуть бути зображені в такий спосіб (рис. 2.4).



Рис. 2.4. **Форми реалізації податкової політики підприємства**

З рис. 2.4 видно, що розрахунок поточних податкових платежів виступає першочерговою, обов'язковою формою реалізації податкової політики, так би мовити "серцевиною" процесу податкового обліку підприємства, і використовується поряд з іншими формами (бюджетуванням податків і податковим плануванням).

Податкове планування є досить складною формою реалізації податкової політики підприємства, яка може застосовуватися разом з бюджетуванням податків і розрахунком поточних податкових платежів.

Необхідно зазначити, що найбільшій ефективності результатів корпоративного податкового менеджменту можливо досягти при управлінні не процесом, а системою податкового обліку підприємства, основу якої становить організаційна структура, яка забезпечує ведення податкового обліку на підприємстві. У систему податкового обліку доцільно включити персонал підприємства, який здійснює податковий облік на підприємстві, ресурсне забезпечення, безпосередньо процес здійснення податкового обліку і його результати – суми податкових платежів, які підлягають сплаті до бюджету і державних цільових фондів (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Система податкового обліку підприємства [153]

Таким чином, система податкового обліку містить у собі всі заходи щодо забезпечення й здійснення процесу податкового обліку на підприємстві.

Виходячи з наведеного, корпоративний податковий менеджмент можна визначити як процес управління системою податкового обліку підприємства. Об'єктом корпоративного податкового менеджменту є система податкового обліку підприємства, предмет складає – організаційне й методичне забезпечення системи податкового обліку підприємства.

Суб'єктом корпоративного податкового менеджменту на підприємстві є податковий менеджер, основною функцією якого виступає управління системою податкового обліку на підприємстві з метою максимізації чистого прибутку підприємства за рахунок скорочення податкових витрат (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Схема здійснення заходів корпоративного податкового менеджменту

Склад заходів корпоративного податкового менеджменту залежить від форми податкової політики підприємства і реалізується в рамках виконання його функцій, під якими розуміються "напрямки діяльності корпоративного податкового менеджменту з управління системою податкового обліку з метою досягнення максимізації прибутку підприємства". Більшість фахівців зараховують до функцій корпоративного податкового менеджменту: податкове планування, податкове регулювання, організацію, мотивацію, координацію й податковий контроль [303; 418].

У цілому із таким розподілом можна погодитися, але з врахуванням необхідності внесення деяких коригувань, пов'язаних зі специфікою податкових відносин. Зокрема, мотивація персоналу є однією із головних функцій менеджменту персоналу, тому окремо її виділяти в числі функцій корпоративного податкового менеджменту недоцільно. Безумовно, податковому менеджеру слід ознайомитися з основами персонального менеджменту й співробітничати в питаннях мотивації співробітників, які здійснюють податковий облік з менеджером з кадрів, однак до основних функцій податкового менеджера мотивація персоналу, на думку авторів, не включається. Оскільки функція координації є однією зі складових функцій планування, організації й контролю податкового обліку, окреме її виділення не має сенсу. До того ж деякі з наведених термінів мають потребу в уточненні. Так, поняття "податкове регулювання" і "податковий контроль" традиційно використовуються для позначення функцій податків, а не податкового обліку підприємства, а термін "податкове планування" характеризує одну з форм реалізації податкової політики підприємства, тому використовувати їх як визначення функцій корпоративного податкового менеджменту некоректно.

Беручи до уваги те, що об'єктом управління корпоративного податкового менеджменту є система податкового обліку підприємства, його функції повинні бути спрямовані на управління системою податкового обліку підприємства. Тому більш точним вважається відносити до функцій корпоративного податкового менеджменту такі:

- 1) планування системи податкового обліку;
- 2) організація системи податкового обліку;
- 3) контроль системи податкового обліку;
- 4) регулювання системи податкового обліку.

Заслуговує на увагу позиція фахівців відносно того, що: "неможливо провести чітку границю між плануванням, організацією, мотивацією й контролем. Практично всі функції менеджменту створюють єдину систему управління людьми в процесі виробництва" [316, с. 108]. У той же час в загальному вигляді послідовність здійснення функцій корпоративного податкового менеджменту можливо охарактеризувати в такий спосіб.

У процесі реалізації функції планування проводиться планування заходів щодо організації системи податкового обліку на підприємстві, складання планів, надалі розроблені плани знаходять практичне втілення при здійсненні функції організації системи податкового обліку. Після

практичної реалізації заходів система податкового обліку контролюється, за результатами чого може прийматися рішення щодо необхідності її коригування, тобто здійснюється функція регулювання системи податкового обліку. Далі необхідні зміни в організації системи податкового обліку плануються (функція планування), реалізуються на практиці (функція організації), контролюються (функція контролю) і при необхідності приймається рішення щодо уточнення деяких параметрів системи податкового обліку (функція регулювання). Таким чином, можна зробити висновок, що функції корпоративного податкового менеджменту здійснюються в циклічній послідовності. Планування виступає першою функцією корпоративного податкового менеджменту й містить у собі заходи щодо стратегічного (довгострокового) і поточного планування системи податкового обліку.

У процесі здійснення стратегічного (довгострокового) планування системи податкового обліку на основі аналізу зовнішньої й внутрішньої інформації податковий менеджер застосовує такі дії:

- вибір оптимальної форми податкової політики підприємства;
- планування кадрового складу структури, яка здійснює податковий облік підприємства (далі – податкового підрозділу);
- планування ресурсного забезпечення податкового підрозділу підприємства;
- планування методичного забезпечення податкового підрозділу (посадових інструкцій, графіка документообороту, стандартів податкового обліку підприємства тощо);
- планування раціональної схеми взаємодії податкового підрозділу з іншими підрозділами підприємства в процесі податкового обліку підприємства.

При розробці заходів щодо планування системи податкового обліку особлива увага приділяється діям відносно координації:

- дій всіх служб, які мають відношення до податкового обліку підприємства;
- документообороту підприємства;
- податкових планів (бюджетів податків) з іншими бюджетами підприємства тощо.

Найбільш важливу частину в стратегічному плануванні становить вибір форми реалізації податкової політики підприємства. Ухвалення цього рішення податковий менеджер проводить на основі аналізу інформації бізнес-планів, бюджетів, організаційно-правової форми, структури, системи оподаткування підприємства (загальна, спрощена), цільових установок керівництва тощо.

Деякі фахівці дотримуються позиції, що оптимальною формою реалізації податкової політики на підприємстві завжди виступає податкове планування. Такий висновок у цілому можна вважати слушним, однак він прийнятний не для всіх ситуацій. Пов'язане це з тим, що податкове планування здійснюють кваліфіковані фахівці, послуги яких високо оплачуються. І при незначних сумах податкових платежів (наприклад, при застосуванні спрощеної системи оподаткування) для підприємства може бути більш вигідним сплачувати без оптимізації податки до бюджету, чим використовувати консультації дорогих фахівців. Аналогічний висновок можна зробити й стосовно бюджетування податків, що вимагає додаткових витрат на оплату фахівців з бюджетування. Тому податковому менеджеру необхідно систематизувати всі фактори, які впливають на вибір податкової політики, і на основі їхнього аналізу прийняти раціональне рішення. Оскільки від форми реалізації податкової політики залежить склад всіх заходів щодо податкового обліку підприємства, правильний її вибір має суттєвий вплив на ефективність результатів корпоративного податкового менеджменту.

У процесі здійснення поточного планування системи податкового обліку на основі аналізу інформації, яка надходить із зовнішніх і внутрішніх джерел, податковий менеджер планує внесення необхідних змін щодо існуючої форми організації системи податкового обліку на підприємстві. При реалізації функції організації системи податкового обліку податковий менеджер впроваджує на підприємстві розроблені заплановані заходи. Тобто організація системи податкового обліку, по суті, полягає в практичному втіленні результатів планування системи податкового обліку підприємства й, зокрема, передбачає:

- створення податкового підрозділу підприємства. При цьому до податкового підрозділу відносяться як підрозділи, що безпосередньо здійснюють податковий облік підприємства (бухгалтерія, податкова служба), так і підрозділи, що забезпечують інформаційне забезпечення й контроль податкового обліку підприємства (юридичний відділ, планова служба, відділ внутрішнього аудиту);

- ресурсне забезпечення податкового підрозділу;

- методичне забезпечення – складання внутрішніх документів, які регламентують порядок ведення податкового обліку на підприємстві (зокрема, посадових інструкцій, графіка внутрішнього документообороту, форм первинних документів податкового обліку й реєстрів податкового обліку у випадках, коли такі не встановлені законодавством).

Упровадження цих заходів проводиться з врахуванням дій щодо координації системи податкового обліку.

Функція контролю полягає в співставленні фактичних параметрів системи податкового обліку з встановленими стандартами. Основною метою функції контролю виступає виявлення існуючих недоліків системи податкового обліку підприємства з метою подальшої розробки заходів щодо її вдосконалення. За допомогою податкового контролю здійснюється зв'язок між теоретичними розробками в області стандартів системи податкового обліку й фактичними результатами.

Стандарти в податковому обліку становлять розроблені податковим менеджером документи, у яких устанавлюються еталонні (припустимі) параметри показників, прийняті за вихідні при співставленні з фактичними параметрами. При розробці стандартів щодо оцінки ефективності системи податкового обліку менеджер визначає еталонні значення показників для існуючих умов функціонування підприємства й граничних припустимих величин відхилень від них.

Перелік і еталонні (припустимі) значення зафіксованих у стандартах показників встановлюються в індивідуальному порядку для кожного підприємства з врахуванням його фінансових можливостей, структури, мотивації керівництва тощо. За результатами порівняння фактичних значень показників із встановленими в стандартах еталонними (припустимими) значеннями, податковий менеджер приймає одне з рішень:

- 1) не змінювати існуючу систему податкового обліку підприємства;
- 2) внести зміни до системи податкового обліку підприємства;
- 3) відкоригувати еталонні (припустимі) значення показників, встановлені в стандартах.

Якщо за результатами проведеного контролю приймаються друге й третє рішення, податковий менеджер надалі здійснює дії з планування внесення змін до діючої системи податкового обліку або коригування еталонних (припустимих) значень показників у стандартах, тобто здійснюється функція регулювання системи податкового обліку. Слід зазначити, що заходи, які реалізуються в процесі здійснення функцій корпоративного податкового менеджменту, перебувають у безпосередній залежності від форми податкової політики підприємства (рис. 2.7).

Отже, основні, "життєво важливі" для податкового обліку на підприємстві заходи здійснюються в рамках реалізації податкової політики розрахунку поточних податкових платежів. Зокрема, у процесі органі-

зації системи податкового обліку при використанні даної політики створюються основні відділи, які забезпечують ведення податкового обліку, розрахунок і сплату податкових платежів за поточний період, що є обов'язковими для будь-якого підприємства.

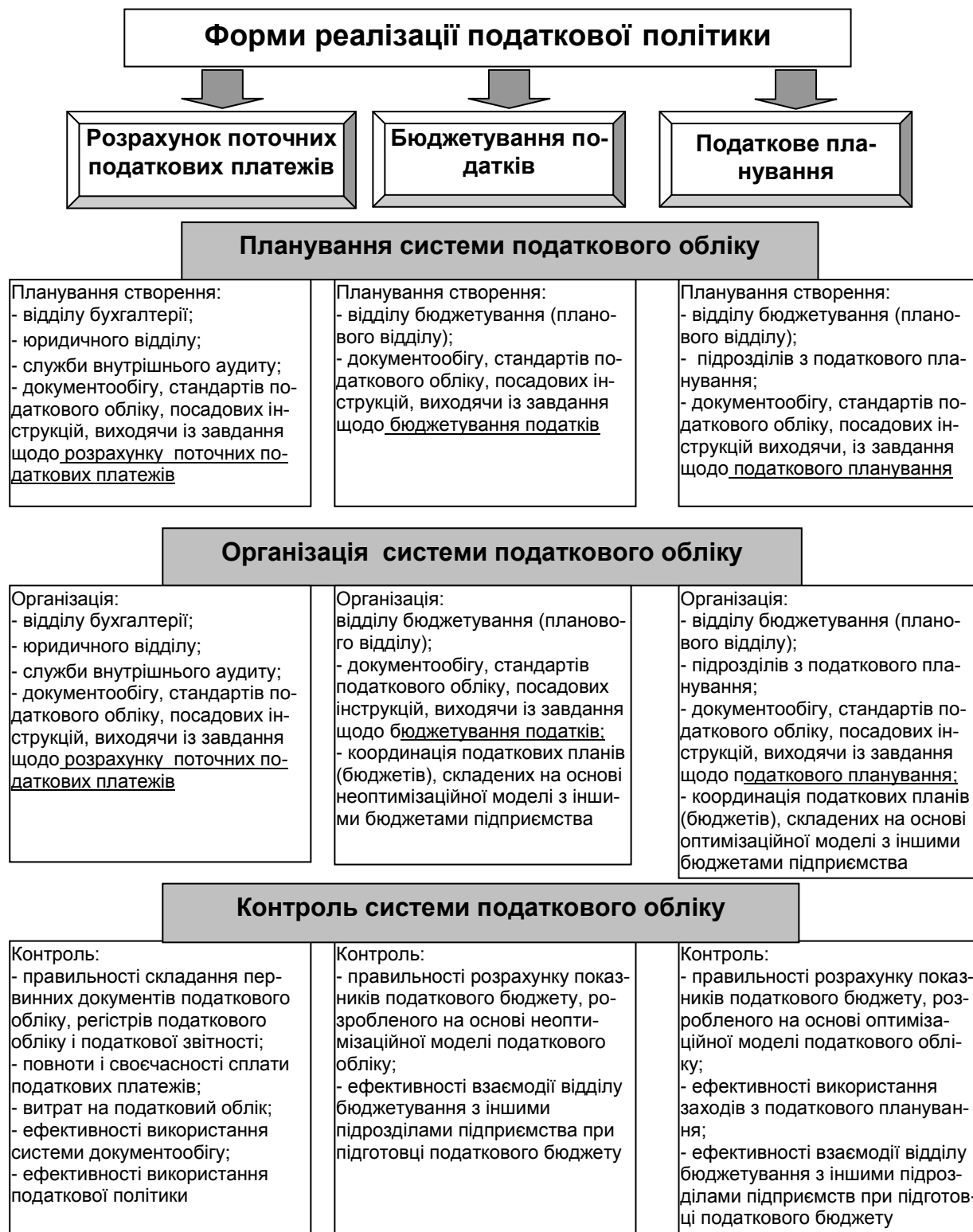


Рис. 2.7. Вплив форм реалізації податкової політики підприємства на заходи корпоративного податкового менеджменту

Таким чином, податкова політика перебуває у взаємозв'язку із функціями корпоративного податкового менеджменту: у процесі функції планування податковий менеджер обирає податкову політику, від якої залежить склад подальших заходів, які здійснюються в рамках реалізації інших функцій податкового менеджменту (рис. 2.8).

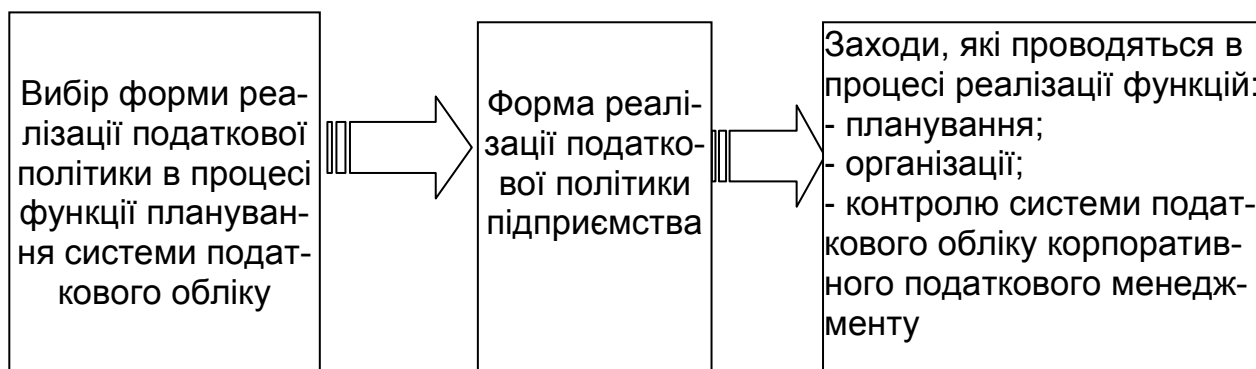


Рис. 2.8. Взаємозв'язок функцій корпоративного податкового менеджменту з формою реалізації податкової політики підприємства

Тобто склад заходів корпоративного податкового менеджменту безпосередньо залежить від обраної форми реалізації податкової політики підприємства, виходячи із критерію – мінімум витрат на податковий облік при максимумі прибутку підприємства.

Розділ 3

Податковий облік і звітність у системі податкового менеджменту підприємств

3.1. Сутність, принципи та методи податкового обліку

Побудова ефективної системи корпоративного податкового менеджменту базується на первинній інформації, необхідній для визначення податкових зобов'язань платника податків, накопичення, систематизація і обробка якої є основними завданнями податкового обліку.

Облікова політика на підприємствах до 1997 року передбачала ведення тільки бухгалтерського обліку, одним із завдань якого було визначення податкових зобов'язань платників податків.

У 1997 році в Україні виникла необхідність приведення вітчизняного обліку у відповідність до загальноприйнятих принципів його організації, бо відмінності вітчизняної системи обліку від чинної в економічно розвинутих країнах світу ускладнюють інтеграцію нашої держави у міжнародну економіку, не сприяють залученню іноземних інвестицій в Україну. Тому було вжито низку кардинальних заходів щодо реформування методології і методики організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Ключовими, з точки зору податкового менеджменту, були зміни до законів України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7] і "Про податок на додану вартість" [8], які законодавчо встановили правила ведення податкового обліку.

Міністерство фінансів України 4 серпня 1997 року затвердило Рекомендації з бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів [344], в рамках яких було запропоновано вести облік валових доходів і валових витрат на балансових рахунках 48 "Валові доходи" і 18 "Валові витрати" (для старого Плану рахунків).

Наприкінці 2000 року було затверджено П(С)БО 17 "Податок на прибуток підприємств" [330], яким була зроблена спроба уніфікувати інформацію податкового і бухгалтерського обліку за визначенням фінансового результату діяльності підприємств, та Методичні рекомендації про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат [267] стосовно визначення валових доходів та витрат на основі регістрів бухгалтерського обліку.

У 2004 р. Міністерство фінансів України зазначило, що "стратегічними напрямками удосконалення бухгалтерського обліку в Україні, затвердженими Методологічною радою з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України, передбачаються узгодження норм положень (стандартів) бухгалтерського обліку і податкового законодавства з метою уніфікації податкової бухгалтерського обліку за визначенням фінансового результату діяльності підприємств" [242]. Тобто було визнано, що стратегічна мета відносно уніфікації податкового і бухгалтерського обліку поки що не досягнута.

У лютому 2007 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено "Концепцію реформування податкової системи України" [53], де, зокрема, було передбачено усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між нормами Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів та витрат з метою створення умов для складення декларації про прибуток за даними бухгалтерського обліку (сьогодні це положення Концепції не реалізовано).

Отже, головним наслідком реформи системи обліку стало відокремлення від бухгалтерського обліку системи податкового обліку, основним завданням якої став облік операцій, пов'язаних із визначенням бази оподаткування за різними податками та зборами, та складання на цій основі податкової звітності. Виділення податкового обліку як окремого виду обліку обумовлене тим, що, по-перше, його мета відрізняється від мети інших видів обліку (передусім колом споживачів), а по-друге, інформація про валові доходи та витрати може накопичуватися поза системою бухгалтерських рахунків, але з використанням відображених на них даних.

Незважаючи на 13-річне існування податкового обліку в Україні, сьогодні відсутнє законодавче врегулювання поняття "податковий облік". Більше того стаття 9 "Обов'язки платників податків і зборів" Закону України "Про систему оподаткування" [6] не зобов'язує платників податків вести податковий облік, а лише "вести бухгалтерський облік, складати звітність про фінансово-господарську діяльність і забезпечувати її зберігання у терміни, встановлені законами". У той же час наступним обов'язком є "подання до державних податкових органів та інших державних органів відповідно до законів декларації, бухгалтерської звітності та інших документів і відомостей, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів)", але, як відомо, декларацію з будь-якого податку можна скласти лише за даними податкового обліку. У визначенні платників податків, яке наведено в Законі № 2181 [9], ведення податкового обліку також не віднесено до обов'язків платників податків.

Єдиним законодавчим документом, в якому непрямым чином регламентовано обов'язок платників податків вести податковий облік, є Кодекс України про адміністративні порушення [4], стаття 163¹ якого

передбачає адміністративну відповідальність платників податку у випадку, якщо у них відсутній податковий облік або ними порушено порядок його ведення. Отже, основним недоліком існуючого податкового законодавства України є відсутність у ньому визначення терміна "податковий облік". Це призвело до появи різних підходів до визначення сутності податкового обліку (табл. 3.1).

Найбільш повно сутність поняття "податковий облік" відображає визначення, наведене в роботі [153]: це система збору, реєстрації, узагальнення, зберігання та передачі інформації для визначення податкової бази з податків на основі даних первинних документів, згрупованих відповідно до порядку, передбаченому чинним податковим законодавством. Як правило, податковий облік здійснюється шляхом суцільного, безперервного та документального обліку господарських операцій, пов'язаних з визначенням податкової бази з конкретного податку. Податковий облік разом із податковим плануванням, податковим рахівництвом та податковим аудитом стали важливими функціями корпоративного податкового менеджменту [81]. Однією з основних умов ефективної діяльності підприємства є своєчасне та правильне здійснення обліку податкових операцій, а правильний підхід до відображення в податковому обліку операцій платника податків є основою правильного їх відображення в податковій звітності.

Таблиця 3.1

Підходи до визначення сутності поняття "податковий облік"

Автор	Сутність поняття
1	2
М. Білуха [79, с. 6]	Групування за даними бухгалтерського обліку потрібної інформації у податкових деклараціях з податку на додану вартість (ПДВ) і податку на прибуток підприємства, складання розрахунків з акцизного збору та інших платежів до державного і місцевого бюджетів
А. Бризгалін [304, с. 11]	Система збору, фіксації та обробки господарської інформації, необхідної для правильного обчислення податкових зобов'язань платника податку
Ф. Бутинець, Н. Шатило [96, с. 35]	Підсистема бухгалтерського обліку, яка на підставі затверджених державою правил виконує функції нарахування та сплати податків та надання інформації про це відповідним державним органам
А. Загородній, Г. Вознюк [140, с. 113]	Система обов'язкових форм і методів відображення платниками податків результатів господарської діяльності або інших об'єктів, пов'язаних з визначенням податкового зобов'язання з певних податків

1	2
А. Крисоватий, А. Кизима [206, с. 183]	Процес реєстрації одних і цілеспрямований підбір інших інформативних показників, які необхідні для аналізу, планування і прийняття управлінських рішень, пов'язаних з оподаткуванням діяльності підприємства
А. Началов [308, с. 264]	Комплексний облік податкових платежів та надходжень платників податків, здійснюваний на рівні підприємств, організацій та податкових органів
С. Онисько, І. Тофан, О. Грицина [313, с. 310]	Облік валових доходів і валових витрат для визначення оподаткованого прибутку
В. Панасюк, Є. Ковальчук, С. Бобрівець [319, с. 11]	Підсистема бухгалтерського обліку, яка за визначеними правилами, затвердженими державою виконує функції начислення та сплати податків
М. Коцупатрий, С. Ковач, В. Мельничук [205, с. 12–13]	Підсистема бухгалтерського обліку, яка за встановленими державою правилами формує інформацію про нарахування та сплату податків і зборів відповідним державним органам, основним завданням якого є контроль за правильністю, своєчасністю і повнотою нарахування та сплати податків і зборів (обов'язкових платежів)
Податковий кодекс Російської Федерації [302, с. 251]	Система узагальнення інформації для визначення податкової бази з податку на прибуток підприємств на основі даних первинних документів, згрупованих відповідно до діючого порядку
Л. Чернелевський, Т. Редзюк [413, с. 39]	Система групування інформації для визначення податкової бази за податками на підставі первинних документів, згрупованих відповідно до порядку, передбаченого діючим податковим законодавством

Головною метою податкового обліку є формування повної та достовірної інформації про господарські операції, що були проведені платником протягом звітного періоду з метою оподаткування, а також забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів для контролю за правильністю нарахування, повнотою та своєчасністю перерахування податків.

Податковий облік ведеться на підставі документально підтверджених даних із застосуванням відповідних правил і форм обліку.

Реалізовувати заходи корпоративного податкового менеджменту на підприємстві повинен податковий менеджер, основною функцією якого має бути управління системою податкового обліку на підприємстві з метою максимізації чистого прибутку підприємства за рахунок зменшення податкових витрат. Але в багатьох випадках означені функції на більшості підприємств виконуються бухгалтером.

Об'єктом податкового обліку є господарські операції платника податків і зборів, що відображають виникнення чи зміну об'єкта оподаткування.

Деякі фахівці предметом податкового обліку вважають діяльність підприємства, в результаті якої у платника податків виникають зобов'язання щодо обчислення та сплати податків [53; 109; 319].

Однак, на думку авторів, під предметом податкового обліку слід розуміти господарські операції та інші об'єкти, за якими у суб'єкта господарської діяльності виникають зобов'язання щодо обчислення та сплати податків.

Організація ведення податкового обліку знаходиться під впливом багатьох факторів, які можна поділити на внутрішні (матеріально-технічні, організаційні, управлінські, кадрові, соціально-психологічні) та зовнішні (політико-правові, економічні, комерційні) [285].

Наявність матеріально-технічної бази безпосередньо впливає на ведення податкового обліку, оскільки наявність комп'ютерної техніки (створення локальної мережі для оперативного обміну інформацією між бухгалтерією та відділом податкового обліку) дозволяє зменшити час, який буде витрачено бухгалтером підприємства на ведення податкового обліку та складання податкової звітності.

Вплив організаційних факторів пояснюється наявністю в організаційній структурі підприємства підрозділу, пов'язаного з веденням податкового обліку, який одночасно веде бухгалтерський та податковий облік, що дозволить зменшити навантаження.

Поряд із організаційними факторами неабиякий вплив здійснюють управлінські фактори, пов'язані з можливістю керівника відділу податкового обліку ефективно організувати роботу свого підрозділу та приймати продумані управлінські рішення щодо організації податкового обліку та звітності на підприємстві.

Важливим також є обґрунтований підхід до кадрової політики. З одного боку, підприємство має шукати професійних кваліфікованих працівників, а з іншого – застосовувати мотиваційні механізми для підтримки якості їх роботи.

Соціально-психологічні фактори пов'язані із можливістю робітника підприємства професійно виконувати свої обов'язки в умовах обмеженого часу (наприклад, коли залишається обмаль часу для складання та подання звітності), відсутності оплати праці (особливо сьогодні в умовах фінансової кризи), а також спроможність працівника на ризиковані дії при здійсненні податкового обліку та звітності (наприклад, при застосування ризикованих схем в обліку чи побудові відносин з податковим інспектором при майбутніх податкових перевірках).

Політико-правові фактори можуть вплинути на процес ведення податкового обліку шляхом внесення змін до податкового законодавства. Цей процес здійснюється протягом року, що негативно позначається на діяльності підприємства, і залежить від тих політичних сил, котрі знаходяться у влади, оскільки у кожній політичній сили свої погляди на побудову ефективної податкової політики та системи держави. В цьому вбачається головна проблема не тільки оподаткування, а й економіки в цілому. В Україні відсутня чітка продумана довгострокова стратегія економічного розвитку держави (яка б включала в себе й податкові напрямки). Це й призводить до того, що зі зміною керівників держави, в той чи інший бік змінюються пріоритети розвитку, що негативним чином, в першу чергу, впливає на юридичних та фізичних осіб. В Україні має бути розроблена довгострокова стратегія економічного розвитку, яка б не змінювалася залежно від політичних уподобань влади (зміни можуть вноситися тільки у випадку виникнення форс-мажорних обставин).

З числа політичних факторів можна виділити вплив іноземних держав на податкову політику України, що призводить до змін у податковому законодавстві, а, відповідно, і в системі податкового обліку. Однією з умов надання кредитів Україні від Міжнародного валютного фонду було й залишається прийняття певних законодавчих актів, у тому числі й у сфері оподаткування, а умовами вступу України до ЄС – внесення змін до законодавчих актів для гармонізації українського та європейського законодавства.

Вплив економічних факторів може бути обумовлений економічними потребами макrorівня (стимулювання припливу інвестицій, підтримка стратегічно важливих галузей та малого бізнесу), що вимагає від держави внесення коректив до податкового законодавства (створення вільних економічних зон, застосування спеціальних режимів оподаткування, спрощена система оподаткування).

Вплив комерційних факторів пов'язаний із можливими негативними наслідками відносин з контрагентами під час здійснення різних операцій (наприклад, наявність відхилення у сумах податкового зобов'язання та податкового кредиту даного підприємства та контрагента є підставою для включення платника податку до першої або другої категорії платників ПДВ, яким при перевірці буде приділена особлива увага).

При здійсненні податкового обліку важливо також визначитися, на яких принципах він має базуватися.

Під принципом у широкому сенсі розуміється "основне, вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку та ін." [99]. Виходячи з цього, для цілей податкового обліку це визначення можна інтерпретувати як "основне вихідне положення теорії оподаткування у сфері здійснення податкового обліку".

Інше загальноприйняте значення цього терміна – "правило, покладене в основу діяльності якої-небудь організації, товариства та ін." [99]. Тобто принцип податкового обліку в цьому сенсі слід розуміти як основне положення, що визначає сутність та основу цього процесу; правило, покладене в основу здійснення податкового обліку на підприємстві.

Принципи податкового обліку мають базуватися на принципах бухгалтерського обліку та системи оподаткування, які носять законодавчий характер.

Тому, на думку авторів, принципами організації податкового обліку на підприємстві є:

1. Принцип обов'язковості. Реалізація цього принципу полягає у тому, що кожен платник податків має вести податковий облік та складати податкову звітність, якщо він не звільняється від цього обов'язку рішенням органів виконавчої влади. Прикладом реалізації цього принципу є норма Закону [9], яка передбачає необхідність подання звітності платником податку, навіть у випадку відсутності податкових зобов'язань.

2. Принцип систематичності. Цей принцип реалізується шляхом постійного відображення операцій, які здійснює підприємство, шляхом складання первинних документів, податкових реєстрів та податкової звітності. Цей процес має здійснюватись безперервно, щоб підприємство не допускало помилок у цих документах та правильно розраховувало свої податкові зобов'язання.

Відсутність податкового обліку, порушення керівниками та іншими посадовими особами підприємств, установ, організацій встановленого законом порядку ведення податкового обліку тягне за собою накладення штрафу в розмірі від п'яти до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (НМДГ). У разі повторного порушення протягом року передбачено накладення штрафу в розмірі від десяти до п'ятнадцяти НМДГ [4].

3. Принцип періодичності передбачає можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання та подання податкової звітності. Платник податків зобов'язаний подавати податкову звітність до податкових органів тільки за податкові періоди, визначені нормативно-правовими актами. Хоча тут спостерігаються колізії між Законом [9] та Указом [49] стосовно термінів подання звітності платниками єдиного податку.

4. Принцип хронологічності. Прикладом реалізації цього принципу є необхідність відображення операцій підприємства в податкових регістрах (наприклад, реєстр отриманих та виданих податкових накладних для платників ПДВ або книга обліку доходів та витрат для суб'єктів малого підприємства) в тій послідовності, в якій вони були здійснені підприємством.

5. Принцип законності. Здійснюючі податковий облік, підприємство має дотримуватись встановлених норм законодавчих актів, користуватися своїми правами та виконувати свої обов'язки.

6. Принцип точності та достовірності. Інформація, яка відображається у первинних документах, податкових регістрах та податковій звітності, має носити точний та достовірний характер. Наприклад, податкова документація має бути складена за правилами, встановленими Державною податковою адміністрацією України. Відхилення від встановлених правил призведе до неприйняття податкової звітності до розгляду чи до здійснення позапланової податкової перевірки на підприємстві, якщо дані камеральної перевірки будуть свідчити про допущені підприємством помилки.

Неподання або несвоєчасне подання громадянами декларацій про доходи чи включення до декларацій перекручених даних, неведення обліку або неналежне ведення обліку доходів і витрат, для яких законами

України встановлено обов'язкову форму обліку, тягне за собою попередження або накладення штрафу в розмірі від трьох до восьми НМДГ [4].

7. Принцип своєчасності. Визначення суми податкових зобов'язань платника податків здійснюється шляхом складання податкової звітності. Згідно зі статтею 4 Закону [9] платники податків мають надавати податкову звітність в установлені цим законом терміни. Якщо цього не відбувається податкові органи отримують можливість самостійно визначити суму податкових зобов'язань платника податків та нарахувати штрафні санкції.

Платник податків, що не подає податкову декларацію у строки, визначені законодавством, сплачує штраф у розмірі десяти НМДГ за кожне таке неподання або її затримку. Для фізичних осіб, які займають посади, що підпадають під визначення суб'єктів корупційних діянь, за неподання або несвоєчасне подання декларації про доходи таких фізичних осіб, штраф застосовується в розмірі тридцяти НМДГ за кожне таке неподання або її затримку. У тому разі, коли контролюючий орган самостійно визначає суму податкового зобов'язання платника податків, додатково до штрафу в розмірі десяти НМДГ платник податків сплачує штраф у розмірі десяти відсотків суми податкового зобов'язання за кожний повний або неповний місяць затримки податкової декларації, але не більше п'ятдесяти відсотків від суми нарахованого податкового зобов'язання та не менше десяти НМДГ [9].

8. Принцип гнучкості. З урахуванням того, що зміни у податковому законодавстві відбуваються постійно, система податкового обліку на підприємстві має бути до них готовою та носити гнучкий характер, щоб без додаткових витрат пристосуватися до змін, передбачених законодавчими або нормативно-правовими актами. Прикладом цього може бути адаптація підприємств до зміни умов оподаткування, форми податкової звітності.

9. Принцип конфіденційності. Дані, отримані в процесі податкового обліку, систематизуються у податковій звітності, що надається до податкових органів, які будуть її перевіряти. Але, при цьому, інформація, наведена у податковій звітності, не повинна тиражуватися та передаватися до інших платників податків (наприклад, конкурентів).

10. Принцип відповідальності. У процесі ведення податкового обліку може виникнути ситуація, коли платник податку занижує суму податкових зобов'язань або не подає податкову звітність.

Якщо це зроблено не навмисно, то на платника податків будуть розповсюджуватися норми Закону [9] та Кодексу [4], деякі з яких згадувалися вище.

Якщо в судовому порядку буде доведено факт навмисного порушення, то платник податків може понести кримінальну відповідальність за ухилення від сплати податків.

Так, згідно зі статтею 212 Кримінального кодексу України навмисне ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, якщо ці діяння призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, карається штрафом від трьохсот до п'ятисот НМДГ¹⁰ або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах, караються штрафом від п'ятисот до двох тисяч НМДГ або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк до п'яти років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років. Ті самі діяння, вчинені особою, раніше судимою за ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів в особливо великих розмірах, караються позбавленням волі на строк від п'яти до десяти років з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років з конфіскацією майна [4].

У податковому обліку застосовується чотири методи: касовий метод; метод нарахувань; метод першої події; метод останньої події (рис. 3.1).

¹⁰ У 2010 році один неоподатковуваний мінімум доходів громадян для цілей Кримінального кодексу складає 434,50 грн.



Рис. 3.1. **Методи податкового обліку**

Податковий облік доходів і витрат платника податків при застосуванні касового методу здійснюється виходячи з моменту придбання платником податку права користування або розпорядження доходами й часу здійснення ним витрат. Якщо платник податків одержує дохід або здійснює витрати не в грошовій формі, момент одержання такого доходу або здійснення витрат визначається у тому ж порядку, який використовується для визначення моменту одержання доходів або здійснення витрат у грошовій формі.

Метод "за першою подією" в Україні застосовується і є основним в обліку податку на додану вартість, податку на прибуток та акцизного збору. Слід звернути увагу на те, що метод "за першою подією" використовується не до всіх операцій при обчисленні податку на прибуток та ПДВ.

Але необхідно зауважити, що незважаючи на задекларований в Законі [7] принцип першої події стосовно валових витрат з придбання товарів, насправді щодо цих витрат не діє, оскільки в операціях з нерезидентами валові витрати виникають за методом нарахувань, а в операціях з резидентами фактично також використовується метод нарахувань через застосування механізму перерахунку прибутку-убутку запасів (п. 5.9 Закону [7]).

Так, підпунктом 11.2.3 Закону [7] визначено, що датою збільшення валових витрат платника податку на прибуток підприємств є дата оприбут-

кування товарів (а при імпорті – також робіт, послуг, супутніх чи допоміжних такому імпорту товарів), а для робіт (послуг) – дата фактичного отримання незалежно від наявності факту оплати при придбанні їх від таких осіб:

а) нерезидентів;

б) резидентів, які сплачують цей податок за ставкою нижчою, ніж зазначена у статті 10 цього Закону (крім платників податку, зазначених у п. 7.2 ст. 7 Закону [7]);

в) резидентів, які сплачують цей податок у складі єдиного або фіксованого податку, чи є звільненими від сплати цього податку або не є його суб'єктами згідно із законодавством.

Як бачимо, ці правила щодо дати виникнення валових витрат передбачені тільки для нерезидентів та резидентів зі спеціальним статусом. З огляду на це, слід звернути увагу, що виходячи з норм п. 1.15 Закону [7] для цілей цього Закону до резидентів відносяться лише юридичні особи, а фізичні особи в цю групу не включаються, а, отже, на фізичних осіб спеціальні правила виникнення валових витрат поширюватися не повинні.

Проте Державна податкова адміністрація України у своєму наказі [296] зазначила, що будь-яка особа зобов'язана при укладенні договору з платником податку на прибуток, за його вимогою, зазначати у договорі, який статус щодо податку має така особа. Якщо така особа не зазначає у договорі про статус або якщо товари (послуги) надаються без укладення письмових договорів, то з метою визначення дати збільшення валових витрат покупця вважається, що такі товари (послуги) були надані особами, звільненими від оподаткування цим податком. Також податкові органи дозволили за вимогою однієї зі сторін договору (платника податку) зазначати статус іншої сторони договору (контрагента) на документах, що засвідчують договірні відносини відповідно до чинного законодавства (листах, телеграмах, телефонограмах тощо, підписаних стороною, яка їх надсилає).

Тобто згідно з позицією ДПАУ в тих випадках, коли в договорі або в іншому документі не зазначається, що контрагент має статус платника податку на прибуток за базовою ставкою 25 %, валові витрати виникають за датою оприбуткування товарів (послуг), і таким чином, фізичних осіб

також було включено до контрагентів, що підпадають під дію підпункту 11.2.3 Закону [7].

Зазначення податкового статусу для продавця є обов'язковим тільки в том випадку, якщо партнер – платник податку на прибуток на загальних умовах вимагає цього. Тому відповідний обов'язок у продавця виникає незалежно від того, в якій формі (письмовій, усній) були виказані вимоги покупця. Якщо така вимога з боку покупця відсутня – продавець зазначати свій статус не зобов'язаний.

При застосуванні касового методу в податкових розрахунках момент одержання доходу визначається в момент надходження коштів до каси суб'єкта господарювання, а за безготівкового розрахунку – в момент надходження коштів на рахунок платника (у разі здійснення торгівлі з використанням кредитних або дебетових карток валовий дохід буде збільшуватися в момент оформлення відповідного підтверджуючого документа).

Моментом здійснення витрат визнається момент, коли платник податків фактично сплачує кошти. При готівковому розрахунку таким моментом є момент виплати готівки, за безготівкового платежу – момент перерахування грошей з рахунку.

В Україні касовий метод податкового обліку застосовується при нарахуванні деяких платежів (ПДВ, податку на прибуток, єдиного податку). Так, наприклад, згідно з Законом [7] платники податку мають право не включати до валового доходу об'єми продажу товарів (робіт, послуг), якщо ті фінансуються за рахунок бюджетних коштів та не були оплачені у звітному періоді. Згідно зі ст. 7.3.9 Закону [8] касовий метод може бути обрано особою, яка протягом останніх дванадцяти календарних місяців мала оподатковувати поставки, вартість яких не перевищує 300 тис. грн.

Крім того, згідно з п. 7.3.5 Закону [8] за касового методу визначаються податкові зобов'язання при оплаті товарів (послуг) за рахунок бюджетних коштів (з рахунку Державного казначейства). За цими операціями за касового методу розраховуються і валовий дохід з податку на прибуток. Також касовий метод застосовується платниками єдиного податку – юридичними особами, які згідно з Указом [49] не мають право застосовувати інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією, крім готівкового та безготівкового розрахунків коштами.

За касового методу відображаються також доходи й витрати у суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, які застосовують загальну систему оподаткування.

У бухгалтерському обліку відповідно до ст. 4 Закону [22] доходи й витрати відображаються в момент їхнього виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів, тобто за методом нарахувань. У міжнародній практиці податкового обліку переважно використовується саме цей метод. Він вважається більш об'єктивним порівняно з касовим методом. Застосування касового методу теж допускається, але у виняткових випадках і з певними, додатковими поясненнями.

При використанні методу нарахувань доходи визначаються в момент відвантаження товару або фактичного надання послуги.

В українському податковому законодавстві цей метод використовується тільки в окремих випадках. За цим методом, наприклад, визначається приріст (убуток) балансової вартості запасів згідно з пунктом 5.9. Закону [7].

При обліку податку на додану вартість метод нарахувань використовується стосовно операцій фінансового лізингу, за якими податкові зобов'язання та податковий кредит виникають у момент надання (отримання) об'єкта оренди в користування орендарю (підпункт 7.3.4 Закону [8]).

Витрати за методом нарахувань відображаються в податковому обліку в момент оприбуткування товарів (отримання послуг). Прикладом застосування цього методу в українському законодавстві є операції з придбання товарів (послуг) у нерезидентів, за якими згідно з п. 11.2.3 Закону [7] валові витрати виникають за датою оприбуткування товарів (послуг) незалежно від дати їх оплати.

Метод "за останньою з подій" в період з 1 липня 1997 р. до 24 грудня 2002 р. діяв при оподаткуванні бартерних операцій податком на прибуток стосовно коригування валових витрат: їх збільшення визнавалось у момент проведення балансуєчої (останньої) операції між отриманням товару в межах бартерної операції та його відвантаженням контрагенту. Теж саме стосується й податкового зобов'язання та податкового кредиту з ПДВ. Щоправда, валовий доход та податкові зобов'язання в обох партнерах виникали за першої (в рамках бартеру) операції.

Сьогодні цей метод застосовується при обліку збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства, а також при здійсненні операції з торгівлі (поставці) товарів через торговельні автомати, коли валовий дохід збільшується (виникають податкові зобов'язання) в момент вилучення (виймання) з таких торговельних апаратів або подібного обладнання грошової виручки (першою подією буде сплата коштів, другою подією – отримання товару).

У податковому обліку можуть використовуватися інші методи. Наприклад, за спеціальними правилами обчислюються витрати та доходи щодо операцій за довгостроковими контрактами стосовно оподаткування ПДВ та податку на прибуток.

Щодо операції з імпорту товарів, то податок на додану вартість, сплачений митним органам, включається до складу податкового кредиту в момент сплати податкових зобов'язань (підпункт 7.5.2 Закону [8]), щодо послуг, отриманих від нерезидента з місцем їх надання на території України, податковий кредит виникає в момент сплати задекларованих податкових зобов'язань (підпункт 7.5.2 Закону [8]) тощо.

Метод ведення податкового обліку в українському законодавстві визначається імперативно і не допускає альтернативних варіантів. Проте в деяких випадках платник податків може обирати метод на свій розсуд, але в рамках законодавчих обмежень (наприклад, такий порядок діє стосовно касового методу з ПДВ для підприємств з невеликими (300 тис. грн) обсягами поставок).

У Російській Федерації, наприклад, зміна підприємством методу податкового обліку допускається тільки в тому випадку, якщо протягом податкового періоду підприємство увійшло до складу консолідованої групи платників податку. Не допускається застосування різних методів обліку доходів і витрат, якщо вони стосуються однотипних операцій платника податку [304].

Існуючі методи податкового обліку мають свої переваги та недоліки. Позитивним моментом застосування касового методу обліку є те, що податкові зобов'язання слід погашати тільки в той момент, коли у підприємства є грошові кошти. Якщо підприємство-продавець використовує касовий метод обліку, то це дає йому змогу збільшувати зобов'язання при

отриманні грошових коштів, не враховуючи момент відвантаження продукції. Якщо отримання грошових коштів було раніше ніж відвантаження, то це є безумовною перевагою як для підприємства (бо в нього з'являються обігові кошти, що можуть бути використані на різноманітні цілі), так і для держави (бо підприємство, отримуючи грошові кошти за товар, має розраховувати та сплачувати податкові зобов'язання за цією операцією). Для підприємства-покупця використання касового методу є недоцільним, в ситуації коли спочатку грошові кошти будуть сплачені продавцю, а вже потім буде оприбутковуватись продукція (особливо якщо між цими подіями буде великий часовий розрив). Це означає зменшення грошових коштів та не збільшення (до моменту надходження) товарів для їх використання у господарській діяльності. Подібна ситуація може виникнути для підприємства-продавця, коли грошові кошти від покупця будуть отримані пізніше, ніж відвантажено товар.

Для держави недоліком застосування касового методу платниками податків є можливість затримки податкових надходжень шляхом маніпуляції платниками податків термінами оплати. Але, з іншого боку, ця ситуація вирішується в рамках оподаткування ПДВ, коли для отримання права на бюджетне відшкодування ПДВ, підприємство-покупець має сплатити грошові кошти за продукцію, отриману від продавця [284].

Позитивним моментом при використанні методу нарахувань є те, що доходи та витрати платників податків не залежать від наявності в них грошових коштів (якщо за договором оплата не буде першою подією). Підприємство-покупець має можливість збільшити валові витрати (податковий кредит), а продавцю в цьому випадку, у разі несвоєчасного розрахунку покупцем, доведеться шукати вільні грошові кошти для сплати податкових зобов'язань за цією операцією.

Також недоліком цього методу для підприємств є те, що зобов'язання змінюються при оприбуткуванні чи відвантаженні продукції, без урахування моменту надходження або сплати грошових коштів. Для сумлінного платника податків це означає необхідність скорішого відвантаження продукції та пошуку надійних постачальників, які будуть своєчасно поставляти необхідну для підприємства продукцію. Використання цього методу призводить до недостатності реальних грошових коштів, бо визнання продукції реалізованою та заявлений прибуток не підтверджені фактично отриманими грошовими коштами [284].

Державі теж не вигідно коли підприємства використовують метод нарахувань, якщо спочатку відбувається процес перерахування (зарахування) грошових коштів, а вже в майбутньому відвантаження (оприбуткування) продукції, бо це затримує процес розрахунку та сплати податкових зобов'язань платниками податків, тобто відсутній зв'язок із грошовими потоками. Але, з іншого боку, держава має можливість не допускати зловживань (коли кошти були перераховані, а продукція не оприбутковується) при здійсненні платниками податків операцій з "нестандартними" платниками податків у рамках оподаткування прибутку підприємств.

Метод першої події є найбільш вигідним для бюджету, оскільки при його застосуванні дата формування податкових надходжень є найбільш ранньою. Якщо мова йде про метод останньої події, то підприємство взагалі може побудувати схему розрахунку з постачальниками (отримання коштів від покупців) та відвантаження (оприбуткування) продукції, які будуть йому найбільш вигідними. І це допоможе зберегти обігові кошти.

Таким чином, податковий облік є важливою складовою корпоративного податкового менеджменту. Податковий облік тісно взаємопов'язаний із фінансовим та управлінським обліком, бо певну інформацію для визначення податкових зобов'язань з різних податків та зборів підприємство може отримати за даними цих видів обліку (плата за землю, податок з власників транспортних засобів, плата за спеціальне використання природними ресурсами, збір за забруднення навколишнього середовища). Але незважаючи на це, податковий облік є окремою системою, основне призначення якої полягає у відображенні операцій, що можуть вплинути на зміну бази (об'єкта) оподаткування в первинних документах, податкових реєстрах та податковій звітності.

У процесі дослідження виділено фактори, які впливають на процес податкового обліку та обґрунтовано принципи, на яких має будуватися організація податкового обліку на підприємстві.

3.2. Особливості та проблеми податкового обліку ПДВ

Податок на додану вартість – це складний податок, який передбачає існування податкових зобов'язань щодо ПДВ і сум, що підлягають сплаті податку до бюджету, що передбачено в системі податкового обліку з ПДВ. Основним законодавчим актом, що регламентує порядок ведення

податкового обліку з ПДВ є Закон [8]. Податок на додану вартість за останні роки набув статус податку, який займає найбільшу питому вагу в доходах Зведеного бюджету України (табл. 3.2, рис. 3.2, 3.3).

Стосовно регіонального розрізу щодо надходжень ПДВ, то тут лідируючі позиції займають м. Київ (44,62 % у 2007 році), Донецька область (10,01 % у 2007 році), Дніпропетровська область (6,93 % у 2007 році) та Харківська область (4,84 % у 2007 році).

За роки існування цього податку в Україні робилося багато спроб його модифікації чи взагалі заміни на податок з обороту чи податок з продажу. При цьому не слід забувати про необхідність врахування вимог країн ЄС щодо зближення податкового законодавства до європейських стандартів. Одним із податків, який має справлятися в країні, що планує вступити до ЄС, є ПДВ.

Значні зміни, які були внесені у 2005 році до Закону [8], багато в чому змінили порядок обліку ПДВ. Насамперед, змінився підхід до реєстрації платників податку (вони поділяються на добровільних, обов'язкових та імпортерів); збільшено межу обов'язкової реєстрації платником ПДВ (з 61 200 грн до 300 000 грн); змінено податковий реєстр (замість книг обліку придбання та продажу товарів з'явився реєстр отриманих та виданих податкових накладних); змінився підхід до механізму бюджетного відшкодування податку (процедура отримання стала ще більш складною для платників податку).

Таблиця 3.2

**Структура податкових надходжень Зведеного бюджету
України, млн грн**

Показник	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Податкові надходження, всього	36396,7	36716,4	45392,5	54321,0	63161,7	98065,2	125743,1	161264,2	227164,8
ПДВ	9441,4	10348,4	13471,2	12598,1	16733,5	33803,8	50396,7	59382,8	92082,6
Питома вага	25,94	28,18	29,68	23,19	26,49	34,47	40,08	36,82	40,54

Закінчення табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Податок на прибуток підприємств	7698,4	8280,0	9398,3	13237,2	16161,7	23464,0	26172,7	34407,2	47856,8
Питома вага	21,15	22,55	20,70	24,37	25,59	23,93	20,81	21,34	21,07
ПДФО	6377,7	8774,9	10823,9	13521,3	13213,3	17325,2	22791,1	34782,1	45895,8
Питома вага	17,52	23,90	23,85	24,89	20,92	17,67	18,13	21,57	20,20
Акцизний збір	2013,8	2654,3	4098,2	5246,1	6704,4	7945,4	8608,1	10567,7	12783,1
Питома вага	5,54	7,23	9,03	9,66	10,61	8,10	6,85	6,55	5,63
Інші податки та збори	10865,4	6658,8	7600,9	9718,3	10348,8	15526,8	17774,5	22124,4	28456,5
Питома вага	29,85	18,14	16,74	17,89	16,38	15,83	14,14	13,72	12,57

Незважаючи на внесені зміни, податок на додану вартість залишається одним з найбільш спірних податкових платежів в Україні. Тому зосередимо увагу на існуючих негативних сторонах, які виникають у платників податків при веденні податкового обліку цього податку, та можливих шляхах вирішення виникаючих проблем.

Система податкового обліку ПДВ складається з таких складових, які наведено на рис. 3.4.

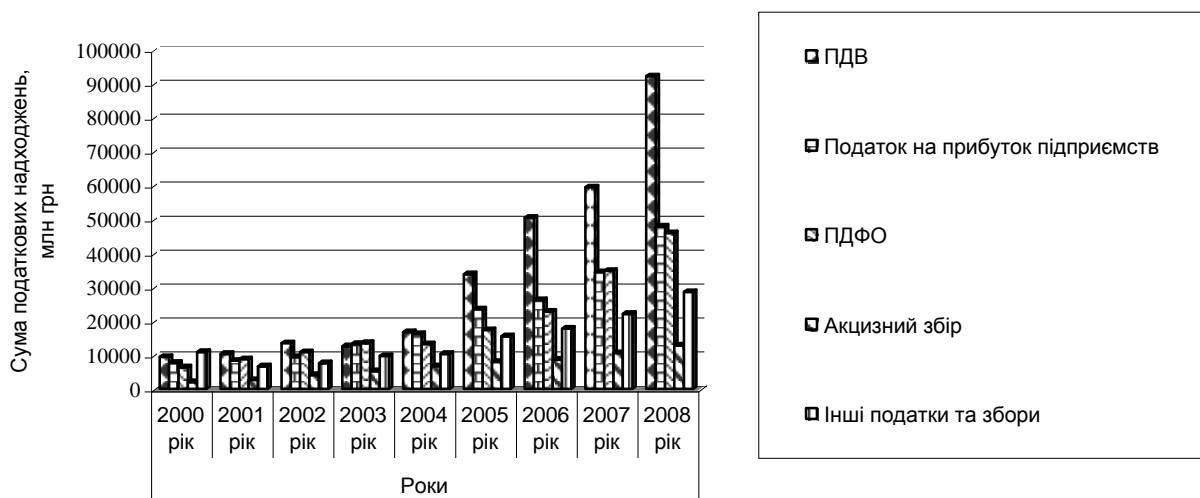


Рис. 3.2. Надходження основних податків та зборів за 2000 – 2008 роки

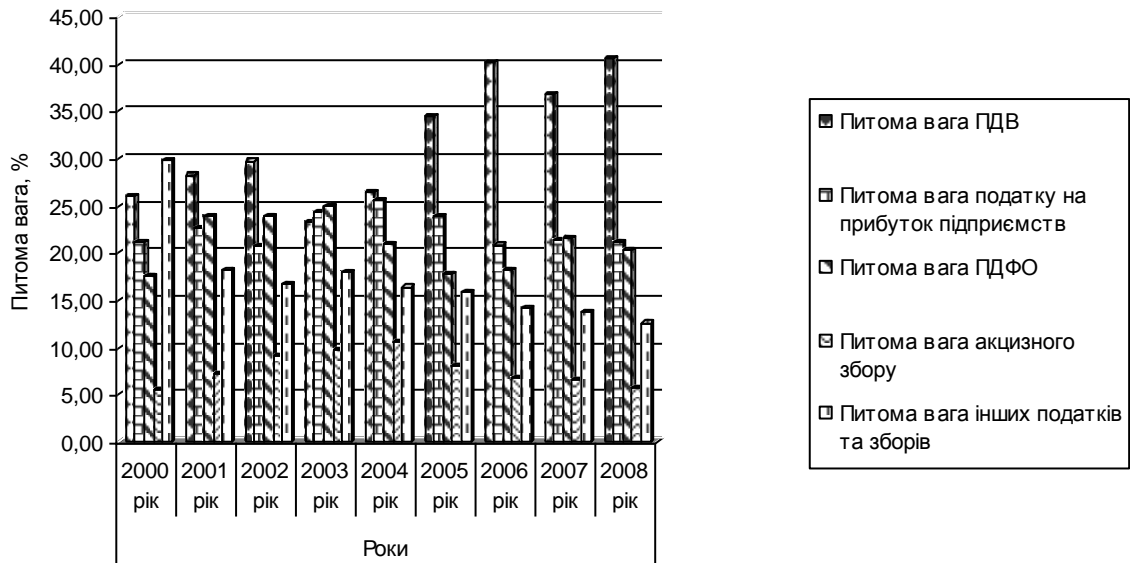


Рис. 3.3. Питома вага надходжень основних податків за 2000 – 2008 роки

Платники податку повинні вести окремий облік операцій з поставки та придбання товарів (послуг), які підлягають оподаткуванню ПДВ, а також які не є об'єктами оподаткування та звільнені від оподаткування, що призводить до збільшення витрат на ведення обліку, особливо при виписуванні податкових накладних, що мають виписуватися окремо на оподатковувані поставки та на неоподатковувані (рис. 3.5).

Проблеми, які виникають у платників податків при веденні податкового обліку податку на додану вартість, можна поділити на чотири групи (рис. 3.6).

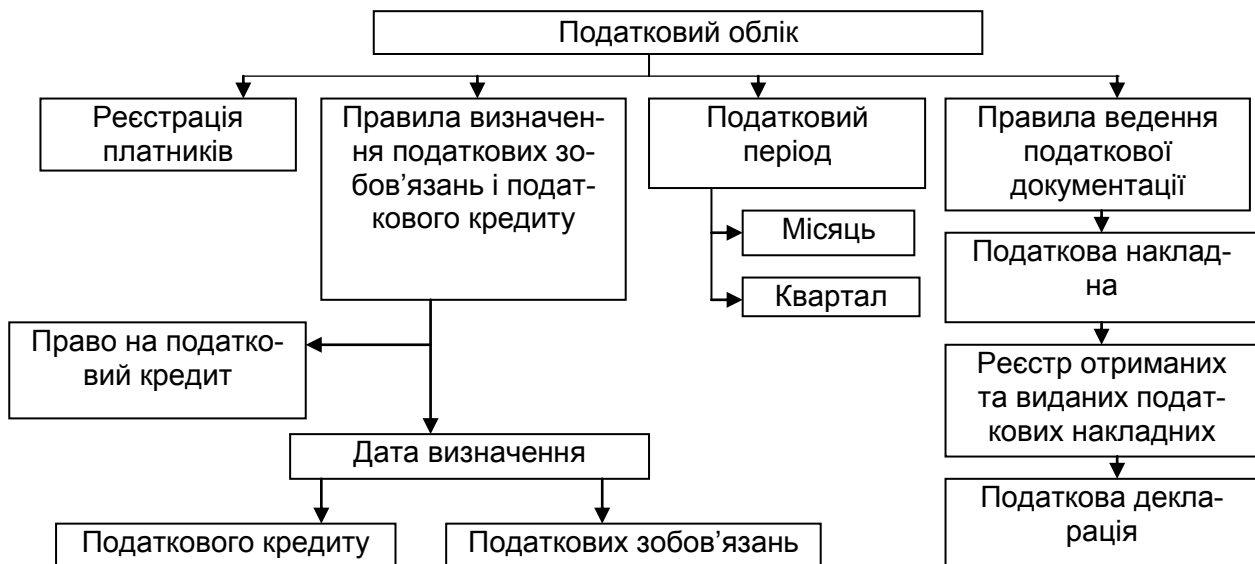


Рис. 3.4. Система податкового обліку з ПДВ [175]

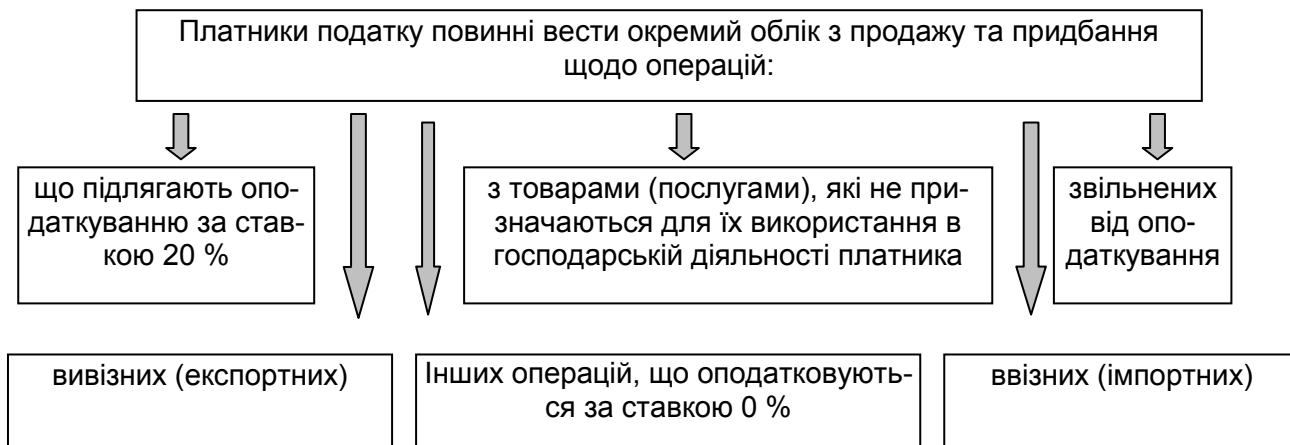


Рис. 3.5. Вимоги щодо ведення окремого податкового обліку за різними видами операцій [172]

1. Проблеми реєстрації та анулювання реєстрації платників ПДВ.

Платниками ПДВ відповідно до статті 2 Закону [8] можуть бути три категорії осіб: особи, що реєструються на добровільній основі; особи, що підлягають обов'язковій реєстрації; імпортери товарів (супутніх послуг). При цьому, в Законі [8] порядок реєстрації наведено для осіб, які мають реєструватися на добровільній основі та обов'язково. Пороговою величиною для реєстрації особи платником ПДВ є сума у 300 000 грн.

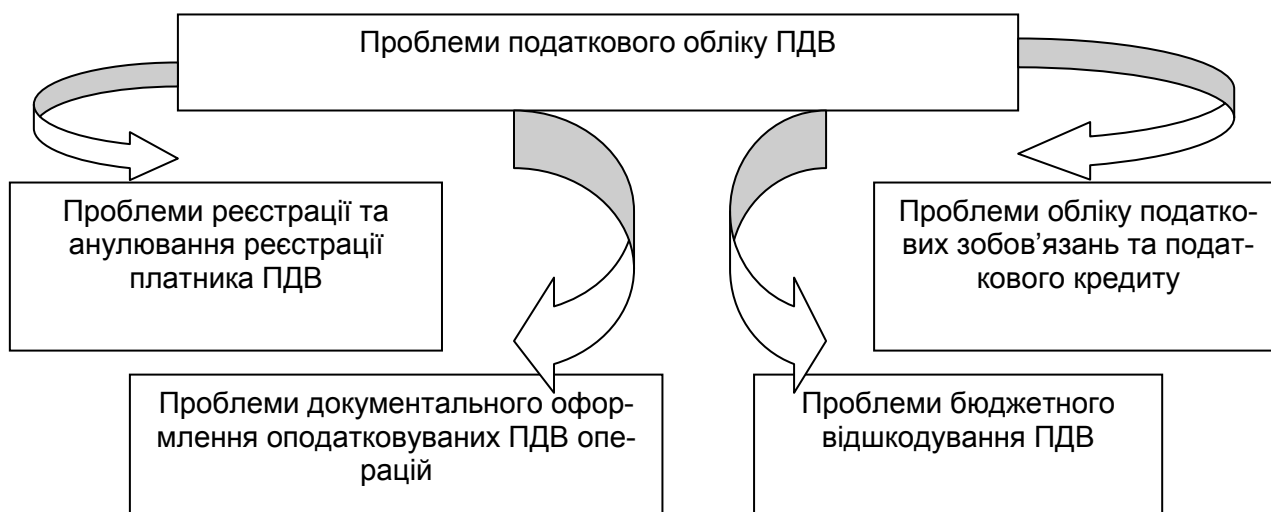


Рис. 3.6. Проблеми податкового обліку ПДВ

Згідно з пп. 2.3.1 Закону [8] в обсяг 300 000 грн входять тільки оподатковувані операції, проте відповідно до роз'яснень ДПАУ [229] в цей обсяг включаються й операції, звільнені від оподаткування. Між тим не зрозуміла мета, яку переслідувала ДПАУ своїм роз'ясненням, тому що витрати на реєстрацію платниками ПДВ осіб, які здійснюють операції, звільнені від оподаткування, перевищать надходження ПДВ від них до бюджету та й межа в 300 000 грн встановлювалася з тією метою, щоб не займатися контролем тих осіб, надходження ПДВ від яких настільки малі, що не відшкодують навіть витрат на адміністрування ПДВ.

На думку Л. Ебрілла та інших [474], порогові величини потрібні тільки в тому випадку, якщо держава готова відмовитися від частини надходжень, щоб заощадити на витратах зі збору податку. Основне призначення порогової величини – забезпечити збір податків тільки в тих випадках, коли ці ресурси будуть корисніші суспільству, якщо вони будуть передані державі, а не залишені платникам податків.

Для визначення оптимальної порогової величини вказані автори пропонують використовувати формулу [474]:

$$z = \frac{\delta A + C}{(\delta - 1)\tau}, \quad (3.1)$$

де z – оптимальна порогова величина, грн;

δ – гранична вартість податкових надходжень;

A – адміністративні витрати податкових органів на збирання ПДВ з одного платника податків у рік, грн;

C – додаткові витрати платника податків на збір ПДВ у рік, грн;

τ – ставка ПДВ, %.

Згідно з розрахунками, проведеними авторами [474], середня порогова величина оподатковуваного обороту складає приблизно 52 000 доларів. Таким чином, порогова величина, встановлена в Україні для реєстрації осіб платниками ПДВ, відповідає даним розрахункам.

У Німеччині є платниками ПДВ суб'єкти господарювання, за умови, що їх товарообіг у попередньому календарному році перевищував 16 620 євро та 50 000 євро – у поточному календарному році [444].

У Франції платниками ПДВ є суб'єкти господарювання, що здійснюють продаж товарів та послуг з метою отримання доходу (включаючи імпортерів). Однак малі підприємства з товарообігом менш 76 300 євро (при продажу товарів) чи 27 000 євро (при продажу послуг) можуть реєструватися платниками ПДВ за власним бажанням [444].

У Данії платником ПДВ є суб'єкт господарювання з річним товарообігом не менш 7 000 євро [444], у Великобританії – 60 000 євро [93].

У Литві платниками ПДВ є резиденти і нерезиденти, що займаються виробництвом, торгівлею, наданням послуг та іншою професійною діяльністю, якщо їх дохід від цих видів діяльності за останні 12 місяців перевищив 100 000 літ [444].

Платниками ПДВ в Естонії є особи з оподатковуваним річним оборотом (за виключенням відчуження основного майна), який перевищив 250 000 естонських крон [92].

У Норвегії підприємство зобов'язане зареєструватися у Державному Реєстрі платників ПДВ, якщо реалізаційні обороти товарів та послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, перевищують 30 000 норвезьких крон протягом 12-ти місячного періоду [444].

Платниками ПДВ у Швейцарії є компанія чи підприємець-резидент, якщо їх оборот за рік перевищив 75 000 швейцарських франків [146].

В Іспанії платниками ПДВ є компанії та індивідуальні підприємці з щорічним обігом більше 1 000 000 євро [93].

У Російській Федерації не є платниками ПДВ організації та індивідуальні підприємці, які протягом трьох послідовних календарних місяців отримали виручку від реалізації товарів (робіт, послуг), без урахування ПДВ, що не перевищила 2 000 000 рублів [155].

Що стосується інших країн, то дані по ним наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Реальна та рекомендована порогові величини обкладення ПДВ
(у дол. США) [474]**

Країна	Фактична величина	Величина, що рекомендується МВФ
1	2	3
Албанія	32 000	50 000
Бангладеш	32 609	34 900
Бенін	80 000	80 000
Болгарія	42 000	50 000
Буркіна-Фасо	80 000	80 000
Грузія	2 400	12 000
Камерун	80 000	60 000

Закінчення табл. 3.3

1	2	3
Мавританія	46 000	55 000
Монголія	18 750	18 750
Пакистан	22 700	70 000
Сальвадор	6 000	12 000
Уганда	50 000	20 000
Філіппіни	14 000	14 000
Хорватія	8 000	40 000
Шрі-Ланка	33 000	30 000

Отже, у різних країнах існує власні підходи до встановлення порогової величини для реєстрації платниками ПДВ.

Розглядаючи українське податкове законодавство, слід зазначити, що неоднозначною є норма пункту 2.1 Закону [8], згідно з якою "платником податку на додану вартість є будь-яка особа, яка здійснює або планує здійснювати господарську діяльність та реєструється за своїм добровільним рішенням як платник цього податку". Багато питань у платників податку виникає щодо словосполучення "планує здійснювати", бо не встановлення часових обмежень щодо планування діяльності може призвести до різних ситуацій, тому що планувати розпочати діяльність можна і через півроку (рік, п'ять чи десять років), і це не означає, що платник податку має терміново реєструватися платником ПДВ. Тому в Законі [8] доцільно встановити часове обмеження щодо планування діяльності (наприклад, планує найближчого місяця розпочати господарську діяльність).

Інша проблема у добровільних платників ПДВ виникає при анулюванні податкової реєстрації.

У пункті 9.8 Закону [8] чітко не прописана регламентація цього положення, а лише говориться, що "платник податку, який до місяця, в якому подається заява про анулювання реєстрації, є зареєстрованим згідно з положеннями підпункту 2.3.1 пункту 2.3 статті 2 Закону [8] (а це обов'язкова реєстрація) більше 24 календарних місяців, включаючи місяць реєстрації, та має за останні 12 поточних календарних місяців обсяги оподатковуваних операцій, менші 300 000 грн, може надати до податкових органів заяву про анулювання податкової реєстрації". Тобто згідно з законом добровільні платники ПДВ не мають право анулювати свою

реєстрацію, бо це не передбачено жодним із пунктів статті 9 Закону [8], і мають бути платниками ПДВ весь час здійснення господарської діяльності. Вирішенню цієї проблеми має сприяти поява в Законі [8] норми стосовно анулювання реєстрації добровільних платників ПДВ.

2. Проблеми обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту.

При обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту більшість проблем виникає через невідповідність однієї норми Закону [8] іншій.

Так, важливою проблемою є неоднозначне трактування бази оподаткування ПДВ у п. 4.1 Закону [8]. Відповідно до першого абзацу даного підпункту база оподаткування при поставці товарів (послуг) визначається у будь-якому випадку не нижче за звичайну ціну, а відповідно до другого абзацу того ж підпункту – тільки в тому разі, якщо звичайна ціна на товари (послуги) перевищує договірну ціну на такі товари (послуги) більше ніж на 20 відсотків. Цей приклад свідчить про неналежну якість цього Закону, адже внаслідок цієї суперечності у платників виникнуть проблеми при визначенні бази оподаткування в тих випадках, коли звичайна ціна перевищує договірну ціну, але менш ніж на 20 %.

У пунктах 4.9 та 7.4.1 існує подвійне трактування операцій стосовно переведення основних виробничих фондів до складу невикористаних. У пункті 4.9 говориться про те, що платник податків має нараховувати податкові зобов'язання за звичайними цінами, а за об'єктами групи 1 – не менше їх балансової вартості. Пункт 7.4.1 передбачає визначення податкових зобов'язань за звичайними цінами, але не нижче ціни їх придбання (виготовлення, будівництва, спорудження).

Отже, нарахування податкових зобов'язань з ПДВ при переведенні основних фондів до складу невикористаних має здійснюватися лише відносно тих об'єктів основних фондів, щодо яких раніше було відображено податковий кредит у зв'язку з їх придбанням. Таке нарахування ПДВ необхідно розглядати як балансуєчу операцію, що дозволяє компенсувати відображений у попередніх звітних періодах податковий кредит, право на який втрачається у зв'язку з припиненням використання об'єкта основних фондів у господарській діяльності.

Підпункт 7.4.1 Закону [8] не містить прямої вказівки щодо ненарахування податкових зобов'язань при переведенні основних фондів до невиробничих, якщо їх було оприбутковано раніше без права на податковий кредит.

Таким чином, якщо умова про віднесення "вхідного" ПДВ до податкового кредиту не виконується, то при переведенні такого об'єкта для подальшого використання в невиробничих цілях податкові зобов'язання за такою операцією не мають нараховуватися.

Однією з проблем є також різний підхід до визначення дати, на яку слід застосовувати курс НБУ при здійсненні імпорту товарів. У пункті 4.3 Закону [8] мова йдеться про курс НБУ, що діяв на кінець операційного дня, що передує дню, в якому товар (товарна партія) вперше підпадає під режим митного контролю відповідно до митного законодавства. Але в листах ДПАУ від 28 лютого 2006 року № 3676/7/16-1517 [220] та ДМСУ від 19 травня 2006 року № 11/4-15/5453-ЕП [225] наводиться інша думка, що передбачає різне трактування різними органами влади однієї законодавчої норми. Тому, в цьому випадку всім органам виконавчої влади слід дотримуватися норми Закону [8].

Проблемною залишається норма Закону [8], яка передбачає, що до складу податкового кредиту не включається сума податку, сплачена платником податку при придбанні легкового автомобіля (крім таксомоторів), що включається до складу основних фондів. Податкові органи зазначають, що сума ПДВ, сплачена платником податку при придбанні легкового автомобіля (крім таксомоторів), який буде включено до складу основних фондів, не включається до складу податкового кредиту та валових витрат і не збільшує балансової вартості другої групи основних фондів, а погашається платником податку за рахунок інших джерел.

Проте, зважаючи на норми конфлікту інтересів, платникам податку дозволено відносити ПДВ, сплачений при придбанні легкових автомобілів, до складу валових витрат. У 2007 році ухвалено рішення Київського апеляційного суду, яким визнано, що суми ПДВ на підставі пп. 4.4.1 Закону [9] при придбанні легкових автомобілів відносяться до складу валових витрат. Вищий адміністративний суд України ухвалою від 3 лютого 2009 року № К-6951/07 [387] також прийняв рішення на користь платника

податку. Разом з тим заслуговує на увагу і лист ДПАУ "Щодо формування податкового кредиту з ПДВ при придбанні або у разі продажу легкового автомобіля" від 5 листопада 2008 р. № 22622/7/16-1517-21 [226], в якому мова йде про відображення податкового кредиту в разі продажу легкового автомобіля: при виключенні автомобіля зі складу основних фондів та продажу його як товару на дату такого продажу до складу податкового кредиту може бути віднесено частину суми ПДВ, нараховану (сплачену) при його придбанні, яка відповідає незамортизованій частині вартості, але не вище від рівня звичайної ціни, що склалася на час продажу.

У разі придбання платником легкового автомобіля для подальшого його продажу, а не як основного фонду, податковий кредит з податку на додану вартість формується відповідно до пп. 7.4.1 Закону [8].

Розглянута проблема може бути вирішена шляхом відміни норми, що забороняє включати витрати на придбання легкового автомобіля до складу податкового кредиту.

За загальним правилом, встановленим пп. 5.3.3 Закону [7], сума ПДВ, сплачена платником податку при придбанні товарів (робіт, послуг) виробничого або невиробничого використання, не відноситься до валових витрат. Проте з цього правила є винятки. Так, при придбанні товарів (робіт, послуг) ПДВ включається до валових витрат, у разі якщо платник податку на прибуток:

- 1) не зареєстрований платником ПДВ;

- 2) зареєстрований платником ПДВ, проте водночас здійснює операції з продажу товарів (робіт, послуг), що обкладаються ПДВ та звільнені від оподаткування або не є об'єктом обкладання цим податком. У такому разі або ПДВ, сплачений у складі витрат на придбання товарів (робіт, послуг), які відносяться до складу валових витрат, та основних фондів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації, включається до валових витрат, або балансова вартість відповідної групи основних фондів збільшується на суму, що не включена до складу податкового кредиту.

Така ситуація для платника ПДВ означає необхідність нарахування податкових зобов'язань у випадку зміни напрямку використання придба-

них цінностей (від оподатковуваних операцій до неоподатковуваних). Вирішенню цієї проблеми може сприяти відміна обмежень щодо права платника податків на збільшення суми валових витрат на суму ПДВ при здійсненні неоподатковуваних операцій та передбачення зменшення податкового кредиту з ПДВ, а не збільшення податкових зобов'язань, які виникають згідно з п. 7.4.1 при умовному продажу цінностей.

У тому разі, коли товари (роботи, послуги), виготовлені та/або придбані, частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково ні, до суми податкового кредиту включається та частка сплаченого (нарахованого) податку при їх виготовленні або придбанні, яка відповідає частці використання таких товарів (робіт, послуг) в оподатковуваних операціях звітного періоду.

Але при цьому порядок розподілу не пояснюється в Законі [8]. Лише в Листі ДПАУ від 1 грудня 1999 року № 18043/7/16-1220-16 [221] наведено два методи розподілу ПДВ:

метод 1 – згідно з коефіцієнтом, який розраховується як відношення вартості товарів (робіт, послуг), фактично використаних у звітному періоді в оподаткуваннях операціях, до загальної вартості товарів (робіт, послуг), включених до валових витрат цього періоду;

метод 2 – згідно з коефіцієнтом, який визначається як відношення обсягу оподатковуваних операцій до загального обсягу операцій, здійснених у цьому звітному періоді.

Розрахунок за першим методом досить складний, тому що вимагає формування валових витрат у розрізі видів поставок до розподілу. Крім того, такий метод не відповідає принципу формування податкового кредиту незалежно від валових витрат. Тому на практиці більш зручно використовувати другий метод.

Колізія в Законі [8] може виникнути у випадку, коли платник податків придбав товари з метою їх використання у господарській діяльності, але після придбання передав ці товари безоплатно іншому платнику податків. Норми п. 4.2 та 7.4 Закону [8] не прописують порядок зменшення податкового кредиту, оскільки товар не було використано в господарській діяльності. Тому доцільним буде внести до Закону [8] норму, яка б передбачала порядок зменшення податкового кредиту у випадку, коли придбані для використання у господарській діяльності цінності не були в ній використані.

Важливим елементом у механізмі сплати ПДВ є метод податкового обліку. Базовим для ПДВ є метод "першої події", але з цього загального правила існують деякі винятки. Моменти виникнення податкового зобов'язання та права на податковий кредит, відповідно до Закону [8], можна класифікувати за такими чотирма методами, як: касовий метод; метод "першої події"; метод нарахування, метод "останньої події".

При цьому при застосуванні касового методу виникає законодавча колізія, оскільки згідно з пунктом 7.5.2 Закону [8] при здійсненні імпорту товарів (супутніх послуг) та поставці послуг нерезидентом на митній території України датою виникнення права на податковий кредит буде вважатися дата сплати податку за податковими зобов'язаннями (касовий метод). Але при цьому в пункту 7.3.9 (абзац шостий) передбачено, що платник податку, який обрав касовий метод обліку, не має права його застосовувати, зокрема, до імпортних операцій.

Кожен з наведених методів у рамках ПДВ має свої переваги та недоліки.

При застосуванні касового методу може виникнути ситуація, коли підприємство отримало грошові кошти від покупця в кінці звітного періоду і не встигає витратити їх до кінця періоду на придбання матеріалів і послуг. Це означає, що підприємство-продавець вимушене сплатити податок до бюджету відразу зі всієї суми грошей, що надійшли. Тобто ПДВ на якийсь час перетворюється на податок з обороту, причому зі суттєвою ставкою. Якщо ж частка доданої вартості за такою операцією менше ставки ПДВ, то для того, щоб підприємство змогло її здійснити, необхідно буде позичати грошові кошти, інакше їх не вистачить для розрахунків зі своїми постачальниками. Таким чином, касовий метод може сприяти вимиванню обігових коштів підприємства. Крім того, недоліком касового методу є те, що при його використанні продавці можуть відстрочувати виникнення своїх податкових зобов'язань при продажі товарів кінцевим споживачам, отримуючи від них гроші під виглядом інших операцій (наприклад, позик), або переводячи їх гроші на своїх пов'язаних осіб, які звільнені від сплати ПДВ (наприклад, на страхові компанії). З іншого боку, касовий метод може стимулювати покупців щонайшвидше розраховуватися з постачальниками, щоб отримати право на податковий кредит, що є достатньо важливим у період кризи неплатежів.

Метод нарахувань має такі переваги:

момент постачання тісно пов'язаний з поточним споживанням товарів і послуг, яке і є об'єктом обкладення ПДВ, відповідно цей метод повністю відповідає принципу обкладення поточного споживання;

при застосуванні цього методу полегшується робота органів податкової служби і бухгалтерії підприємства, яким не потрібно відстежувати всі оплати, які в ряді випадків відбуваються у вигляді заліків, оплати векселів, отримання грошей за договором поруки;

метод нарахувань дає можливість отримувати більш стабільні надходження до бюджету, ніж касовий метод;

цей метод, з одного боку, не заважає вільному руху грошових коштів між підприємствами, оскільки рух грошей не позначається на їх податках, а з іншого – стимулює постачальників приймати всі заходи для швидкого витребування грошових коштів зі своїх покупців, оскільки для сплати податку з відвантаженої продукції потрібні гроші. Проте це є й недоліком даного методу, оскільки постачальник вимушений сплачувати ПДВ зі створеної доданої вартості у разі постачання товарів (послуг), навіть якщо за них ще не були отримані кошти від покупця. Відповідно йому потрібно або брати кредит і нести додаткові витрати, або ставати боржником бюджету.

Метод першої події поєднує в собі недоліки як методу нарахувань, так і касового методу. Цей метод має перешкоджати підприємствам ухилитися від сплати податку, на відміну від методу нарахувань. Але на практиці це не так, оскільки підприємство навряд чи буде перераховувати гроші без передачі продукції, тільки для того, щоб відстрочити виникнення податкових зобов'язань з ПДВ. Виходячи з цього, те ускладнення системи податкового обліку ПДВ, яке відбулося внаслідок введення методу першої події замість методу нарахування, який застосовувався в Україні до 1 жовтня 1997 р., було викликано не необхідністю, а лобюванням інтересів певних груп осіб.

Отже, кожен з існуючих методів податкового обліку ПДВ має свої переваги та недоліки. Тому, на думку авторів, кожен з методів може застосовуватися в рамках оподаткування ПДВ при здійсненні різних операцій.

3. Проблема документального оформлення оподатковуваних ПДВ операцій.

Основним первинним документом з ПДВ є податкова накладна – податковий документ, що підтверджує виникнення податкового зобов'язання у платника податку у зв'язку з продажем товарів, робіт, послуг і одночасно

підтверджує право на податковий кредит у покупця – платника податку у зв'язку з придбанням таких товарів, робіт, послуг. Форма податкової накладної та порядок її складання затверджені наказом ДПАУ "Про затвердження форми податкової накладної та порядку її заповнення" від 30 травня 1997 р. № 165 [288].

Платник податку зобов'язаний надати покупцю податкову накладну, що має містити зазначені окремими рядками обов'язкові реквізити. Відсутність хоча б одного з цих реквізитів є підставою для признання податкової накладної недійсною.

Податкова накладна має бути завірена печаткою продавця згідно з вимогами, які записані в порядку заповнення податкової накладної [288]. Але цей порядок вступає у суперечність із Законом [8] та практично зобов'язує підприємця – фізичну особу платника ПДВ, який бажає видавати покупцям податкові накладні, виготовити собі печатку, незважаючи на те, що підприємці – фізичні особи мають право здійснювати діяльність і без печатки. Отже, слід привести норми Порядку [292] у відповідність до норм Закону [8].

Підставою для нарахування податкового кредиту при поставці товарів (послуг) за готівку є належним чином оформлений товарний чек, інший платіжний чи розрахунковий документ, що підтверджує прийняття платежу постачальником від отримувача таких товарів (послуг), з визначенням загальної суми такого платежу, суми податку та податкового номера постачальника. Законом [8] передбачений ряд випадків, коли право на податковий кредит виникає без податкової накладної (табл. 3.4).

Реквізити податкової накладної викликають деякі запитання. Так, у графі 3 має бути відображено номенклатуру поставки товарів (робіт, послуг), наприклад, вид і назву поставленого товару. Але в Порядку [288] не роз'яснено, що слід розуміти під терміном "номенклатура поставки". Це може бути, наприклад, вид та/або назва поставленого товару (наприклад, якщо податкова накладна випикується у звичайному порядку).

Але якщо підприємство продає за день багато найменувань і видів товарів, які характеризуються різними одиницями вимірювання, та ще й відображаються в різних касових (фіскальних) чеках, то перелічити їх усі (із зазначенням назви (виду), одиниці вимірювання та кількості поставки) в податковій накладній, що складається наприкінці робочого дня, буде досить складно. Тому в податковій накладній слід зробити посилання на відповідні розрахункові документи (наприклад, номери фіскальних чеків), у яких відображено поставлений за день товар.

Таблиця 3.4

Використання права на податковий кредит без податкової накладної [149]

№ п/п	Документ, що підтверджує право на податковий кредит	Форма розрахунків	Сума, що включається до податкового кредиту	Підстава			
1	Товарний чек (інший документ, що підтверджує приймання платежу від покупця) із зазначенням: суми платежу, ПДВ, податкового номера постачальника	Розрахунок готівкою, розрахунок платіжними картками, чеками	До 1 666,67 грн на день (загальна сума поставки до 10 000 грн з ПДВ)	пп. 7.2.6 Закону [8]			
2	Касовий чек (інший документ, що підтверджує приймання платежу від покупця) із зазначенням: суми платежу, ПДВ, але без податкового номера постачальника		До 40 грн на день (загальна сума поставки до 240 грн з ПДВ)				
3	Транспортний квиток із зазначенням: суми платежу, ПДВ, податкового номера постачальника	Будь-яка	Без обмеження в сумі фактичних затрат на сплату ПДВ	пп. 7.2.6 Закону [8]			
4	Готельний рахунок із зазначенням: суми платежу, ПДВ, податкового номера постачальника						
5	Рахунок на послуги зв'язку із зазначенням: суми платежу, ПДВ, податкового номера постачальника						
6	Рахунок на інші послуги, вартість яких визначається за показниками приладів обліку (наприклад, послуги з електрозабезпечення, водо- і газопостачання) із зазначенням: суми платежу, ПДВ, податкового номера постачальника						
7	Заява зі скаргою у випадку відмови постачальника надати податкову накладну (або при порушенні порядку її заповнення) і копії товарних чеків, інших розрахункових документів, що засвідчують сплату ПДВ постачальнику						
8	Ввізна митна декларація при імпорті товарів						пп. 7.4.5 Закону [8]

У податковій накладній не передбачено рядка для відображення суми податку з реклами, оскільки при наданні рекламних послуг має бути окремо відображена база оподаткування, сума ПДВ та податку з реклами. Для вирішення цієї проблеми податок з реклами може не зазначатися у податковій накладній (або зазначатися у примітках до податкової накладної), оскільки це ніяк не передбачено порядком; або податок з реклами може бути відображено в розділі "Зворотна (заставна) тара".

Це дозволяє у результаті отримати загальну суму договору, сплачену постачальникові. Останній варіант відображення податку з реклами підтримується податковими органами.

На основі податкових накладних платник податку веде реєстр отриманих та виданих податкових накладних. Цей документ – один з нечисельних податкових реєстрів податкового обліку, затверджений діючим законодавством.

Реєстр складається у документальному або електронному вигляді за вибором платника податку. Форма реєстру затверджена Наказом ДПАУ "Порядок ведення реєстру отриманих та виданих податкових накладних" від 30 червня 2005 р. № 244 [287].

При складанні реєстру податкових накладних у підприємства може виникнути проблема, пов'язана з тим, що воно повинно бути сплачувати суму ПДВ більшу ніж 20 %. Це може трапитися у випадку, коли за кожною операцією буде здійснюватися округлення суми ПДВ у більшу сторону. Крім того, при камеральній податковій перевірці податкові органи можуть визнати декларацію такою, що не пройшла арифметичної перевірки, оскільки загальна сума ПДВ за реєстром (залежно від кількості проведених операцій) буде вищою ніж 20 % від бази оподаткування на декілька гривень. Виходом з цієї ситуації може бути введення до реєстру додаткової графи, в якій би наводилася сума ПДВ з трьома-чотирма знаками після коми, що має дозволити підприємствам сплачувати суму ПДВ, яка не буде перевищувати 20 %.

У Порядку [287] не розтлумачено ситуації щодо внесення до реєстру даних за податковими накладними, оформленими за операціями, здійсненими у минулих періодах, та які будуть відображені в звітному періоді. У Листі ДПАУ від 16 листопада 2005 року № 29253/8/15-209 [227] для вирішення цієї проблеми пропонується відображати дані податкових накладних у реєстрі тих періодів, до яких вони належать, і виправити підсумок за відповідний місяць коректурним способом, тобто закреслити колишній і написати новий.

На основі реєстру податкових накладних складається декларація з податку на додану вартість. Порядок заповнення декларації з ПДВ затверджений наказом Державної податкової адміністрації України "Про затвердження форми податкової декларації та Порядку її заповнення і подання" від 30 травня 1997 р. № 166 [289].

При складанні податкової декларації з ПДВ у платників податків виникають такі проблеми:

наявність додатка № 5 "Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів" до декларації з ПДВ призводить до дублювання інформації, яка наводиться в реєстрі отриманих та виданих податкових накладних;

відсутній чіткий порядок відображення в декларації з ПДВ вартості транспортних послуг, придбаних за нульовою ставкою ПДВ. Суми за цією операцією можуть відображатися таким чином: придбання з ПДВ за нульовою ставкою (ряд. 10.1 декларації); придбання без ПДВ (ряд. 11.1 декларації).

У першому випадку не буде заповнена колонка Б декларації, що може визвати питання у податкового інспектора при проведенні камеральної податкової перевірки. У другому випадку не враховується факт оподаткування ПДВ цієї операції за нульовою ставкою. Для вирішення цієї проблеми доцільно внести зміни до Порядку [289 та роз'яснити, в якому рядку мають бути відображені дані за такою операцією;

виправлення помилок, допущених у податковій декларації за наступний звітний період. При цьому у складі наступної звітної декларації можна уточнити занижене податкове зобов'язання тільки того періоду, який безпосередньо передував звітному періоду.

Але це суперечить нормі п. 5.1 Закону [11], відповідно до якої платник податків має право не подавати уточнюючий розрахунок, якщо уточнені показники зазначаються ним у складі податкової декларації за будь-який наступний податковий період, протягом якого такі помилки були самостійно виявлені.

Закон [11] не обмежує права платника уточнити податкові зобов'язання у складі будь-якої декларації, а не тільки в декларації, що подається безпосередньо слідом за декларацією з помилкою. Для вирішення означеної проблеми слід привести у відповідність норми законодавчих та нормативно-правових актів.

У 2009 році Уряд прийняв декілька рішень щодо адміністрування та контролю за сплатою ПДВ. Так, ним було видано Розпорядження № 838-р від 17 липня 2009 року [52], яким зокрема передбачалося:

віднести до найвищого ступеня ризику факт подання платником податку податкової декларації з податку на додану вартість за звітний

податковий період, складеної з урахуванням податкових накладних, виписаних в іншому, ніж звітний, податковий період, та своєчасності нарахування і сплати податку;

під час проведення камеральних перевірок показників податкової звітності з податку на додану вартість враховувати, що коригування або уточнення платником податку показників декларації, пов'язане з несвоєчасним включенням сум податкової накладної до складу податкового зобов'язання або податкового кредиту, за відповідний звітний податковий період є виправданим у разі, коли воно здійснюється протягом двох місяців з дати настання граничного строку подання відповідної декларації;

у разі коригування або уточнення платником податку показників декларації в обсязі 10 або більше відсотків загальної суми податкових зобов'язань та/або податкового кредиту, задекларованих у відповідному податковому періоді, провести за участю підрозділів податкової міліції протягом місяця з дня його здійснення перевірку достовірності сум податку на додану вартість, нарахованого і сплаченого на всіх етапах поставки товарів (робіт, послуг), та інформувати протягом трьох днів з дня здійснення такого коригування або уточнення органи внутрішніх справ для вжиття ними заходів реагування в межах компетенції.

Недоліками цього розпорядження були:

1) обмеження права покупців на віднесення у звітному податковому періоді податкового кредиту за податковими накладними, виписаними постачальниками у попередніх податкових періодах, але отриманими покупцями у звітному податковому періоді;

2) солідарна відповідальність постачальників та покупців щодо декларування постачальниками їх податкових зобов'язань, хоча ні вимоги, ні механізм щодо реалізації на практиці такої відповідальності законодавство не містить;

3) виникнення конфлікту інтересів між платниками податку та податковими органами.

З огляду на ці недоліки Президент України своїм Указом від 4 вересня 2009 року № 706/2009 [47] призупинив дію Розпорядження № 838-р.

Але 9 вересня 2009 року Уряд видав Розпорядження № 1120-р [50], яким самостійно відмінив Розпорядження № 838-р та передбачив таке:

у разі виникнення у платника податку права на податковий кредит на підставі податкових накладних, отриманих у попередніх звітних періо-

дах, платник самостійно в установлений строк вносить у декларацію з податку на додану вартість відомості, зазначені у такій податковій накладній та реєстрі отриманих і виданих податкових накладних;

нарахування податкового кредиту з використанням податкової накладної, отриманої у попередніх звітних періодах, з порушенням вимог пункту 7.5 статті 7 Закону № 168/97 є підставою для проведення позапланової виїзної перевірки такого платника податку органами державної податкової служби.

23 вересня 2009 року Кабінет Міністрів України видав нове Розпорядження № 1178-р [51], яким запроваджено реєстрацію податкових накладних платників податку – продавців товарів (робіт, послуг) у Загальному реєстрі податкових накладних із сумою податку на додану вартість, зазначеною в одній накладній:

понад 1 млн гривень – з 1 листопада 2009 р.;

понад 500 тис. гривень – з 1 січня 2010 р.;

понад 100 тис. гривень – з 1 квітня 2010 року.

Зазначені в Розпорядженнях № 1120-р та № 1178-р норми мали певні недоліки:

посилання на пункт 7.2.8 Закону [8] є не зовсім коректним, оскільки в Законі не встановлено розбіжностей щодо ведення окремого обліку операцій залежно від їх вартісного виміру;

видача податкової накладної ставиться в залежність від ведення Загального реєстру (оскільки податкова накладна надається покупцю товарів (робіт, послуг) після внесення відомостей про неї до Реєстру), що суперечить нормам не лише пп. 7.2.8 ст. 7, але і загальному порядку виписування податкових накладних, визначеному п. 7.2 ст. 7 Закону [8];

нормами Розпоряджень передбачалась солідарна відповідальність платників ПДВ, оскільки невідповідність даних, зазначених у податковій накладній, даним Реєстру не звільняє продавця від обов'язку включення суми ПДВ, зазначеної в податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період. Покупець втрачає право на податковий кредит відповідно до податкової накладної, якщо сума ПДВ згідно з накладною не відображена продавцем у податковій декларації або продавець не провів у повному обсязі розрахунки з бюджетом за такою декларацією;

пункт 2 Розпорядження № 1120-р всупереч статті 11¹ Закону [11], запроваджує додаткову підставу для податкових перевірок – використання податкових накладних, виданих під час минулих податкових періодів;

передбачена в Розпорядженні № 1120-р можливість анулювання реєстрації платника ПДВ не відповідає вимогам пункту 9.8 Закону [8].

Зважаючи на велику кількість недоліків Розпорядження № 1178-р, Президент України своїм Указом від 29 жовтня 2009 року № 872/2009 [48] призупинив дію вищенаведеного розпорядження Уряду.

В травні 2010 року Розпорядження № 1120-р було відмінено відповідною Постановою Кабінету Міністрів України.

4. Проблема бюджетного відшкодування ПДВ.

Основна проблема відшкодування ПДВ полягає в тому, що Закон [8] неповно описує всю послідовність процесу відшкодування. Процес бюджетного відшкодування ПДВ більшою мірою здійснюється згідно з нормами Наказу ДПАУ "Методичні рекомендації щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок достовірності нарахування бюджетного відшкодування податку на додану вартість" від 18 серпня 2005 року № 350 [268]. У 2009 році серед державних органів виконавчої влади спостерігалися суперечки щодо легітимності деяких нормативно-правових актів. Так, влітку Міністерство юстиції України у своїх Листах [243 – 246] визнало незаконними деякі накази ДПАУ, серед яких був і Наказ № 350. Причому Міністерство юстиції вимагало від ДПАУ скасувати цей наказ. Але ДПАУ лише внесло до нього зміни Наказом від 20 жовтня 2009 року № 568, і то лише на виконання протесту Генеральної прокуратури України від 30 вересня 2009 року № 07/2/1-211вих-09 [336].

Досліджуючи проблеми бюджетного відшкодування ПДВ, хотілося б відмітити законодавчі колізії.

У пункті 7.7.5 говориться, що "за наявності достатніх підстав вважати, що розрахунок суми бюджетного відшкодування було зроблено з порушенням законодавства, податковий орган має право протягом 30 днів провести позапланову виїзну перевірку (документальну) платника". Цей строк не відповідав нормам Закону [11], оскільки в ньому строк позапла-

нової перевірки обмежений 10 робочими днями (щодо суб'єктів малого підприємництва – 5 робочими днями). Після внесення змін до Наказу № 350 Наказом ДПАУ від 20 жовтня 2009 року № 568 [269] ситуація ще більш ускладнилася, оскільки в Наказі № 568 з'явилися дві норми, які суперечать одна одній.

Так, у пункті 3.11 Наказу № 568 [269] говориться: "За наявності достатніх підстав вважати здійснення розрахунку суми бюджетного відшкодування з порушенням норм податкового законодавства податковий орган має право протягом 30 днів провести позапланову виїзну (документальну) перевірку платника". А далі в пункті 4.1 можна знайти таку норму: "Протягом 30 календарних днів, наступних після настання 30-денного терміну за днем отримання податкової декларації разом з розрахунком суми бюджетного відшкодування, визначеного Законом України "Про податок на додану вартість" для проведення невиїзної документальної перевірки, проводиться позапланова виїзна перевірка податкової декларації з ПДВ платника для визначення достовірності нарахування такого бюджетного відшкодування. Позапланова виїзна перевірка проводиться в порядку та терміни, визначені Законом України "Про державну податкову службу в Україні". Отже, знову спостерігається невідповідність: 30 календарних днів чи 10+5 робочих днів.

Підстави для проведення позапланової перевірки були прописані у Наказі ДПАУ № 350, а не у Законі [8]. Після внесення змін до Наказу № 350 ці підстави зникають. У пункті 3.9 Наказу № 568 говориться про те, що рішення про доцільність проведення позапланової виїзної перевірки платника приймається виключно керівником податкового органу (або посадовою особою, що виконує його обов'язки) шляхом накладання відповідної резолюції з обов'язковим зазначенням дати прийняття такого рішення. Отже, однією законодавчо встановленою підставою для проведення позапланової перевірки щодо достовірності нарахування бюджетного відшкодування ПДВ є норма статті 11¹ Закону [11], згідно з якою однією з підстав проведення позапланової податкової перевірки вважається наявність суми ПДВ до відшкодування в розмірі, що перевищує 100 000 грн.

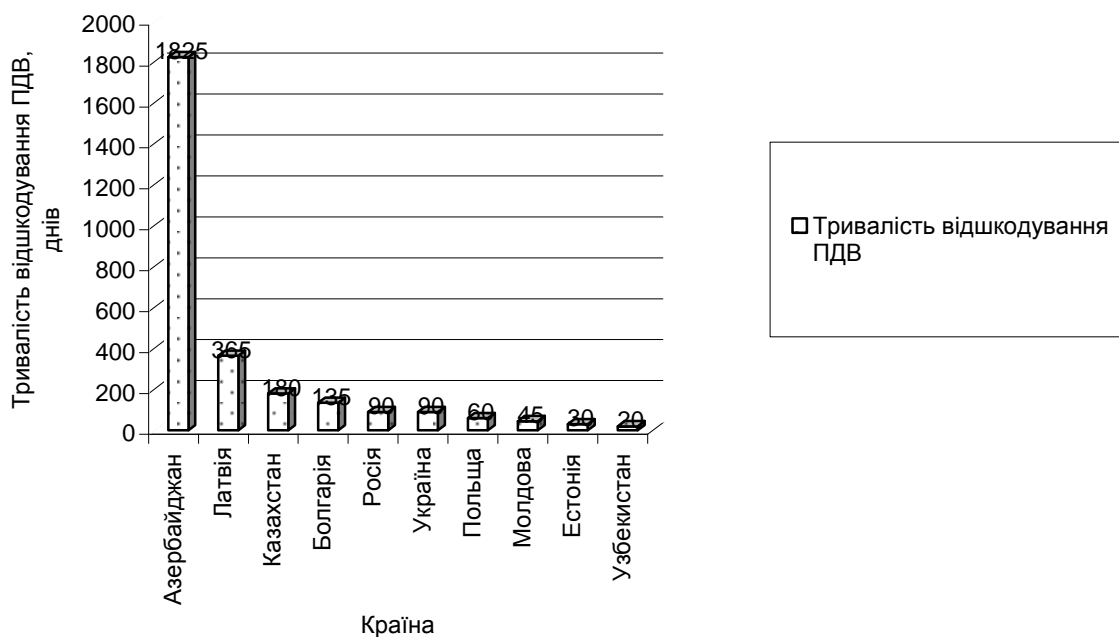
Підпункт 7.7.11 пункту 7.7 статті 7 Закону [8] визначає коло осіб, які не мають права на отримання бюджетного відшкодування. До цих осіб, зокрема, але не виключно, відносяться особи, які є платником єдиного податку за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності, що передбачають сплату цього податку у спосіб, відмінний від встановленого цим Законом, або звільнення від такої сплати. Але згідно з цим же Законом особи, які звільнені від сплати податку, не сплачують ПДВ, не користуються правом на податковий кредит і, таким чином, не мають права на бюджетне відшкодування. Якщо законодавець мав на увазі 10-відсоткову ставку єдиного податку, то це не є доречним, бо юридичні особи, які знаходяться на сплаті єдиного податку за ставкою 10 % не сплачують ПДВ, вони звільнені від нього. Тому для правильного сприйняття цієї норми необхідно чітко прописати, що від права на відшкодування звільняються юридичні особи, які сплачують єдиний податок за ставкою 6 %, та фізичні особи, які є платниками єдиного податку та сплачують ПДВ.

Проблеми у платників ПДВ в Україні виникають також із отриманням суми бюджетного відшкодування та тривалістю цього процесу. Але як показують дані податкового довідника [456], Україна не займає останнього місця щодо тривалості відшкодування ПДВ (тривалість відшкодування складає 90 днів). Порівняно з деякими іншими країнами (Азербайджан – 5 років, Латвія – 1 рік, Казахстан – півроку, Болгарія 4,5 місяці) ПДВ в Україні за наведеними даними відшкодовується скоріше (табл. 3.5, рис. 3.7).

Таблиця 3.5

Тривалість відшкодування ПДВ у деяких країнах [456]

Країна	Тривалість відшкодування ПДВ	Країна	Тривалість відшкодування ПДВ
Албанія	30 днів	Литва	90 днів
Вірменія	30 днів	Македонія	30 днів
Азербайджан	1 825 днів	Молдова	45 днів
Боснія і Герцеговина	60 днів	Чорногорія	30 – 60 днів
Болгарія	135 днів	Польща	60 днів
Хорватія	30 днів	Росія	90 днів
Чехія	30 днів	Румунія	45 днів
Естонія	30 днів	Сербія	15 – 45 днів
Грузія	90 днів	Словачія	30 днів
Угорщина	45 днів	Словенія	60 днів
Казахстан	180 днів	Узбекистан	20 днів
Латвія	365 днів	Україна	90 днів



Рис

3.7. Тривалість відшкодування ПДВ

За даними Кабінету Міністрів України [467] динаміка відшкодування ПДВ у 2009 році наведена на рис. 3.8.

Але на практиці термін у 90 днів в Україні не дотримується, оскільки обсяги невідшкодованого ПДВ за 2008 – 2009 роки мають тенденцію до зростання, що підтверджується даними Президента України [468] та Рахункової палати України [469] (табл. 3.6).

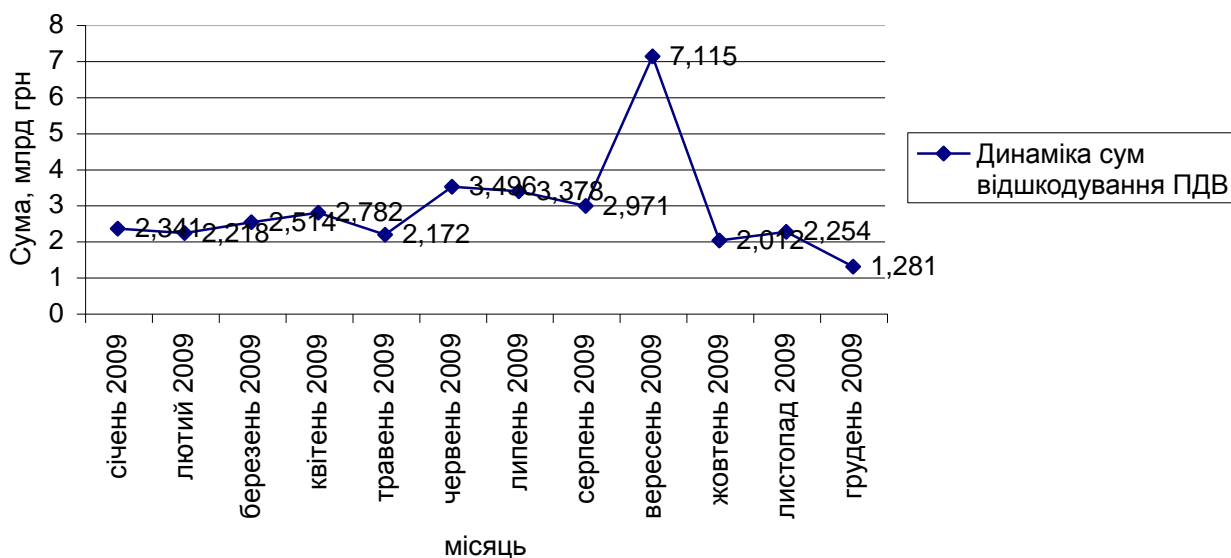


Рис. 3.8. Динаміка сум відшкодування ПДВ

Обсяги невідшкодованого ПДВ в Україні, млн грн

Дата	Дані Президента України	Висновок Рахункової палати України
01.01.2008	8 586	8 584
01.02.2008	дані відсутні	8 645
01.03.2008	дані відсутні	9 540
01.04.2008	8 364	8 363
01.05.2008	дані відсутні	8 462
01.06.2008	дані відсутні	7 915
01.07.2008	8 183	8 182
01.08.2008	дані відсутні	8 489
01.09.2008	дані відсутні	9 356
01.10.2008	10 212	11 047
01.11.2008	дані відсутні	12 884
01.12.2008	дані відсутні	13 742
01.01.2009	12 790	14 093
01.02.2009	13 226	14 643
01.03.2009	13 579	14 886
01.04.2009	13 648	14 954
01.05.2009	13 687	14 994
01.06.2009	14 741	16 048
01.07.2009	16 060	17 367
01.08.2009	17 433	18 739
01.09.2009	19 227	20 534
01.10.2009	16 838	18 118
01.11.2009	18 539	19 472
01.12.2009	дані відсутні	20 663

З табл. 3.6 видно, що обсяги невідшкодованого ПДВ відрізняються, але тенденція до зростання сум ПДВ, що несвоєчасно відшкодовується (крім даних на 01.10.2009 року, оскільки у вересні 2009 року було відшкодовано 7,115 млрд грн), за даними Президента України та Рахункової палати України, однакова.

Отже, підсумовуючи розглянуті особливості податкового обліку податку на додану вартість, можна констатувати багато законодавчих проблем, які заважають платникам податків ефективно здійснювати процес податкового обліку.

Важливою невирішеною проблемою залишається саме наявність податку на додану вартість у нинішній формі, коли платники податків за проведені господарські оподатковувані операції можуть претендувати на отримання бюджетного відшкодування. Держава вже котрий рік спекулює

заявами про відміну ПДВ; не приймає до розгляду декларації з від'ємним значенням; не відшкодовує значні суми ПДВ. Виходом з цієї ситуації може бути заміна ПДВ на інший податок, який мав би односторонній характер та сплачувався залежно від обсягу реалізації продукції (як це робиться при оподаткуванні єдиним податком). Це, з одного боку, зменшило б ціну на продукцію, яка продається з ПДВ, а з іншого – зекономило державні кошти, які витрачаються на бюджетне відшкодування та поповнило дохідну частину державного бюджету від надходжень податку на додану вартість.

Перманентність внесення змін до нормативно-правових актів щодо ПДВ перешкоджає нормальній організації ведення податкового обліку на підприємстві, оскільки це призводить до збільшення витрат платників податків на вивчення та інтерпретацію нових норм і перегляду податкової політики взагалі, та системи податкового обліку зокрема.

Досліджені в підрозділі проблеми податкового обліку можуть бути вирішені шляхом внесення змін до законодавчих та нормативно-правових актів стосовно оподаткування податком на додану вартість та приведення у відповідність деяких статей Закону "Про податок на додану вартість".

3.3. Проблеми податкового обліку та звітності з податку на прибуток підприємств

Податок на прибуток підприємств є першим податком, у рамках якого законодавчо був введений податковий облік у 1997 році та з'явилися поняття "валовий дохід" та "валові витрати", а також правила ведення податкового обліку та порядок розрахунку податкової амортизації. Все це призвело до того, що підприємство, починаючи з 1997 року, мало відобразити операції, які воно здійснює, окремо за правилами бухгалтерського та податкового обліку.

Процес ведення податкового обліку податку на прибуток підприємств регламентується Законом [7]. Система податкового обліку податку на прибуток підприємств складається зі складових, наведених на рис. 3.9.

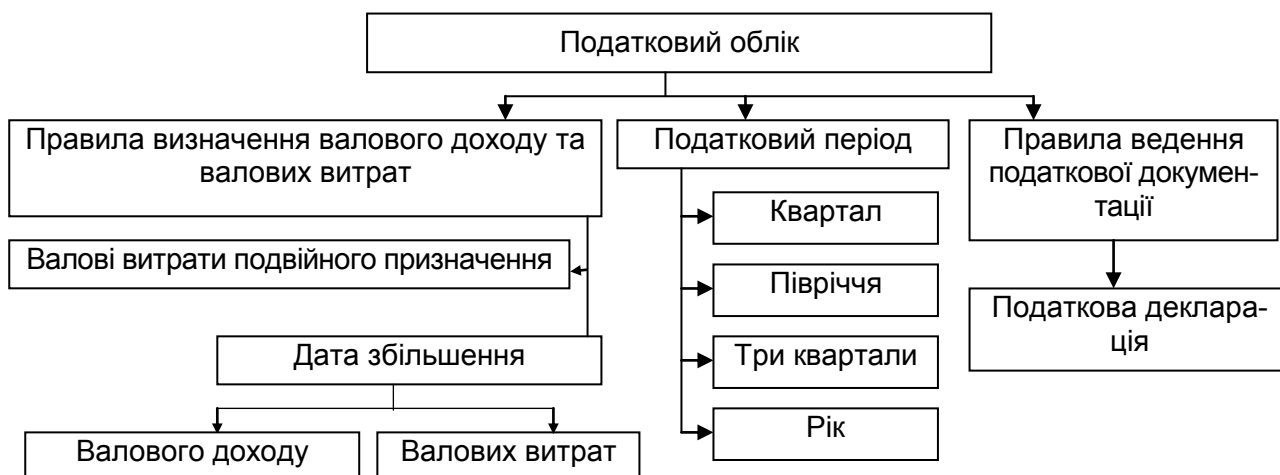


Рис. 3.9. Система податкового обліку податку на прибуток підприємств

Політика оподаткування прибутку, яка сьогодні проводиться в Україні, має низку істотних недоліків. Не дивлячись на зміни у податковому законодавстві, практика неоднакового трактування статей законів платниками податків та податковими органами продовжується. Недосконалість законодавства зумовлює активний розвиток застосування тіньових схем за допомогою різних колізій, недоробок, суперечностей, а також пільгових умов. Існуючі недоліки законодавства щодо оподаткування прибутку підприємств, які негативним чином впливають на процес ведення податкового обліку, пропонується поділити на такі складові (рис. 3.10).

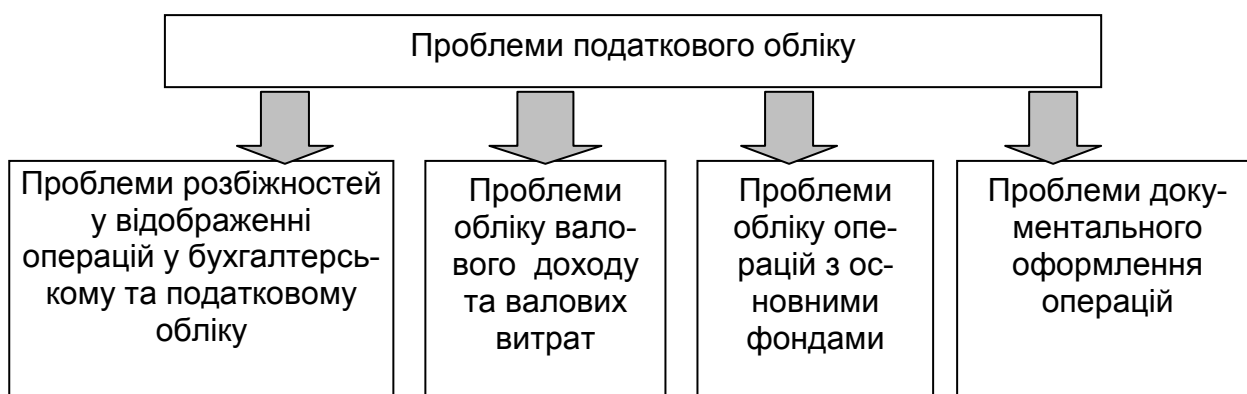


Рис. 3.10. Проблеми податкового обліку з податку на прибуток підприємств

Незважаючи на те, що податковий облік, на думку авторів, є окремою системою, у процесі його ведення доволі широко використовуються дані бухгалтерського обліку.

Податковий облік має право на існування поряд із бухгалтерським, але відмінності між ними поглиблюються. Адже особливості системи оподаткування підприємств України зумовлюють специфічні методи і прийоми облікового забезпечення обчислення податків, зборів, платежів, які у бухгалтерському обліку зараз не застосовуються: розмежування подій на першу та другу, відмінні специфічні економічні категорії "валові витрати" і "валовий доход", відмінна методика списання витрат на ремонти основних фондів, різниця в їх аналітичному обліку, відмінні первинні документи (податкова накладна) та аналітичні реєстри (реєстр отриманих та виданих податкових накладних, книги обліку доходів та витрат).

Незалежно від призначення двох систем обліку – податкового та бухгалтерського, завжди існує необхідність зіставлення двох систем і виявлення причин розбіжностей, якщо показники однієї системи різко відрізняються від показників іншої.

Відмінності у правилах ведення бухгалтерського і податкового обліку в рамках оподаткування прибутку підприємств характеризуються такими положеннями:

метою бухгалтерського обліку є комплексна оцінка реального фінансового стану підприємства і його методологія регулюється виключно Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а мета податкового обліку полягає у визначенні бази для фіскальних платежів. Податковий облік регулюється нормами податкового законодавства, або ж інструктивними матеріалами податкової адміністрації України;

бухгалтерський облік не призначений для вирішення завдань щодо правильного обчислення сум податкових платежів;

на відміну від бухгалтерського обліку у податковому обліку витрати на амортизацію не відносять до складу валових витрат, а виділяють окремо;

до валових витрат не входять витрати, не пов'язані із виробничою діяльністю підприємства, а в бухгалтерському обліку вони включаються до складу витрат;

наявність у податковому обліку витрат подвійного призначення (витрати на ремонт основних фондів, кошти, які перераховуються неприбутковим організаціям, витрати на рекламне розповсюдження товарів,

витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів для легкового автотранспорту, витрати на підвищення кваліфікації, витрати на страхування);

різний підхід до визначення об'єкта оподаткування (об'єкт оподаткування у податковому обліку – це величина, яка не збігається з прибутком підприємств, визначеним за даними бухгалтерського обліку);

визначальним в оподаткуванні підприємств є розмежування операцій з придбання сировини і матеріалів, робіт і послуг або продажу продукції за податковими періодами на так звану "першу" та "другу" події, що у бухгалтерському обліку без відображення на спеціальних рахунках чи субрахунках не досягається;

відмінності в оцінці активів та зобов'язань. Наприклад, витрати на утримання об'єктів соціально-культурної сфери не включаються до валових витрат, але відображаються у бухгалтерському обліку як операційні витрати; доходи і витрати майбутніх періодів у податковому обліку відображаються повністю відразу, а у бухгалтерському обліку їх зараховують на умовах принципу відповідності, виходячи з тривалості періоду, на який вони розраховані;

наявність у податковому обліку звичайної ціни (у бухгалтерському обліку це поняття прирівнюється до понять "справедлива вартість", "ринкова вартість", "чиста вартість"). Для цілей бухгалтерського обліку не застосовується поняття "звичайна ціна". У податковому обліку перевищення витрат над звичайною ціною призводить до того, що такі витрати не включаються до складу валових витрат;

відмінність у призначенні бухгалтерської і податкової звітності (якщо за даними першої можна охарактеризувати фінансовий стан підприємства, то за даними другої – стан розрахунків з бюджетом за відповідними податками (табл. 3.7, рис. 3.11)).

Таблиця 3.7

Порівняння сум фінансових результатів у бухгалтерському обліку та оподаткованого прибутку в податковому обліку

Показник	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млрд грн	13,9	18,7	14,6	19,6	44,6	64,4	76,3	135,9	9,0
Розрахована величина оподаткованого прибутку, млрд грн	30,8	33,2	37,6	52,8	64,8	94,0	104,8	137,6	191,6

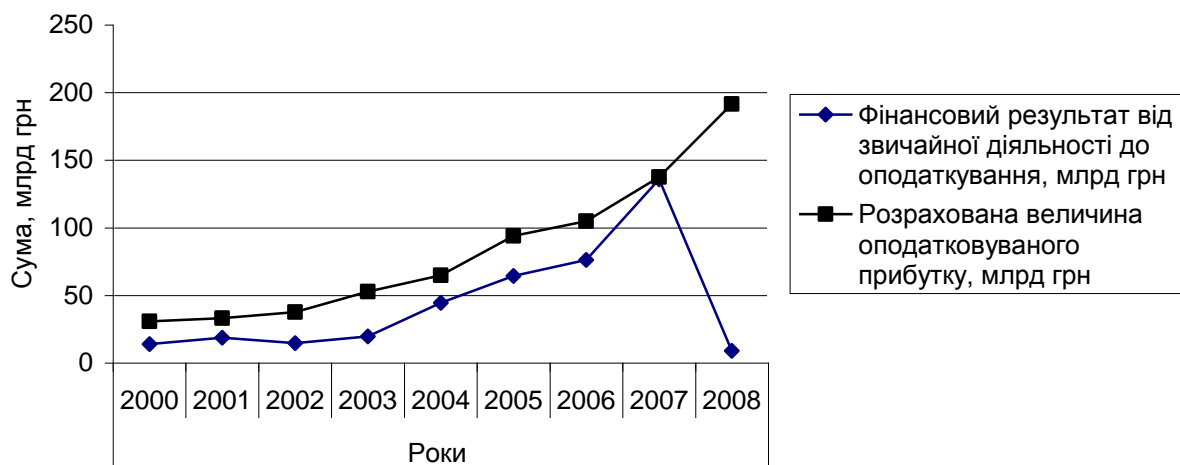


Рис. 3.11. Динаміка фінансового результату від оподаткування та оподаткованого прибутку

Як бачимо за даними таблиці 3.7 та рис. 3.11, цікава ситуація спостерігалася за підсумками 2008 року, коли фінансовий результат склав 9,0 млрд грн, а сума оподаткованого прибутку – 191,6 млрд грн. Це означає, що підприємства більшою мірою здійснювали авансові платежі податку на прибуток за рахунок резервних коштів, оскільки за даними бухгалтерського обліку фінансовий результат до оподаткування значно менший за суму податку на прибуток та можливу суму оподаткованого прибутку. Лише за даними 2007 року сума оподаткованого прибутку та фінансових результатів практично співпали.

У 2009 році ситуація з цими двома показниками ще більш різниться. Розрахункова величина оподаткованого прибутку за період січень – вересень 2009 року склала 93,7 млрд грн, а величина фінансового результату від звичайної діяльності за цей же період була від’ємною та склала – 3,1 млрд грн. Тому знову постає запитання, за рахунок яких коштів підприємства сплачують податок на прибуток, якщо їх фінансовий результат від’ємний.

З метою наближення бухгалтерського та податкового обліків потребують перегляду окремі елементи системи оподаткування прибутку підприємств, серед яких:

передоплати та аванси. Так, у бухгалтерському обліку передоплати та аванси не визнаються доходами звітного періоду. У податковому

законодавстві такі питання необхідно чітко регулювати, оскільки за допомогою передоплати та авансів можливо ухилятися від оподаткування, здійснювати тіньовий перерозподіл коштів;

цільове фінансування. У бухгалтерському обліку до врахування зазначених доходів використовуються однакові методичні підходи, незалежно від джерела фінансування. У податковому законодавстві, враховуючи регуляторну функцію податків, існують й інші підходи. Зокрема, для забезпечення залучення коштів міжнародної допомоги в оподаткуванні такі кошти вивільняються від оподаткування;

резерви сумнівних боргів. У бухгалтерському обліку передбачено створення резервів сумнівних боргів, які впливають на фінансовий результат. У податковому законодавстві сьогодні передбачено створення таких резервів за рахунок валових витрат, але лише для банківських та небанківських фінансових установ. Окрім цього, відсутня єдина методологія визначення боргу як сумнівного, кожний платник визначає самостійно для себе перелік таких боргів. Використання таких суб'єктивних підходів в оподаткуванні неминуче веде до ухилень від оподаткування;

амортизація. Напрямом наближення до бухгалтерського обліку під час реформування податкової амортизації може бути впровадження поб'єктного порядку обчислення амортизації.

Проблеми обліку валового доходу та валових витрат:

1. Операції, які здійснюються платниками податку на прибуток, мають бути здійснені з урахуванням звичайної ціни. Чинне податкове законодавство в ряді випадків вимагає обчислення об'єкта оподаткування виходячи зі звичайних цін. При цьому методики їх визначення наразі не існує. Більше того, пункт 1.20.10 Закону [7] передбачає, що визначення податкових зобов'язань платника податку податковим органом внаслідок визначення звичайних цін здійснюється за процедурою, встановленою законом для нарахування податкових зобов'язань за непрямими методами. Але ці методи контролюючі органи України не мають право застосовувати до прийняття спеціального законодавчого акта відносно цих методів. Наведена проблема має бути вирішена шляхом розробки спеціальної методики для визначення звичайної ціни. Роботи в цьому напрямку ведуться Верховною Радою України,

де 18 березня 2008 року було зареєстровано Проект Закону "Про застосування звичайних цін під час здійснення податкового контролю" № 2234 [470].

2. Найбільше питань у платників податків виникає при обліку витрат, що відносяться до валових витрат повною мірою, включаються до складу валових витрат з обмеженнями й не входять до валових витрат:

суми коштів або вартість товарів (робіт, послуг), перерахованих до Державного бюджету України або бюджетів місцевого самоврядування, до неприбуткових організацій у розмірі, що перевищує 2 %, але не більше 5 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року. Нормування витрат, пов'язаних з добровільними пожертвуваннями, спрямоване на попередження завищення валових витрат за рахунок "надмірних" перерахувань у ті періоди, які характеризуються підвищеним оподаткованим прибутком, тобто стримує використання добровільних пожертвувань з метою мінімізації податкових зобов'язань. До певного часу податкові органи вважали, що до валових витрат має включатися сума, яка дорівнює різниці між 5 % та 2 %. Але після рішення судових органів платники податків отримали можливість відносити до валових витрат суму, яка регламентується Законом [7] (у розмірі від 2,01 % до 5 %). З цим погодилась і Державна податкова адміністрація України, яка видала Наказ від 27 серпня 2008 року № 552 [291];

витрати, пов'язані з професійною підготовкою, навчанням, перепідготовкою або підвищенням кваліфікації робітників підприємства та осіб, які уклали з ним письмову угоду (договір, контракт) про взяті ними зобов'язання відпрацювати у платника податку після закінчення навчання; на організацію навчально-виробничої практики за профілем основної діяльності платника податку. Вимогою для віднесення до валових витрат всіх перелічених груп освітніх витрат є те, що їх гранична величина обмежена трьома відсотками від фонду оплати праці звітного періоду.

Наведений механізм дозволяє здешевити освітні послуги для підприємства, однак він містить три суттєвих недоліки [155]:

по-перше, обмеження витрат, що відносяться до складу валових, пов'язане з фондом оплати праці, що призводить до дискримінації підприємств за масштабом діяльності. У результаті малі підприємства з не-

великим фондом оплати праці не мають можливості зменшити оподатковуваний прибуток при придбанні освітніх послуг великої вартості (наприклад, навчання робітника підприємства у вищих навчальних закладах);

по-друге, встановлений норматив стосується всіх перелічених видів витрат, що обумовлює зниження мотивації підприємств щодо тих витрат, які не є для них пріоритетними, але важливі з точки зору держави. Це, зокрема, відноситься до витрат на організацію виробничої практики, що є виключно важливим для забезпечення якісної підготовки фахівців;

по-третє, навіть у випадку, коли витрати не перевищують встановлений норматив, 75 % їх суми фінансує підприємство, оскільки зменшення суми податку на прибуток дозволяє компенсувати тільки 25 % цих витрат. Тому більш ефективним є застосування в цій ситуації пільги у вигляді податкового кредиту, внаслідок чого частка державного фінансування відповідних витрат може бути збільшена без прямого бюджетного субсидювання;

витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів. Згідно з пп. 5.4.4 Закону [7] до валових витрат повністю відносяться всі витрати платника податку на проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються такими платниками податку. Отже, треба лише довести зв'язок заходів, що проводяться, з рекламою продукції, яку продає підприємство. Крім того, не слід забувати і про витрати на організацію прийомів, презентацій і свят, придбання і розповсюдження подарунків, включаючи безоплатну роздачу зразків товарів або безоплатне надання послуг (виконання робіт) з рекламними цілями. Такі витрати відносяться до валових у межах до 2 % від оподаткованого прибутку за попередній звітний рік. У цьому полягає відмінність представницьких заходів, проведених у рекламних цілях, від звичайних рекламних заходів, витрати за якими повністю відносяться до складу валових.

Розрахунки щодо представницьких заходів підприємство повинне здійснювати виключно в безготівковій формі.

При безплатній роздачі зразків товарів понад граничний ліміт (2 %) може виникнути валовий доход за звичайною ціною. Це відбудеться, якщо зразки передаються пов'язаним особам або особам, які не є платниками податку на прибуток (зокрема, фізичним особам) або сплачують податок за іншими, ніж дарувальник, ставками.

3. Цікаві ситуації виникають при здійсненні обліку операцій з цінними паперами, облік яких здійснюється згідно з п. 7.6 Закону [7]. Особливістю цієї системи обліку є те, що скільки б коштів не витрачав платник податків на придбання цінних паперів, у нього ніколи не виникнуть валові витрати, а виникнуть лише так звані витрати. Витратами в цьому випадку є сума коштів або вартість майна, сплачена (нарахована) платником податку продавцю цінних паперів та деривативів як компенсація їх вартості. До складу витрат включається також сума будь-якої заборгованості покупця, яка виникає у зв'язку з таким придбанням.

Наприклад, відсотки за кредит, отриманий для придбання цінних паперів, може бути віднесено до складу витрат на придбання цінних паперів. Альтернативним варіантом буде віднесення цих витрат до складу валових витрат, якщо витрати були пов'язані з виплатою та нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями протягом звітного періоду в рамках господарської діяльності платника податку. Тому важливим при цьому є наявність у статутних документах платника податків інвестиційної діяльності або операцій з цінними паперами. Тоді платник податків зможе віднести сплачені відсотки до валових витрат згідно з пп. 5.5.1 Закону [7].

4. Неоднозначні ситуації виникають при обліку операцій в іноземній валюті. Балансова вартість іноземної валюти визначається пунктом 7.3.2 Закону [7] тільки для двох випадків її надходження:

якщо іноземну валюту було отримано як виручку від реалізації – її балансова вартість визначається за курсом НБУ на дату нарахування доходів;

якщо іноземну валюту було куплено на міжбанківському валютному ринку – її балансова вартість визначається за фактичним курсом купівлі.

У момент оприбуткування іноземної валюти визначається її балансова вартість, за якою вона обліковується в податковому обліку. Принцип відображення валових витрат за балансовою вартістю іноземної валюти полягає в тому, що коли іноземна валюта витрачається на оплату товарів, робіт, послуг – такі витрати визначаються у розмірі її балансової вартості.

На думку авторів, балансова вартість іноземної валюти повинна розраховуватися виходячи з її фактичної вартості для підприємства. Тільки при такому підході в податковому обліку відобразяться саме ті витрати, які підприємство фактично здійснює.

Проте ДПАУ вважає [224], що оскільки доходи в інвалюті визначаються за курсом НБУ на дату їх нарахування, то і витрати в інвалюті повинні визначатися за курсом НБУ на дату їх нарахування. А оскільки витрати за імпортомним контрактом відображаються у складі валових витрат тільки на дату отримання товарів (робіт, послуг), то і перераховувати їх у гривні потрібно за курсом НБУ на дату отримання товарів.

5. При веденні податкового обліку витрат на придбання паливно-мастильних матеріалів відсутній єдиний порядок здійснення цього процесу.

За першим варіантом можливо віднести до складу валових витрат 50 % вартості ПММ за першою подією і врахувати 50 % вартості залишків невикористаних ПММ при перерахунку балансової вартості запасів. За другим варіантом можна включити до складу валових витрат 100 % вартості ПММ, а при використанні ПММ легковими автомобілями виключити з валових витрат 50 % вартості ПММ.

Найбільш розповсюдженим варіантом є такий, що передбачає віднесення до валових витрат 50 % вартості ПММ, використаних легковими автомобілями, без урахування залишків ПММ при перерахунку балансової вартості запасів. Останній варіант є найбільш небезпечним, оскільки не враховує правило "першої події" та може призвести до нарахування штрафних санкцій до платника податків.

Вирішенню цієї проблеми мають сприяти чіткі податкові роз'яснення.

Проблеми обліку операцій з основними фондами.

1. У Законі [7] звичайні ціни застосовуються при визначенні різних сум. При цьому законодавчо не врегульовано механізм визначення звичайної ціни при переведенні основних фондів до складу невиробничих фондів і використання товарів (робіт, послуг) у неоподатковуваних операціях; передача товарів (робіт, послуг) у межах балансу для невиробничого використання, ліквідація основних фондів.

Уточнення потребує механізм застосування звичайних цін при придбанні основних фондів у пов'язаних осіб чи осіб, що сплачують податок

на прибуток за іншими, ніж платник податку, ставками. Так, згідно з пп. 7.4.2 та пп. 7.4.3 Закону [7] до товарів, придбаних у таких осіб, застосовується механізм звичайних цін. Але згідно з пп. 8.4.1 ст. 8 балансова вартість ОФ визначається виходячи з суми вартості їх придбання, з урахуванням транспортних і страхових платежів, а також інших витрат, понесених у зв'язку з таким придбанням. Тож, на які ціни орієнтуватися платнику (згідно з п. 1.6 ст. 1 основні фонди є товарами) не відомо. У зв'язку з відсутністю законодавчо встановленого механізму визначення звичайної ціни відносно основних фондів, пропонується пп. 7.4.2 Закону [7] викласти в такій редакції: "Витрати, понесені платником податку у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) (за виключенням основних фондів) придбаних у пов'язаної особи, визначаються виходячи із договірних цін, але не більше за звичайні ціни, що діяли на дату такого придбання".

2. У Законі [7] відсутні вказівки щодо витрат на поліпшення основних фондів, отриманих безкоштовно. У Листі ДПАУ "Щодо відображення в податковому обліку витрат на поліпшення безоплатно отриманих основних фондів" від 19 грудня 2006 року № 23881/7/15-0317 [223] зазначено, що оскільки при придбанні безоплатно отриманих основних фондів платник податків не здійснює витрат, ці основні фонди не підлягають амортизації відповідно до підпунктів 8.1.2 п. 8.1 ст. 8 Закону [7]. Отже, положення підпункту 8.7.1 п. 8.7 ст. 8 Закону [7] щодо відображення у складі валових витрат на поліпшення безоплатно отриманих основних фондів не застосовуються. Таким чином, вказані витрати збільшують балансову вартість відповідної групи основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) з подальшою амортизацією таких витрат відповідно до підпункту 8.3.2 п. 8.3 ст. 8 Закону [7] без застосування десятивідсоткового ліміту. Але це суперечить загальній практиці.

Тому пропонується визначити порядок відображення в податковому обліку витрат на поліпшення безоплатно отриманих основних фондів у такій редакції підпункту 8.7.1 Закону [7]: "Платники податку мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, що підлягають амортизації, у тому числі витрати на поліпшення орендованих основних фондів та безоплатно отриманих основних фондів, у сумі, що не перевищує

10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок такого звітного періоду. Витрати, що перевищують зазначену суму, розподіляються пропорційно сумі фактично понесених платником податку витрат на поліпшення основних фондів груп 2, 3, 4 чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 та збільшують балансову вартість основних фондів відповідних груп чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 станом на початок розрахункового кварталу".

3. Проблеми у платників податків можуть виникнути при відображенні витрат на ремонт основних фондів. Ремонти й інші поліпшення основних фондів можуть провадитися як із виведенням, так і без виведення об'єктів, що ремонтуються, з експлуатації. Виведення з експлуатації ОФ будь-якої групи здійснюється на підставі наказу керівника платника податку. При цьому проведення будь-яких робіт, пов'язаних із поліпшенням, без наявності наказу не є свідченням виведення ОФ з експлуатації [171].

Норми Закону [7] не містять обов'язкової вимоги про виведення об'єктів основних фондів з експлуатації при здійсненні будь-яких поліпшень таких об'єктів. Лише керівник підприємства може встановити необхідність виведення об'єкта з експлуатації залежно від запланованого обсягу поліпшень.

Податкові органи вимагають обов'язкового документального оформлення виведення з експлуатації об'єктів ОФ, що зазнали будь-яких поліпшень, особливо групи 1. Починаючи з кварталу, наступного за кварталом виведення об'єкта ОФ групи 1 з експлуатації, амортизація щодо них не нараховується. Якщо ж такі об'єкти не виводяться з експлуатації на час ремонту, на них у податковому обліку продовжує нараховуватися амортизація протягом усього цього часу в загальному порядку [78].

Якщо об'єкт ОФ першої групи за самостійним рішенням платника виведено з експлуатації, нарахування амортизації обов'язково припиняється. Твердження про необхідність виведення з експлуатації та припинення амортизації у зв'язку з ремонтом основних фондів групи 1 не відповідає вимогам чинного законодавства. Після завершення ремонту відновлюється балансова вартість об'єкта основних фондів на величину, якій вона дорівнювала до закінчення строку амортизації, після чого до

неї додається розподілена сума проведеного ремонту, що перевищує 10-відсотковий ремонтний ліміт [190].

До основних фондів груп 2 – 4 ці правила не застосовуються, оскільки у разі виведення з експлуатації окремих фондів 2 – 4 груп із будь-якої причини (крім їх продажу) балансова вартість таких груп не змінюється.

4. Одним із проблемних аспектів діяльності підприємств є відображення у податковому обліку операцій з продажу основних фондів.

При продажу об'єкта ОФ групи 1 його балансова вартість зменшується на суму балансової вартості реалізованого об'єкта. Сума перевищення виручки від продажу над балансовою вартістю окремих об'єктів основних фондів групи 1 включається до валових доходів платника податку, а сума перевищення балансової вартості над виручкою від такого продажу включається до валових витрат платника податку.

Тобто до моменту виведення із експлуатації об'єкта, що продається, неможливо достовірно визначити суму валового доходу чи валових витрат. І оскільки облік ОФ групи 1 ведеться не сукупно, а щодо кожного об'єкта, то продаж об'єкта групи 1, що був придбаний до 1 січня 2004 року, не впливає на зменшення балансової вартості інших об'єктів групи 1, але зменшує загальну балансову вартість групи.

При продажу ОФ 2 – 4 груп балансова вартість відповідної групи зменшується на суму продажної вартості реалізованих об'єктів ОФ. Якщо продажна вартість дорівнює або перевищує балансову вартість відповідної групи ОФ, балансова вартість такої групи прирівнюється до нуля, а сума перевищення включається до валового доходу платника податку відповідного періоду. Якщо вартість продажу ОФ груп 2, 3, 4 не перевищує балансову вартість відповідної групи, після проведення такої операції ані валові витрати, ані валовий дохід не змінюються. У цьому випадку балансову вартість відповідної групи в обліку необхідно зменшити на вартість продажу об'єкта основних фондів.

Нарахування амортизації за основними фондами припиняється з кварталу, що настає за кварталом вибуття ОФ. Тому при визначенні валового доходу (валових витрат) від продажу об'єктів ОФ групи 1 виручку від реалізації об'єкта групи 1 потрібно порівняти з балансовою вартістю такого об'єкта на кінець кварталу реалізації, а за об'єктами ОФ груп 2, 3, 4 – з балансовою вартістю відповідної групи на кінець кварталу реалізації ОФ.

Особливості відображення в обліку операції з продажу ОФ старих і нових груп не знайшли свого відображення у ст. 8 Закону [7]. Тому роз'яснення були надані податковими органами:

якщо продається об'єкт ОФ групи 2, який амортизується за нормою 6,25 %, то зменшенню підлягає, в першу чергу, балансова вартість підгрупи, яка амортизується за нормою 6,25 %;

якщо вартість підгрупи, що амортизується за нормою 6,25 %, зменшено до нуля, то надалі зменшується вартість тієї підгрупи групи 2, яка амортизується за нормою 10 %;

якщо вартість усіх підгруп групи 2 зменшено до нуля, то залишок "непогашеної" вартості проданого об'єкта ОФ групи 2 включається до складу валового доходу.

Отже, при виведенні із експлуатації у зв'язку з продажем основних фондів групи 2 або 3, витрати на придбання, виготовлення або поліпшення яких амортизуються за нормами 6,25 % або 3,75 % відповідно, зменшенню підлягає не сукупна балансова вартість таких груп, а балансова вартість відповідної підгрупи, яка амортизується за нормами 6,25 % або 3,75 %. При цьому, якщо сума вартості продажу зазначених основних фондів є більшою за балансову вартість такої підгрупи, балансова вартість підгрупи, яка амортизується за нормами 10 % або 6 %, підлягає зменшенню на суму перевищення вартості продажу цих основних фондів над балансовою вартістю підгрупи, яка амортизується за нормами 6,25 % або 3,75 % [319].

Якщо основні фонди, що продаються у звітному періоді, ремонтується в цьому звітному періоді, то витрати, здійснені у звітному податковому періоді на поліпшення основних фондів, що підлягають амортизації, збільшать балансову вартість відповідної групи 2 – 4 на початок наступного кварталу, а окремого об'єкта ОФ групи 1 – на початок кварталу, наступного за кварталом закінчення ремонтних робіт.

Важливу роль при відображенні продажу ОФ групи 1 відіграє дата виникнення валового доходу або валових витрат. Складнощі виникають у випадках, коли аванс отримано в одному податковому періоді, передача (виведення з експлуатації) об'єкта ОФ, що продається, відбувається в іншому, а продавець продовжує нараховувати на нього амортизацію [319].

Операції з продажу ОФ відображаються в податковому обліку в особливому порядку, при якому дата збільшення валового доходу (валових витрат) від продажу ОФ не відповідає загальному правилу першої події, тобто, коли валовий дохід (валові витрати) відображається або за датою оплати, або за датою відвантаження. Згідно з пп. 8.4.3 ст. 8 Закону [7] у разі виведення з експлуатації об'єкта групи 1 внаслідок продажу балансова вартість групи зменшується на балансову вартість такого об'єкта. Якщо дотримуватися вимог пп. 8.4.3 ст. 8 Закону [7], то продаж ОФ групи 1 слід відображати на дату виведення об'єкта з експлуатації, а не на дату отримання авансу.

Результати продажу основних фондів груп 2 – 4 в податковому обліку слід відображати на дату виведення з експлуатації об'єкта основних фондів. У разі виведення з експлуатації основних фондів груп 2 – 4 у зв'язку з продажем балансова вартість відповідної групи зменшується на продажну вартість таких основних фондів. При цьому, якщо продажна вартість об'єкта дорівнює або перевищує балансову вартість відповідної групи, балансова вартість такої групи прирівнюється до нуля, а сума перевищення включається до валового доходу відповідного періоду. Отже, при отриманні попередньої оплати за об'єкти груп 2, 3 та 4 наслідки продажу слід відображати аналогічно до продажу ОФ групи 1, тобто в періоді відвантаження [319].

5. Із Закону [7] не зрозуміло, з якого періоду застосовується 15-відсоткова норма амортизації для ОФ четвертої групи. Так, згідно з Законом [7] слід застосовувати цю норму до ОФ, придбаних після 1 січня 2004 року, але на практиці часто застосовується норма амортизації 15 % до основних фондів четвертої групи, що використовувалися платниками податку з 1 січня 2003 року, спираючись на законодавчі зміни 2002 року.

За нормами Закону [7] підвищені ставки амортизації повинні застосовуватися лише для тих основних фондів, що були придбані новими після 1 січня 2004 р. Проте згідно з Листом ДПАУ від 12 квітня 2006 року № 4104/6/15-0316 платник податку, який придбав об'єкт основних фондів після 1 січня 2004 року у платника, що поніс витрати у зв'язку з придбанням або спорудженням зазначеного об'єкта після 1 січня 2004 року, має право застосовувати щодо витрат на таке придбання нові (підвищені) норми амортизації.

Отже, з позиції податкових органів немає значення новий об'єкт було придбано після 1 січня 2004 року чи такий об'єкт вже був в експлуатації, а важливо, за якими ставками амортизації він облікувався у попереднього власника (продавця). Якщо власник його амортизував за підвищеними нормами у зв'язку з придбанням об'єкта після 1 січня 2004 р., то і наступний власник також має право амортизувати його за цими ставками.

Але згідно з законодавчими нормами, амортизація витрат, понесених (нарахованих) платником податку у зв'язку з придбанням, спорудженням та поліпшенням основних фондів груп 1 – 3 до 1 січня 2004 року, здійснюється за старими нормами амортизації. А оскільки об'єкт основних фондів новим власником було придбано після 1 січня 2004 року, то йому слід застосовувати нові норми амортизаційних відрахувань.

Законом [7] також передбачено норму, яка полягає в тому, що в тих випадках, коли платник податку до 1 січня 2003 року прийняв рішення про застосування прискореної амортизації основного фонду групи 3, то така амортизація провадиться до досягнення балансовою вартістю об'єкта нульового значення за правилами, які діяли на момент прийняття такого рішення. При цьому платник податку має право у будь-який момент прийняти рішення про зупинення застосування такого прискореного методу оподаткування та про включення такого окремого об'єкта основних фондів за його залишковою вартістю до відповідної групи основних фондів, що амортизується згідно з нормами цього Закону.

6. Стаття 8 Закону [7] в частині виокремлення чотирьох груп основних фондів суперечить Державному класифікатору основних фондів, у якому всі ОФ поділяються на три групи. Даний класифікатор затверджено Наказом Державного комітету України зі стандартизації, метрології та сертифікації "Щодо затвердження Державного класифікатора України "Класифікація основних фондів" від 19 серпня 1997 № 507 [286].

Проблеми документального оформлення операцій.

1. Основним правилом відображення валового доходу та валових витрат у податковому обліку є їх документальне підтвердження. Відповідно до пп. 5.3.9 Закону [7] не належать до складу валових витрат будь-які витрати, не підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними та іншими документами, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачена правилами ведення податкового обліку.

Податковий облік ведеться на трьох рівнях. Так, другим рівнем податкового обліку є складання податкових реєстрів. Проблемою при здійсненні аналітичного обліку валового доходу та валових витрат є відсутність окремого реєстру аналітичного обліку для підсумкового обліку, але в більшості випадків на підприємствах ці дані формуються методом систематизації даних на позабалансових рахунках за допомогою використання комп'ютерної системи обліку. На деяких підприємствах інформація щодо валового доходу та валових витрат систематизується в Книзі обліку валових доходів (витрат), форму ведення якої чітко не регламентовано, і тому платники податку можуть її розробляти самостійно, на власний розсуд.

Аналітичний облік валових витрат повинен бути організований таким чином, щоб можна було узагальнювати операції. Зокрема, доцільно передбачити окреме групування валових витрат у хронологічному порядку за такими групами: витрати на придбання товарів (робіт, послуг); приріст (убуток) балансової вартості запасів; витрати на оплату праці; сума внесків до фондів державного загальнообов'язкового соціального страхування; суми внесків на довгострокове страхування життя, додаткове пенсійне страхування; суми податків, зборів (обов'язкових платежів); витрати, пов'язані з виконанням довгострокових договорів; добровільне перерахування коштів, передача товарів (робіт, послуг); витрати на поліпшення основних фондів та нафтогазових свердловин; витрати від вартості товарів (робіт, послуг), придбаних у "нестандартних" платників; інші витрати.

2. Згідно із Законом [7] звітними (податковими) періодами з податку на прибуток підприємств є: календарний квартал, півріччя, три квартали, рік. Саме за цими періодами складається декларація з податку на прибуток. Порядок складання декларації з податку на прибуток встановлений Наказом ДПАУ № 143 от 29 березня 2003 року [290]. Але при цьому в 2003 році суб'єктів господарювання зобов'язували подавати декларацію з податку на прибуток за підсумками січня (ця норма проіснувала лише рік). У Законі [7] відсутній звітний (податковий) період, що дорівнює 11 місяцям.

Однак ще у 2002 році, щоб не допустити розриву в поповненні дохідної частини бюджету, Законом № 349 (п. 14 Перехідних положень) було запроваджено декларування і сплату податку на прибуток за 11 місяців. Тому платники податків змушені подавати таку звітність, незважаючи на те, що весь цей час залишається чинною ст. 15 Закону [7], згідно з якою, зокрема, "порядок обчислення оподаткованого прибутку, термін та порядок сплати і зарахування податку до бюджетів можуть встановлюватися і змінюватися тільки шляхом унесення змін до цього Закону".

Стосовно декларації за підсумками 11 місяців, то за підсумками 11 місяців 2009 року подавати її платники податків не зобов'язані. Це було підтверджено Листом ДПАУ "Про подання податкової звітності з податку на прибуток за 11 місяців 2009 року" від 2 грудня 2009 року № 26806/7/15-0217 [222]. Але, якщо платники податків подавали декларацію за підсумками 11 місяців 2009 року, то така звітність мала прийматися податковими органами з грифом "До відома" та не вноситися до особових рахунків платників податку.

У 2009 році уряд прийняв рішення щодо регулювання деяких питань адміністрування податку на прибуток, видавши відповідну постанову від 26 серпня 2009 року № 895 [56]. Цією постановою, зокрема, передбачалося, що при формуванні показників податкової звітності з податку на прибуток за 9 місяців 2009 року віднесення до складу валових витрат сум від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток, отриманого від перерахунку заборгованості в іноземній валюті відповідно до підпункту 7.3.3 пункту 7.3 статті 7 Закону [7], є виправданим для платників цього податку лише стосовно погашеної платником податку заборгованості в іноземній валюті. В такому ж порядку враховуються у складі валових витрат суми від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток, отримані від перерахунку іноземної валюти, яка обліковується на банківських рахунках платника податку або у його касі.

Якщо платник податку на прибуток відмовлявся від уточнення у податковій звітності з податку на прибуток за 9 місяців 2009 року сум від'ємного значення об'єкта оподаткування, сформованого за рахунок

перерахунку непогашеної заборгованості в іноземній валюті, податкові органи мали б право провести протягом місяця з дня надходження декларації з податку на прибуток перевірку достовірності визначення сум податкового зобов'язання з податку на прибуток за цей період.

Але вже 8 вересня 2009 року Президент України своїм Указом "Про зупинення дії Постанови Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2009 року № 895" від 8 вересня 2009 року № 717/2009 [46] призупинив дію цієї Постанови Кабінету Міністрів України, оскільки зміни, передбачені Постановою № 895 не відповідають Конституції України.

Отже, проаналізувавши законодавче забезпечення податкового обліку податку на прибуток підприємств можна дійти висновку, що існує багато проблем, основними з яких є: неузгодженість правил відображення операцій у бухгалтерському та податковому обліку; суперечність деяких норм Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" та положень нормативно-правових актів. Законодавчі зміни відбуваються дуже часто, що не дозволяє суб'єктам господарювання передбачити можливі зміни в податковій системі та, відповідно, ефективно здійснювати процес податкового планування, у той час як у ринковій економіці вирішального значення набуває саме стабільність умов оподаткування; законодавчі акти щодо таких змін іноді мають зворотну дію, тобто дата, з якої починають діяти зміни, встановлюється раніше дати прийняття чи оприлюднення відповідного законодавчого акта. Все це зумовило необхідність реформування українського податкового законодавства (розроблено концепцію реформування податкової системи України), приведення його норм у відповідність до вимог європейського співтовариства. Також у 2010 році урядом ведеться посилена робота щодо підготовки Податкового кодексу, проект якого планується передати до Верховної Ради України у червні 2010 року.

Прийняття єдиного законодавчого акту в сфері оподаткування має дозволити змінити систему податкового обліку, зробити її більш простою для сприйняття платниками податків та зменшити витрати на його ведення.

Розділ 4

Організаційне та методичне забезпечення бюджетування податків

4.1. Організаційний аспект складання і реалізації податкових бюджетів

У рамках функціонування і реалізації корпоративного податкового менеджменту на підприємстві значну роль відіграє бюджетування податків як специфічна форма податкової політики підприємства. Бюджетування – це процес розробки, виконання та контролю системи податкових бюджетів підприємства, спрямований на оперативне коректування управлінської діяльності щодо формування податкових зобов'язань підприємства з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах [273; 275].

Для формування та функціонування бюджетування податків у суб'єктів господарювання досить важливим є організаційний аспект цього процесу, який визначає порядок та строки складання й реалізації податкових бюджетів. Оскільки бюджетування податків неможливо розглядати без бюджетування на підприємстві взагалі, слід, перш за все, відмітити загальні особливості організації останнього у діяльності суб'єкта господарювання.

Організація бюджетування на підприємстві – це не лише розробка бюджетних форм та впровадження відповідного програмного забезпечення, але й розробка регламентів та процедур складання і контролю виконання бюджету [198]. При реалізації організації бюджетного планування фактично здійснюється розподіл функцій щодо розроблення бюджетів, забезпечення їх виконання, аналізу, регулювання, контролю і коректування, що є проблемним питанням, оскільки супроводжується зростанням навантаження на працівників, необхідністю підвищення кваліфікації, виконанням більшого обсягу робіт тощо і, відповідно, викликає незадоволення зі сторони колективу [211; 212]. Організація бюджетування передбачає створення механізму взаємодії елементів фінансової структури

підприємства при проходженні інформації по етапам бюджетного процесу: складання, узгодження, затвердження та контроль виконання [423]. Тому організація бюджетування визначає порядок та строки складання податкових бюджетів з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності суб'єкта підприємництва, не ускладнюючи процес їх формування.

Для розробки організаційного забезпечення бюджетування податків слід дослідити його особливості для бюджетування взагалі. Аналіз підходів до змісту організаційного забезпечення бюджетування на підприємстві в цілому при деяких відмінностях у формулюванні співпадають (додаток Б, табл. Б.1), та серед розглянутих заходів на підприємстві частіше використовуються заходи з формування фінансової структури, закріплення повноважень за центрами відповідальності, визначення регламенту бюджетування та системи документообороту суб'єкта господарювання, які мають відбуватись у наведеній хронологічній послідовності.

Досить часто організацію бюджетування поєднують з переглядом організаційної структури підприємства та формуванням нової фінансової структури [213; 372; 390]. Це обумовлено необхідністю послідовного узгодження всіх функцій під час фінансового управління. Фінансова структура становить набір центрів фінансової відповідальності (ЦФВ), для яких розроблені конкретні схеми мотивації, що враховують взаємозв'язки між ЦФВ, які впливають на фінансово-економічні показники, які плануються та контролюються в системі бюджетів ЦФВ [212]. Фінансова та організаційна структури не обов'язково будуть співпадати, оскільки можливі ситуації, коли один центр відповідальності включає декілька структурних підрозділів і, навпаки, один структурний підрозділ може бути розділено не декілька центрів відповідальності, або до одного центру можуть входити юридичні відокремлені компанії або їх частини [73].

У фінансовій структурі підприємства розрізняють декілька видів центрів обліку: інвестицій, збитків, прибутку тощо, тобто фінансова структура підприємства може створюватись у формі центрів фінансового обліку (ЦФО) [390], та розглядають різні варіанти виділення об'єктів бюджетування: "бізнес-одиниці", "центри обліку", або "центри фінансової відповідальності" (ЦФВ), в якості яких фігурують центри (табл. 4.1): витрат, прибутку, прибутку та збитків, збитків, венчур-центри та інвестицій [372].

Підходи до визначення центрів відповідальності [274]

№ п/п	Автор	Центри відповідальності
1	В. Тернових [372]	центр відповідальності за доходами (управління збутовою та комерційною діяльністю)
		центр відповідальності за витратами (управління виробництвом, матеріально-технічним забезпеченням та ремонтом)
		центр відповідальності за прибутком (управління економікою та фінансами)
		центр управління за інвестиціями (науково-технічним розвитком та персоналом)
2	Г. Федосова [390]	профінансовий центр, діяльність якого пов'язана з підрозділами, що забезпечують отримання прибутку
		центр витрат, діяльність якого пов'язана з підрозділами, що не створюють прибуток
		венчур-центр – підрозділ, пов'язаний з видами діяльності, які можуть принести прибуток у майбутньому
3	Ч. Хорнгрен та Дж. Фостер [406]	центр витрат – структури підприємства, керівники яких відповідають лише за один вид фінансових показників – за витрати
		центри прибутку – структури підприємства, керівники яких відповідають як за витрати, так і за прибуток
		центри виручки – структури підприємства, керівники яких відповідають тільки за виручку, а за рівень витрат відповідають в обмеженому обсязі
		центри інвестицій – структури підприємства, керівники яких відповідають за капіталовкладення, доходи та витрати
4	Ландик В. І., Фендрікова А. А. [217]	центри фінансової відповідальності (ЦФВ)
		центри фінансового обліку (ЦФО)
		місця виникнення витрат (МВВ)
5	В. Краснова, А. Привалов [351]	центри фінансового обліку (ЦФО) центри фінансової відповідальності (ЦФВ) профінансові центри венчур-центри центри витрат

Конкретизація фінансової структури підприємства передбачає розподіл за ЦФВ, які будуть прийнятними за таких умов: організаційним планом чітко визначені функціональні сфери, що несуть певну відповідальність за результати своєї діяльності; очікується територіальний розподіл області збуту; існують різні виробничі ділянки та цехи; різними виробничими процесами управляють не пов'язані особи або існують різні організації зі збуту; основними відмінностями між елементами фінансових структур є те, що центри фінансової відповідальності несуть відповіда-

льність за всі фінансові результати (як прибутки, так і збитки); центри фінансового обліку відповідають тільки за деякі фінансові показники (наприклад, доходи та частину витрат), а місця виникнення витрат відповідають тільки за витрати [372]. Тобто, розподіл центрів відповідальності проходить за рівнями управління залежно від їх підлеглості, цілей та завдань планування та контролю [390]. Інший підхід засновано на розподілі ЦФВ на два типи [198]:

- що впливають на прибутковість: центри доходів, центри витрат, центри прибутку;
- що впливають на платоспроможність: центри відповідальності за отримання (надходження) та витрачання грошових коштів, центри інвестицій.

Таким чином, серед науковців відсутня єдність поглядів щодо віднесення тієї чи іншої структурної одиниці до відповідного центру відповідальності. Основним критерієм віднесення до того чи іншого типу ЦФВ є повнота фінансової відповідальності [73]. Інший погляд на це мають автори [217], які вважають, що основний критерій віднесення структурного підрозділу до ЦФВ – це здатність самостійно працювати на ринку, контролювати збутову мережу та здійснювати маркетинг своєї продукції (робіт, послуг):

- якщо структурний підрозділ відповідає за доходи, але має обмежені витрати й не може відповідати за всі витрати, то його варто віднести до ЦФО;

- якщо структурний підрозділ не в праві відповідати за доходи, а також за грошові надходження, але його функціонування є необхідним для підприємства в цілому й воно несе при цьому значні витрати та видатки, то це місце виникнення витрат [217].

Узагальнюючи, можна відмітити, що формування податкових бюджетів може бути віднесено до повноважень центрів витрат та має бути враховано при розробці організаційного забезпечення бюджетування податків на підприємстві.

Наступним кроком в організації бюджетування податків є формування бюджетного регламенту. Стосовно цього питання серед науковців [73; 198; 403; 406] у підходах до визначення бюджетного регламенту

спостерігається єдність поглядів. Бюджетний регламент – це встановлений на підприємстві порядок складання (розробки), представлення (передачі), узгодження (візування), консолідації (обробки та аналізу), проведення план-факт-аналізу та оцінки виконання бюджетів різного виду та рівнів [73; 198]. Складові елементи бюджетного регламенту наведені на рис. 4.1.

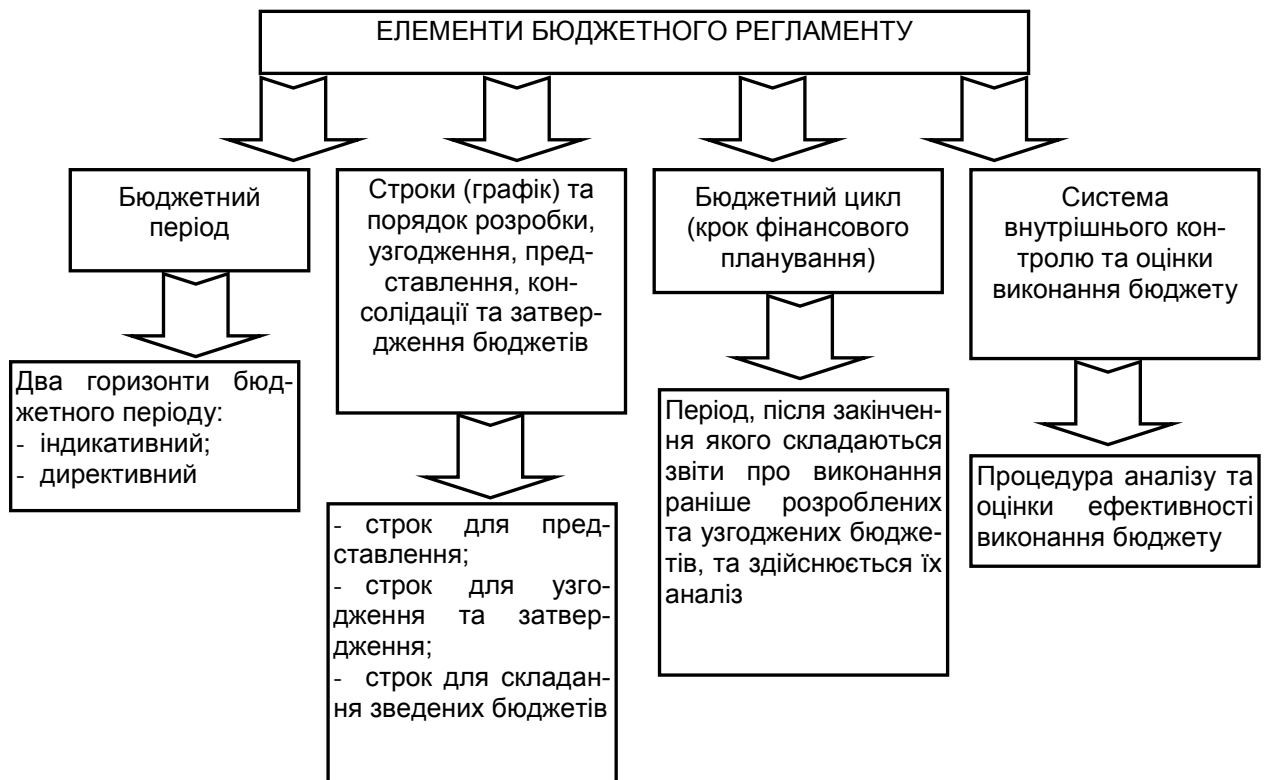


Рис. 4.1. Основні елементи бюджетного регламенту на підприємстві [274]

Бюджетним періодом може бути: рік, півроку, квартал, місяць, декада [198]. Окремо слід виділити вибір мінімального бюджетного періоду, яким зазвичай є місяць, але підприємство може обрати інші періоди залежно від [73]:

- ступеня стабільності зовнішнього середовища підприємства;
- часового основного виробничого (або фінансового) циклу;
- прийнятої періодизації в управлінському обліку.

Заключним кроком у формуванні організаційного забезпечення бюджетування на підприємстві є розробка графіка документообороту,

який неможливо сформувати без визначення ЦФВ, графіків складання окремих бюджетів та встановлення послідовності руху фінансової інформації за рівнями управління. У процесі складання бюджетів може виникати необхідність вносити корективи у строки та послідовність складання окремих бюджетів різними структурними підрозділами, тоді необхідно визначити безпосередньо процедуру складання, узгодження та затвердження бюджетів [198]. Найпоширенішими методами організації бюджетування на підприємстві є методи: централізованого бюджетного планування ("згори вниз"), децентралізованого бюджетного планування ("знизу вгору") та зустрічного бюджетного планування (комбінований). Найчастіше суб'єктами господарювання використовується останній метод.

Таким чином, на підставі розглянутих особливостей організаційного забезпечення бюджетування на підприємстві можливо сформувати його засади для бюджетування податків суб'єкта підприємництва. Організаційні аспекти впровадження та функціонування бюджетування податків на підприємстві, перш за все, стосуються таких його особливостей, як розрахунок планової суми податкових платежів (формування податкових бюджетів) та визначення джерел формування грошових коштів для їх сплати (контроль та виконання податкових бюджетів) [274; 276]. З урахуванням особливостей бюджетування та обчислення податкових платежів пропонується такий підхід до організації впровадження та функціонування бюджетування податків на підприємстві (рис. 4.2), який розділено на два блоки: 1) підготовчий; 2) організаційний [274; 276].

Відносно першого блоку слід зауважити, що необхідність проведення заходів з оцінки доцільності впровадження бюджетування взагалі та бюджетування податків зокрема пояснюється тим, що ці процеси вимагають істотних витрат (матеріальних, фінансових, часових), тому результат від їх впровадження має перевищувати витрати на їх функціонування. Слід відзначити, що у разі наявності системи бюджетування на підприємстві зміни вимагають фінансова структура підприємства та положення про бюджетування з урахуванням особливостей формування податкових бюджетів.

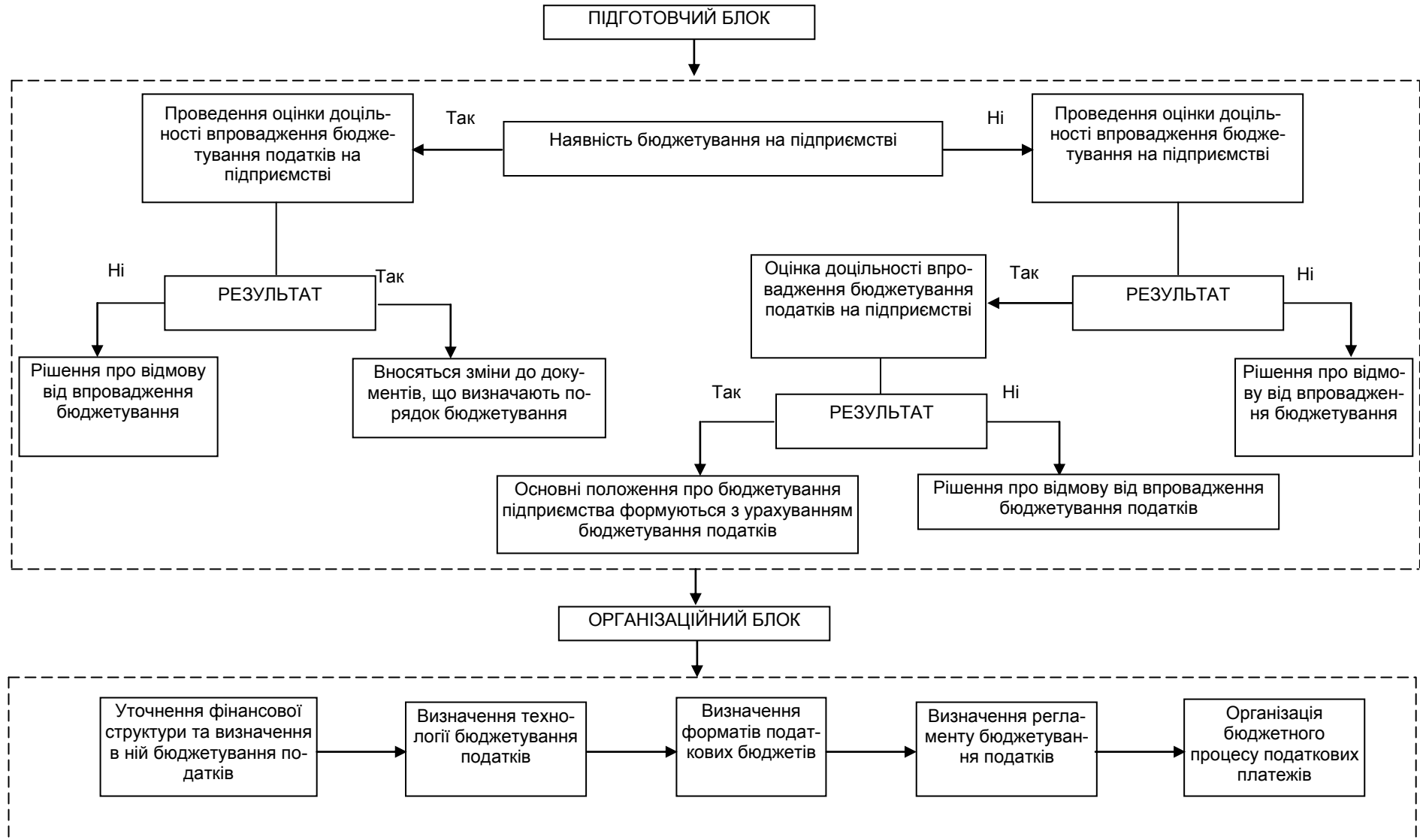


Рис. 4.2. Підхід до організації впровадження та функціонування бюджетування податків на підприємстві [274]

Тоді як при відсутності бюджетування на підприємстві суб'єкту господарюванню необхідно повністю проводити заходи з його впровадження, оскільки функціонування бюджетування податків неможливо без системи операційних та фінансових бюджетів підприємства [274; 276].

Організаційний блок алгоритму організації впровадження та функціонування бюджетування податків характеризується такими етапами.

Перший етап:

- визначається перелік податкових платежів за видами діяльності суб'єкта господарювання;

- перевіряється наявність відповідних реєстраційних документів (ліцензій, патентів, дозволів на відкриття об'єктів торгівлі тощо, порядок надання яких регламентується згідно з чинним законодавством України [18; 19; 65]);

- перевіряється наявність обов'язкової реєстрації платником за окремими податками та зборами у випадках, які також передбачені законодавством;

Проведення цих заходів необхідно, оскільки за порушення вимог з отримання реєстраційних документів у державних органах діяльність суб'єкта господарювання визнається незаконною (ризик виникнення фінансової, адміністративної та карної відповідальності);

- проаналізувати правовий статус структурних підрозділів, які згідно з п.п. 2.1.3 Закону України [7] можуть бути платниками податку на прибуток.

На підставі зазначеного стає можливим визначити місце бюджетування податків у фінансовій структурі суб'єкта господарювання з урахуванням такого:

- формування податкових бюджетів може відбуватися як за ЦФВ, так по підприємству в цілому;

- зведений податковий бюджет може складатись у центрах прибутку та центрах інвестицій, які звичайно є самостійними структурними підрозділами, а для підрозділів, що є центрами витрат, розраховуються податкові бюджети за видами платежів та з урахуванням специфіки підприємства або структурного підрозділу (внески до Пенсійного фонду та фондів соцстрахування, податок з власників транспортних засобів тощо);

- більшість податкових платежів розраховується для підприємства в цілому: ПДВ, податок на землю, податок на прибуток.

Тому виникає необхідність визначення безпосередніх виконавців бюджетування податків на підприємстві: створення окремого підрозділу / групи або призначення податкового менеджера. Оскільки сфера планування податкових платежів є досить специфічною і вимагає наявності знань у різних сферах фінансово-господарської діяльності підприємства (різних галузей права, планування (бюджетування) господарської діяльності, бухгалтерського обліку, організації виробництва тощо), тому рішення про делегування повноважень з формування податкових бюджетів до головного бухгалтера або фінансового директора може бути не зовсім виправданим, оскільки це не передбачено їх посадовими інструкціями [184].

Фахівці відносно створення груп для управління податковими платежами підприємства розділились на декілька груп. Представники першої групи розглядають можливість формування податкових бюджетів на базі декількох структурних підрозділів: планових, фінансових, економічних та бухгалтерських служб, об'єднаних одним керівництвом [196; 199]. Прихильники другої вважають, що слід створити тимчасову організаційну структуру для управління оподаткуванням на підприємстві, що об'єднує в одну команду кваліфікованих співробітників підприємства для здійснення складного проекту у визначені терміни з заданим рівнем якості [144, 282]. Представники третьої групи відмічають про доцільність формування групи на постійній основі з залученням співробітників відділів підприємства, які мають відношення до формування його податкових зобов'язань [369]. Але у будь-якому випадку слід враховувати, що доручення обов'язків з управління податковими платежами різним особам призводить до виникнення розбіжностей поглядів і неможливості здійснення контрольних заходів.

Тому для організації бюджетування податків слід залучити податкового менеджера (рис. 4.3), який буде узагальнювати й аналізувати інформацію про податкові платежі, надану за встановленою формою від структурних підрозділів за визначеними інформаційними взаємозв'язками на підприємстві, складати, узгоджувати, виконувати бюджети податків під керівництвом фінансового директора підприємства.

Інформація про функції, завдання та сфери повноважень податкового менеджера та його відповідальності за порядок планування та виконання податкових бюджетів вноситься до положення про фінансову структуру підприємства.

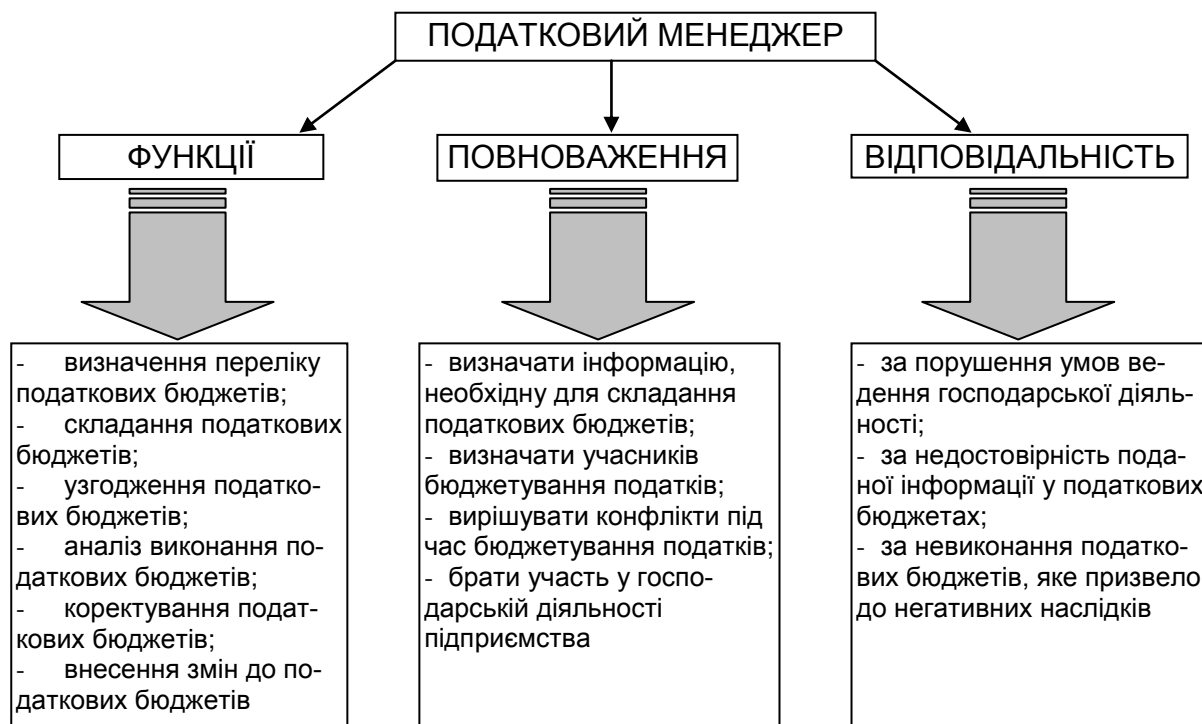


Рис. 4.3. Функції, повноваження та відповідальність податкового менеджера під час бюджетування податків на підприємстві

Другий етап:

- формується перелік податкових бюджетів підприємства та встановлюється їх взаємозв'язки з відповідними операційними бюджетами на основі групування податкових бюджетів відповідно до структурних підрозділів, які забезпечують центр відповідальності (податкового менеджера) інформацією про бази оподаткування окремих податкових платежів;

- розробляється порядок складання податкових бюджетів на підставі розрахунку окремих податкових платежів підприємства, встановлюється послідовність їх складання та визначається порядок відображення інформації про податкові зобов'язання у бюджетних формах ЦФВ та по підприємству в цілому;

- визначається консолідація (послідовність складання, узгодження та виконання) зведеного податкового бюджету.

Інформація про технологію бюджетування податків вноситься до положення про бюджетну структуру.

Третій етап:

- формується набір статей податкових бюджетів згідно з базою оподаткування окремих податків та зборів підприємства;

- встановлюється набір фінансових коефіцієнтів, які використовуються для оцінки впливу оподаткування на фінансовий результат діяльності підприємства та визначаються заходи у разі виявлення тимчасового дефіциту грошових коштів, необхідних для сплати податкових зобов'язань. На підставі цього інформація про форми податкових бюджетів відображується у положенні про бюджетні формати і встановлюється єдність у відображенні інформації у бюджетах ЦФВ та зведених бюджетах.

Четвертий етап:

- встановлюється бюджетний період для податкових бюджетів – місяць або квартал, за який складаються відповідні податкові бюджети, та мінімальний бюджетний період: календарний місяць (звітний період для більшості податкових платежів) або декада (для деяких податкових бюджетів (ПДВ, податок на прибуток через особливості проведення розрахунків за продукцію декілька разів на місяць);

- визначається порядок розробки, надання початкових бюджетних форм податкових платежів та їх консолідація у зведений податковий бюджет, тобто строки розробки та передачі податкових бюджетів для формування зведеного податкового бюджету;

- встановлюється процедура оцінювання виконання податкового бюджету та аналізу відхилень фактичних показників податкових бюджетів від запланованих, складання звітів про виконання податкових бюджетів та їх коректування;

- формується порядок розробки та консолідації скоригованих податкових бюджетів – визначаються строки, у які мають бути розроблені нові податкові бюджети відповідно до внесених у них змін та строки формування скоректованого зведеного податкового бюджету.

Інформація про порядок надання, узгодження, затвердження податкових бюджетів за ЦФВ, вирішення конфліктів та підготовки зведеного податкового бюджету вноситься до положення про бюджетний регламент.

П'ятий етап:

- виділяються суб'єкти бюджетування податків: основні (фінансовий директор та податковий менеджер, відповідальні за формування податкового бюджету) та допоміжні (відповідні підрозділи підприємства, які беруть участь у формуванні інформаційного забезпечення показників податкових бюджетів);
- відбувається розподіл функцій, відповідальності та повноважень між визначеними учасниками бюджетування податків;
- встановлюється порядок взаємодії учасників бюджетування податків між собою та іншими структурними підрозділами підприємства (схема документообороту підприємства);
- вносяться зміни у документи, які регламентують процес бюджетування на підприємстві взагалі та бюджетування податків зокрема.

Інформаційне забезпечення процесу бюджетування податків має певні особливості, які також визначаються в рамках організаційних заходів. Налагодження інформаційної системи, яка обслуговує процес бюджетування на підприємстві та механізму документообороту, є однією з умов упровадження технології бюджетування суб'єкта господарювання [130]. Оскільки неспроможність налагодити документооборот як систему внутрішньої управлінської звітності [75, с. 98; 403] ускладнює, а іноді унеможлиблює збір, аналіз та обробку інформації стосовно фінансово-господарської діяльності підприємства. Серед факторів, які обмежують застосування бюджетування на підприємстві, є несумісність його з традиційними системами інформації, оскільки вони не забезпечують необхідної для планування інформаційної бази [419].

Тому визначення інформаційного простору для бюджетування необхідно, а його відсутність призводить до несплати податкових платежів у строк через не забезпечення своєчасно управління інформацією, необхідною для прийняття оперативних управлінських рішень, що може ускладнювати процес виконання податкових бюджетів, оскільки не відбувається завчасне формування фінансових ресурсів для погашення податкових зобов'язань. Для управління оподаткуванням на підприємстві автори [75; 184; 249] поділяють інформаційне забезпечення на внутрішнє та зовнішнє (рис. 4.4).

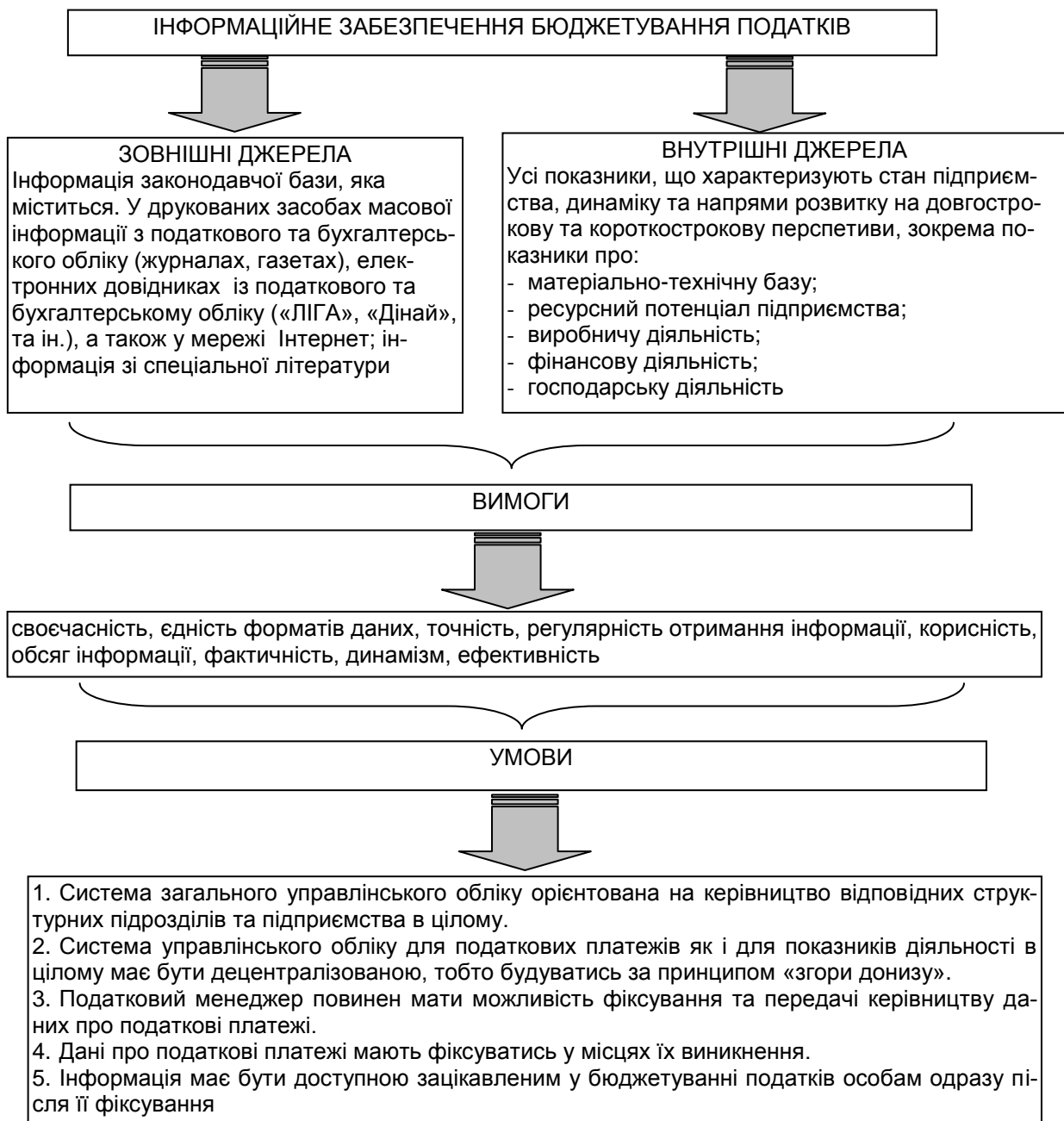
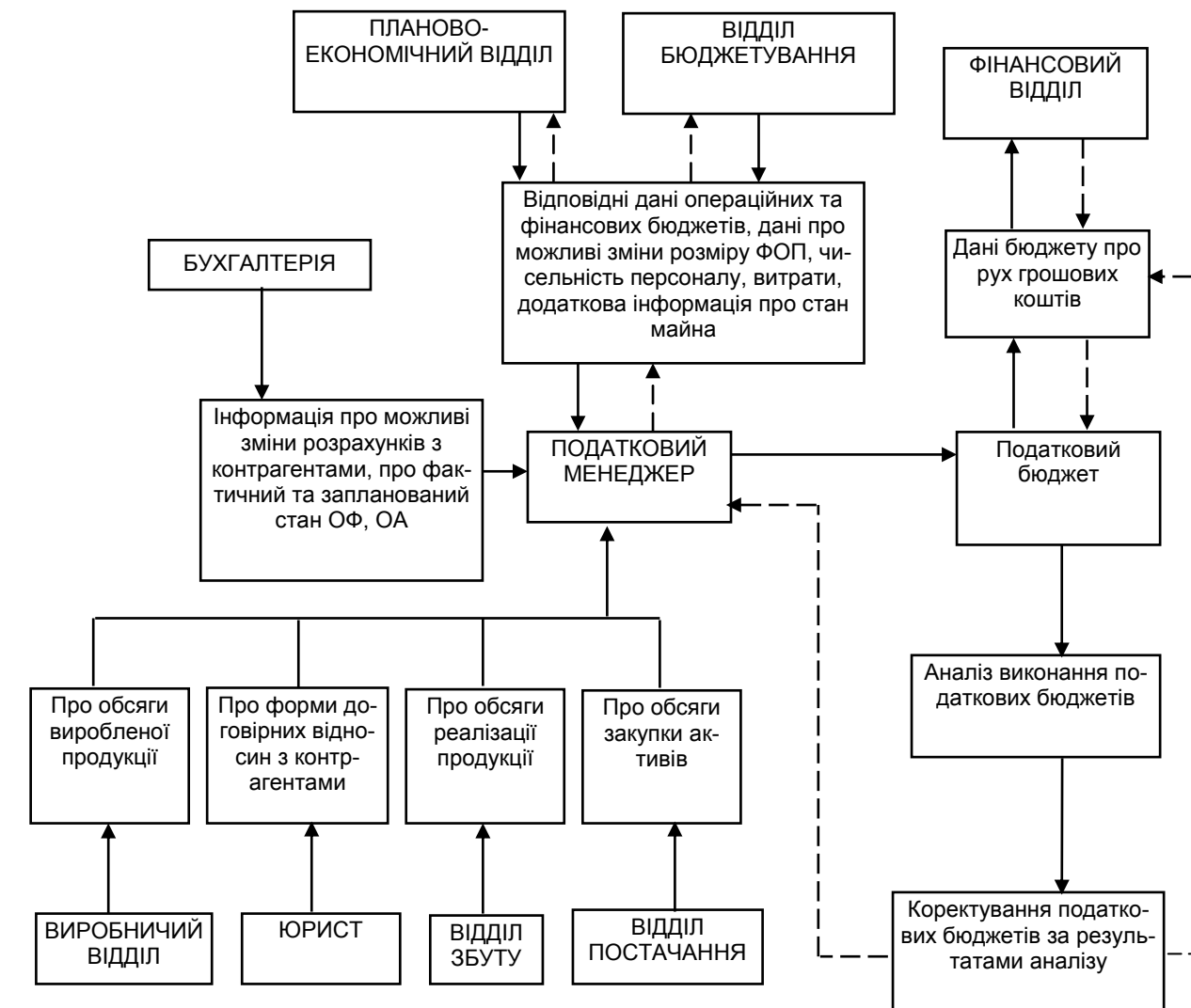


Рис. 4.4. Інформаційне забезпечення бюджетування податків суб'єкта господарювання

З урахуванням зазначеного схема інформаційних потоків для цілей бюджетування податків має вигляд (рис. 4.5). [274; 276]. Як видно з рис. 4.5, податковий менеджер формує показники податкового бюджету на підставі отриманої від структурних підрозділів інформації за встановленими форматами даних, оскільки необхідна для планування податкових платежів інформація може міститись не лише у бюджетах підприємства, але й у іншій документації.



—————> Первинний зв'язок – рух інформації для складання податкових бюджетів.

- - - -> ◯ Вторинний зв'язок – коректування бюджетів під зміни фінансово-господарської діяльності.

Рис. 4.5. Схема інформаційних потоків для цілей бюджетування податків підприємства [274]

Після відповідного аналізу отриманих даних про базу оподаткування податковими платежами розробляються окремі податкові бюджети та консолідуються у зведений податковий бюджет. У процесі узгодження зведеного податкового бюджету з бюджетом руху грошових коштів відбувається формування податкового платіжного календаря, таким чином відбувається перевірка відсутності виникнення дефіциту грошових коштів на відповідні дати сплати податків та зборів на плановий період [274; 276]. Під час реалізації виконання податкового бюджету можуть відбува-

тись оперативні зміни його показників, для цього запропонована схема передбачає коректування податкових бюджетів за результатами аналізу про їх виконання на основі інформації, отриманої податковим менеджером про зміни у податкових базах окремих податкових платежів.

Таким чином, можна зробити висновок, що організація впровадження та функціонування бюджетування податків включає визначення місця бюджетування податків в організаційній та фінансовій структурах підприємства, безпосередніх виконавців податкових бюджетів, строків та послідовності їх складання, узгодження, аналізу й коректування та інформаційного забезпечення.

4.2. Особливості методичного забезпечення бюджетування податків на підприємстві

Оскільки бюджетування податків є складовою частиною бюджетування взагалі, слід розглянути підходи до методичного забезпечення бюджетування в цілому в суб'єктів господарювання. Методики впровадження та функціонування бюджетування в сучасній економічній літературі фахівцями [130; 204; 279; 370] представлені широко, але їхні розробки не містять чіткого визначення поняття "методика бюджетування":

- методика бюджетування складається з етапів розробки та реалізації системи бюджетування [279];
- методика бюджетування складається з певних етапів, ціль методики – розробка системи бюджетування діяльності підприємства, яка передбачає виконання комплексу дій, результатом яких є підготовка основних бюджетів та здійснення контролю за їх виконанням [130].

Тому можна припустити, що методика бюджетування – це сукупність методів послідовного виконання дій, кінцевим результатом якої є розробка та контроль виконання основного бюджету підприємства [277; 278]. Що в цілому відповідає загальноприйнятому розумінню поняття "методика" як сукупності методів практичного виконання чого-небудь [312].

Проведений аналіз підходів до визначення змісту методики бюджетування (додаток Б, табл. Б.2) не виявив наявності визначеної кількості

етапів її проведення (від 5 етапів до 12 етапів). Це дозволило виділити недоліки та переваги розглянутих методик бюджетування (табл. 4.2) та зазначити, що формування методики бюджетування податків має відповідати таким змістовним характеристикам: 1) формування вихідної інформації, необхідної для формування бюджету; 2) розробка і формування пов'язаних операційних та фінансових бюджетів; 3) контроль та аналіз показників бюджетів на кожному етапі їх узгодження [277; 278].

Дещо іншими є погляди фахівців щодо послідовності етапів бюджетування податків суб'єктів господарювання (табл. 4.3). Так, при деяких відмінностях у формулюванні змістовних характеристик етапів методики Л. І. Дарі [120] та В. В. Ячменніков [434], хоча і відрізняються на один етап, є однаковими: у процесі першого етапу передбачається проведення всебічного аналізу законодавства відносно даних про об'єкти оподаткування та пільг на рік, що планується, який пропонується робити із залученням юристів та аудиторів. Однак слід зауважити, що такий аналіз слід робити до початку нового звітного періоду, щоб врахувати зміни у податковому законодавстві при формуванні податкового бюджету. Відносно участі юристів та аудиторів у процесі аналізу, то слід відзначити, що не кожне підприємство може мати цих фахівців у штаті або фінансові можливості на постійні консультації сторонніх фахівців з цього приводу. Тому таким підприємствам може бути дешевшим користуватися спеціалізованими періодичними виданнями, які роблять подібний аналіз законодавства.

Таблиця 4.2

Переваги та недоліки методик бюджетування на підприємстві [281]

Автор	Перевага	Недолік
1	2	3
М. В. Єльчанина [130]	<ul style="list-style-type: none"> - визначення фінансових показників, які відповідають стратегічним цілям на підставі аналізу вихідної інформації, що дозволяє чітко враховувати вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ; - розмежування у два етапи розробки та складання операційних та фінансових бюджетів 	<ul style="list-style-type: none"> - не уточнюється, на якому етапі використовуються контрольні фінансові показники при розробці та складанні бюджетів підприємства або на заключному етапі контролю виконання бюджету; - не передбачено етап коректування та внесення змін, а також аналіз причин відхилення показників бюджетів

Закінчення табл. 4.2

1	2	3
<p>Г. Федосова [390], О. М. Харитоновна [404]</p>	<p>- передбачена координація та аналіз першого варіанта бюджетів, коректування на проміжному етапі методики, що дозволяє усунути помилки або протиріччя ще до затвердження бюджетів; - останній етап також передбачає аналіз і коректування бюджетів відповідно до умов, що змінилися; - розробка гнучких бюджетів; - є взаємозв'язок стратегічного та оперативного планування</p>	<p>- не вказується, що враховується вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ та робиться їх аналіз; - не уточнюється, на якому етапі враховуються встановлені межі економічних показників; - на другому етапі не уточнюється перелік бюджетів, які потребують розробки у декількох варіантах, що робить цю процедуру дуже громіздкою та тривалою</p>
<p>О. Й. Косарева, В. М. Волик [204]</p>	<p>- простежується взаємозв'язок етапів методики</p>	<p>- багато уваги приділяється збору, аналізу та узагальненню інформації; - не конкретизовані особливості процесу формування бюджету; - не деталізовано етап регулювання; - етап контролю не виділяється взагалі</p>
<p>Б.А. Аманжолова [70]</p>	<p>- коректування показників бюджетів передбачено як проміжний етап</p>	<p>- визначення та конкретизація цілей розвитку займає два етапи; - не конкретизовано етап підготовки бюджетів</p>
<p>Л. В. Мищенко [279]</p>	<p>- детальність аналізу причин відхилення показників бюджетів</p>	<p>- відсутня чітка послідовність проведення бюджетування; - коректування бюджетів передбачено після закінчення бюджетного періоду</p>
<p>В. К. Тернових [372]</p>	<p>- простежується взаємозв'язок стратегічного та оперативного планування</p>	<p>- внесення змін передбачено після закінчення бюджетного періоду, тобто дана методика передбачає розробку лише одного варіанта бюджетів без їх коректування</p>
<p>М. Ю. Тарасюк [370]</p>	<p>- детально визначений етап контролю виконання бюджетів; - встановлення бюджетних лімітів, що спрощує процедуру контролю бюджетів на нижчому рівні; - встановлення безпосередніх виконавців бюджетів</p>	<p>- більшість етапів можна об'єднати; - велика кількість ітерацій, що досить обтяжує методику бюджетування</p>

**Підходи до визначення етапів бюджетування податків
на підприємстві [280; 281]**

Автор методики	Зміст етапів
Л. І. Дарі [120]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз об'єктів оподаткування. 2. Підготовка пов'язаних бюджетів. 3. Розрахунки за видами податків. 4. Розподіл платежів за строками сплати податків та зборів. 5. Послідовна ітерація фінансових бюджетів. 6. Контроль та аналіз виконання бюджету
В. В. Ячменніков [434]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз об'єктів оподаткування. 2. Визначення коефіцієнта еластичності податків. 3. Підготовка пов'язаних бюджетів. 4. Розрахунки за видами податків. 5. Розподіл платежів за строками сплати податків та зборів. 6. Послідовна ітерація фінансових бюджетів. 7. Контроль та аналіз виконання бюджету
О. В. Лускатова, М. С. Власова [256]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обробка аналітичних даних минулих податкових періодів. 2. Різносторонній моніторинг зовнішнього середовища, яке може вплинути на розвиток бізнесу в періоді, що планується. 3. Складання зведеного бюджету – розробка декількох видів бюджетів. 4. Здійснення контролю за виконанням податкового бюджету на всіх стадіях його розробки
Т. В. Бодрова [88]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення діючої системи оподаткування. 2. Формування бюджету податків підприємства. 3. Коректування бюджетів податків з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів
С. Ковтун [198]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Систематизація інформації про податки підприємства. 2. Розрахунок податкового навантаження. 3. Визначення коефіцієнта еластичності податків. 4. Оптимізація податкових відрахувань. 5. Складання податкового календаря. 6. Складання податкового бюджету
А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма [206]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначається сума податкових платежів від величини фонду оплати праці. 2. Визначається сума податкових платежів, які входять у ціну продукції, що реалізується. 3. Визначається сума податку на прибуток. 4. Визначається загальна сума податкових платежів, що плануються
А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв [141]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчення, аналіз та прогнозування нормативно-правових змін податкового законодавства. 2. Обчислення сум податків, які належать до сплати, та розроблення податкового календаря. 3. Планування фінансових джерел покриття податкових платежів. 4. Сплата податків без штрафних санкцій та кредиторської заборгованості перед бюджетом та позабюджетними фондами

Далі пропонується визначити коефіцієнт еластичності податків [434], який показує як зміниться величина того чи іншого податку при зміні бази оподаткування на один процент, тобто визначити податки найбільш "чуттєві" до зміни бази оподаткування, але цей коефіцієнт не згадується на жодному етапі методики бюджетування податків [277; 278].

Наступним етапом методики бюджетування податків автори [120, 434] виділяють підготовку пов'язаних бюджетів: продажу, закупок матеріалів, кошторису використання матеріалів, закупок робіт та послуг, витрат на оплату праці, соціальних виплат та пільг, інвестицій. Стосовно цього етапу, то можна зауважити, що перелік операційних бюджетів, в яких міститься інформація про базу оподаткування для цілей формування податкового бюджету, може визначатися для кожного підприємства індивідуально, наприклад, для торговельного та виробничого, залежно від специфічних аспектів фінансової діяльності. Але, як справедливо відмічається [120; 434], показники податкового бюджету використовуються для розрахунку фінансових бюджетів підприємства, після формування яких попередньо розраховані дані податкового бюджету можуть бути змінені [277; 278].

Наступним кроком є розрахунки за видами податків та опис особливостей розрахунку деяких податкових платежів, при цьому автори [120; 434] відмічають доцільність розподілу платежів за строками сплати податків і зборів шляхом формування податкового календаря в рамках бюджету руху грошових коштів підприємства, зауважують про можливість відсутності грошових коштів у момент сплати податків, та пропонують у такому випадку фінансовому відділу накопичувати необхідні кошти або позичати їх. Тобто підкреслюється необхідність узгодження податкового бюджету з бюджетом руху грошових коштів, однак доцільність використання позик та накопичення грошових коштів потребують додаткової перевірки щодо ефективності цих заходів для підприємства [277; 278].

Наступним етапом у методиках Л. І. Дарі [120] та В. В. Ячменнікова [434] є послідовна ітерація фінансових бюджетів, яка робиться з урахуванням даних про розрахунок окремих платежів та зборів. Цей процес, на думку авторів [120; 434], вимагає значної кількості узгоджень за горизонтальними та вертикальними каналами управління та повторів операцій з метою поступового наближення до підсумкового результату. Завершальним етапом даних методик бюджетування податків виступає контроль та аналіз виконання бюджету податків, при цьому робиться акцент, що відхилення за цим бюджетом прямо залежать від відхилень у базі оподаткування, тобто у відповідних статтях операційних та фінансових

бюджетів, та наголошується на необхідності аналізу відхилень бюджету податків [434]. Таким чином, можна узагальнити, що розглянуті методики бюджетування податків авторами [120; 434] в цілому висвітлюють лише одну сторону формування податкових бюджетів, а саме розрахунок податкових платежів та взаємозв'язок цих бюджетів з іншими бюджетами підприємства. Тоді як питання про формування необхідного розміру грошових коштів та їх джерел залишаються поза етапами проаналізованих методик [277; 278].

Відмінною від попередньої методики є методика бюджетування податків, розроблена О. В. Лускатою та М. С. Власовою [256], на першому етапі якої пропонується такий перелік заходів: 1) виявлення результатів перспективного аналізу методів управління за звітний рік; 2) ретроспективний аналіз виконання податкового бюджету; 3) виявлення причин невиконання податкового бюджету. Відносно зазначених заходів слід зауважити, що в цілому вони є виправданими в рамках бюджетування податків. Наступний етап передбачає [256] врахування: 1) змін, внесених у податкове законодавство; 2) змін цін і цінової політики; 3) змін виробничої та соціальної інфраструктури; 4) змін кон'юнктури ринку; 5) змін умов зовнішньоекономічної діяльності; 6) політичних тенденцій у суспільстві [277; 278].

Стосовно змісту другого етапу методики, то слід зауважити про необхідність перегляду доцільності проведення деяких заходів для цілей планування податкових платежів, а також про доцільність проведення всебічного моніторингу економічного середовища лише в рамках бюджетування податків, оскільки це вимагає значних витрат часу, наявності кваліфікованих кадрів та фінансових ресурсів. Тобто такий аналіз доцільно проводити в рамках бюджетування на підприємстві взагалі, оскільки формування податкових бюджетів проходить з урахуванням особливостей фінансової діяльності суб'єкта господарювання, а не навпаки – пристосування фінансової діяльності до бюджетування податків. На третьому етапі авторами [256] пропонується складання зведеного податкового бюджету на базі показників декількох видів бюджетів (мікробюджети, бюджети за строками сплати, бюджет розподілу за різними рівнями бюджетів та позабюджетних фондів, бюджет за джерелами виплати та місячний бюджет). Такий перелік податкових бюджетів передбачає групування

однакової інформації за різними критеріями, що також не можна назвати виправданим, оскільки деякі з цих бюджетів можливо об'єднати, що призведе до зменшення часу на формування зведеного бюджету та документообороту [280; 281].

Останній етап цієї методики – контрольний – передбачає перевірку правильності: 1) формування бухгалтерської та податкової звітності; 2) складання податкових бюджетів; 3) обчислення своєчасності та повноти сплати податків до бюджету та позабюджетних фондів. У цілому контрольний етап є досить всебічним та охоплює різні аспекти, що стосуються не лише обчислення, але й повноти сплати податків до бюджету. Слід зауважити, що в цілому заходи даної методики відповідають цілям бюджетування податків, однак деякі етапи ускладнюють цей процес на підприємстві.

Інший погляд на формування методики бюджетування податків має Т. В. Бодрова [88], згідно з яким процес формування податкового бюджету складається з трьох послідовних етапів, на яких відбувається постійний моніторинг податкового законодавства та бази оподаткування, що на думку автора [88], дозволяє проводити поточний та послідуочий контроль виконання податкових зобов'язань підприємства, а також зазначається, що бюджетування податків має відбуватись як за центрами відповідальності, так і по підприємству в цілому, однак це не відмічається у самій методиці формування податкового бюджету [277; 278].

С. Ковтун [198] визначила методику бюджетування податків таким чином. На базі інформації про розраховані суми податків на плановий період розраховується показник податкового навантаження, що показує, яка частка виручки спрямована на сплату податкових платежів. Але слід відмітити, що незалежно від значення показника податкового навантаження обов'язок щодо сплати податків та зборів не зникає, тому доцільність розрахунку цього показника буде виправданою у випадку впровадження заходів податкового планування на базі бюджетування податків, оскільки податкове планування передбачає розрахунок податкових платежів на основі декількох варіантів, серед яких обирається той, що зменшує вплив грошових коштів, пов'язаних зі сплатою податків, та не збільшує витрати підприємства у зв'язку з проведенням цих заходів. Відносно

наступного етапу формування податкового бюджету, а саме розрахунку коефіцієнта еластичності податків, який використовується в тому ж розумінні, що й у методиці Ячменнікова В. В. [434], то слід відзначити, що інформація про зміни баз оподаткування не може бути приводом для не проведення відповідних фінансово-господарських операцій, наприклад, при збільшенні продажів у суб'єкта господарювання буде відбуватися постійне збільшення виручки, відповідно буде змінюватись податок на прибуток, ПДВ, але ж це не вимагає зменшення обсягів продажу підприємства. Тобто доцільність розрахунку цього показника проявляється у необхідності коректування відповідного податкового бюджету в разі зміни бази оподаткування. Наступним етапом методики С. Ковтун [198] виступає оптимізація податкових відрахувань, однак зміст цього етапу не відповідає змісту поняття "бюджетування податків", яке не передбачає оптимізаційних заходів стосовно податкових платежів підприємства. Після цього складається податковий календар, згідно з яким буде відбуватись сплата податків, а після цього будується податковий бюджет, але його необхідність у такому випадку після розрахунку податкових платежів буде зводитись лише до контролю виконання цього бюджету, однак це лише припущення, оскільки С. Ковтун [202] у методиці бюджетування податків цього не пояснює [277; 278].

Підхід до формування методики бюджетування податків А. І. Крисоватого і А. Я. Кізими [206] зводиться до розрахунку планових сум податкових зобов'язань у розрізі об'єктів оподаткування. Ще один підхід до формування методики бюджетування податків пропонують А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв [141], який передбачає обчислення сум податків з урахуванням змін податкового законодавства, складання податкового календаря з визначенням фінансових джерел покриття податкових платежів та їх сплату в повному обсязі, що в цілому відповідає змісту бюджетування податків. Однак автори [141] не уточнюють алгоритм планування джерел покриття податків, а формування податкових бюджетів пропонують робити лише на підставі змін у законодавстві, що також не характеризує повністю бюджетування податкових платежів на підприємстві. Таким чином, можна зробити висновок, що розглянуті мето-

дики бюджетування податків у цілому характеризують з різним ступенем деталізації лише одну сторону цього процесу, а саме розрахунок поточних податкових платежів, однак не наводять комплекс заходів у випадку відсутності грошових коштів у суб'єкта господарювання, необхідних для сплати податкових зобов'язань, що обмежує сферу застосування бюджетування податків [277; 278].

Важливу роль у процесі методичного та організаційного забезпечення бюджетування податків відіграє моніторинг та контроль виконання податкових бюджетів, які дозволяють своєчасно виявити слабкі місця у цьому процесі та розробити комплекс відповідних мір та заходів у разі виявлення переплати або недоплати податкових платежів внаслідок виконання бюджетів податків. Тому контроль за показниками податкових бюджетів пропонується здійснювати у три стадії (рис. 4.6).

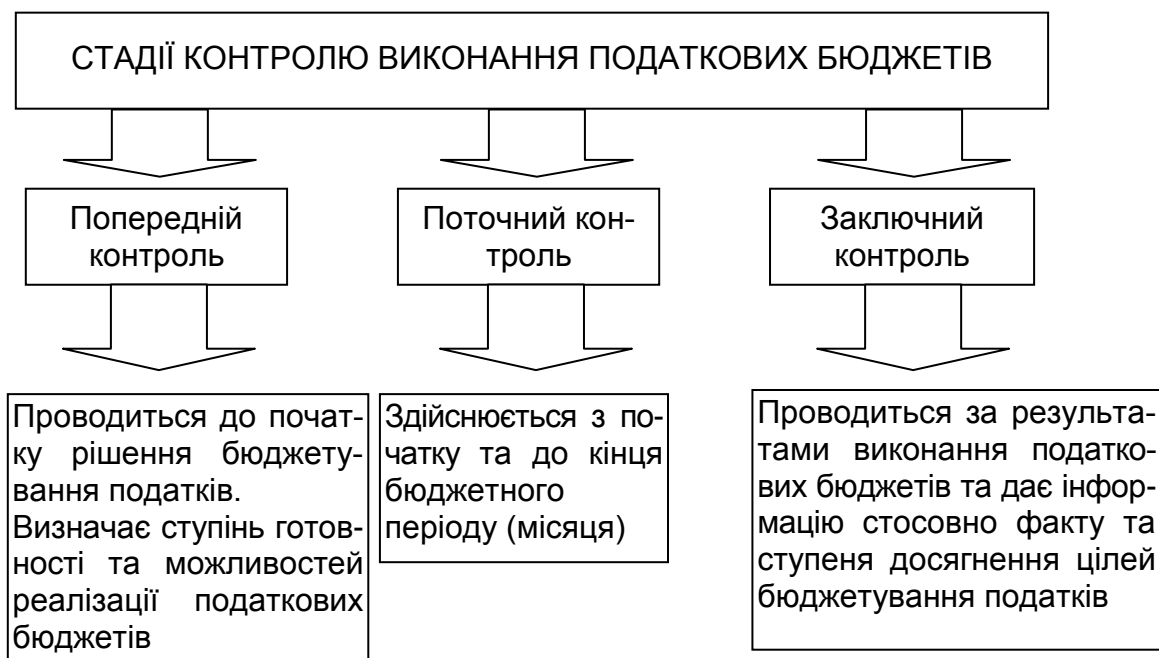


Рис. 4.6. Стадії проведення контролю за виконанням податкових бюджетів [272]

Попередній контроль за виконанням податкових бюджетів проводиться з метою:

- визначення цілей та завдань бюджетування податків до керівників більш низьких рівнів управління – доведення даної інформації доцільно

проводити не лише до податкового менеджера, але й до керівників відповідних центрів відповідальності, де формуються показники баз оподаткування податковими платежами підприємства;

- заслуховування учасників бюджетування податків про готовність до виконання поставлених завдань формування податкових бюджетів;
- перевірка наявності та можливості залучення необхідних фінансових ресурсів;
- контроль за наявністю відповідного персоналу та його компетенції у сфері оподаткування та бюджетування [272].

Поточний контроль виконання податкових бюджетів може бути охарактеризований як регулярне звітування податкового менеджера перед фінансовим директором відносно виконання окремих пунктів податкових бюджетів та може здійснюватись щодня. При виявленні негативних тенденцій виконання податкових бюджетів податковий менеджер при проведенні поточного контролю має завчасно оцінити їх наслідки та розробити комплекс заходів відносно вирішення наявних проблем виконання податкових бюджетів.

Поточний контроль здійснюється безпосередньо податковим менеджером, який на підставі ретроспективного та перспективного аналізів інформації про зміни показників операційних бюджетів, що відбуваються протягом бюджетного періоду, вносить коректування до бюджету податків, та у випадку виявлення значних відхилень планових даних від фактичних робить оцінку виконання податкового бюджету з урахуванням змін, що відбулися. При цьому оцінюється податкова стійкість та платоспроможність підприємства стосовно повноти та своєчасної сплати податкових зобов'язань [272].

Заключний контроль виконання податкових бюджетів проводиться для визначення ступеня досягнення завдань бюджетування податків та оформлюється у вигляді звітів про виконання бюджетів податків податковим менеджером з періодичністю, визначеною регламентом бюджетування на підприємстві [272]. На підставі зазначеного, пропонується такий методичний підхід до проведення моніторингу та контролю виконання податкових бюджетів підприємства (рис. 4.7).

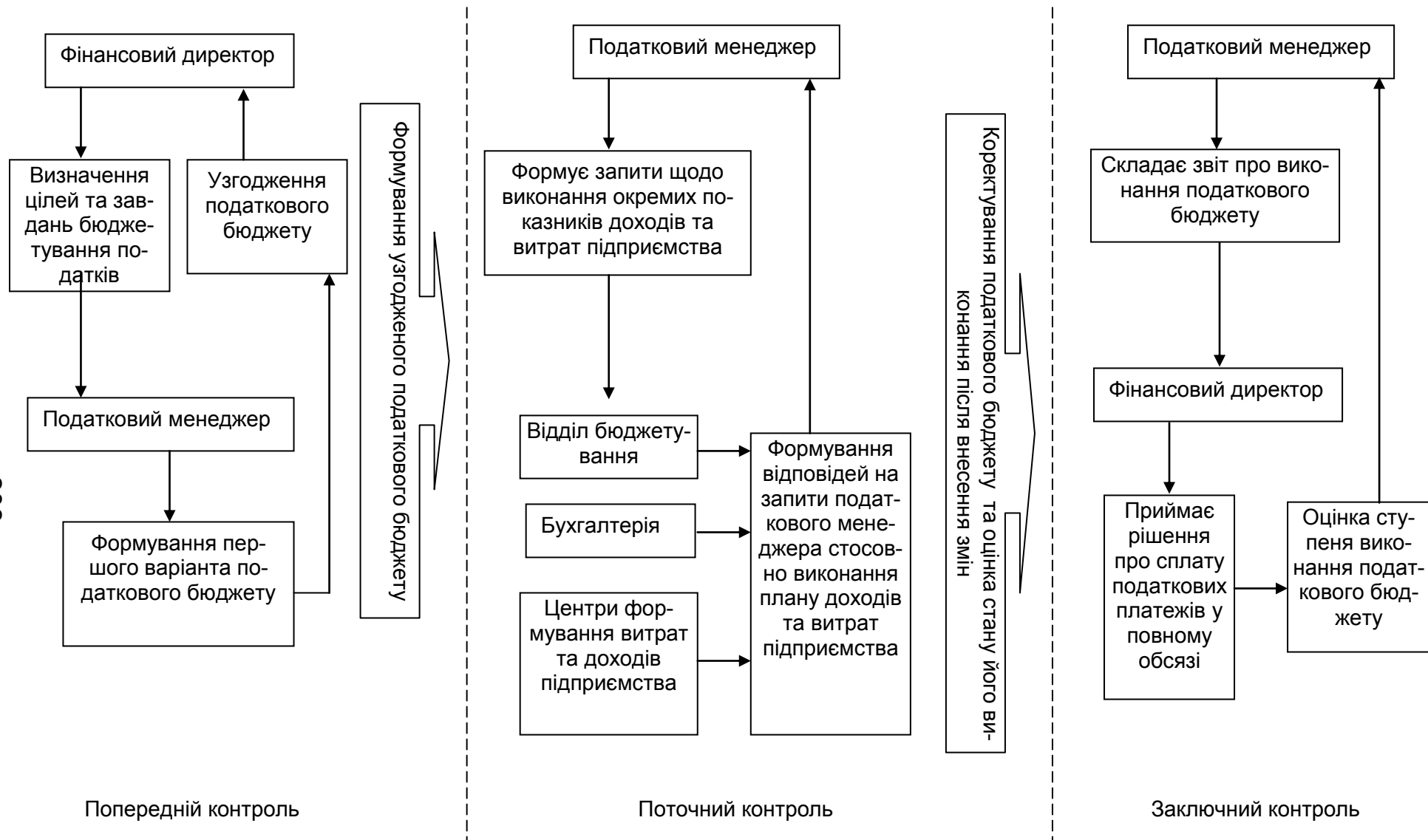


Рис. 4.7. Послідовність проведення моніторингу та контролю виконання податкових бюджетів підприємства [272]

З урахуванням цілей та завдань підприємства у плановому періоді фінансовий директор визначає напрямки податкової політики і доводить їх до податкового менеджера до початку планового періоду. Податковий менеджер розробляє перший варіант податкового бюджету на основі отриманої від фінансового директора інформації та встановленого порядку бюджетування податків [272]. Контроль виконання податкового бюджету здійснюється шляхом узгодження показників податкового бюджету з фінансовим директором, який затверджує бюджет податків на підставі загальної інформації стосовно фінансово-господарської діяльності та надходження та витрачання грошових коштів у плановому періоді.

На заключному етапі моніторингу та контролю виконання податкового бюджету податковим менеджером складається звіт про його виконання, на підставі якого фінансовий директор приймає рішення стосовно сплати податкових платежів, та оцінюється ступень виконання податкового бюджету [272].

Слід зауважити, що після закінчення кожного бюджетного періоду податковому менеджеру доцільно проводити оцінку реалізації податкової політики підприємства через бюджетування податків. Така оцінка передбачає порівняння цілей бюджетування податків, які ставились на початку планового періоду, з отриманим результатом у ході виконання податкового бюджету. Також слід аналізувати, яким чином сплата податкових платежів поточного періоду вплинула на фінансовий стан суб'єкта господарювання, тобто проводити постійний моніторинг показника податкової стійкості [272]. З урахуванням наведених підходів до організаційного та методичного забезпечення формування системи податкових бюджетів можливо розробити методику бюджетування податків підприємства.

4.3. Методика проведення бюджетування податків підприємства

Бюджетування податків потребує визначення показника-індикатора, який дозволить оцінювати його стан у процесі формування податкових бюджетів. У даний момент у теорії оподаткування превалює думка, що оцінюється вплив оподаткування на фінансові результати діяльності під-

приємства лише через показник податкового навантаження [255; 266]. З метою визначення доцільності його використання у бюджетуванні податків як показника-індикатора слід дослідити підходи до визначення цього поняття, які умовно поділяються на дві групи:

1) під податковим тягарем на рівні господарюючого суб'єкта розуміється відносний показник, що характеризує частку нарахованих податків у доходах, розрахованих з урахуванням вимог податкового законодавства з формування різних елементів податку [107, с. 478; 333, с. 150];

2) під податковим навантаженням (тягарем) на рівні держави розуміється співвідношення суми податкових платежів та сукупного національного продукту [271, с. 5; 335 с. 150].

Науковці пропонують досить велику кількість методик розрахунку податково тягаря, кожній з яких властиві певні переваги і недоліки. У зв'язку з чим проводити оцінку заходів податкового менеджменту на підприємстві з використанням лише однієї методики недоцільно. Сутність кожної методики полягає в розробці універсального інтегрального показника податкового тягаря економічного суб'єкта, який дозволить порівняти рівень оподаткування в різних галузях економіки.

Практична цінність кожної методики виявляється у врахуванні впливу змін кількості податків, податкових ставок і пільг на рівень оподаткування підприємства [333, с. 170]. Відмінність методик податкового тягаря – це види податків, які включаються в розрахунок та спосіб визначення інтегрального показника, з яким порівнюється загальна сума податків за розрахунковий період.

Отже, більшість методик розрахунку податкового навантаження полягають у порівнянні суми податкових платежів з сумою прибутку, доходу або доданою вартістю суб'єкта господарювання для визначення рівня оподаткування у різних галузях національної економіки [141; 107; 333, с. 167]:

$$\text{ПТ} = \frac{\Pi_{\text{зар}}}{\text{В}} \times 100\%, \quad (4.1)$$

$$\text{ПТ} = \frac{\Pi_{\text{зар}}}{\Pi_{\text{ч}}} \times 100\%, \quad (4.2)$$

$$D_n = \frac{P_{\text{заг}} + \text{СП}}{\text{ЗСВ}} \times 100\% , \quad (4.3)$$

де ПТ – податковий тягар (навантаження);

$P_{\text{заг}}$ – загальна сума податків

V – загальна сума виручки від реалізації;

$P_{\text{ч}}$ – фактичний прибуток, що залишається після сплати податків у розпорядженні економічного суб'єкта;

D_n – відносний податковий тягар;

СП – відрахування на соціальні потреби;

ЗСВ – знов створена вартість.

Для цілей бюджетування податків необхідно проводити розрахунок планової суми податкових зобов'язань, що підлягають сплаті. У зв'язку з чим потрібен показник-індикатор для оцінки можливостей сплати своєчасно та у повному обсязі податкових платежів у певний момент часу, щоб підприємство мало змогу сформуванати фонд грошових ресурсів. Такі показники, як прибуток, дохід та додана вартість, створена суб'єктом господарювання, які використовуються у методиках визначення податкового тягара, не відповідають цьому за змістом і не відображують реально наявних фінансових ресурсів у підприємства.

Тому податковий тягар не може бути індикатором стану бюджетування податків, оскільки через затримки платежів з реалізованої продукції в процесі господарської діяльності слід постійно відстежувати наявність фінансових ресурсів для розрахунків з бюджетом. Тому можна погодитись з підходом до бюджетування податків авторів [256], який полягає в тому, що податкове навантаження має виходити від розміру власних джерел формування обігових коштів, і найкраще таку залежність відображує показник податкової стійкості підприємства (4.4).

Податкова стійкість характеризує рівень податкового навантаження у власних джерелах формування обігових коштів підприємства, необхідних для погашення податкових зобов'язань, при цьому пропонуються такі граничні значення цього показника [256, с. 41] (табл. 4.4).

Перевага показника податкової стійкості перед показниками, розрахованими до іншого базису, пояснюється тим, що з його допомогою мож-

ливо управляти податковими зобов'язаннями та контролювати величину власних обігових коштів підприємства [256, с. 41]:

$$PC = \frac{P_{\text{заг}}}{\text{ВОК}}, \quad (4.4)$$

де PC – податкова стійкість підприємства;

$P_{\text{заг}}$ – величина сплачених податкових платежів;

ВОК – власні обігові кошти.

Таблиця 4.4

Граничні значення показника податкової стійкості підприємства

Значення показника	Наслідки
PC = 1,0	Розрахункова величина власних обігових коштів підприємства дорівнює його податковим зобов'язанням
PC < 1,0	Підприємство можна вважати стійким відносно податків. Величина сплачуваних податків не здійснює серйозного впливу на економічну стійкість підприємства, та мінімізація податкових платежів не є першочерговим завданням
PC > 1,0	Підприємство знаходиться в прямій залежності від величина сплачуваних податків. Власних обігових коштів не вистачає навіть на першочергові обов'язкові платежі

Стан бюджетування податків суттєво впливає на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. Особливістю формування податкових бюджетів є наявність взаємозв'язку потреб (податкових платежів, які підлягають сплаті) та можливостей (здебільшого фінансових відносно виконання податкових зобов'язань перед державою).

Тому податкова стійкість як індикатор стану бюджетування податків визначає податкові платежі підприємства у майбутніх періодах та характеризує можливості відносно їх сплати. А через те, що виникнення податкових зобов'язань та фінансових коштів для їх сплати у підприємства можуть не співпадати у часі, необхідно постійно контролювати їх баланс, у чому і проявляється значення бюджетування податків на підприємстві.

Враховуючи зазначене, методика бюджетування податків на підприємстві може бути подана таким чином (табл. 4.5).

Методика проведення бюджетування податків на підприємстві

Етап методики	Зміст етапу методики
1	2
АНАЛІТИЧНИЙ ЕТАП	
Аналіз чинного податкового законодавства щодо механізму нарахування та сплати податкових платежів підприємства	Здійснення аналізу законодавства, оскільки зміни у ньому носять перманентний характер, тому для уникнення появи штрафних санкцій за порушення законодавчих норм розрахунку та сплати податкових платежів підприємства слід до початку звітнього періоду, а іноді і протягом нього, слідкувати за такими змінами. Крім цього, чинне законодавство з оподаткування у деяких випадках має неоднозначне визначення деяких положень щодо обчислення окремих податків та зборів, в такому випадку слід заздалегідь уточнювати порядок розрахунку податку або збору самостійно, шляхом використання зовнішніх інформаційних джерел (Інтернет, видання у ЗМІ), або звертатись за допомогою до сторонніх фахівців (консалтингових фірм), тоді з'являється ризик розголошення комерційної таємниці, або просити податковий орган надати роз'яснення окремих положень законодавства з оподаткування, яке регламентовано Законом України [9]. Таким чином, після аналізу податкових платежів підприємства за минулі періоди та визначення попередньої їх планової суми й уточнення податкового законодавства, можливо перейти до наступного етапу здійснення бюджетування податків на підприємстві
Ретроспективний аналіз податкових платежів підприємства	Проведення ретроспективного аналізу податкових платежів підприємства для визначення питомої ваги окремих податків та зборів у загальній сумі сплачуваних суб'єктом господарювання податкових платежів у минулих періодах з метою встановлення податкових зобов'язань, які здійснюють найбільший вплив на фінансово-економічні результати діяльності підприємства. Слід зазначити, що в умовах динамічного законодавства ретроспективний аналіз податкових платежів підприємства за попередні періоди доцільно робити за короткий проміжок часу (від одного року до трьох), тому що дані за більш віддалені періоди часу неадекватно відображають тенденцію зміни податкових платежів підприємства [185]
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП	
Визначення бази оподаткування у плановому періоді	Визначення бази оподаткування у плановому періоді відбувається на підставі аналізу інформації про зміни у законодавстві, проведеного на попередньому етапі, та об'єктів оподаткування, які виявляються на основі планових показників фінансово-господарської діяльності підприємства
Встановлення взаємопов'язаних показників з показниками податкових бюджетів	Встановлюється перелік відповідних показників операційних бюджетів, необхідний для складання окремих податкових бюджетів та зведеного податкового бюджету. Відбувається групування відібраних показників у відповідні податкові бюджети.
Визначення переліку показників, необхідних для розрахунку планових сум податкових платежів	Слід враховувати, що показники операційних і податкових бюджетів мають характеризувати об'єкт оподаткування з однаковою точністю для недопущення помилок при подальших розрахунках. Також варто відмітити, що системі бюджетування притаманний принцип системності, тому зміни показників у операційних бюджетах мають супроводжуватись відповідними змінами у податкових бюджетах. Таким чином, на організаційно-підготовчому етапі відбувається попереднє формування податкових бюджетів, яке передбачає включення до них показників, які характеризують об'єкти оподаткування у суб'єкта господарювання

1	2
ПЛАНОВО-РОЗРАХУНКОВИЙ ЕТАП	
Формування податкових бюджетів та зведеного податкового бюджету	На планово-розрахунковому етапі відбувається спочатку формування податкових бюджетів за окремими податками та зборами, а на їх основі – зведеного податкового бюджету, показники якого дозволяють скласти податковий календар, що містить інформацію про всі податкові платежі підприємства планового періоду
Складання податкового календаря	Податковий календар має узгоджуватись з бюджетом грошових коштів підприємства для того, щоб у разі виникнення дефіциту грошових коштів можливо було проаналізувати наявні засоби покриття дефіциту коштів для сплати податкових платежів
Аналіз засобів покриття дефіциту коштів для сплати податкових платежів	Узгодженість податкового календаря та бюджету руху грошових коштів доцільно перевірити з використанням показника податкової стійкості підприємства, на підставі аналізу якого робиться висновок про покриття суми податкових платежів за рахунок власних коштів
ЕТАП РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО БЮДЖЕТУ	
Моніторинг виконання зведеного податкового бюджету	Моніторинг виконання зведеного податкового бюджету полягає у порівнянні фактичних даних податкових платежів підприємства з плановими, а у випадку виявлення відхилень необхідно внести зміни у податковий календар
Виявлення джерел коштів для сплати податкових зобов'язань	Виявлення джерел коштів для сплати розрахованих податкових зобов'язань згідно з даними податкового календаря. У разі дефіциту власних коштів, необхідно зробити аналіз залучення зовнішнього кредитування з найменшими при цьому втратами для підприємства
Аналіз виконання зведеного податкового бюджету	Закінчується процес бюджетування податків звітного періоду аналізом виконання зведеного податкового бюджету з виявленням всіх причин відхилень планових показників від фактичних, який робиться з урахуванням проценту виконання плану, наявних розмірів відхилень планових показників від фактичних та відносно розміру податкової стійкості на підприємстві

Таким чином, розроблені організаційні та методичне забезпечення бюджетування податків підприємства дозволяють планувати податкові платежі одночасно з оцінкою стану їх погашення у майбутніх періодах, що, в свою чергу, сприятиме покращенню якості корпоративного податкового менеджменту за рахунок забезпечення повноти та своєчасності сплати податкових платежів. А на підставі інформації про податкову стійкість до методики бюджетування податків вносяться відповідні коректування для покращення фінансового стану підприємства.

Розділ 5

Реалізація функції планування в корпоративному податковому менеджменті

5.1. Податкова стратегія та податкове планування як складові фінансово-економічного забезпечення розвитку підприємства

Успішність підприємства суттєво залежить від здатності передбачення розвитку подій і їх наслідків. У цьому процесі важливу роль відіграє планування діяльності підприємства з метою забезпечення його фінансової стійкості, яка нерозривно пов'язана з оптимізацією витрат, зокрема податкових. Формування ефективного фінансового менеджменту на підприємстві вимагає докорінної перебудови всього механізму його управління, оскільки в умовах ринкової економіки відбувається зсув акцентів з суто виробничого планування на фінансове. Як наслідок, мають змінюватись структура і напрямки зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків з метою забезпечення адекватних ситуації, що склалася, управлінських рішень. У таких умовах доцільним виявляється дослідження характеру взаємозв'язку податкового та фінансового менеджменту та місця в ньому податкового планування.

Основою якісного фінансового управління є ефективна фінансова стратегія, розробка якої є об'єктивною основою для планування витрат, пов'язаних з її формуванням, реалізацією загальних функцій стратегічного управління фінансами й організацією роботи фінансових служб. Зворотний зв'язок виражається в тому, що забезпеченість фінансовими ресурсами впливає, в свою чергу, на якість формування фінансової стратегії. Планування у фінансовому та податковому менеджменті відіграє істотну роль і охоплює весь комплекс заходів як з розробки рішень, так і з упровадження їх у життя. Особливе місце в цьому процесі займає податкове планування. Ґрунтуючись на існуючих визначеннях сутності і цілей податкового планування [136; 153; 159; 183; 206] можна виділити три аспекти його розуміння: "податкове планування як система", "податкове планування як процес", "податкове планування як інструмент".

Так, у загальному вигляді під податковим плануванням розуміється система заходів, спрямованих на максимальне використання можливостей діючого законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів суб'єкта господарювання. Оскільки податкове планування є частиною фінансового планування і спрямоване на виконання загальної планової функції менеджменту підприємства, то в цьому аспекті воно виступає як процес визначення економічних цілей і завдань щодо встановлення й оптимізації податкових платежів, а також засобів і механізмів для їх виконання. Також правочинним виступає підхід щодо розуміння податкового планування як інструмента відображення і реалізації податкової політики підприємства.

Доцільним є комплексний розгляд податкового планування з урахуванням зазначених аспектів, оскільки тільки таким чином можливо зрозуміти необхідність його здійснення. Системний підхід відображає цілісність і взаємообумовленість складових податкового планування (комплекс заходів) та головну мету його застосування (законна оптимізація податкових платежів). Процесний підхід характеризує організаційний аспект податкового планування, тобто сукупність заходів, підпорядкованих визначеним цілям, та їх методично-організаційне забезпечення (побудова механізмів, наявність необхідних ресурсів та формування певних здатностей щодо оптимізації податкових платежів). Оскільки податкове планування є окремою підсистемою в загальній системі управління підприємством, воно має виконувати свою функцію в досягненні цілей розвитку суб'єкта господарювання, в даному випадку як інструмента реалізації податкової політики.

Оскільки податкове планування є системою, то воно володіє певним потенціалом. Зміст поняття "потенціал" розкривається через інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. З такого визначення витікає, що джерелами потенціалу є ресурси та компетенції суб'єктів управління процесом перетворення ресурсів.

Узагальнення існуючих визначень потенціалу [97; 317; 337; 367] дозволило виділити його основні змістовні ознаки й адаптувати їх до специфіки податкового планування (рис. 5.1). Як свідчать наведені на рис. 5.1 визначення, поняття "потенціал податкового планування" є складною, багатогранною та багатоелементною системою, і його розуміння та оцінка залежать від цілей дослідження. Якщо ж він розглядається як певна система і метою підприємства є його розвинення, то справедливо стверджувати, що при побудові моделі стратегії його розвитку необхідне виявлення принципів, що забезпечують формування напрямку, умов виконання та оцінки ефективності такої стратегії.

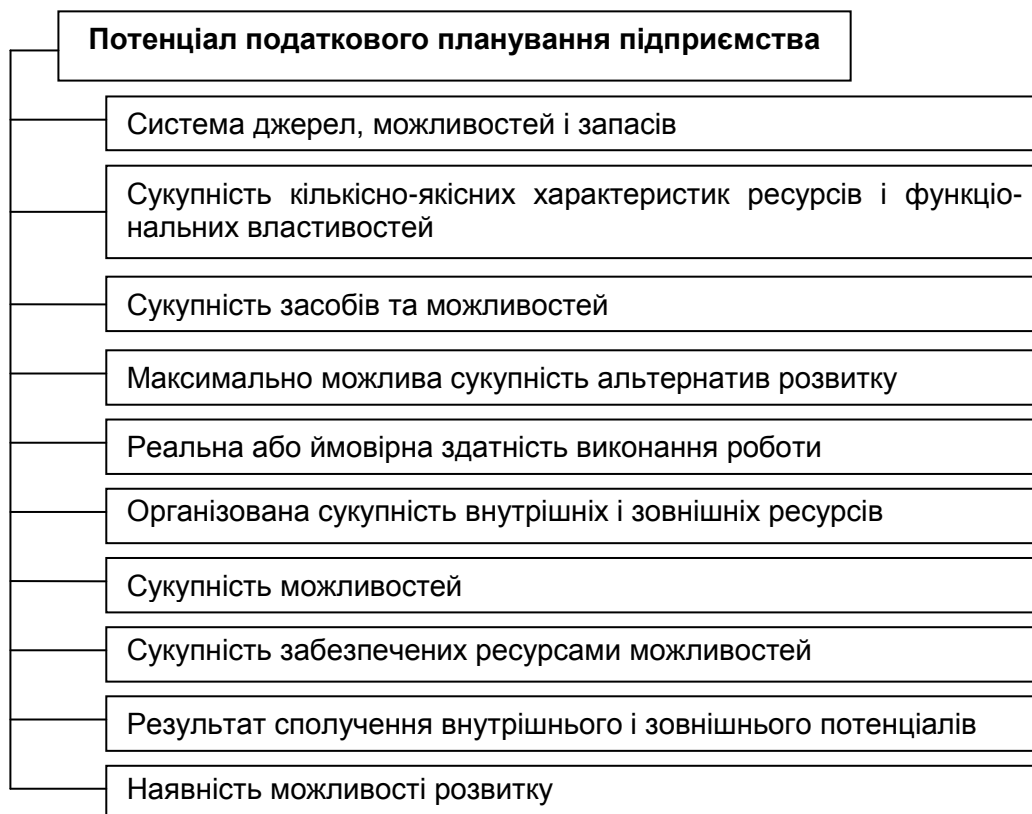


Рис. 5.1. Основні ознаки змісту потенціалу податкового планування підприємства

У теорії фінансового менеджменту і, зокрема, оподаткування не сформовано єдиної позиції щодо переліку і класифікації принципів податкового планування. Зважаючи на те, що податкове планування є не тільки окремим аспектом фінансового управління, а й виступає основою розробки податкової стратегії підприємства, принципи податкового пла-

нування умовно можна поділити на загальносистемні, розвитку, стратегічні (рис. 5.2). До загальносистемних принципів відносяться складність, цілісність, відкритість, ієрархічність.

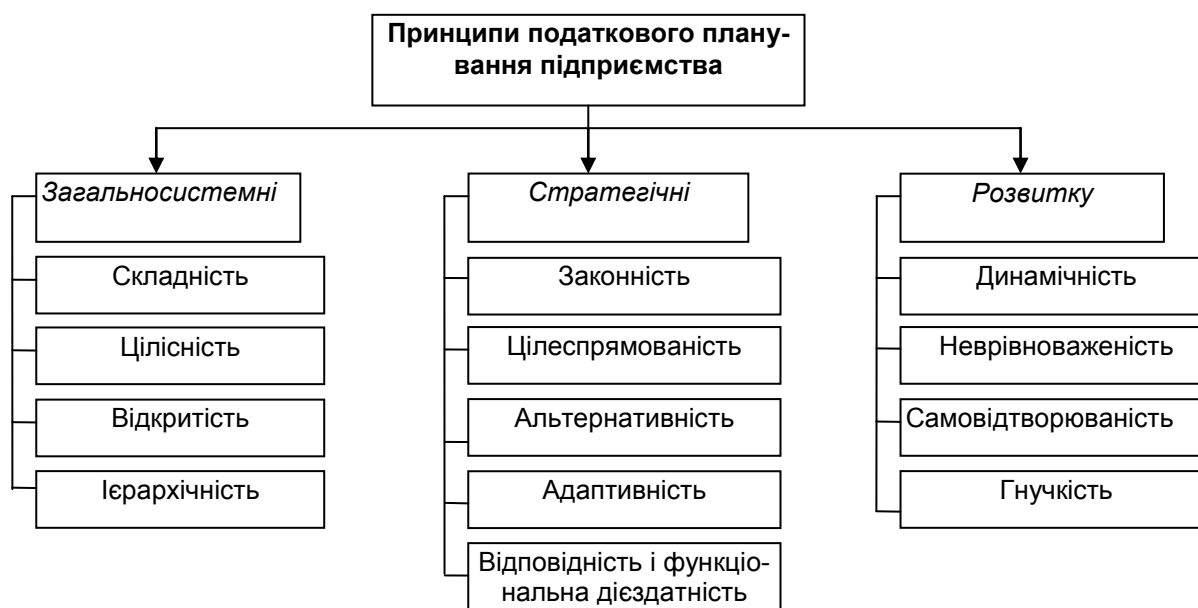


Рис. 5.2. Принципи податкового планування підприємства

Складність полягає в наявності множини податкових платежів, структура та розміри яких залежать від специфіки діяльності підприємства. Можливість описання системи через встановлення його структури, тобто зв'язків і відносин, обумовлює поведінку системи поведінкою її окремих елементів і властивостями її структури. Таким чином, даний принцип характеризує залежність організації та особливості ведення податкового планування від встановлених цілей, видів, масштабів і методів діяльності суб'єкта господарювання.

Цілісність податкового планування означає, що всі його складові мають бути спрямовані на загальну мету. Необхідною умовою забезпечення цілісності податкового планування є взаємодія і взаємозв'язок його складових, оскільки тільки узгодженість у функціонуванні дозволяє отримувати такі якості й ефект, які не мають окремі елементи до їх дії в системі. В цьому контексті необхідне визначення тісноти зв'язку між встановленими складовими податкового планування, а також обґрунтування їх взаємозалежності і взаємодії з іншими сферами і функціями управління.

Відкритість податкового планування обумовлена перебуванням підприємства у складній і постійній взаємодії з зовнішнім середовищем

(залежність від змін податкового законодавства, відносин зі споживачами, конкурентної боротьби, поповнення ресурсів, взаємодії з контролюючими органами та ін).

Ієрархічність – кожна складова податкового планування, в свою чергу, може розглядатись як система. Проявляється це у специфічній побудові підсистем таким чином, що вихідна функція нижнього рівня ієрархії входить як елемент у вищій рівень ієрархії (наприклад, планування окремих податків (ПДВ, податок на прибуток), їх груп за певною класифікаційною ознакою (прямі, непрямі) та податкових платежів у цілому).

До стратегічних принципів віднесено законність, цілеспрямованість, альтернативність, адаптивність, відповідність та функціональну дієздатність.

Законність передбачає необхідність побудови механізму податкового планування на вимогах діючого законодавства, які поширюються як на сутність і спрямованість дій, які передбачені у плані, так і на відповідне документальне їх оформлення. Дотримання саме принципу законності і відрізнятиме податкову оптимізацію від ухиляння від сплати податків (формально законних схем зменшення податкових зобов'язань, схем ухилення від оподаткування та схем, що мають елементи шахрайства). Віднесення цього принципу до стратегічних пов'язано зі стратегічною метою податкового законодавства щодо досягнення певного економічного ефекту за умов отримання законодавства.

Цілеспрямованість податкового планування виявляється у здатності досягнути мети його функціонування (прогноз податкових платежів, податкова оптимізація з метою отримання конкурентної переваги та економії коштів, зниження податкових ризиків та ін.) з певним рівнем ефективності.

Альтернативність податкового планування тісно пов'язана з попередньою властивістю та обумовлена існуванням різних способів реалізації певних дій, при виконанні яких складові можуть формуватись у різних співвідношеннях. У зв'язку з цим при податковому плануванні мають бути розроблені декілька схем податкової оптимізації залежно від варіантів проведення й оформлення господарських операцій. Таким чином, альтернативність забезпечує збалансованість і динамічність реакції податкового планування на зміни як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищах підприємства.

Ефективність використання попереднього принципу можливе за умов *адаптивності* податкового планування – здатності системи знаходити і реалізовувати цілеспрямований спосіб пристосованої поведінки до змін середовища. Адаптація може проявлятися як саморегулювання, самонавчання, самоорганізація та самовдосконалення [97]. При саморегулюванні система відповідає на зміни середовища певною реакцією складових за жорсткою заданою програмою. При самонавчанні система здатна змінювати програми регулювання і способи дії елементів. При самоорганізації система може змінювати як програму регулювання, так і внутрішню структуру. Самовдосконалення передбачає перебудову структури не тільки в межах заданого набору елементів, а й шляхом зміни набору елементів за рахунок середовища. Можливість використання тих чи інших форм адаптації податкового планування залежить від обраної податкової політики, потенціалу податкового планування і стратегії суб'єкта господарювання та держави.

Відповідність і функціональна дієздатність обумовлена необхідністю підпорядкування податкового планування підприємства певній меті і спрямованості на виконання всіх належних функцій для забезпечення високого рівня розвитку підприємства, перш за все, у фінансовому аспекті.

Принципи розвитку стосуються організаційної складової податкового планування, насамперед, забезпеченості:

- об'єктивною інформацією щодо змін податкового законодавства, ринку та внутрішнього середовища підприємства;
- персоналом відповідного професійного рівня;
- програмами обробки інформації та прогнозування показників;
- фінансовими ресурсами, що формують потенціал податкового планування тощо.

До принципів розвитку віднесені динамічність, неврівноваженість, самовідтворюваність, гнучкість.

Динамічність характеризується швидкістю змін характеристик податкового планування в часі, що викликані необхідністю швидкої реакції на коригування законодавства, ринкової структури, податкової політики підприємства і держави тощо.

Неврівноваженість виступає умовою стабільного і динамічного розвитку шляхом послаблення, нейтралізації або ліквідації нераціональних чи нежиттєздатних елементів податкового планування. Ідея про значний вплив випадковостей втілюється в розумінні "дисипативної структури"

(спонтанно виникаючої в неврівноважених системах), що формується внаслідок взаємодії системи з оточенням шляхом встановлення кореляційних зв'язків та нелінійних залежностей між елементами податкового планування. Таким чином пояснюється багатоваріативність (еквіфінальність) розвитку при певній інерційно-історичній визначеності змін потенціалу податкового планування в точках біфуркації (стрибкоподібний перехід системи в новий якісний стан).

Самовідтворюваність проявляється у наявності зворотних зв'язків у податковому плануванні як системі. Взаємозалежність і часткова взаємозамінність його складових створюють передумови для відновлення їх системних характеристик та потенціалу в цілому. Часткова взаємозамінність, наприклад, може бути при можливості виконання окремих операцій у податковому плануванні різними спеціалістами (якщо існує окремий відділ), або перерозподілу фінансових ресурсів на користь окремої складової податкового планування.

Гнучкість пов'язана зі здатністю і швидкістю зміни окремих елементів системи податкового планування, функціональних зв'язків та цілей залежно від вимог внутрішнього та зовнішнього середовищ, які можуть бути пов'язані зі зміною потреб ринку, поведінки конкурентів, НТП, фазою життєвого циклу підприємства, господарського законодавства, реорганізацією підприємства та ін.

Аналіз літературних джерел [136; 153; 159; 206; 254; 412] дозволив зробити висновок щодо взаємозв'язку податкового та фінансового менеджменту та місця в ньому податкового планування (рис. 5.3) [339]. Методологічно побудова системи податкового планування починається з визначення стратегічних цілей підприємства у сфері оподаткування, з урахуванням загальних цілей розвитку бізнесу.

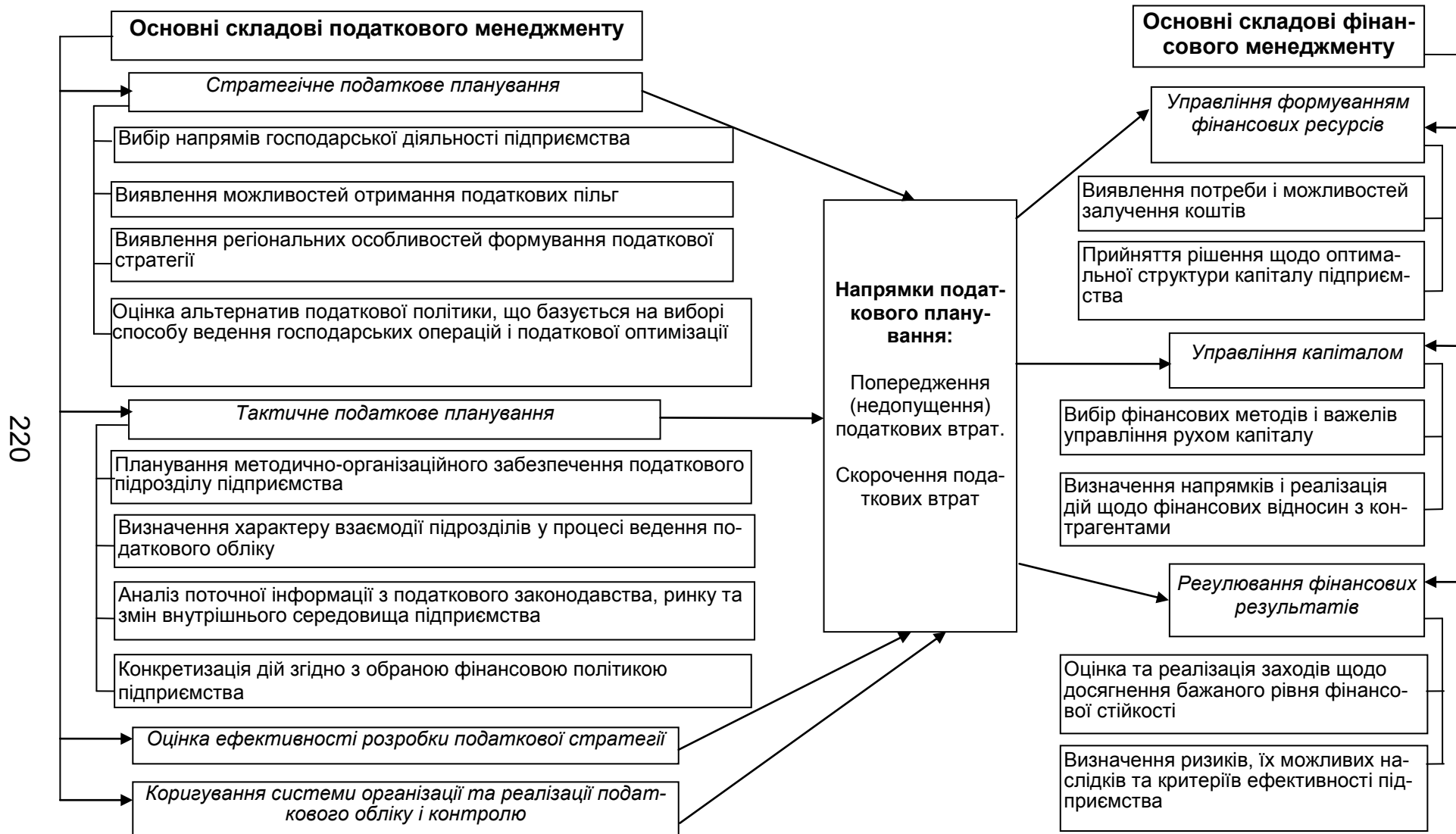


Рис. 5.3. Взаємозв'язок податкового та фінансового менеджменту підприємства

Відповідно до поставлених стратегічних установок розраховуються показники, що дозволяють судити про досяжність і успішність нормативів, обраних як стратегічні орієнтири.

Виходячи з цього, будується структура системного процесу податкового планування підприємства. Найбільш придатною для реалізації стратегічних цілей податкового планування є проектна структура управління податковими потоками, яка дозволяє об'єднати елементи організаційної структури та індивідуальний підхід при оптимізації податкового портфеля. Проектна структура вимагає застосування знань і навичок фахівців різного профілю – працівників фінансової, бухгалтерської, економічної, юридичної служб як самого підприємства, так і спеціалізованих юридичних фірм.

Успішність побудови системи податкового планування не в останню чергу залежить від наявності налагодженого, раціонально організованого документообороту на підприємстві. Організація системи податкового планування вимагає, крім усього іншого, наявності певних ресурсів: фінансових, матеріально-технічних, інтелектуальних. Таким чином, враховуючи можливу відповідальність за невдалі спроби податкових оптимізацій при систематизації податкового планування на підприємстві, бажаним є залучення сторонніх спеціалізованих організацій або фахівців, які мають досвід у цій сфері і можуть оцінити й намітити шляхи систематизації податкового планування на підприємстві. В рамках фінансового менеджменту особливої значущості набувають питання податкової дисципліни, дотримання якої поряд з ефективним податковим плануванням дозволяє підприємству не тільки виключити штрафи, а й деякою мірою знизити витрати за рахунок оптимізації податкових платежів.

Метою податкового планування є активне використання засобів податкової політики підприємства шляхом вибору доцільного в певних умовах варіанта господарської діяльності з точки зору його наслідків і кінцевого фінансового результату. *Податкове планування* підприємства в системі фінансового менеджменту виконує функцію вибору між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності і розміщення активів з метою досягнення максимально низького рівня податкових зобов'язань, які при цьому виникають.

Управління формуванням фінансових ресурсів є процесом їх залучення з різних джерел відповідно до потреб розвитку підприємства. Основною метою такого управління можна визначити забезпечення необхідного рівня фінансування діяльності суб'єкта господарювання. У рамках цього процесу відбуваються такі дії:

- визначення загальної потреби у фінансових ресурсах;
- розрахунок податкового навантаження на окремі групи фінансових ресурсів;
- виявлення можливостей зниження податкового навантаження для кожної групи фінансових ресурсів;
- максимізація обсягу залучення фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел;
- забезпечення необхідного обсягу і структури фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;
- оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів.

Управління капіталом підприємства тісно пов'язане з цілями фінансової стратегії підприємства, де особливого значення набувають питання оптимального розподілу фінансових ресурсів і ефективного їх використання. В основі управління капіталом лежить формування взаємовигідних фінансово-економічних відносин у рамках інвестування, кредитування, оренди, розрахунків за товари і послуги тощо. Умовами ефективного функціонування механізму управління капіталом підприємства є різноманітність форм власності на засоби виробництва, відносин на ринку праці, товарів і грошей. У цьому процесі особливе значення відіграє виявлення і вибір альтернативних способів проведення операцій і, як наслідок, схем оптимізації податкових платежів.

Регулювання фінансових результатів відбувається за рахунок оцінки досягнутих результатів діяльності і внесення коректив у процес виконання фінансової стратегії. При цьому важливе значення має вибір критеріїв фінансового контролю, які повинні враховувати обмеження і критерії оптимальності податкового планування.

Таким чином, податковий менеджмент, зокрема така його ланка, як податкове планування, виступає суттєвим важелем забезпечення ефек-

тивної діяльності підприємства шляхом балансування руху грошових коштів та формування позитивного фінансового результату. Обрана податкова стратегія підприємства має бути узгоджена з загальною стратегією розвитку та спрямовуватись на реалізацію його головної мети.

Податкове планування за умови його ефективної організації і реалізації дає підприємству можливість:

- дотримуватися податкового законодавства шляхом правильності розрахунку податків, зборів та інших податкових платежів;
- знизити до мінімуму податкові зобов'язання;
- максимально збільшити прибуток за рахунок визволення фінансових ресурсів та їх подальшого використання;
- розробити структуру взаємовигідних угод з контрагентами;
- ефективно керувати грошовими потоками;
- уникати штрафних санкцій.

Податкове планування доцільне як для успішного підприємства, так і балансуємого на межі рентабельності або в глибокій кризі.

Поточне податкове планування не вичерпується тільки використанням податкових пільг при прогнозуванні і визначенні доходу. Доцільно виділити такі напрями податкового планування в цілях ефективного формування фінансових ресурсів економічного суб'єкта:

- планування прибутку (від основної та неосновної діяльності);
- планування собівартості;
- планування залучених засобів;
- планування позикових засобів.

Розглядаючи тісний взаємозв'язок податкового планування і фінансового менеджменту, перш за все слід, акцентувати увагу на таких споріднених сферах їх застосування, як планування виручки від реалізації та собівартості. Це пояснюється стійким ланцюгом: "виручка від реалізації – собівартість – прибуток – податок на прибуток", "ціна продажу – собівартість – податок на додану вартість" тощо, в якому податкове планування виступає як один з видів планування взагалі. Необхідність податкового планування багато в чому визначена сучасним податковим законодавством, яке передбачає різні податкові режими, залежно від статусу платника податків, напрямів і результатів його фінансово-господарської діяльності,

місця реєстрації та організаційної структури підприємства. В ідеалі таке планування має бути перспективним, оскільки багато рішень, що приймаються в рамках проведення операцій, особливо при проведенні великих інвестиційних проектів, є вельми дорогими і їх "компенсація" може спричинити значні фінансові втрати.

Податкове планування включає постановку проблеми, прогнозування, визначення цілей і умов та засобів їх досягнення, розробку (моделювання) податкової стратегії підприємства. В основі податкового планування лежить вибір, здійснюваний керівниками підприємства щодо способів оптимізації податкових платежів. На нього впливають різноманітні фактори, основні з яких наведені на рис. 5.4 [337].

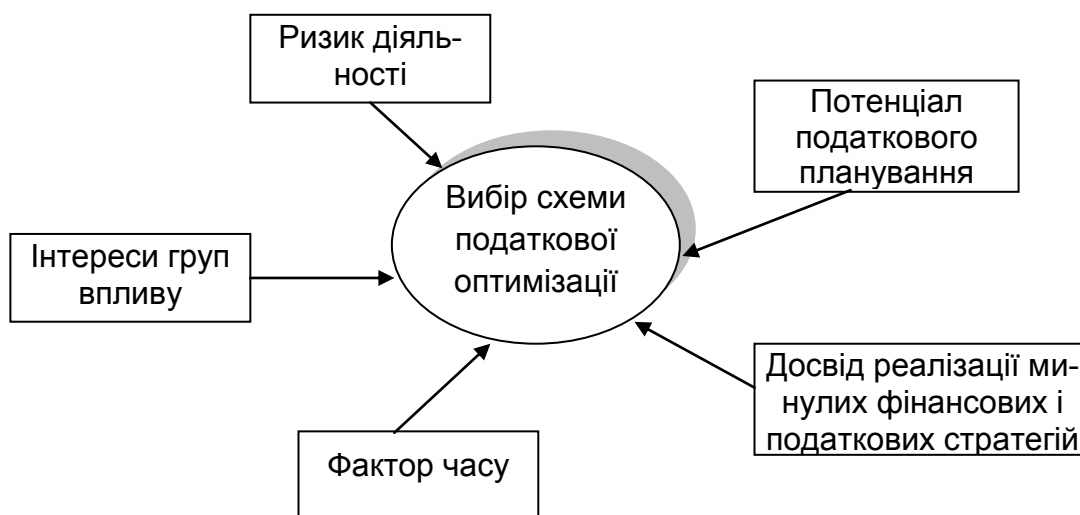


Рис. 5.4. Основні фактори впливу на вибір схеми податкової оптимізації підприємства

Інтереси груп впливу (контрагентів, держави, контролюючих органів) мають бути враховані при виконанні податкової стратегії та здійсненні контролю діяльності згідно з вимогами чинного законодавства.

Незважаючи на бажані перспективи розвитку і зовнішні сприятливі умови, підприємство може планувати діяльність у рамках власних стратегічних можливостей, тобто *потенціалу податкового планування*, який характеризує як ресурсну забезпеченість, так і управлінські здібності щодо виконання фінансової стратегії в частині податкової оптимізації.

Ризик діяльності має бути врахований при виборі стратегії, яка вважається оптимальною, якщо підприємство зорієнтоване на дотримання принципу "найкращі результати за умов прийняттого ризику".

Досвід реалізації минулих фінансових і податкових стратегій може суттєво впливати на обґрунтування остаточного вибору альтернативи податкової оптимізації, оскільки успішність (чи, навпаки, невдачі) залишає психологічний відбиток як на осіб, що приймають рішення, так і на суб'єктів ринку (контрагентів).

Фактор часу є вирішальним не тільки у кризових умовах, а й у конкурентній боротьбі, оскільки своєчасність прийняття рішення є запорукою успішності виконання стратегії та, як наслідок, досягнення цілей підприємства. Головною запорукою успіху податкової оптимізації є своєчасне відстеження змін у законодавстві і, при необхідності, коригування встановлених планів і моделей дій. Отже, в динамічно змінних ринкових умовах підприємство має обґрунтовувати вибір фінансової стратегії та в її рамках податкової оптимізації, враховуючи сукупність факторів впливу та узгоджуючи свої цілі й стратегічні можливості. Процес стратегічного вибору щодо податкової оптимізації складається з чотирьох етапів, поданих на рис.5.5 [337].

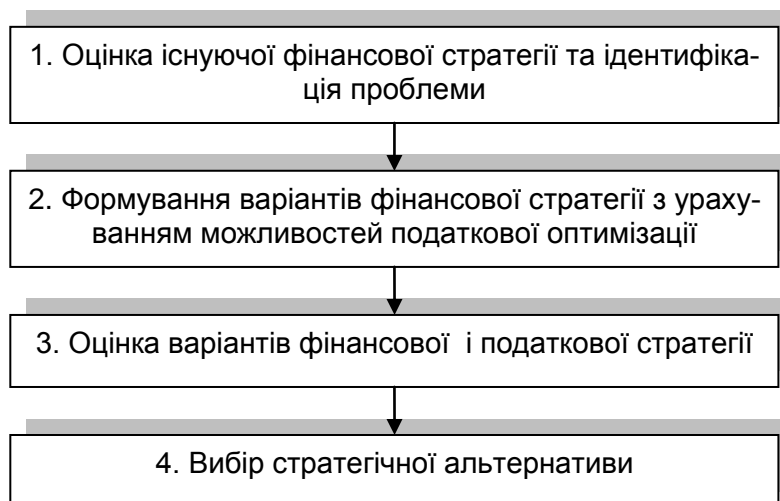


Рис. 5.5. Етапи процесу стратегічного вибору підприємства щодо податкової оптимізації

1. Оцінка існуючої фінансової стратегії та ідентифікація проблеми. При оцінці діючої фінансової стратегії існують такі труднощі: інфор-

мація для неї може бути недоступною, несвоєчасною; існують розбіжності в питанні, за якими критеріями оцінювати стратегію, та у визначенні кількості інформації, необхідної для створення реалістичних прогнозів; небажання керівництва проводити систематичну діяльність з оцінювання; принципи та вимоги оцінки можуть бути складними і трудомісткими. Неправильно оцінена стратегія не дає змогу адекватно ідентифікувати проблеми, що виникли у підприємства, і, як наслідок, врахувати найважливіші її аспекти при виборі моделі дій щодо податкової оптимізації.

2. Формування варіантів фінансової стратегії з урахуванням можливостей податкової оптимізації. При формуванні варіантів стратегії підприємству необхідно враховувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, стежити за тим, щоб операційні стратегії, які підтримують певну стратегічну альтернативу, були взаємозалежні та взаємоузгоджені і не суперечили податковому законодавству.

3. Оцінка варіантів фінансової стратегії. Після аналізу факторів, які визначають особливості формування фінансової стратегії, слід оцінити ступінь ризику та дієвість кожної стратегічної альтернативи щодо податкової оптимізації. Для кожного підприємства припустимий рівень ризику буде різним. Тому доцільно віддавати перевагу тій стратегії, яка буде давати найбільший результат при найменшому ризику. Для оцінки стратегії підприємства на відповідність прийнятному ризику необхідно визначити ступінь очікуваного ризику, обумовленого певною стратегією, і рівень прийнятного ризику, що не порушує стабільне функціонування підприємства. Рівень прийнятного ризику визначається на основі рішення керівництва підприємства щодо можливих фінансових втрат, з урахуванням певної економічної вигоди від реалізації фінансової стратегії та потенціалу податкового законодавства. Фінансова стратегія з найменшим рівнем ризику, який не перевищує прийнятного ризику, може вважатися найбільш доцільною.

Ефективна система податкового планування підприємства здатна достатньою мірою мінімізувати ризики, що виникають у зв'язку з оподаткуванням господарської діяльності, тобто при прийнятті управлінських рішень податкове планування є обов'язковим інструментом керівництва підприємства щодо їх обґрунтування.

Однак окремі заходи щодо оптимізації оподаткування не стануть повноцінною системою податкового планування підприємства доти, поки не будуть здійснюватись у рамках єдиного фінансового і стратегічного плану розвитку підприємства. Без наявності принципів положень, методів і способів розробки (застосування) окремих податково-оптимізаційних заходів і схем податкове планування виступатиме лише в ролі інструмента мінімізації податкових платежів у короткостроковому періоді – без планування діяльності підприємства й розвитку бізнесу на довгострокову перспективу.

Таким чином, будь-який з підходів до вирішення проблем скорочення витрат та оцінки ризику передбачає застосування комплексу заходів з адаптації до нестабільного зовнішнього середовища. Ефективна діяльність у цьому напрямі, при одночасному посилюванні податкового контролю з боку держави, є нездійсненою без розуміння і дотримання принципів податкового планування. Ефективність останнього завжди необхідно співвідносити з витратами на його проведення, у той час як цілі податкового планування – зі стратегічними цілями і фінансовими пріоритетами підприємства.

5.2. Сутність та роль податкового планування у фінансовому менеджменті підприємства

У реаліях українського бізнесу все більш актуальною стає проблема високого рівня податкового тягаря підприємства, управління яким можливе тільки при комплексному врахуванні при податковому плануванні податкових наслідків можливих варіантів управлінських рішень, що формують стратегію розвитку. Фінансово-економічні відносини суб'єкта господарювання складають основу його стратегічної поведінки. Таким чином, у процесі розробки фінансової та, зокрема податкової, стратегії прогнозуються основні тенденції розвитку фінансів, формування концепції їх залучення і використання, визначаються принципи організації взаємодії з зацікавленими суб'єктами ринку (державою, споживачами, постачальниками, інвесторами тощо).

Теоретичні та практичні аспекти формування податкової стратегії та процесу податкового планування висвітлено в роботах І. Бланка [82], А. Градова [115], А. Загороднього, А. Єлісєєва [141], Т. Юткіної [432], Ю. Іванова, В. Карпової, Л. Карпова [153; 333] та ін. Однак питання щодо обґрунтування вибору податкової стратегії та специфіки її планування розроблено недостатньо повно, що викликало потребу в їх уточненні та подальшому розвитку. Метою дослідження є визначення особливостей податкового планування як складової фінансово-економічного забезпечення розвитку та удосконалення методичного забезпечення формування податкової стратегії підприємства.

У динамічно змінних ринкових умовах першочергове значення має підвищення дієздатності держави за рахунок створення ефективного конкурентного середовища, що безпосередньо залежить від рівня розвитку суб'єктів господарювання та податкової політики, яка має бути спрямована на досягнення економічного і соціального ефектів від державного регулювання податкових відносин. Отже, підприємство повинно обґрунтувати вибір фінансової та в її рамках податкової стратегії, враховуючи сукупність факторів впливу та узгоджуючи свої цілі й стратегічні можливості.

Приймаючи в даному дослідженні процесний підхід до розгляду податкової стратегії, який виражається у визначенні фактичного та бажаного становища підприємства (податкового навантаження та потенціалу податкового планування) і сукупності способів переходу до кінцевого результату. У такому підході вона ототожнюється з планом та моделлю дій, що випливає з теорії ігор, згідно з якою податкову стратегію коректно розглядати як сукупність дій у певній ситуації, формування якої відбувається під впливом вчинків суб'єктів податкових відносин з урахуванням взаємодії "гравців" на певному ринку. Таке розуміння тісно пов'язане зі стратегічним та податковим плануванням дій щодо досягнення цілей розвитку суб'єкта господарювання.

Будь-який підхід до проблеми економії і ризику змушує застосовувати комплекс спеціальних заходів з адаптації до непостійного законодавства. Активна діяльність у цьому напрямі, при справедливому посилюванні фіскального контролю з боку держави, є неможливою без розу-

міння і дотримання принципів податкового планування. Ефективність податкового планування завжди слід співвідносити з витратами на його проведення, а цілі податкового планування – зі стратегічними і фінансовими пріоритетами підприємства.

Оскільки цілі податкового планування базуються на гіпотезах розвитку в майбутньому, їх обґрунтованість залежить від правильності бачення і точності припущень щодо зміни податкових умов діяльності та перспектив підприємства. Чим більш віддалений період розглядається, тим вище невизначеність майбутнього і тим у більш загальному вигляді формулюються основні положення фінансової політики та цілі суб'єкта господарювання. Якщо основоположні знання про перспективи достатньо надійні, доцільне точне слідування сформованої податкової стратегії. У випадку, якщо можна передбачити з високим рівнем імовірності набір можливих ситуацій у податковому середовищі, необхідно складати ситуаційні плани (наприклад, уряд готується до прийняття відповідних змін до податкового законодавства, які суттєво вплинуть на стратегію розвитку підприємства, але не відомі окремі аспекти цих змін, тому доцільно зважити всі можливі варіанти поведінки). Таким чином, в умовах, якщо невизначеність може бути зведена до обмеженої сукупності можливих станів середовища, імовірність прийняття оптимального рішення у податковому плануванні вище, але якщо майбутнє складно визначити – для збереження стійкості управління податковими відносинами підприємства рішення має бути гнучким.

Найчастіше сучасні підприємства мають наміри уникати невизначеності шляхом ухилення від прийняття рішень, пов'язаних з ризиком невизначеності податкового середовища, розглядаючи тільки невідкладні проблеми (наприклад, введення в дію прописаних, але призупинених на певний час порядків оподаткування окремих операцій) і не розробляючи довгострокових стратегій, які можуть ґрунтуватися на знаннях про очікувані податкові реформи. Ця найпоширеніша помилка керівництва, обумовлена нерозвиненістю стратегічного мислення, може призвести до поступової втрати стратегічних позицій на ринку через формування кризового стану суб'єкта господарювання внаслідок критичних податкових наслідків діяльності.

Однак і в тих ситуаціях, які керівництво може передбачити, також містяться певні елементи ризику. Це пов'язано з тим, що:

- навіть якщо очікування про податкові умови бізнесу в майбутньому будуть правильними, підприємство може проводити діяльність з певними відхиленнями від плану;

- перспективи майбутніх правових умов діяльності, на яких основані припущення щодо специфіки податкових відносин, самі є оцінками можливих обставин;

- у процесі реалізації стратегії підприємство обов'язково стикнеться з жорсткою конкуренцією інших суб'єктів діяльності, які активно й успішно використовують податкову оптимізацію, що призводить до підвищення інтенсивності суперництва і спроб мінімізувати ефективність діяльності конкурентів.

Таким чином, перспективи реалізації обраної податкової стратегії залежать від таких основних джерел невизначеності [338]:

- суперечливості і помилковості оцінки загальних результатів та податкових наслідків діяльності;

- неточності прогнозування податкового середовища та можливості його змін;

- непередбачуваності реакції конкурентів і груп впливу на специфіку податкових відносин (зміну масштабів діяльності, режиму оподаткування, контрагентів і посередників).

Отже, механізм податкового планування має базуватись не тільки на знаннях сучасного податкового законодавства, а й прогнозуванні змін ринкової кон'юнктури, правового поля економічних та податкових відносин, моделях діагностики та коригування фінансових наслідків реалізації обраної стратегії підприємства.

Більшість тенденцій оточення керівництво підприємства не в змозі своєчасно передбачити і оцінити їх наслідки. За таких обставин виникає потреба у визначенні і врахуванні при прийнятті управлінських рішень щодо податкового планування рівня нестабільності (невизначеності) зовнішнього середовища та пов'язаних з нею ризиків. У результаті узагальнення основних положень робіт [150; 341; 423] та адаптування їх до мети дослідження побудовано логічну схему процесу аналізу ризику

стратегічного рішення у податковому плануванні підприємства, який складається з таких взаємопов'язаних елементів: визначення, оцінка ризику та управління ним (рис. 5.6) [337]. Остаточний вибір податкової стратегії суб'єкта господарювання має ґрунтуватись на такій моделі дій, яка максимально відповідатиме прийнятному рівню ризику.

Однією з ключових проблем фінансового менеджменту є виявлення потреби у коштах для виконання обраної стратегії підприємства.

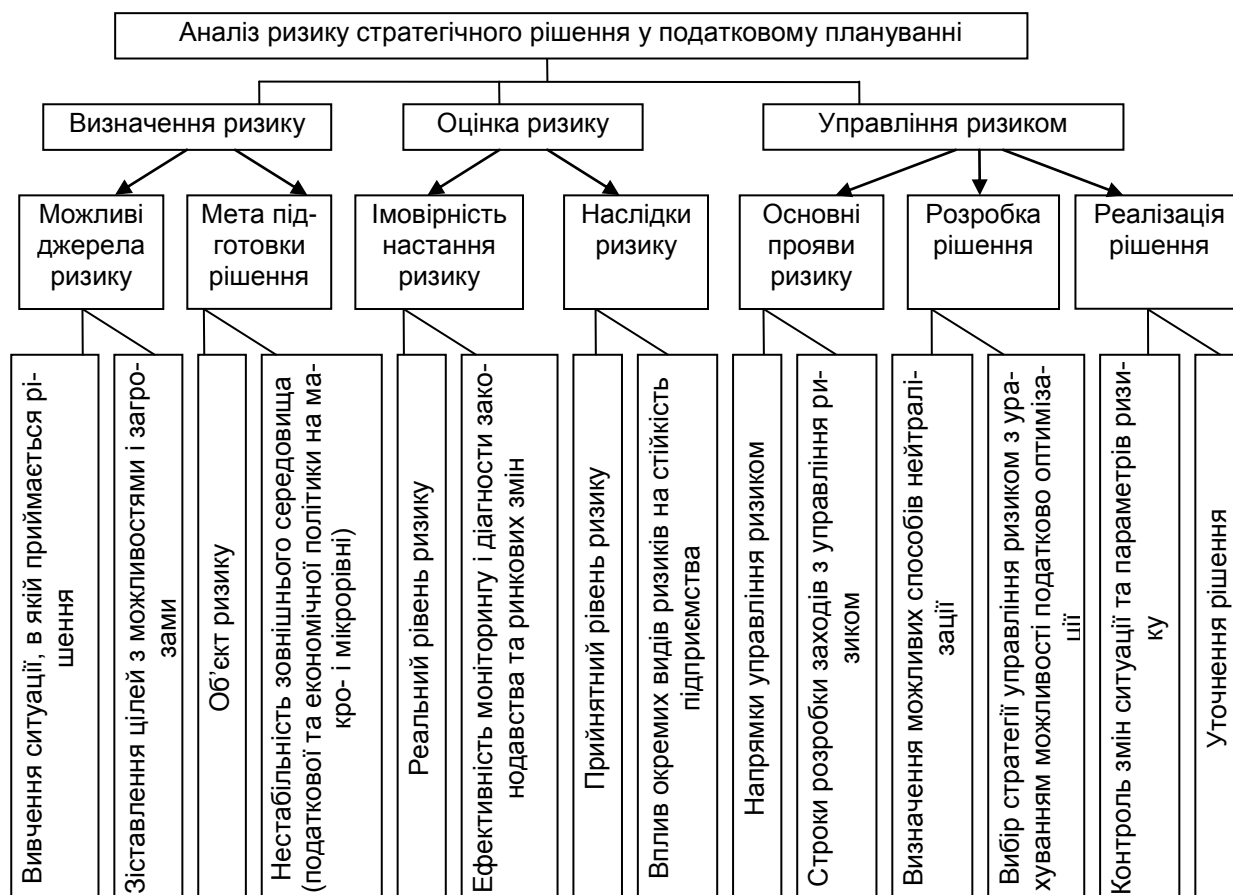


Рис. 5.6. Схема процесу аналізу ризику стратегічного рішення у податковому плануванні підприємства

У зв'язку з цим процес визначення потреби у коштах здійснюється як ітеративна процедура, що враховує довгострокові вкладення, організаційні заходи, фінансові механізми для забезпечення розвитку підприємства. Складові процесу управління фінансово-економічним забезпеченням розвитку підприємства з урахуванням податкових факторів зображено у вигляді схеми на рис. 5.7. Оскільки результати податкового планування тісно пов'язані з певним рівнем ризику, виникає необхідність у перегляді складових обраного плану дій. Коригування податкової стра-

тегії в рамках фінансової має відбуватися за результатами оцінки її відповідності стану зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства [333; 337; 339], яка включає наступну сукупність етапів (рис. 5.8). Виробнича і конкурентна реакції спрямовані на забезпечення прибутку підприємства від реалізації продукції на наявних ринках. У цій сфері податкове планування має відповідати на запитання щодо обмежень масштабів виробництва, напрямів регулювання збуту на внутрішніх і зовнішніх ринках, рекламних та благодійних заходів.

Адекватність податкового планування може бути забезпечена тільки при системному розгляді взаємовпливу реакції суб'єкта господарювання на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ та податкових наслідків його діяльності (рис. 5.9) доцільної структури витрат, виробничих фондів, амортизаційної політики.

Метою інноваційної реакції є оптимізація розробки нової продукції (технології) та забезпечення за цей рахунок стійкої стратегічної позиції підприємства у зоні господарювання. Успішність інноваційної реакції залежить, перш за все, від науково-технологічних можливостей підприємства, які мають оцінюватись з урахуванням податкових наслідків інноваційних розробок, використання аутсорсингу, послуг стартапів тощо. Підприємницька реакція утворює умови для довгострокового зростання підприємства за рахунок балансування стратегічного набору і тісної взаємодії і взаємовпливу із зовнішнім середовищем [72]. У цьому аспекті важливим є узгодженість висновків менеджерів, юристів і бухгалтерів з приводу доцільності вибору альтернативних способів оформлення господарських операцій щодо купівлі-продажу, надання послуг, способів формування оборотного капіталу (кредитування, факторинг, інвестиції, депозитні рахунки тощо).

Оскільки перераховані типи реакції мають підтримуватись на всіх рівнях управління, то найбільш складним є налагодження міжфункціональної співпраці у процесі реалізації податкової стратегії. Тому для взаємоузгодження і формування відповідної реакції на зміни середовища виникає необхідність у ефективній адміністративній реакції, що має на меті фінансово-економічне і організаційно-методичне забезпечення виробничої, конкурентної, інноваційної і підприємницької діяльності.

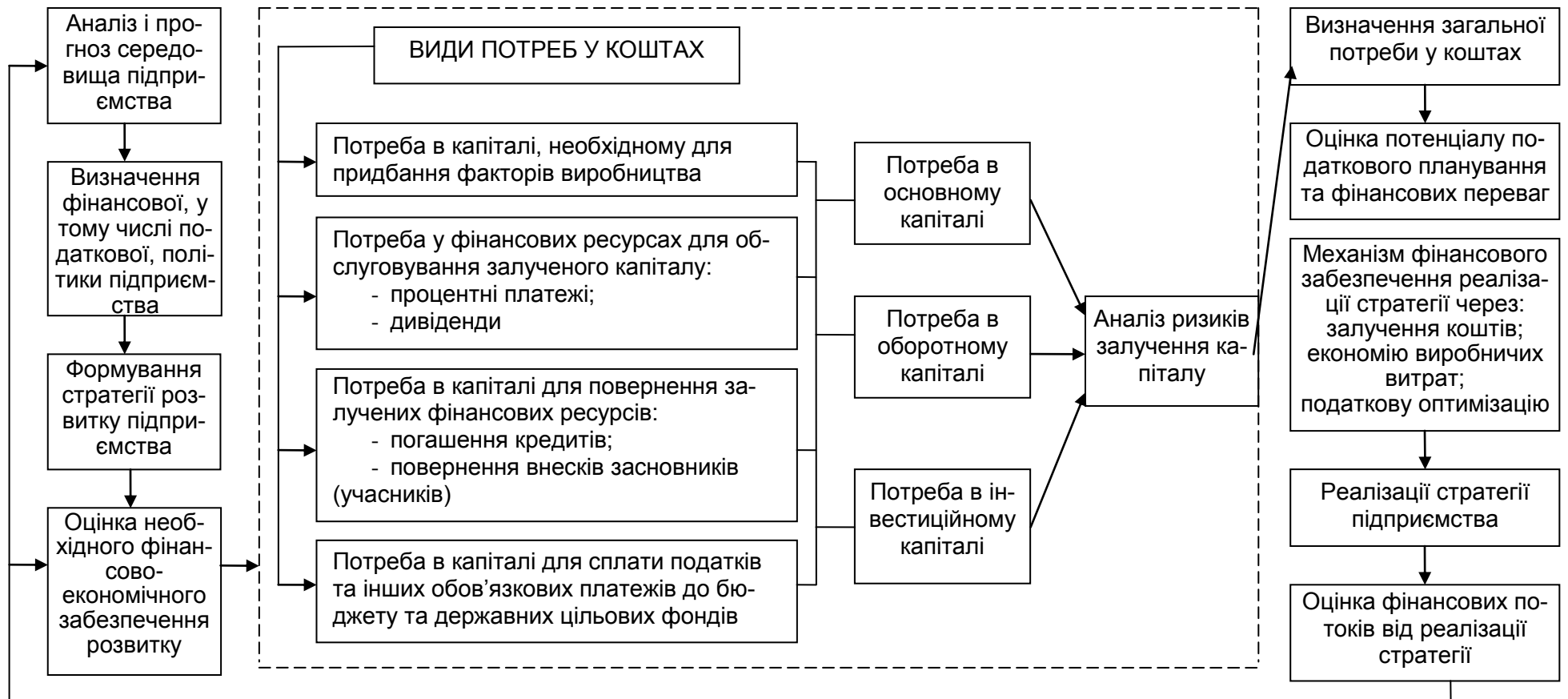


Рис. 5.7. Схеми процесу управління фінансово-економічним забезпеченням розвитку підприємства

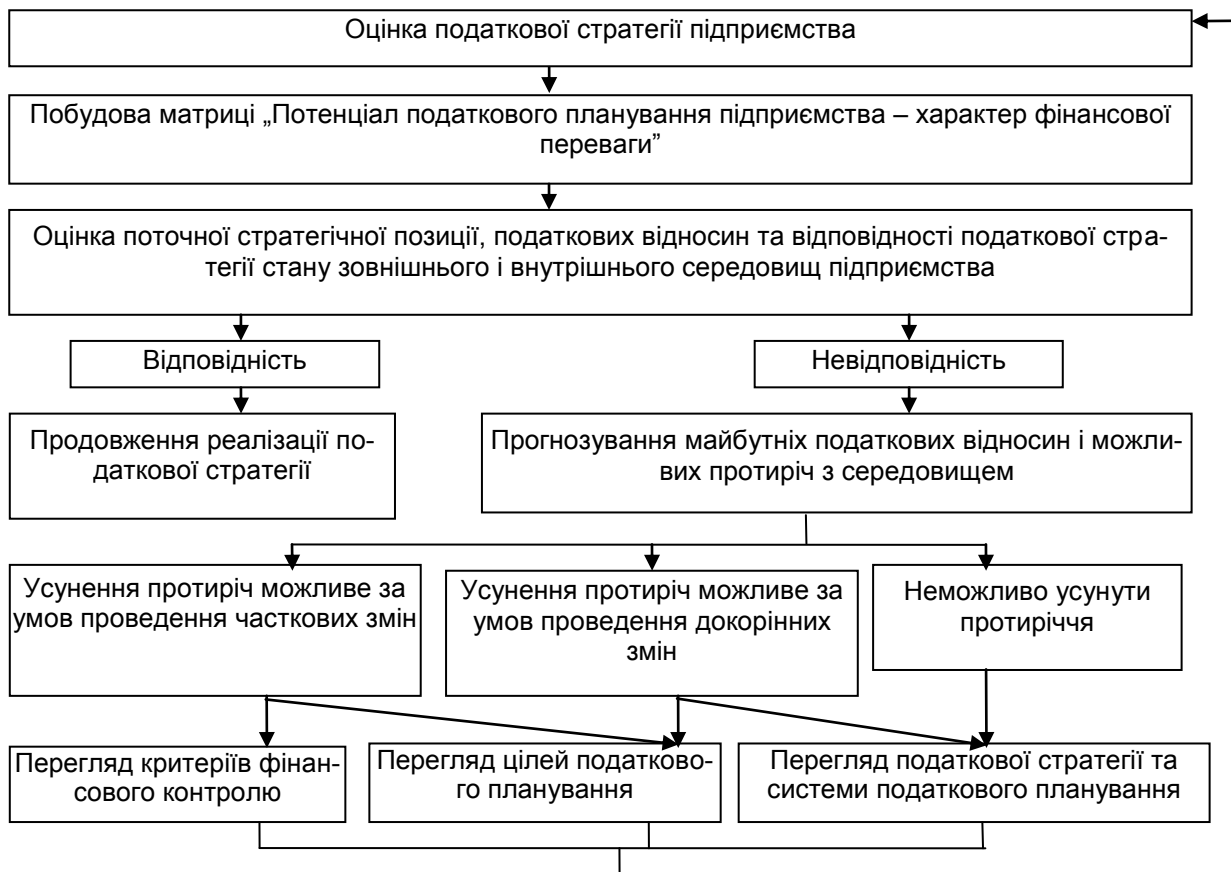


Рис. 5.8. Етапи оцінки податкової стратегії щодо відповідності стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства

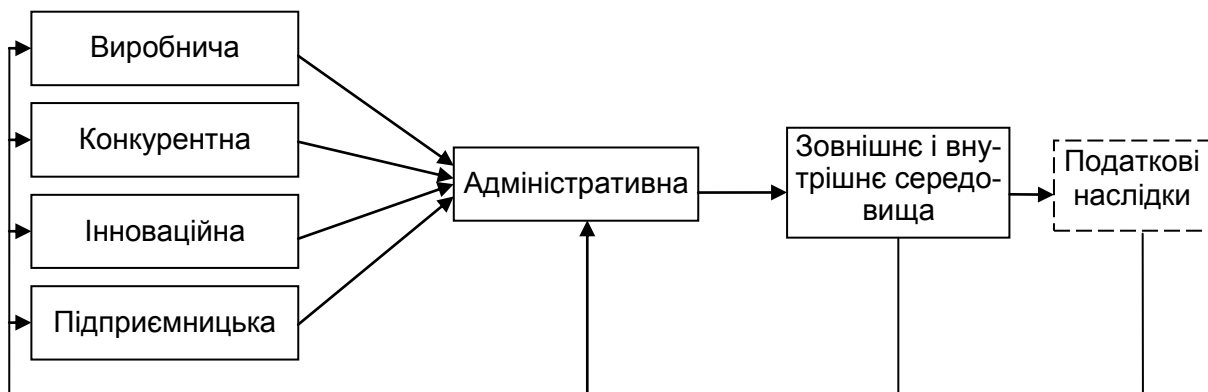


Рис. 5.9. Взаємовплив основних типів реакції підприємства на зміни середовища і податкових наслідків діяльності

Особливими проблемами в цьому питанні є налагодження ефективної інформаційної бази податкового планування (механізму моніторингу та прогнозування податкового законодавства і змін у внутрішньому сере-

довищі), а також фінансові особливості організаційних перетворень (злиття, поглинання, відокремлення).

У податковому плануванні, як і в стратегічному, особливої уваги необхідно приділити можливості отримання синергійного ефекту. Ринковими умовами використання концепції синергізму є спільне володіння ресурсами й сферами діяльності або добровільне об'єднання зусиль. Саме на синергійний ефект посилаються менеджери, обґрунтовуючи необхідність придбання або злиття підприємств.

У загальному розумінні синергізм – це можливість одержання конкурентних переваг за рахунок з'єднання двох або більшого числа бізнес-одиниць (господарських підрозділів) [72]. Ключове завдання менеджерів щодо податкового планування полягає в тому, щоб визначити доступні для їх підприємств специфічні можливості податкової оптимізації, у зв'язку з чим поряд з перевагами у використанні матеріальних ресурсів виникає створення довгострокових переваг у сфері нематеріальних ресурсів (імідж, зв'язки, знання, корпоративна культура, відданість персоналу тощо). Наявність ефекту синергізму й уміння управляти ним створює специфічну конкурентну перевагу, що реалізується на рівні підприємства в цілому і в остаточному підсумку проявляється у зниженні рівня витрат.

Метою забезпечення синергізму є підвищення ефективності діяльності за рахунок спільного використання ресурсів (синергія технологій і витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) або сфер діяльності (синергія планування й управління). Значення синергізму податкового планування полягає в тому, що він дозволяє отримати більш високу рентабельність діяльності за рахунок зниження податкових витрат при взаємозв'язку певних процесів або бізнес-одиниць, ніж у ситуації, коли вони діють окремо.

У. Кінг і Д. Кліланд вважають синергізм важливим елементом вибору, розробки й деталізації стратегії, але таким, який не виявиться сам по собі, його потрібно планувати й вилучати [189]. Синергійний ефект у податковому плануванні найбільш яскраво проявляється на рівні корпоративної стратегії, коли побудована ефективна система формування податкової стратегії різних напрямків діяльності, що створює умови передачі позитивного організаційного досвіду, спільного використання інформа-

ційних джерел, методів діагностики правового поля та податкових наслідків діяльності тощо.

Діагностика потенціалу податкового планування для інтегрованих структур та дослідження в цих рамках синергічних ефектів має свою специфіку: необхідно давати характеристику якості використаних групою підприємств фінансових ресурсів й встановити ступінь досягнення потенційних результатів діяльності, зокрема податкового навантаження. Але такий ефект можливий і в межах однієї бізнес-одиниці.

У зв'язку з цим можна виділити такі основні напрямки досягнення фінансової синергії:

- збільшення економічної ваги підприємства на ринку за рахунок отримання більш вигідних податкових умов господарювання;
- більш ефективне використання фінансових ресурсів за допомогою ефекту масштабу, диверсифікації та провадження вдосконалених методів фінансового управління, що ґрунтується на розвинутому потенціалі податкового планування.

Однак синергічний ефект є надзвичайно складним явищем, його одержання залежить від успішного сполучення багатьох різних елементів фінансового та податкового менеджменту. Недооцінка хоча б одного із цих елементів або їх частини може виключити можливість його досягнення. У той же час вважається, що головною небезпекою є недостатня гнучкість, а також можливі компроміси й затримки в прийнятті рішень [72]. Ці недоліки можуть звести нанівець всі вартісні переваги організованої системи податкового планування.

Ґрунтуючись на викладених основних положеннях робіт [441; 447] стосовно статичного та динамічного синергізмів, виявились доцільними їх використання та трансформація для наступних припущень. Якщо реалізація майбутньої податкової стратегії починається раніше, ніж поточна стратегія вичерпає свої переваги, то у такому випадку на областях поєднання періодів одночасного використання ресурсів та фінансових переваг утворюється статичний синергійний ефект (рис. 5.10) [340].

Стратегічною метою податкового планування є забезпечення стійкої фінансової переваги, яка і може утворювати статичний синергійний ефект. Використання у практиці тимчасових пільгових режимів, перехід-

них положень під час реформування податкової системи може надавати можливість формування динамічного синергійного ефекту. Податкове планування, яке спрямоване на створення динамічного синергізму, потребує моделювання цілої послідовності подій, покрокового визначення динамічних змін та їх черговості в часі.

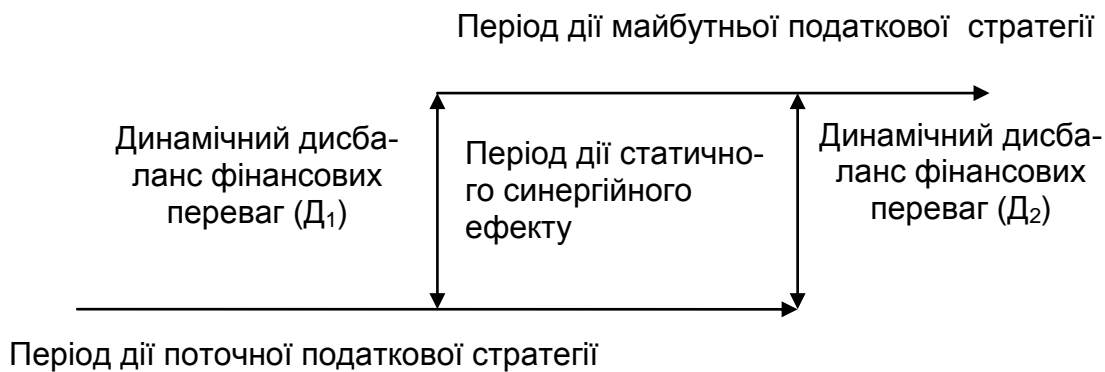


Рис. 5.10. Умови формування динамічного та статичного синергійних ефектів при плануванні податкової стратегії

Податкова стратегія не може бути спланована на основі тільки одного періоду, тому рішення щодо специфіки податкових відносин підприємства мають розглядатися через призму загального стратегічного процесу. Якщо поточна податкова стратегія не дозволяє генерувати необхідні в майбутньому періоді фінансові ресурси, суб'єктові господарювання доведеться використовувати наявні кошти, тим самим обмежуючи можливості майбутніх стратегічних рішень у податковому плануванні.

У циклі функціонування динамічного синергізму поточний дефіцит фінансових ресурсів та зміни умов господарювання призводять до динамічного дисбалансу фінансових переваг (D_1 , D_2 на рис. 5.10), що змушує підприємство створювати нові методи оптимізації податкових платежів та закріплювати їх як сталі фінансові переваги. У крайніх випадках для формування статичного синергійного ефекту підприємству доведеться здійснювати вхід у нову галузь або вдаватися до послуг посередників з метою отримання фінансових переваг податкового характеру, що особливо актуальне при диверсифікації діяльності суб'єкта, який функціонує у кон'юнктурно чутливій або стагнуючій стратегічній зоні господарювання.

Отже, кожна модель дій повинна бути обміркована з точки зору загальної мети, за рахунок цього досягається не тільки розвиток, а й динамічна відповідність (синергізм) елементів податкової стратегії.

Однак окремі заходи щодо оптимізації оподаткування не стануть повноцінною системою податкового планування підприємства, поки не будуть здійснюватись у рамках єдиного фінансового і стратегічного плану розвитку підприємства. Без наявності принципових положень, методів і способів розробки (застосування) окремих податково-оптимізаційних заходів і схем податкове планування виступатиме лише в ролі інструмента мінімізації податкових платежів у короткостроковому періоді – без планування діяльності підприємства й розвитку бізнесу на довгострокову перспективу.

Різні фактори (які характеризують особливості функціонування підприємства як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищах) мають значний вплив на податкову стратегію, яка є результатом управлінських рішень у сфері фінансової діяльності і податкових відносин, та процес її формування.

Найбільш впливовими серед них є: вид фінансових ресурсів, періодичність та податкові ризики залучення засобів, фінансовий потенціал джерел і їх концентрація, характер дотримання умов податкового законодавства та сконцентрованість податкових платежів у часі, наявність стійких та динамічних фінансових переваг, можливість досягнення синергізму у податковому плануванні, загальні цілі діяльності та специфіка фінансової політики, умови формування партнерських відносин, характер ринку та ін.

Таким чином, з проведеного дослідження витікає, що створення фінансово-економічного забезпечення є складним, багатоаспектним процесом та вимагає від підприємства наявності обґрунтованої податкової стратегії та розвинутого потенціалу податкового планування, які на функціональному рівні визначають джерела і напрямки використання фінансових ресурсів, економічні, зокрема податкові, наслідки прийнятих управлінських рішень та створюють єдину систему фінансово-економічних відносин як у внутрішньому, так і у взаємодії з зовнішнім середовищем підприємства. А отже, за таких умов доцільним є проведення оцінки стану внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів.

5.3. Організаційно-методичне забезпечення оцінки стану внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів

Основою якісного фінансового менеджменту є збалансування кругообігу коштів, досягнення відповідних позитивних результатів діяльності, що дозволяє запобігати виникненню і здійснювати своєчасне усунення протиріч процесу відтворення підприємства. Розробка ефективної податкової стратегії є об'єктивною основою для планування витрат, пов'язаних з її формуванням, реалізацією загальних функцій управління фінансами. При цьому слід урахувувати те, що забезпеченість фінансовими ресурсами впливає, в свою чергу, на якість формування як стратегії розвитку в цілому, так і фінансової, зокрема податкової стратегії.

Однією з ключових проблем фінансового менеджменту в процесах стратегічного управління підприємством, особливо за кризових умов господарювання, є виявлення можливості скорочення витрат для виконання обраної стратегії, що може бути досягнуто шляхом податкової оптимізації. У зв'язку з цим процес формування податкової стратегії здійснюється як ітеративна процедура, яку можна подати у вигляді певного алгоритму (рис. 5.11), який включає такі сім основних етапів, ключовим з яких є оцінки стану внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів. Перший етап пов'язаний з аналізом та прогнозом внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Також проводиться ранжирування факторів, що впливають на можливість створення або захисту фінансових переваг податкового характеру. На другому етапі алгоритму безпосередньо відбувається формування альтернатив податкової стратегії підприємства, оцінка ризику стратегічного рішення у податковому плануванні підприємства, аналіз можливостей створення фінансових переваг та формулювання основних положень фінансової політики. Слід зазначити, що вказаний ризик пов'язаний з функціонуванням в умовах невизначеності, зокрема неочікуваних змін податкового законодавства, що особливо яскраво проявилось в Україні під час кризи 2008 – 2009 рр., та ймовірністю відхилення фактичних результатів діяльності підприємства від очікуваних.

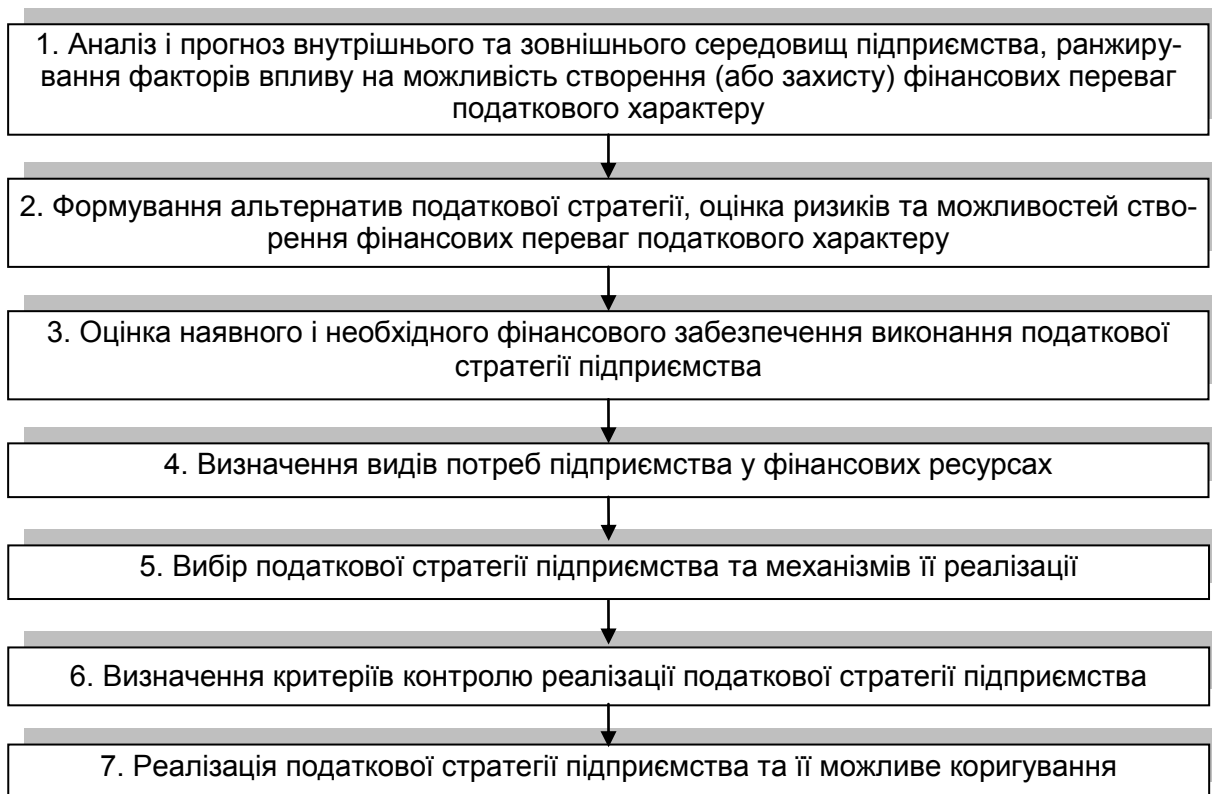


Рис. 5.11. **Етапи формування податкової стратегії підприємства**

Ураховуючи дослідження даного питання у роботі [382], доцільно виділити такі механізми управління ризиком у податковому плануванні підприємства:

1) зниження ризику, тобто мається на увазі визначення тих сфер діяльності, в яких можуть виникнути несприятливі ситуації, що позначаються на базі оподаткування, та прийняття певних рішень щодо уникнення такого ризику. У цій групі можуть бути:

- розширення й уточнення інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовищ як вихідних даних для оцінки та прогнозування тенденцій їх розвитку;

- технічне забезпечення обробки зібраної інформації (оцінка, моделювання, прогнозування);

- зменшення ймовірності помилкової поведінки керівництва і співробітників (ефективний підбір і контроль діяльності персоналу фінансових служб, заохочення співпраці та передачі досвіду у здійсненні податкового планування тощо);

- штрафи, пені, неустойки за порушення вимог інших суб'єктів господарювання та податкового законодавства, які можна розглядати як плату за ризик. Виходячи з цього, методом управління ризиком є чітке визначення правил ведення діяльності з метою мінімізації витрат на сплату цих сум;

- альтернативні господарські операції та планування. Альтернативність податкового планування обумовлене багатоваріантністю розвитку підприємства і способів його досягнення. Щодо альтернативних операцій, то це може бути зроблено з метою зниження податкового навантаження, поповнення коштів і зниження ризику невиконання зобов'язань;

- відмова від здійснення стратегії з високим ризиком та диверсифікація діяльності з можливим аутсорсингом і відокремленням відповідних підрозділів з метою мінімізації бази оподаткування;

- контроль діяльності підприємства, для здійснення якого мають бути встановлені критерії контролю та індикатори розвитку, наприклад, рівень розвитку внутрішнього середовища, потенціал податкового планування, фінансові переваги, зокрема податкового характеру, тощо.

2) попередження та передача ризику, які реалізуються через укладання угод, передбачення форс-мажорних обставин, страхування, прогнозування податкових наслідків з урахуванням зриву певних планів та ін.

Третій етап включає оцінку наявного і необхідного фінансового забезпечення виконання податкової стратегії підприємства, від правильності якого залежить якість дій на наступних етапах.

Четвертий етап присвячений визначенню видів потреб суб'єкта господарювання у фінансових ресурсах для закупки товарів, виплати заробітної плати, погашення кредитів, повернення внесків засновників (учасників), сплати податків та інших обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів.

У межах п'ятого етапу відбувається остаточний вибір податкової стратегії та механізмів її реалізації. З метою їх обґрунтування на підприємстві має бути розроблено певний методичний підхід, в якому доцільно використати запропоновані критерії розвитку, тобто оцінку рівня розвитку внутрішнього середовища з урахуванням податкових факторів, потенціалу податкового планування, фінансових переваг тощо.

Шостий етап включає визначення критеріїв контролю реалізації податкової стратегії.

Основною метою сьомого етапу алгоритму є реалізація податкової стратегії підприємства, а також оцінка фінансових потоків й визначення необхідності (відсутності) певних змін. Послідовне виконання зазначеного механізму дозволяє забезпечити прийняття обґрунтованого рішення податкового характеру та визначення можливих видів ризиків і податкової стратегії, і самого напрямку загальних перетворень.

Дослідження структурної взаємодії окремих складових внутрішнього середовища підприємства, методичних засад його формування та основних факторів, що впливають на його стан і розвиток, доцільно проводити з метою теоретичного обґрунтування типу податкової стратегії. Проведений теоретичний аналіз щодо змісту останньої продемонстрував необхідність застосування емпіричних даних, які є ілюстративним матеріалом для здійснення таких досліджень.

Кожне підприємство, виходячи зі специфіки діяльності, галузевої належності та інших факторів, має застосовувати ту методику оцінки внутрішнього середовища, яка дає можливість всебічного розгляду стану підприємства та виявлення переваг і недоліків. Існуючі методи відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників. Вибір показників залежить від специфіки галузі, до якої відноситься досліджуваний об'єкт, та від мети проведення аналізу. При цьому, на думку авторів, методики мають відповідати таким критеріям:

- комплексний підхід до виконання аналізу фінансово-економічного стану підприємства;

- можливість виконання аналізу в оперативному режимі часу та зіставлення з плановими показниками;

- доступність інформаційного забезпечення аналізу (необхідність залучення додаткової інформації про результати діяльності конкурентів, значення середньогалузевих показників, застосування новітніх технологій та техніки);

- витрати часу та коштів на виконання аналізу;

- можливість інтегральної оцінки внутрішнього середовища підприємства;

диференційований підхід до виконання аналізу внутрішнього середовища підприємства за галузями економіки.

Якщо проаналізувати основні існуючі методики оцінки специфіки розвитку підприємства, то найчастіше в їх основі лежать показники, які характеризують його фінансовий стан, а інші параметри отримуються або експертним шляхом, або додатковими розрахунками одиничних специфічних характеристик. Але у більшості випадків останні займають незначну частку, тому з метою формування вихідних даних, що відображають стан внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів, проведено логіко-економічний аналіз методичної бази оцінки діяльності суб'єктів господарювання. Проте слід зауважити, що склад показників та їх рекомендовані значення сильно різняться, а диференційований підхід до виконання аналізу фінансово-економічного стану підприємства за галузями економіки не забезпечує жодна з наведених методик. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність удосконалення методів оцінки внутрішнього середовища підприємства.

Зважаючи на кризу, що у сучасних умовах особливо охопила фінансовий ринок, у даній роботі прийнято до розгляду такі фінансові установи, як кредитні спілки. Ґрунтуючись на проведеному аналізі специфіки діяльності кредитних спілок, при формуванні матриці вихідних даних враховані певні доповнення, зважаючи на можливість їх розрахунку на конкретних об'єктах і специфіку предмета дослідження.

Дослідження розвитку економічних об'єктів з використанням факторного аналізу, зокрема методу головних компонент, передбачає, що наведена сукупність факторів є адекватною, якщо перші три-чотири фактори пояснюють хоча б 75 % варіації показників. Отже, при переході до системи головних компонент відбувається істотне зниження вимірності задачі за рахунок агрегування невеликої кількості незалежних факторів. Факторне моделювання щодо визначеної проблематики відбулося у декілька етапів:

формування вихідної матриці показників;

перевірка показників на кореляційні зв'язки та виключення корелюючих показників (якщо такі є) з метою запобігання утворення ефекту мультиколінеарності;

проведення факторного аналізу на основі скоригованої матриці показників та оцінка отриманих результатів;

висновки щодо отриманої сукупності факторів та оцінка їх впливу на розвиток внутрішнього середовища організацій, що досліджуються.

У роботі було використано пакет статистичного аналізу Statistica 6.0 [134; 453]. Для оцінки стану внутрішнього середовища кредитних спілок з урахуванням податкових факторів розроблено систему показників, яка враховує такі вимоги:

суттєвість обраних показників, які описують стан суб'єктів господарювання, та їх груп для фінансових установ;

можливість регулювання значень показників залежно від рівня використання фінансових ресурсів і ефективності діяльності суб'єкта господарювання;

порівнянність показників, які входять у модель, нівелювання масштабів діяльності організацій;

можливість прогнозування рівня розвитку внутрішнього середовища організації з урахуванням змін податкових наслідків діяльності.

З урахуванням вищезазначеного нижче наведено систему показників, які будуть використані як вихідні дані для факторного моделювання, та спосіб їх позначення у моделі: обсяг операцій (OP); кількість учасників (KU); кількість співробітників (KR); середньомісячна заробітна плата (SZ); коефіцієнт швидкої ліквідності (L); податкові платежі (PP); податкове навантаження (PN); плинність кадрів (PK).

Наведені показники обрано з огляду на специфіку діяльності суб'єктів господарювання і мету дослідження. Також було враховано доступність інформації та складність додаткових розрахунків. Як видно, склад обраних показників кредитних спілок відображає фінансові, організаційні та соціальні аспекти діяльності організацій. Кількісний вираз обраних показників наведено в табл. 5.1. Їх перевірено на наявність кореляційних зв'язків (табл. 5.2), на цьому етапі з моделі виключено корелюючий показник (PP), а також доведено, що залишені показники не пов'язані тісною кореляційною залежністю (коефіцієнт кореляції $< 0,7$).

Вихідні дані для факторного аналізу

Кредитна спілка	Обсяг операцій	Кількість учасників	Кількість співробітників	Середньомісячна заробітна плата	Коефіцієнт точної ліквідності	Податкові платежі	Податкове навантаження	Плинність кадрів
1	1373623	880	62	1542,87	0,87	550989,73	0,401122	0,065
2	1297383	859	57	1529,98	0,76	502323,03	0,387182	0,028
3	12955464	808	51	1519,77	0,55	446447,64	0,03446	0,007
4	1097363	793	49	1507,45	0,81	425462,69	0,387714	0,071
5	893036	754	48	1500,22	0,54	414780,83	0,464461	0,032
6	863552	685	45	1498,67	0,78	388455,26	0,449834	0,065
7	529037	654	40	1469,98	0,91	338683,39	0,640188	0,141
8	496291	600	38	1457,56	0,67	319030,73	0,64283	0,024
9	486281	589	36	1441,76	0,61	298963,35	0,614795	0,138
10	456282	572	33	1439,89	0,89	273688,59	0,599823	0,015
11	442812	554	29	1427,09	0,54	238381,11	0,538335	0,101
12	392781	498	29	1422,65	0,49	237639,46	0,605018	0,013
13	376191	478	27	1417,76	0,57	220490,04	0,586112	0,015
14	366108	451	22	1415,67	0,47	179393,7	0,490002	0,128
15	290738	409	19	1409,54	0,92	154260,06	0,530581	0,007
16	290009	378	18	1401,76	0,9	145334,48	0,501138	0,071
17	286151	303	15	1398,64	0,85	120842,5	0,422303	0,032
18	245281	267	13	1395,54	0,73	104498,04	0,426034	0,065
19	234280	243	9	1389,38	0,81	72025,46	0,307433	0,041
20	114556	229	8	1387,53	0,67	63937,38	0,558132	0,024
21	112789	198	7	1348,92	0,59	54388,45	0,482214	0,014
22	109646	145	5	1319,13	0,74	37990,94	0,346487	0,015
23	101785	131	4	1203,94	0,81	27738,78	0,272523	0,071

Моніторинг остаточних результатів факторного аналізу дозволив зробити висновок, що з обраних для дослідження показників такими, які заснували агреговані фактори, є:

- обсяг операцій (OP);
- кількість учасників (KU);
- кількість співробітників (KR);
- середньомісячна заробітна плата (SZ);
- коефіцієнт швидкої ліквідності (L);
- податкове навантаження (PN).

Таблиця 5.2

Аналіз кореляційних зв'язків показників діяльності кредитних союзів

	OP	KU	KR	SZ	L	PP	PN	PK
OP	1,00	0,41	0,40	0,38	-0,23	0,41	-0,67	-0,23
KU	0,41	1,00	0,59	0,52	-0,05	0,99	-0,02	-0,07
KR	0,40	0,59	1,00	0,49	-0,02	1,00	-0,04	-0,07
SZ	0,38	0,52	0,49	1,00	-0,04	0,90	0,04	-0,14
L	-0,23	-0,05	-0,02	-0,04	1,00	-0,01	-0,03	0,03
PP	0,41	0,99	1,00	0,90	-0,01	1,00	-0,07	-0,07
PN	-0,67	-0,02	-0,04	0,04	-0,03	-0,07	1,00	0,09
PK	-0,23	-0,07	-0,07	-0,14	0,03	-0,07	0,09	1,00

З огляду на дотримання критеріїв пояснювання варіації показників та значення навантаження в табл. 5.3 наведено вклад факторів у загальну мінливість.

Таблиця 5.3

Вклад факторів до загальної дисперсії

Фактор	Власне число	Загальна дисперсія, %	Кумулятивна дисперсія, %
Ф1	4,09	51,11	51,11
Ф2	1,72	21,52	72,63
Ф3	1,02	12,78	85,41

Як свідчать дані табл. 5.3, виділені фактори є значущими, оскільки їх власні числа > 1 . При цьому найбільший вагомий внесок дають перший і другий фактори, відповідно пояснюючи 51,11 % та 21,52 % мінливості, а в сукупності три фактори пояснюють 85,41 % загальної дисперсії показників. Це свідчить, що факторний аналіз дозволив на рівні 85,41 % спільності представити первісні змінні, які відображають показники діяльності кредитних спілок Донецького регіону в 2008 р., трьома незалежними змінними. Для економічної інтерпретації отриманих факторів доцільно розглянути значення їх факторних навантажень, які наведено в табл. 5.4. Оскільки факторні навантаження на показник становить коефіцієнт кореляції між ними, складові факторів визначено за навантаженнями, значення яких перевищують 0,7.

Аналіз даних табл. 5.4, зважаючи на економічний зміст таких навантажень, дозволяє зробити такі висновки.

Значення факторних навантажень складових

Показник	Фактор		
	F ₁	F ₂	F ₃
OP	-0,59	0,71	0,08
KU	0,97	-0,19	-0,03
KR	0,96	-0,18	-0,06
SZ	0,93	-0,20	-0,03
L	0,11	-0,18	0,97
PN	0,18	-0,85	0,21

До першого фактора з навантаженнями 0,97, 0,96 та 0,93 відповідно увійшли показники: кількість учасників (KU), кількість співробітників (KR) і середньомісячна заробітна плата (SZ).

З огляду на це йдеться про особливості організації залучення і обслуговування капіталу, завантаженість та матеріальне заохочення персоналу. Отже, структура першого фактора дозволяє визначити таку агреговану змінну – якість організації діяльності, що має значний вплив на розвиток як внутрішнього середовища взагалі, так і податкового планування зокрема.

Другий фактор містить два показники - обсяг операцій (OP – навантаження 0,71) і податкове навантаження (PN з вагомих коефіцієнтом – 0,85). Аналіз економічного зв'язку між ними очевидний: значні масштаби діяльності передбачають широке її обслуговування, зокрема штату працівників, що відповідають за зв'язок з клієнтами, менеджмент у структурних підрозділах тощо. Назване впливає на суми сплати не тільки податку з доходів фізичних осіб, відповідних внесків у державні цільові фонди, а й на розмір комунального податку. Це дозволяє такий агрегований фактор однозначно тлумачити як податкові наслідки діяльності кредитних спілок. Він має дуже важливе значення, зважаючи на непостійність податкової політики держави та податкового законодавства, що, безумовно, привносить у фінансовий аспект планування певні ризики і невизначеність.

Оскільки даний показник коригує можливі фінансові результати організації, то можна стверджувати, що від нього суттєво залежить здатність до відтворення фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання в часі.

До складу третього фактора входить тільки коефіцієнт швидкої ліквідності (L – навантаження 0,97), що, зважаючи на його сутність, дозволяє його інтерпретувати як якість структури активів організації. Як і попередній фактор, такий показник впливає на відновлення фінансово-економічного стану, дає певне уявлення про ефективність розподілу коштів та відображає значущість дотримання безпечної структури активів для розвитку внутрішнього середовища суб'єкта господарювання.

Наведений склад значущих показників трьох факторів дозволяє зробити такі узагальнюючі висновки:

рівень розвитку внутрішнього середовища кредитних спілок за проаналізований період визначається такими складовими, як: якість організації діяльності (F_1), податкові наслідки діяльності (F_2) та якість структури активів кредитних спілок (F_3);

більшість навантажень факторів на показники (див. табл. 5.4) мають позитивний знак (окрім PN), що свідчить про наявність значного прямопропорційного впливу виявлених складових на розвиток внутрішнього середовища досліджуваних кредитних спілок, а отриманий показник з від'ємним значенням вагового коефіцієнта (це стосується податкового навантаження, який входить до складу фактора "податкові наслідки діяльності") є дестимулятором щодо розвитку внутрішнього середовища суб'єктів господарювання.

Складові розвитку внутрішнього середовища мають різну інтенсивність, що в табл. 5.5 відображено значеннями факторів для проаналізованих кредитних спілок.

Отже, аналіз фактичних даних розвитку кожного фактора свідчить, що всі вони мають різноспрямований характер у різних кредитних спілок. За економічним змістом F_1 і F_3 є стимуляторами і, відповідно, повинні мати позитивне значення. І навпаки, бажаним є від'ємне значення F_2 , тобто зниження податкових наслідків діяльності.

У зв'язку з тим, що проаналізовані кредитні спілки мають різні значення рівнів окремих видів агрегованих факторів, існує проблема об'єднання цих суб'єктів господарювання в споріднені групи (кластери) з метою визначення притаманних їм тенденцій і закономірностей особливості їх розвитку.

Таблиця 5.5

Фактичні значення агрегованих факторів для кредитних спілок

Кредитна спілка	Фактори		
	F ₁	F ₂	F ₃
1	1,681	-0,099	-1,217
2	1,441	-0,320	-0,424
3	0,917	-4,012	0,847
4	1,122	-0,137	-0,834
5	0,986	0,027	1,131
6	0,893	0,107	-0,516
7	0,857	1,231	-1,231
8	0,577	0,729	0,623
9	0,447	1,074	0,690
10	0,389	0,511	-0,835
11	0,098	0,591	1,128
12	0,012	0,489	1,780
13	-0,068	0,418	1,233
14	-0,289	0,485	1,458
15	-0,303	0,139	-1,066
16	-0,411	0,296	-1,150
17	-0,687	-0,204	-0,847
18	-0,813	-0,057	-0,141
19	-1,039	-0,647	-0,780
20	-0,915	0,309	0,576
21	-1,243	-0,077	1,000
22	-1,517	-0,063	-0,531
23	-2,134	-0,790	-0,894

Для групування підприємств за схожими ознаками використаний кластерний аналіз, реалізований у програмі Statistica 6.0. Його методика базується на визначенні подібності об'єктів або їх ознак.

За допомогою підбору найбільш подібних характеристик проводиться розподіл сукупності об'єктів аналізу на кластери (групи). У даній роботі застосовано метод кластерного аналізу k-середніх (неієрархічний метод), перевагою котрого є розподіл об'єктів за умов мінімізації відстані між ними і максимізації відстані між кластерами.

Отриманий розподіл кредитних спілок наведено в табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Фактичні значення агрегованих факторів для кредитних спілок

Кластер	Характер розвитку внутрішнього середовища	Кредитна спілка
1	низький	5, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 20, 21
2	середній	7, 10, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 23
3	високий	1, 2, 3, 4, 6

Візуально графік середньої для кожного кластера і відстань між ними подається в програмі Statistica 5.5 таким чином (рис. 5.12).

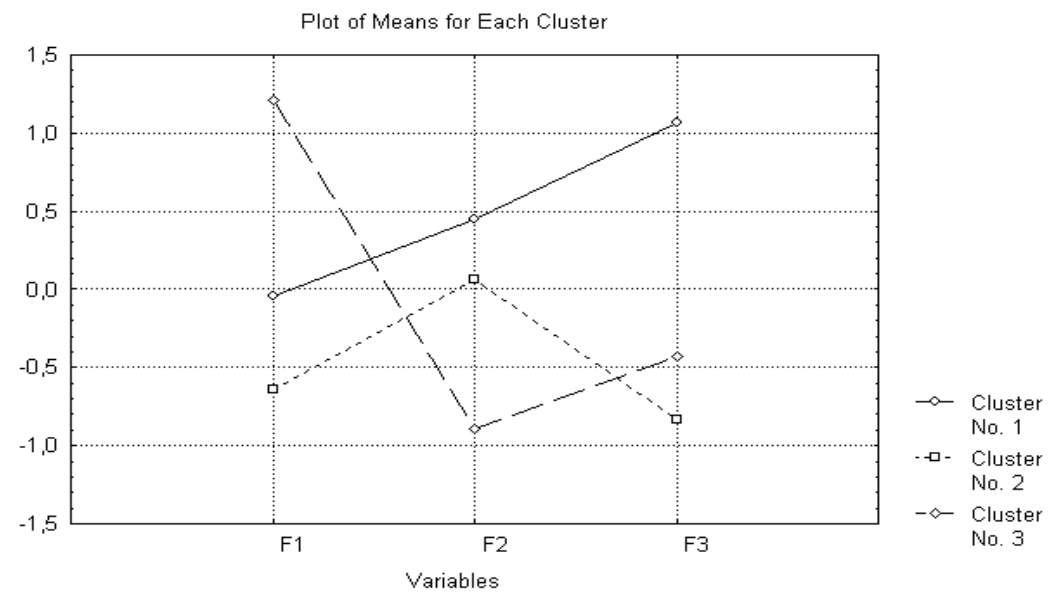


Рис. 5.12. Графік середньої для кожного кластера

Результати кластерного аналізу двадцяти трьох кредитних спілок можна описати таким чином: до першого кластера віднесено суб'єкти з низьким рівнем розвитку внутрішнього середовища порівняно з іншими; до другого – з середнім; до третього – з низьким рівнем.

Зіставлення середніх для кластерів дозволяє дослідити відмінність сукупності параметрів, за якими виконано розподіл. Так, кластери найсильніше відрізняються за якістю структури активів, тобто за їх ліквідністю, та за якістю організації діяльності; за такою ж змінною, як податкові наслідки, третій кластер істотно відрізняється від інших.

Таку ситуацію можна пояснити таким чином: по-перше, кредитні спілки, що увійшли в перший кластер, мають відносно стійкий фінансовий стан і високі результати діяльності, по-друге, оскільки еталонним для цього фактора (F_2) є його мінімізація, суб'єкти господарювання першого кластера в більшості випадків зберігали вказаний напрям. Тому в даному випадку на графіку середньої між цими кластерами наявне перетинання. Результати проведеного кластерного аналізу можна застосовувати

як для управління розвитком внутрішнього середовища в цілому, так і вдосконалення системи податкового планування, оскільки висновки проведеного дослідження та отримане організаційно-методичне забезпечення діагностики стану кредитних спілок наочно відображають вплив податкових факторів і дають можливість моделювати розвиток з урахуванням даного фактора.

Отже, при розробці податкової стратегії для окремих суб'єктів господарювання доцільно визначати напрями кількісно-якісних змін за кожним видом виділених агрегованих факторів. Необхідно зауважити, що особливої уваги набуває взаємовідповідність отриманих агрегованих факторів (F_1 , F_2 , і F_3) принципам податкового планування та цілям фінансової діяльності, що свідчить про високу якість отриманих результатів факторного аналізу показників діяльності кредитних спілок.

Дослідження наведених факторів може бути використане як при виборі податкової стратегії, так і при її оцінці щодо відповідності стану внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства, а також при виборі сфери створення конкурентних і фінансових переваг, зокрема податкового характеру, з метою отримання динамічного та статичного синергійних ефектів [351] при плануванні податкової стратегії.

Загальний процес прийняття управлінського рішення щодо податкової стратегії підприємства з урахуванням викладеного методичного підходу можна подати наступною послідовністю, графічно зображеною на рис. 5.13. Стратегічний вибір має ґрунтуватися на аналізі можливих альтернатив дій суб'єкта господарювання, що відповідають певним встановленим критеріям. Таким чином, запропонований підхід щодо визначення специфіки розвитку підприємства дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення стосовно можливих напрямів побудови податкової стратегії суб'єкта господарювання.

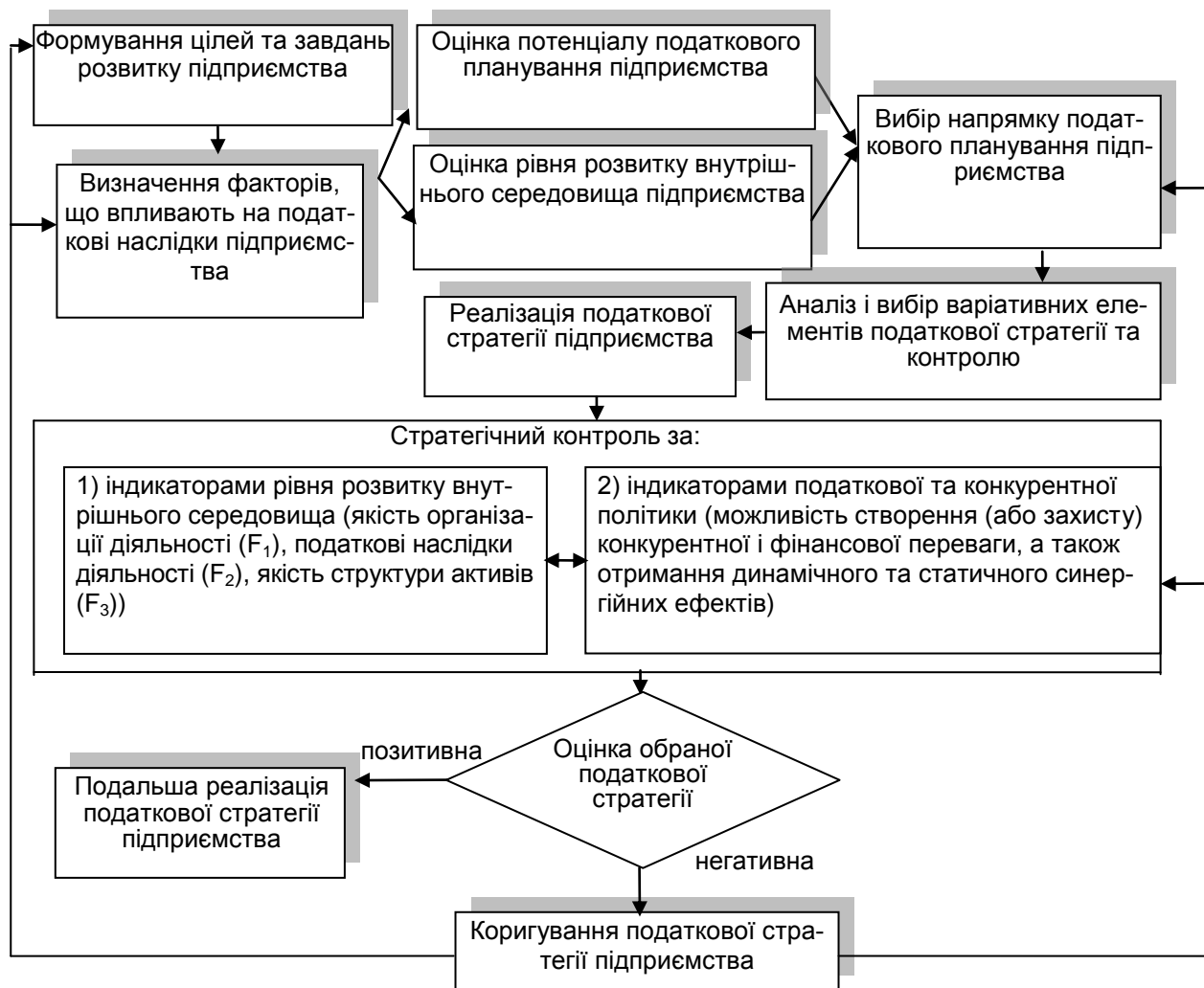


Рис. 5.13. Послідовність та взаємозв'язок етапів прийняття управлінського рішення щодо податкової стратегії підприємства

Результатом цього виступають розробка й оцінка альтернативних податкових стратегій та моделей розвитку, котрі дають можливість змінювати певні складові загального процесу діяльності суб'єкта господарювання, а саме: окремі види діяльності, сегменти ринку, методи позиціонування і просування товару, управління стратегічними ресурсами тощо, що набуває особливої актуальності як для успішних суб'єктів ринку, так і тих, що перебувають в умовах кризи.

5.4. Організаційні аспекти податкового планування податку з доходів фізичних осіб

Процес планування податку з доходів фізичних осіб можна розглянути з погляду трьох суб'єктів: першим суб'єктом процесу планування є сама фізична особа, яка здійснює планування своїх доходів, що прямо пов'язане з формуванням бази оподаткування, але ж не завжди ці процеси є паралельними; другим – податковий агент такої фізичної особи, який утримує податок з доходів фізичних осіб і, цілком справедливо, зобов'язаний вести облік ПДФО та зацікавлений у податковому плануванні ПДФО, хоча б у короткостроковій перспективі; третім суб'єктом виступає держава у вигляді контролюючих органів (рис. 5.14).

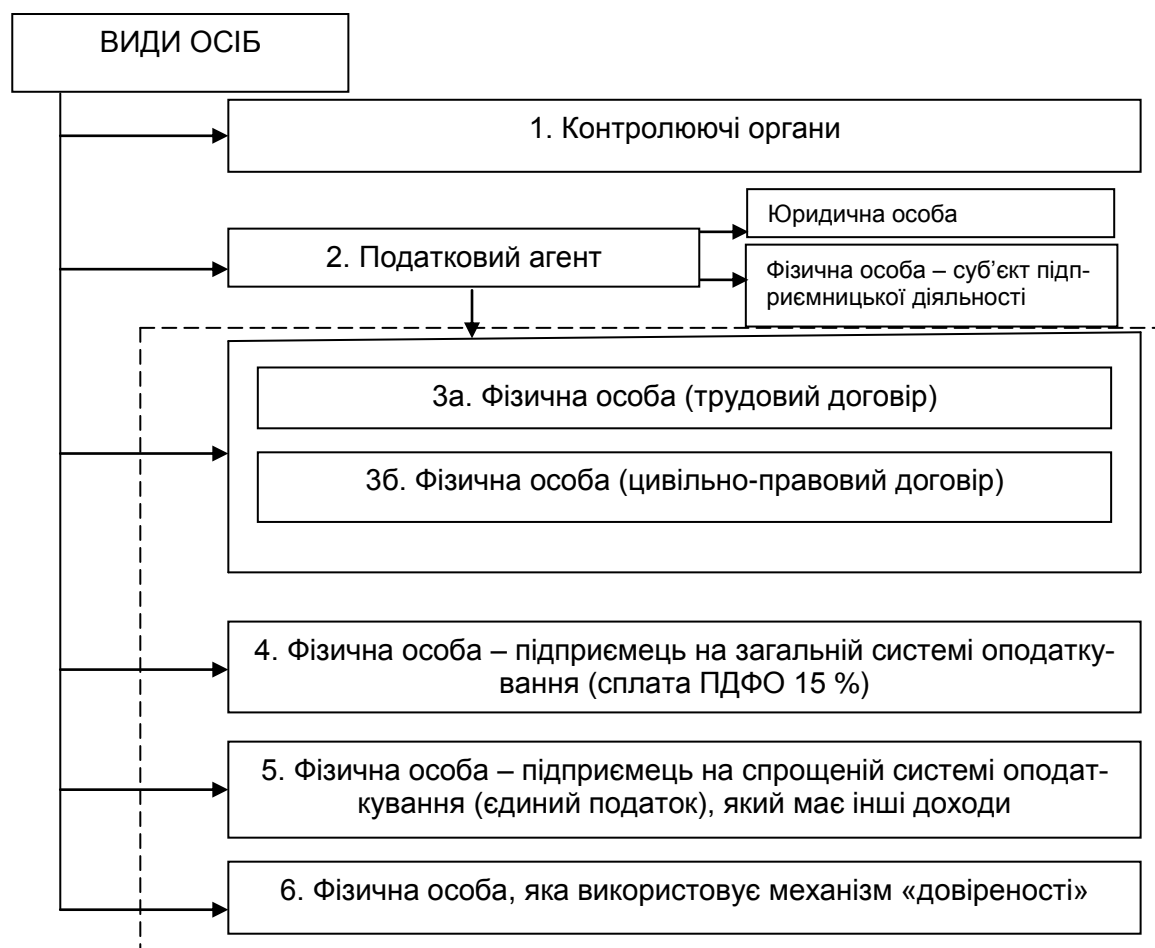


Рис. 5.14. Особи, що задіяні у процесі планування ПДФО

Найбільш зацікавленою особою у кінцевих результатах процесу оподаткування ПДФО є фізична особа, яка має з податковим агентом (підприємством, тобто юридичною особою, або фізичною особою – підприємцем) правовідносини з питань оплати праці або виконання робіт, послуг. Так, податкове планування ПДФО можна спрощено виразити як розробку багатоваріантних способів щодо оформлення результатів-наслідків діяльності фізичної особи. У певному сенсі, можна казати про існування прямої залежності між зацікавленістю фізичної особи в плануванні ПДФО з метою отримання більшого доходу після оподаткування та кількістю роботи податкового агента, щодо впровадження системи податкового планування, витрат часу податкового агента на планування та розрахунки результатів від його реалізації, податковий облік, підготовку необхідної документації на випадок відстоювання правомірності прийнятих рішень щодо оподаткування доходів фізичної особи та процедури оскарження. Тобто особою, яка найбільш зацікавлена в розробці принаймні декількох варіантів оподаткування доходів фізичної особи, тобто податковому плануванні, є фізична особа, яка отримує дохід, з метою отримання більшої суми доходу після процесу оподаткування.

На другий рівень (з позицій зацікавленості) можна віднести податкового агента фізичної особи, у якого збільшується робота щодо пошуку та відображення варіантів розрахунку суми податкових зобов'язань з податку на доходи фізичних осіб як у податковому обліку, так і в створенні та реалізації системи податкового планування на підприємстві, але його зацікавленість полягає у зменшенні непродуктивних витрат (податків на виплати з оплати праці) та збільшення вмотивованості найманих робітників. І, нарешті, на третій рівень можна віднести осіб, які не зацікавлені в існуванні системи податкового планування ПДФО на підприємстві – це контролюючі органи. Справа в тому, що їх мотивація в цьому аспекті є різноспрямованою: по-перше, існує вірогідність зменшення надходжень ПДФО при ефективній системі податкового планування на підприємстві, а по-друге, – при неефективній системі податкового планування на підприємстві та виникненні з цього приводу помилок, які приведуть к штрафним санкціям – надходження до бюджету в короткостроковій перспективі можливо збільшаться.

Ефективність податкового планування ПДФО для всіх осіб можна розглядати використовуючи різні критерії, так, звичайно, основним критерієм виступає прибуток або дохід фізичної особи після оподаткування, тобто результатом планування буде виступати економія коштів (ΔD). Іншим результатом податкового планування ПДФО на рівні суб'єкта господарювання можна визначити економію часу (ΔT) на виконання робіт з відображення операцій, тобто на податковий облік, та часу на звітування у державні установи відповідно до закону. Також додатковими критеріями вибору оптимального варіанта податкового планування можуть бути: обсяг звітності (K_3), обсяг робіт (V) персоналу, задіяного в розробці варіанта податкового планування ПДФО (юристи, бухгалтера, економісти, директор, фізична особа), обсяг супутніх витрат (O_{cb}) (на нотаріальне засвідчення договорів та ін.). Податковий облік з податку з доходів фізичних осіб з урахуванням системного підходу можна представити як процедуру документального підтвердження розрахунку суми задекларованого податку з доходів фізичних осіб з урахуванням його особливостей відповідно до Закону [10].

У цьому контексті податковий облік податку з доходів фізичних осіб буде складатись з: 1) порядку ведення обліку доходів і витрат для визначення оподаткованого доходу з урахуванням податкової соціальної пільги та податкового кредиту; 2) порядку формування податкового розрахунку за формою 1ДФ; 3) порядку формування декларації про майнове положення та доходи фізичної особи.

Податковий облік з ПДФО здійснюється за наявності документального підтвердження фактів виникнення доходів та виникнення витрат, пов'язаних з цими доходами, та зв'язку з фізичною особою, що має індивідуальний податковий номер та реалізує права, які вона має в межах Закону [10]. Але необхідно додати, що процедурно податковий облік з ПДФО включає також подання звітності до Податкової інспекції та Пенсійного фонду, а це, в свою чергу, охоплює проведення персоніфікації та витрат на неї. Таким чином, формування витратної частини податкового планування ПДФО обов'язково має містити обсяг витрат на податковий облік з ПДФО та витрати, пов'язані з наданням звітності до відповідних установ. Алгоритм податкового планування ПДФО можна відобразити таким чином (рис. 5.15).

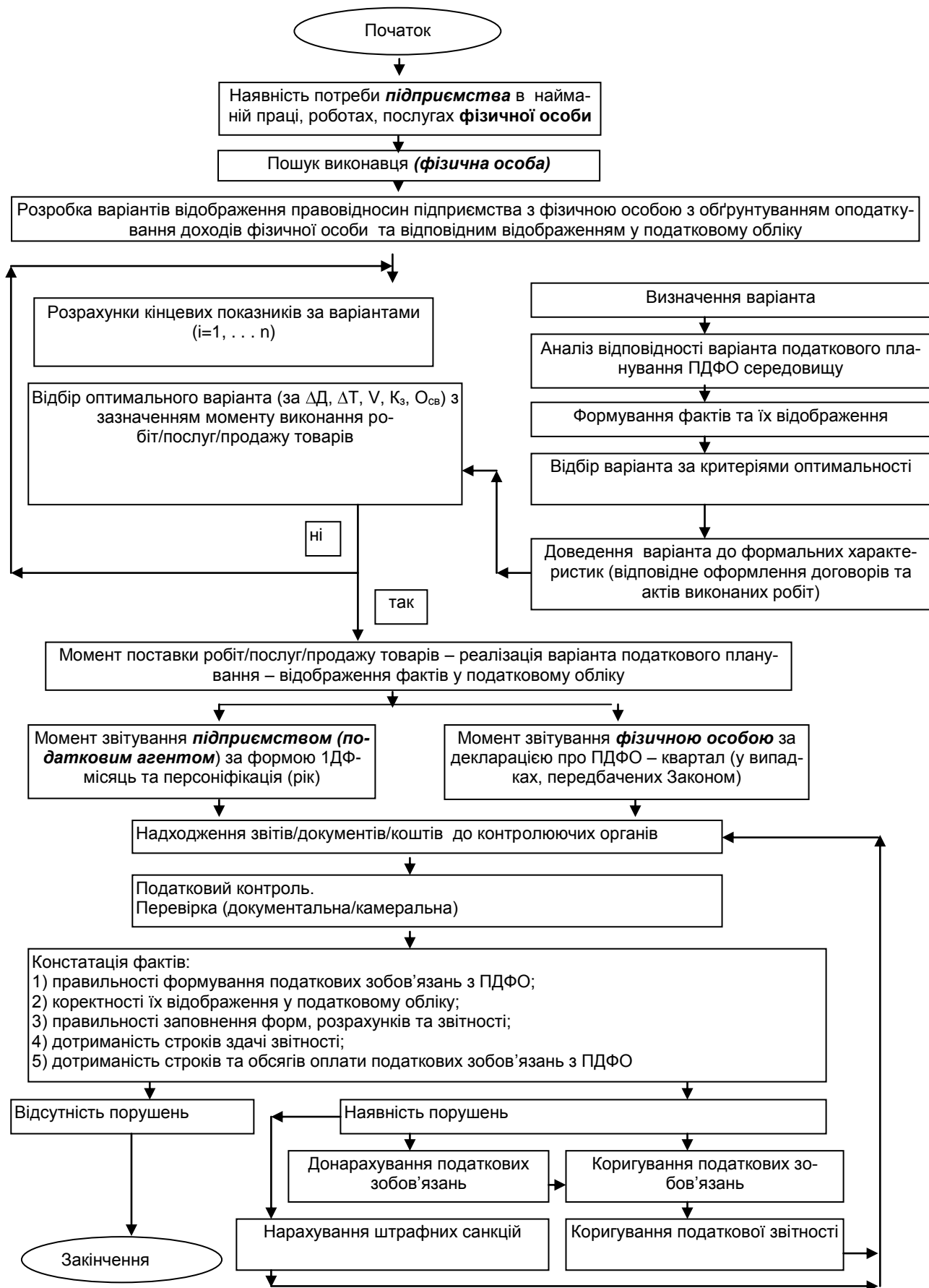


Рис. 5.15. Алгоритм податкового планування ПДФО на підприємстві

Особливо необхідно підкреслити участь робітників підприємства у процесі організації податкового планування ПДФО на підприємстві, яку можна подати у вигляді рис. 5.16.

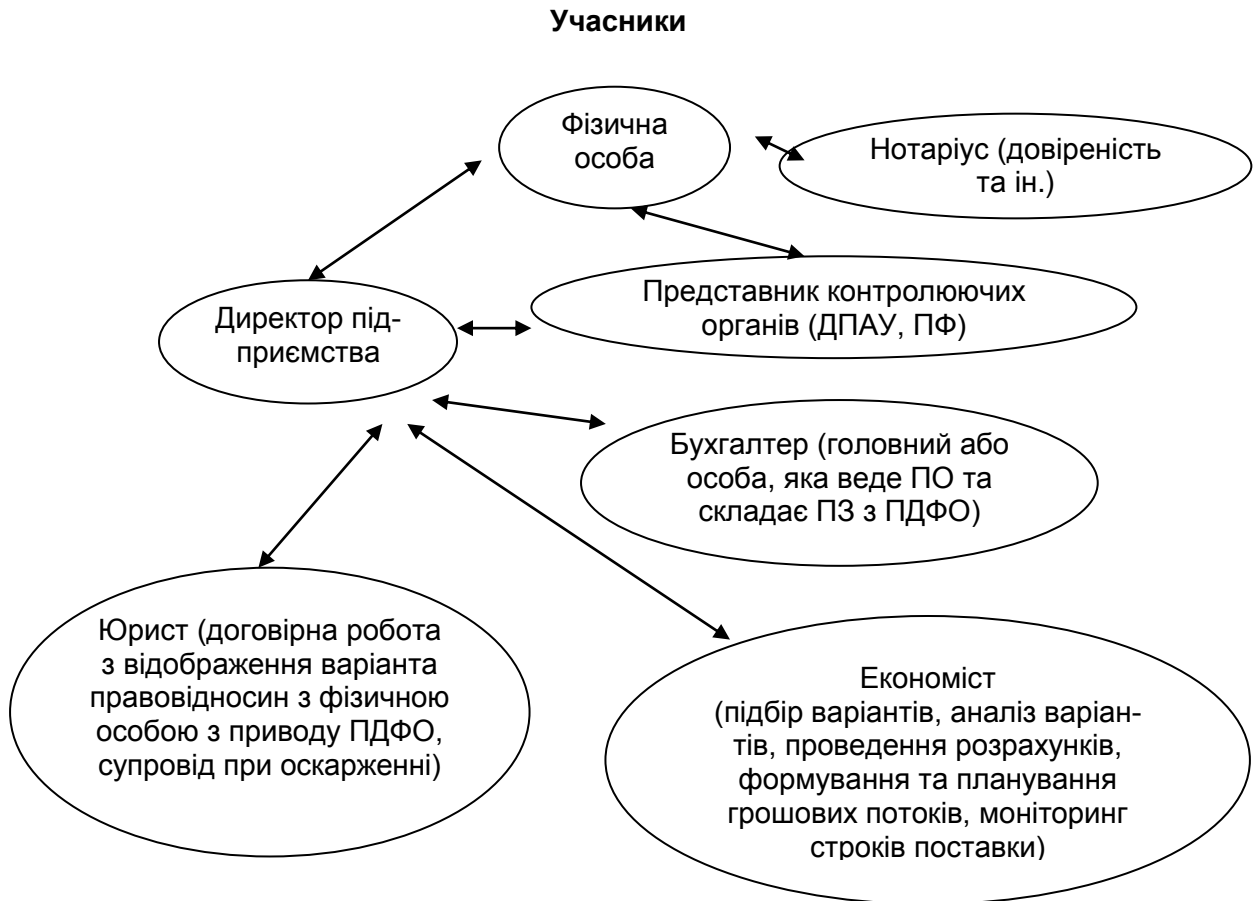


Рис. 5.16. Учасники формування податкових зобов'язань з ПДФО

Таким чином, організація податкового планування ПДФО потребує узгодженої та координованої роботи багатьох учасників цього процесу, а основні витрати, пов'язані з податковим плануванням ПДФО-заходів, отриманих у вигляді заробітної плати, несе податковий агент-роботодавець.

5.5. Проблеми та перспективи вдосконалення організації нарахування та сплати внесків у соціальні фонди

Одним із пріоритетних напрямів удосконалення системи оподаткування виплат з оплати праці на підприємстві є вирішення проблем організації сплати внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування.

Актуальність реформування організації сплати внесків до страхових фондів на підприємстві визначається значним податковим навантаженням на фонд оплати праці працівників, існуванням "тіньових" виплат заробітної плати, складним порядком нарахування та сплати внесків у страхові фонди, невідпрацьованістю системи управління соціальним страхуванням на принципах соціального партнерства.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ управління та організації соціального страхування внесли вітчизняні та зарубіжні вчені Б. Букач [94], О. Горбач [113], В. Дадалко [119], Є. Долонь [126], Ю. Куліков [214], Л. Логачова [253], В. Осаковський [314]. Однак залишаються не розв'язаними проблеми реформування організації справляння внесків загальнообов'язкового державного соціального страхування, запровадження єдиного соціального внеску.

На даний час в Україні існують суперечності у трактуванні правового статусу внесків на соціальне страхування. Страхові внески на соціальне страхування мають дві складові, які є платежами різного виду, – внески працівника та внески роботодавця. У них поєднуються ознаки як податків, так і страхових платежів. Основою страхування, на відміну від оподаткування, є еквівалентність, повний паритет сторін, а не одностороннє вилучення [253]. За своєю сутністю страхові внески, які утримуються з найманого працівника, – це форма накопичення коштів, що повертаються до застрахованої особи в разі настання страхового випадку [113].

На думку В. Дадалко, внески на соціальне страхування в частині нарахувань для роботодавців можна віднести до непрямих податків, які включаються в ціну товарів та послуг і сплачуються споживачами [119]. Разом з тим, для платників внески на соціальне страхування суттєво збільшують навантаження на фонд оплати праці [214].

Таким чином, соціальні внески поєднують у собі платежі різного виду – страхові внески (внески працівника) та непрямі податки (внески роботодавця), що обумовлює методологічні проблеми їх нарахування, обліку та сплати.

Внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні не включаються до складу податків, інших обов'язкових платежів, що складають систему оподаткування згідно з Законом України "Про систему оподаткування" [6]. На ці внески не поширюється податкове законодавство.

Сьогодні роботодавець сплачує 4 види страхових внесків:

- 1) внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування;
- 2) внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням;
- 3) внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- 4) внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві.

Страхувальниками за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням є роботодавці та застраховані особи. Складність порядку нарахування внесків на загальнообов'язкове державне страхування обумовлена різною базою нарахування страхових внесків, встановленням диференційованих ставок за кожним видом соціального страхування залежно від категорії страхувальника. Крім того, при обчисленні внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування використовуються прогресивні ставки для осіб, які мають статус державного службовця або працюють на посадах, робота на яких зараховується до трудового стажу, що дає право на одержання пенсії відповідно до законів України "Про державну службу", "Про прокуратуру", "Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про статус народного депутата України", "Про Національний банк України", "Про службу в органах місцевого самоврядування" тощо. Ставки внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, внесків на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття у 2009 р. наведені в додатку В [35]. Слід зазначити, що чинним законодавством [31 – 34] передбачений різний порядок подання звітності залежно від виду страхових внесків. Розрахунок суми страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування подається платником до органу Пенсійного фонду за місцезнаходженням платника за базовий звітний період, що дорівнює календарному місяцю. Разом з тим, страхувальники зобов'язані щоквартально складати наростаючим підсумком з початку року Звіт про нараховані внески, перерахування і витрати, пов'язані з загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності за формою Ф4-ФСС з ТВП, Розрахункову відомість про нарахування і перерахування страхових внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та Розрахункову відомість про нарахування і перерахування страхових внесків та витрачання коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків. Контролюючими органами у сфері соціального страхування щодо внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування виступають органи відповідних страхових фондів у межах їх компетенції. Отже, роботодавець нараховує та веде облік зі сплати внесків за кожним видом страхування, подає звітність до кожного з чотирьох фондів і перевіряється кожним фондом окремо, що обумовлює складність і неефективність діючої системи організації нарахування та сплати внесків у соціальні фонди.

На думку авторів, удосконалення організації сплати страхових внесків на підприємстві неможливе без реформування системи соціального страхування. Як свідчить світовий досвід, головними напрямками вирішення проблем удосконалення організації сплати внесків на соціальне страхування є більш ефективне адміністрування внесків та створення економічних стимулів для їх сплати шляхом зменшення навантаження на фонд оплати праці.

У європейських країнах з розвиненою ринковою економікою діє 5 основних типів моделей адміністрування збору страхових внесків (рис. 5.17).



Рис. 5.17. Моделі адміністрування збору страхових внесків

Модель адміністрування, в якій функції реєстрації, збору внесків, отримання звітності виконує одна установа, а страхові виплати, ведення баз даних і обліку застрахованих осіб здійснюються окремо кожним страховим фондом, застосовують Бельгія, Іспанія, Італія, Болгарія, Польща, Німеччина.

У Чехії, Греції, Литві, Мальті, Португалії, Швейцарії і Словаччині діє одна адміністрація, що здійснює збір страхових внесків, соціальні виплати, ведення обліку застрахованих осіб.

Податкова адміністрація здійснює функції збирання, контролю, примусового стягнення й управління грошовими потоками соціального страхування в Естонії, Угорщині, Голландії, Словенії, Сербії, Хорватії, Чорногорії, Албанії, Румунії, Боснії і Герцеговині. Серед недоліків існування в податковій адміністрації окремої служби зі збору страхових внесків необхідно відзначити проблеми делегування страховими фондами, які є позабюджетними і самоврядними організаціями, своїх контрольних функцій податковій службі. Такий варіант застосовує і Російська Федерація. З 1 січня 2001 р. контроль правильності нарахування, повноти і своєчас-

ності сплати внесків до державних соціальних позабюджетних фондів, які сплачуються у складі єдиного соціального податку, здійснюється податковими органами Російської Федерації [345].

Модель адміністрування, при якій на єдину установу покладаються всі функції, не пов'язані зі збором соціальних внесків, а збір і розподіл внесків здійснюють податкові органи, застосовується у Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ісландії, Ірландії і Латвії.

Варіант автономної діяльності страхових фондів довів свою неефективність внаслідок складності порядку нарахування внесків і звітності для страхувальників, а також необґрунтовано високих адміністративних витрат як для страхових фондів, так і для страхувальників. Така модель адміністрування збору страхових внесків використовується в Данії, Люксембурзі, Австрії і в Україні.

Підвищення ефективності систем соціального страхування внаслідок інтеграції збору страхових внесків підтверджується тим, що з 34 європейських країн, тільки в 4 діє модель паралельного здійснення своїх функцій окремими установами соціального страхування. Істотний недолік системи соціального страхування в Україні – її адміністративна розрізненість щодо головних функцій, неузгодженість процедур сплати внесків і подання звітності за видами страхування, відсутність умов для її діяльності як цілісного комплексу.

Проаналізувавши можливі варіанти реформування вітчизняної системи соціального страхування, можна зробити висновок щодо доцільності запровадження єдиного соціального внеску шляхом заміни 4 обов'язкових соціальних внесків у позабюджетні соціальні фонди.

Єдиний соціальний внесок пропонується визначити як консолідований страховий внесок на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, який сплачується в обов'язковому порядку з метою забезпечення прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат та послуг за соціальним страхуванням. Структура єдиного соціального внеску наведена на рис. 5.18.

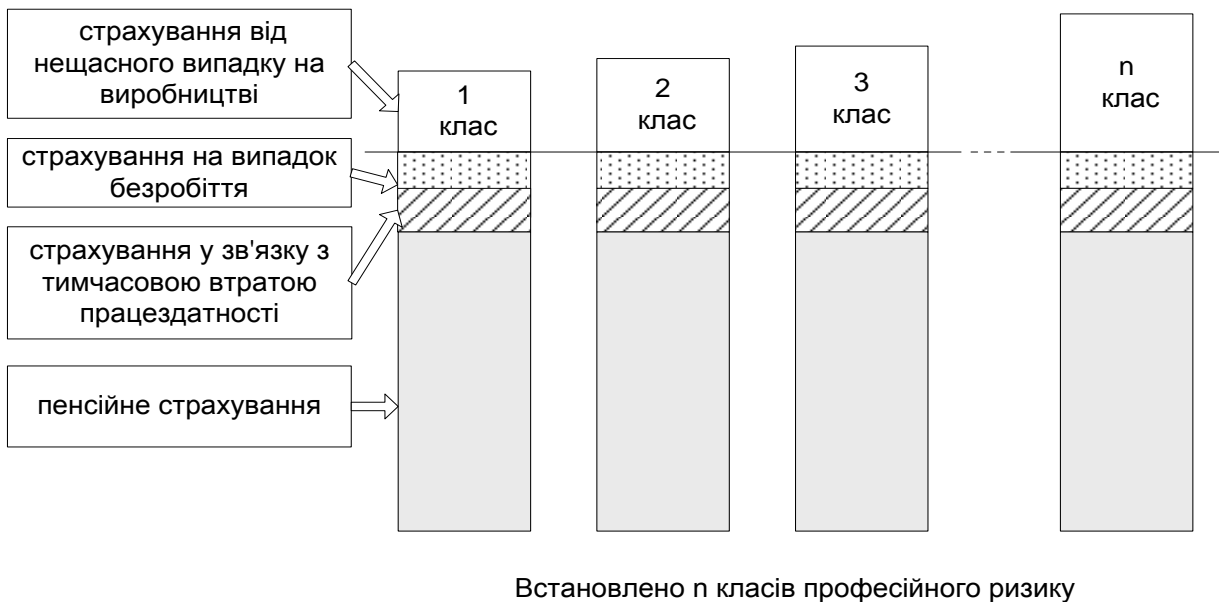


Рис. 5.18. Структура єдиного соціального внеску

Необхідно передбачити збереження порядку розрахунку диференційованих розмірів страхових тарифів на страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності. Частина єдиного соціального внеску на цей вид страхування залежатиме від класу професійного ризику, до якого віднесено підприємство, установа, організація. Запровадження єдиного соціального внеску дозволить оптимізувати адміністративні витрати роботодавців, пов'язані з формуванням страхових коштів, запровадити цілісну систему звітності та контролю, а також підвищити ефективність роботи фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Єдиний соціальний внесок не включається до складу податків, інших обов'язкових платежів, що складають систему оподаткування.

Законопроектом "Про єдину систему збору та обліку єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" [334] передбачається, що розміри ставок єдиного соціального внеску, а також пропорції його розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування встановлює Верховна Рада України щодо кожної категорії платників.

Заслуговує на підтримку точка зору Є. Долонь: "система соціального страхування має функціонувати на принципах і засадах, притаманних їй, на основі якомога меншого втручання держави в її механізм" [126].

Право збирання та адміністрування єдиного соціального внеску доцільно закріпити за Пенсійним фондом України, в якому створена організаційна, кадрова, програмно-технічна інфраструктура та централізована база даних із 26 млн персональних справ застрахованих осіб, що в даний час використовується для визначення права на виплати з Пенсійного фонду.

Система сплати єдиного соціального внеску та його розподілу за видами соціального страхування наведена на рис. 5.19.



Рис. 5.19. Система сплати та розподілу єдиного соціального внеску за видами соціального страхування

Введення в Україні єдиного страхового внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування дозволить консолідувати в Пенсійному фонді виконання однакових для всіх "соціальних" фондів функцій, а саме: реєстрації страхувальників, збору коштів, формування та ведення єдиної інформаційної системи відомостей про платників єдиного соціального внеску та застрахованих осіб, здійснення контролю за повнотою та своєчасністю справляння єдиного соціального внеску, використання даних Державного реєстру соціального страхування для призначення страхових виплат. Загальну суму єдиного соціального внеску збиратиме Пенсійний фонд і перераховуватиме її на спеціальний рахунок Державного казначейства.

Виключається будь-яка можливість втручання Пенсійного фонду в розподіл сум єдиного соціального внеску. Страхові кошти на рахунках, відкритих у Державному казначействі України для зарахування сум єдиного соціального внеску, перераховуються відповідно до визначених пропорцій на кожен із видів соціального страхування на централізовані рахунки страхових фондів, відкриті в органах Державного казначейства України.

Порівняльна характеристика діючої системи сплати внесків у страхові фонди та системи єдиного соціального внеску наведена в табл. 5.7.

Таблиця 5.7

Порівняльна характеристика діючої системи нарахування та сплати внесків у страхові фонди та системи єдиного соціального внеску

Ознака	Діюча система соціального страхування	Система єдиного соціального внеску	Зміст переваги єдиного соціального внеску
Розрахунки, пов'язані з обчисленням внесків	Страхові внески встановлені окремо на 4 види соціального страхування та нараховуються на різну базу з використанням різних ставок	Єдиний соціальний внесок нараховується на єдину базу з використанням єдиної ставки	Зниження трудомісткості розрахунків, пов'язаних з обчисленням внеску
Складання звітності	Складаються 4 різні форми звітності за видами соціального страхування до відповідних страхових фондів	Складається один звіт щодо сплати єдиного соціального внеску у Пенсійний фонд України	Зниження трудомісткості підготовки звітності, економія на бланках звітності
Терміни подання звітності	4 форми звітності за видами соціального страхування подаються в різні строки	Звіт щодо сплати єдиного соціального внеску подається в законодавчо встановлений строк	Зниження втрат робочого часу, пов'язаних з поданням звітності та ймовірністю її несвоєчасного подання
Порядок сплати	Внески сплачуються окремими платіжними дорученнями	Єдиний соціальний внесок сплачується одним платіжним дорученням	Зниження втрат робочого часу, пов'язаних з формуванням платіжних доручень
Облік та контроль за сплатою внесків	Кожний з 4-х страхових фондів автономно здійснює функції збору, обліку страхових внесків та контролю за сплатою	Пенсійний фонд здійснює функції збору, обліку єдиного соціального внеску та контролю за сплатою	Зменшення кількості перевірок та витрат часу, пов'язаних з їх проведенням

Таким чином, запровадження єдиного соціального внеску дозволить на рівні підприємства:

- 1) зменшити навантаження на фонд оплати праці за рахунок зниження загальної ставки єдиного соціального внеску;
- 2) скоротити адміністративні витрати роботодавця, зокрема при нарахуванні внесків та поданні звітності;
- 3) підвищити платіжну і звітну дисципліну;
- 4) зменшити кількість перевірок підприємства щодо сплати внесків у цільові страхові фонди.

Проведемо аналіз впливу єдиного соціального внеску на існуючу на підприємствах України схему виплати роботодавцем "тіньової" заробітної плати з використанням теорії ігор у вигляді взаємодії принципала-агента. Введення єдиного соціального внеску (ЄСВ) є умовою гри між агентом – найманим працівником – і принципалом – працедавцем.

У матриці стратегій подано дві стратегії найманого працівника і працедавця: "виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат" і "виплата заробітної плати без застосування "тіньових" виплат", за умови, що найманий працівник і працедавець не мають можливості одночасно вибрати різні стратегії.

Припустимо, що нарахована заробітна плата найманому працівнику – 1 000 грн. При виплаті заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат працедавець несе витрати щодо застосування "тіньової" схеми (z), але не сплачує єдиний соціальний внесок ($ЄСВ_n$), а найманий працівник не сплачує податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) та єдиний соціальний внесок, який утримується з його доходів ($ЄСВ_n$) (рис. 5.20).

У випадку використання працедавцем "тіньових" схем існує ймовірність застосування відповідальності (o) за порушення законодавства з одночасною сплатою суми недоїмки з податку з доходів фізичних осіб, єдиного соціального внеску та штрафних санкцій за ухилення від нарахування й сплати ПДФО та ЄСВ ($Ш_{ПДФО}$ і $Ш_{ЄСВ}$).

Матриця стратегій варіантів виплати заробітної плати за умови примусової сплати ПДФО найманим працівником та єдиного соціального внеску за рахунок працедавця наведена на рис. 5.21.

		Працедавець	
		Виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат	Виплата заробітної плати без застосування "тіньових" виплат
Найманий працівник	Виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат	1000; -1000 - z	x
	Виплата заробітної плати без застосування "тіньових" виплат	x	1000 - ПДФО - ЄСВ _н ; 1000 - ЄСВ _п

Рис. 5.20. Матриця стратегій варіантів виплати заробітної плати

		Працедавець	
		Виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат	Виплата заробітної плати без застосування "тіньових" виплат
Найманий працівник	Виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат	1000 - (ПДФО + ЄСВ _н) × o; -1000 - z - (ЄСВ _п + Ш _{ЄСВ} + Ш _{ПДФО}) × o	x
	Виплата заробітної плати без застосування "тіньових" виплат	x	1000 - ПДФО - ЄСВ _н ; -1000 - ЄСВ _п

Рис. 5.21. Матриця стратегій варіантів виплати заробітної плати за умови примусової сплати ПДФО найманим працівником та ЄСВ працедавцем

Для розрахунку "виграшу" від застосування будь-якої стратегії необхідно скласти результати гри за кожною стратегією для випадків "успішного" застосування "тіньових" виплат і примусової сплати ПДФО, ЄСВ, штрафних санкцій Ш_{ПДФО} та Ш_{ЄСВ}, скорегованою на ймовірність примусового стягування (o). Дохід найманого працівника:

- при виплаті заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат (D_{нт1}):

$$D_{нт1} = 1000 - (ПДФО + ЄСВ_н) \times o; \quad (5.1)$$

- при виплаті заробітної плати без застосування "тіньових" виплат (D_{н1}):

$$D_{н1} = 1000 - ПДФО - ЄСВ_н. \quad (5.2)$$

Стратегія "виплати заробітної плати без застосування "тіньових" виплат" стає домінуючою для найманого працівника за умови, якщо ймовірність примусової сплати податку з доходів фізичних осіб нижче 1 ($o < 1$).

Витрати працедавця:

- при виплаті заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат ($P_{пт1}$):

$$P_{пт1} = -1000 - z - (\text{ЄСВ}_п + \text{Ш}_{\text{ЄСВ}} + \text{Ш}_{\text{ПДФО}}) \times o; \quad (5.3)$$

- при виплаті заробітної плати без застосування "тіньових" виплат ($P_{п1}$):

$$P_{п1} = -1000 - \text{ЄСВ}_п. \quad (5.4)$$

Для працедавця стратегія "виплати заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат буде домінуючою за умови:

$$z < (1 - o) \times (\text{ЄСВ}_п + \text{Ш}_{\text{ЄСВ}} + \text{Ш}_{\text{ПДФО}}). \quad (5.5)$$

Працедавець буде зацікавлений у використанні "тіньових" виплат найманим працівникам за умови, якщо витрати із застосування "тіньової" схеми будуть нижчі, ніж виграш, пов'язаний з ухиленням від сплати податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску, і низької ймовірності виявлення ухилення від нарахування і сплати ПДФО податковими органами і ЄСВ Пенсійним фондом України.

При виконанні умови (5.5) у працедавця і найманого працівника є домінуюча стратегія – виплата заробітної плати із застосуванням "тіньових" виплат. Рівновага домінуючих стратегій є рівновагою Неша [436], оскільки ні у найманого працівника, ні у працедавця немає економічних підстав відмовлятися від прийнятної стратегії і між ними виникає змова щодо мінімізації сплати податку з доходів фізичних осіб і внесків до страхових фондів.

Серед заходів щодо детінізації виплат заробітної плати можна запропонувати:

- посилення відповідальності (адміністративної, фінансової, кримінальної) за ухилення від сплати податків з доходів фізичних осіб і внесків до страхових фондів;

- збільшення ймовірності виявлення ухилення від сплати податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску контролюючими органами.

Виходячи з надобтяжливості оподаткування фонду заробітної плати підприємств до страхових фондів, що є головною причиною нелегальних виплат заробітної плати, необхідно зменшувати ставки внесків у фонди соціального страхування. Внаслідок запровадження єдиного соціального внеску очікується зниження розмірів "тіньових" виплат на підприємствах за рахунок зниження ставки єдиного соціального внеску. Однак наслідки зниження податкового навантаження на фонд оплати праці можуть бути різними, і складно оцінити, яким саме повинне бути скорочення податкового навантаження з метою "детінізації" виплат. Можна погодитися з думкою Б. Букача [94], що вплив даної реформи соціального страхування може виявитися практично нульовим, тому що законопроект [334] не містить ніяких норм, що стимулюють легалізацію фонду оплати праці, крім зниження ставки даного податку. Цей висновок підтверджується також роботою В. Осаковського [314], у якій на підставі аналізу статистичних даних різних країн світу показано, що зниження загального рівня оподаткування фонду оплати праці не приводить до однозначної легалізації тіньових доходів. Для пенсійної системи Російської Федерації зменшення максимальної ставки єдиного соціального податку із 28 до 20 % призвело до відчутного падіння доходів: тільки за перші два місяці 2005 р. надходження скоротилися на 39,4 млрд. руб. (близько 7 млрд грн), а бюджетний план був недовиконаний на 5,6 млрд руб. Федеральна податкова служба Російської Федерації вважає, що надходження зменшилися винятково за рахунок зменшення розміру ставки єдиного соціального податку, а не внаслідок проблем з його стягненням [349].

Таким чином, скорочення ставки єдиного соціального внеску не призведе до позитивних наслідків без реформування всієї системи соціального страхування. Введення єдиного соціального внеску в Україні повинно супроводжуватися поступовим зменшенням ставки, не більше

ніж на 1,5 – 2 % щороку. На думку авторів, ставка єдиного соціального внеску не може бути меншою 25 % в достроковій перспективі.

Ставка внесків на соціальне страхування в Україні майже не відрізняється від країн ЄС (40,5 – 45 % порівняно з 42,6 % в країнах ЄС) [345]. Однак для України характерна інша пропорція розподілу страхового навантаження між працедавцями і працівниками (рис. 5.22).



Рис. 5.22. Структура страхових внесків у системах соціального страхування зарубіжних країн та України

Типовими пропорціями розподілу страхового навантаження між працедавцями і найнятими працівниками в країнах ЄС є такі співвідношення: 2/3 її величини сплачується працедавцями, а 1/3 – найманими працівниками. В Україні ставка страхових внесків для працедавців – 38 %, а для найманих працівників – 3,6 %, що є однією із причин тінізації виплат з оплат праці. При запровадженні єдиного соціального внеску пропонується передбачити зміну пропорції розподілу внесків до соціальних фондів між працедавцями і найнятими робітниками шляхом підвищення ставки єдиного соціального внеску для найнятих робітників і

зниження її для працедавців. Така зміна структури страхових внесків дозволить посилити мотивацію працедавців до виплати заробітної плати без застосування "тіньових" виплат.

З метою вирівнювання умов страхування, легалізації тіньової заробітної плати в багатьох країнах застосовують механізми обмеження страхування, верхньою межею якого є, як правило, 2 – 3-кратна середня величина заробітної плати кваліфікованого працівника. Максимальна величина заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески в Австрії – 3 000 євро за місяць, у Німеччині – 51 000 євро в рік, у Франції – 25 600 євро в рік [345].

Для сприяння легалізації доходів робітників законодавством України з 01.07.1998 р. встановлена максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, оподаткованого доходу, сукупного оподаткованого доходу, з яких справляються страхові внески до соціальних фондів (табл. 5.8).

До 2006 р. ця гранична сума встановлювалась у фіксованому розмірі. У 2006 р. максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з якої справляються страхові внески до соціальних фондів, дорівнювала 10 розмірам прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб, а з 2007 р. – 15 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб. При запровадженні єдиного соціального внеску в Україні доцільно зберегти існуючий порядок визначення максимальної величини заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески у розмірі 15 прожиткових мінімумів в розрахунку на працездатну особу.

Щороку при прийнятті бюджету уряд повинен визначати розмір єдиного соціального внеску та пропорції його розподілу за видами страхування на основі здійснення актуарних розрахунків фондів соціального страхування, прогнозування надходжень, згідно з яким проводиться визначення макроекономічних показників соціально-економічного розвитку, та аналізу динаміки зростання надходжень за рахунок детінізації заробітної плати.

**Максимальна величина фактичних витрат на оплату праці,
з якої справляються страхові внески у 1998 – 2009 рр.**

Термін дії	Максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з якої справляються страхові внески, грн	Термін дії	Максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, з якої справляються страхові внески, грн
01.07.1998 р. – 28.02.2001 р.	1 000	01.01.2007 р. – 31.03.2007 р.	7 875
01.03.2001 р. – 30.04.2002 р.	1 600	01.04.2007 р. – 30.09.2007 р.	8 415
01.05.2002 р. – 01.05.2003 р.	2 200	01.10.2007 р. – 31.12.2007 р.	8 520
01.06.2003 р. – 31.12.2004 р.	2 660	01.01.2008 р. – 31.03.2008 р.	9 495
01.01.2005 р. – 31.12.2005 р.	4 100	01.04.2008 р. – 30.06.2008 р.	9 705
01.01.2006 р. – 31.03.2006 р.	4 830	01.07.2008 р. – 30.09.2008 р.	9 735
01.04.2006 р. – 30.09.2006 р.	4 960	01.10.2008 р. – 31.10.2009 р.	10 035
01.10.2006 р. – 31.12.2006 р.	5 050	01.11.2009 р. – 31.12.2009 р.	11 160

Негативні наслідки введення регресивних ставок, які використовуються при обчисленні єдиного соціального податку в Російській Федерації, пов'язані зі зростанням податкового навантаження на доходи більшої частини населення (низькі та середні) і порушенням принципу соціальної справедливості. Міністерство охорони здоров'я і соціального розвитку Російської Федерації пропонує в рамках нової концепції соціально-економічного розвитку країни відмінити регресивну ставку єдиного соціального податку.

Одним із важливих завдань корпоративного податкового менеджменту є зниження втрат робочого часу, пов'язаних з поданням звітності та ймовірності її несвоєчасного подання. З метою вдосконалення процедури надання звітності зі сплати страхових внесків контролюючим органам на підприємстві доцільно застосовувати порядок подання розрахунку єдиного соціального внеску в електронній формі, який наведено на рис. 5.23.

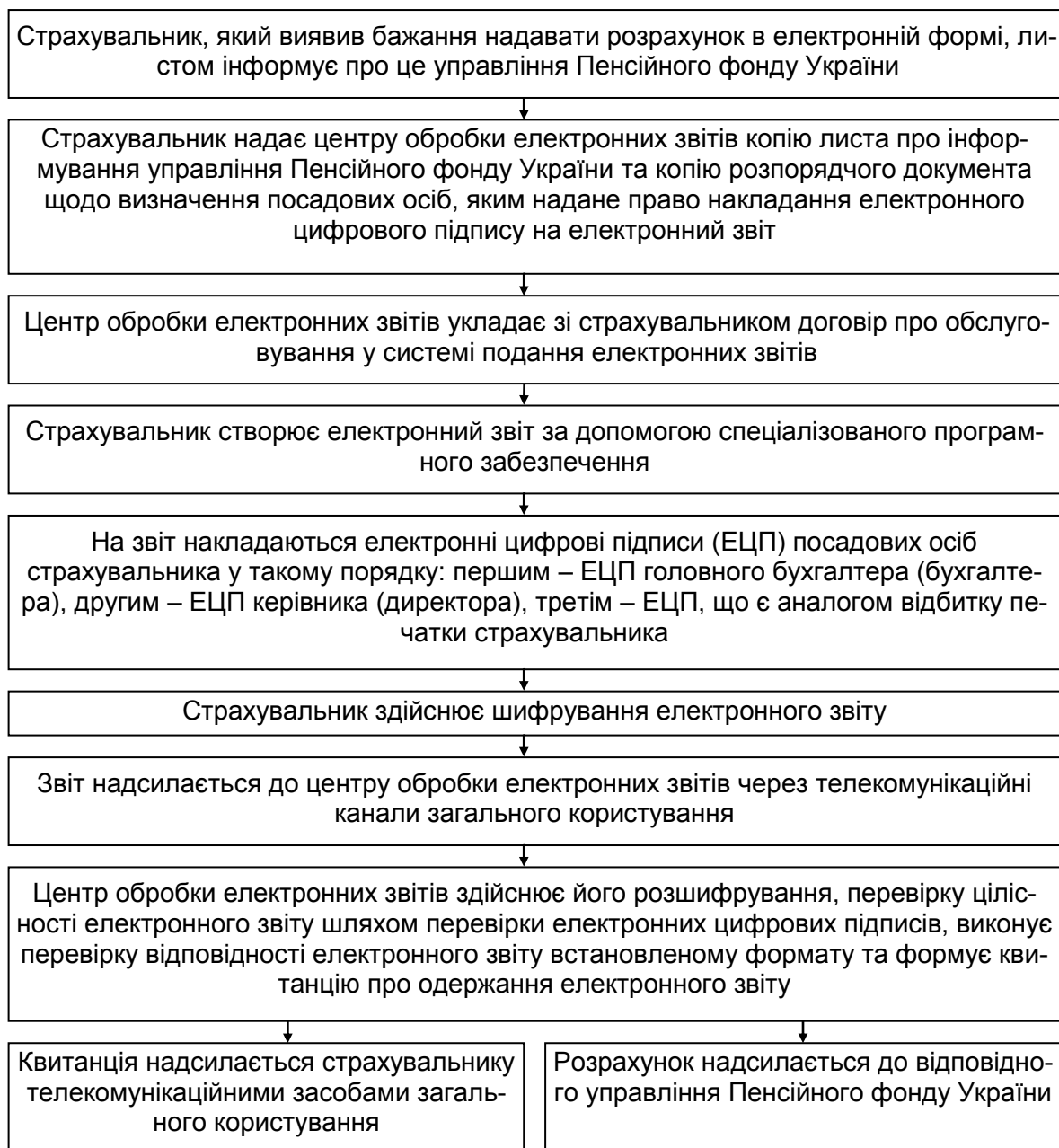


Рис. 5.23. Порядок подання розрахунку єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України в електронній формі

Подання електронного звіту можливе при наявності у страховальника та центру обробки електронних звітів сумісних технічних засобів, у тому числі засобів електронного цифрового підпису, які надають можливість здійснити створення, одержання, оброблення електронних звітів. Для захисту інформації, що містить електронний звіт, під час передачі його по телекомунікаційним каналам страховальники використовують засоби криптографічного захисту інформації, що мають сертифікат відповідності або позитивний

експертний висновок за результатами державної експертизи у сфері захисту інформації. Подання розрахунку єдиного соціального внеску до страхових фондів на електронних носіях, особливо для підприємств зі значною чисельністю працюючих, є більш зручним, надійним і гарантує високий рівень достовірності даних про застрахованих осіб.

Перехід на електронну систему звітності дає можливість:

- не надавати звітність на паперових носіях;
- автоматично провести розрахунок підсумкових або розрахункових рядків звітності, що зводить до мінімуму арифметичні помилки;
- своєчасно оновити програмне забезпечення при введенні нових звітних форм та зміні ставки внеску.

Таким чином, з метою вдосконалення організації нарахування та сплати внесків у соціальні фонди, зменшення кількості перевірок підприємства страховими фондами, скорочення адміністративних витрат працедавця, зокрема при нарахуванні внесків та поданні звітності пропонується введення єдиного соціального внеску. На основі аналізу впливу єдиного соціального внеску на існуючу на підприємствах України схему виплати працедавцем "тіньової" заробітної плати пропонується запровадити методику визначення ставки єдиного соціального внеску, яка на відміну від існуючих підходів включає аналіз динаміки зростання надходжень за рахунок зміни пропорції розподілу єдиного соціального внеску між працедавцями і найнятими робітниками шляхом підвищення ставки внеску для найнятих робітників і зниження її для працедавців, зберегти порядок розрахунку диференційованого розміру страхових тарифів на страхування від нещасних випадків на виробництві у складі єдиного соціального внеску та порядок визначення максимальної величини заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески у розмірі 15 прожиткових мінімумів з розрахунку на працездатну особу. Пропонується надати можливість платнику подавати розрахунок єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду через мережу Інтернет без надання його на паперових носіях.

Розділ 6

Управління податковими ризиками суб'єктів господарювання

6.1. Сутність та зміст податкового ризик-менеджменту суб'єктів господарювання

Останнім часом спостерігається тенденція до посилення впливу податкових ризиків на фінансову стійкість підприємства, про що свідчить зростання ефективних ставок податків (рис. 6.1), які визначаються як співвідношення податків на споживання і фонду споживання, податків на фонд оплати праці до загального обсягу фонду оплати праці, податків на капітал до загальної суми капіталу, і податкового коефіцієнта (рис. 6.2), визначених за даними Міністерства фінансів України [470]. Збільшення ефективних ставок податків та податкового коефіцієнта свідчить про те, що частка податкових платежів у складі доданої вартості, що створюється підприємствами, збільшується. Отже, збільшується і сума можливих втрат у разі реалізації податкового ризику.

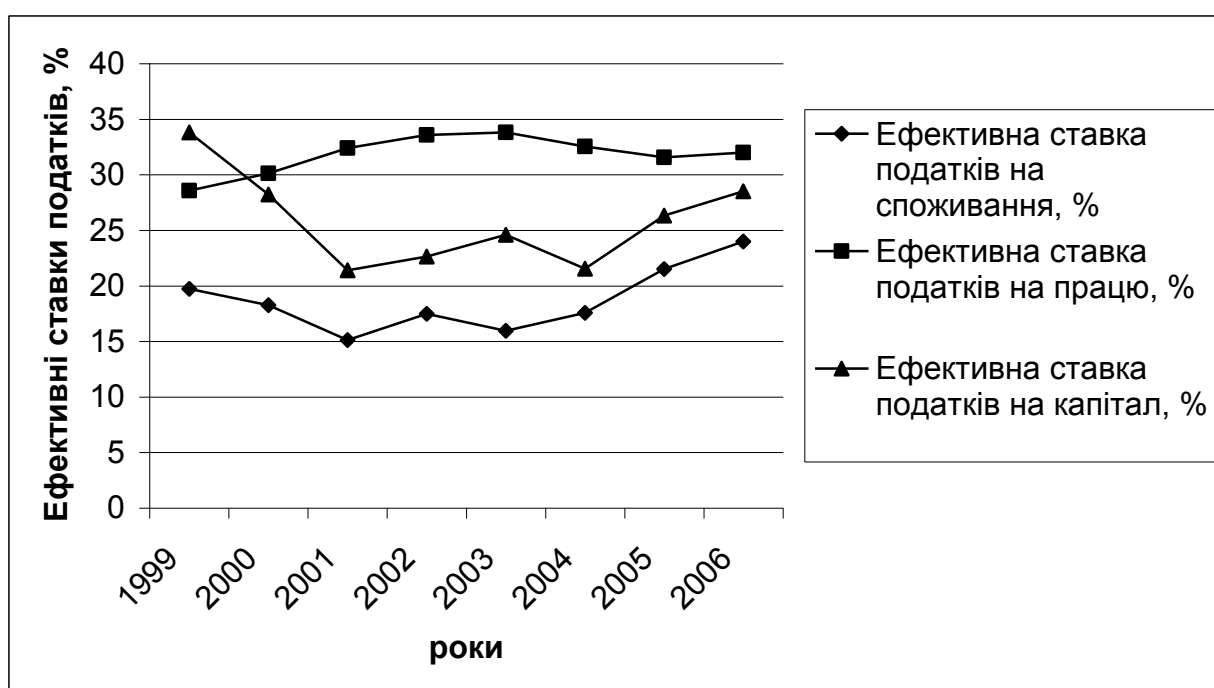


Рис. 6.1. Ефективні ставки оподаткування в Україні

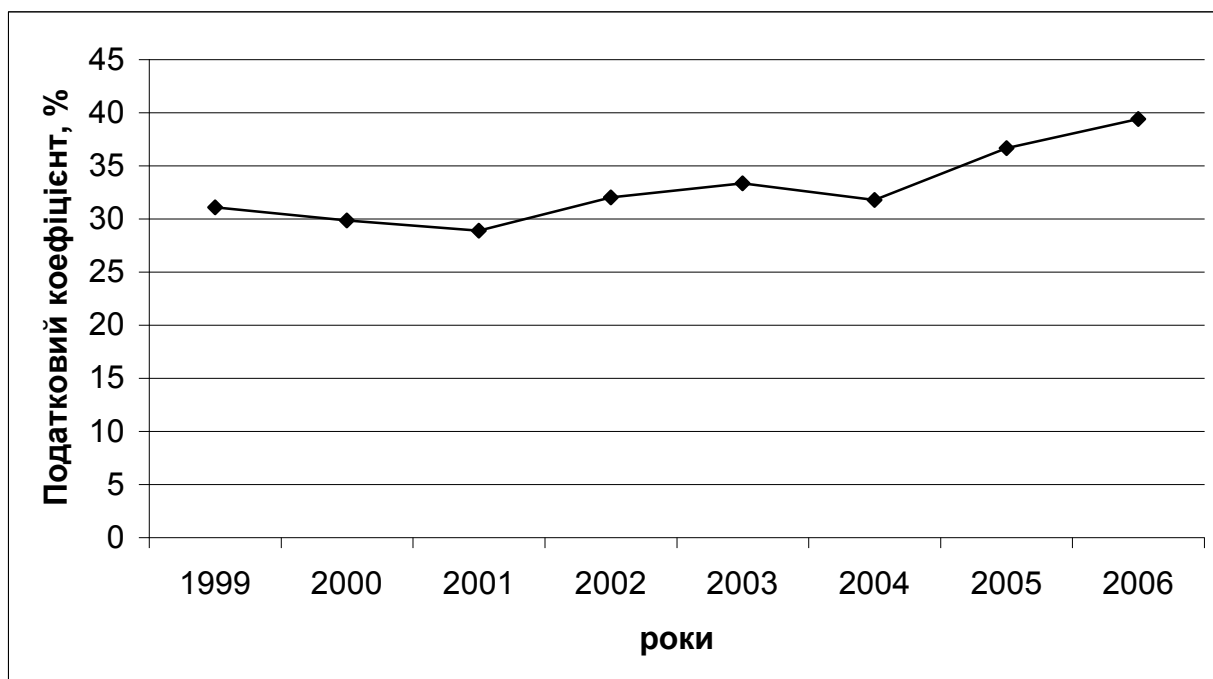


Рис. 6.2. Динаміка рівня оподаткування (податкового коефіцієнта) в Україні, %

Тенденція, що спостерігається в сучасних умовах господарювання в Україні, обумовила наявну необхідність впровадження в діяльність платників податків заходів з податкового ризик-менеджменту та прийняття на цій основі управлінських рішень.

Проблеми податкового ризик-менеджменту розглядалися вітчизняними [85; 122] та зарубіжними [69; 373; 374; 421; 431] фахівцями, однак на цей час не вироблено єдиної позиції щодо визначення його понятійного апарату. Зокрема, висловлюються неоднозначні підходи до трактування терміна "податковий ризик-менеджмент", що ускладнює системно-логічне осмислення цієї дефініції.

Так, О. Шевельова [421, с. 118] розуміє під управлінням податковим ризиком процес підготування та реалізації заходів, які мають за мету зменшення можливих негативних наслідків, що виникають під час реалізації прийнятих рішень з виконання податкових зобов'язань підприємства.

А. Олександрова [69], Д. Тихонов та Л. Липник [373] розглядають процес управління податковими ризиками в контексті податкової безпеки організації. На думку А. Олександрової [69], основою податкової безпеки

є зниження ризиків податкового характеру з метою підвищення ефективності та економічної безпеки платників податків. Д. Тихонов та Л. Липник [373] акцентують увагу на тому, що концепція безпеки в кожній галузі базується на відсутності неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю нанесення збитку та станом захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз. При цьому досягнення податкової безпеки, з погляду цих авторів, пов'язано не тільки з аналізом ризиків, але й з діяльністю щодо їх зменшення.

С. Тихоміров [431], звужуючи поняття податкового ризику до ризику, пов'язаного з неправильною інтерпретацією законодавства відносно угод з похідними інструментами, фактично розуміє під управлінням податковими ризиками процес дотримання законодавства щодо оподаткування таких угод.

Н. Бондарчук та З. Карпасова [90] розглядають поняття управління податковими ризиками в контексті фінансового аналізу й застосування методів управління фінансовими ризиками з метою мінімізації податкових втрат.

Дещо іншого підходу дотримується О. Десятнюк, яка формулює це поняття з точки зору податкових ризиків держави і розуміє під ним "сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, кінцевою метою існування яких є мінімізація ризиків, або сукупність методів, прийомів і заходів, які дозволяють відповідною мірою прогнозувати недонадходження податкових платежів і вживати заходи з недопущення чи зменшення порушень податкового законодавства" [122].

Аналіз розглянутих підходів свідчить про те, що не всі з наведених визначень відображають сутність процесу управління податковими ризиками. Зокрема, з формулювання О. Шевельової не зовсім зрозуміло, зменшення яких саме можливих негативних наслідків є метою процесу управління податковими ризиками, оскільки ймовірність настання наслідків може бути відома з певною мірою визначеності, і якщо вона наближається до 100 %, ствердження про наявність ризику є некоректним, на що звертають увагу фахівці [85]. Можна погодитись з тим, що головною метою управління податковими ризиками як складової фінансових ризиків є забезпечення податкової (фінансової) безпеки підприємства [85], проте ці поняття відрізняються. Характеристика процесу управління податко-

вими ризиками на основі податкової безпеки призводить до змішування понятійного апарату, оскільки поняття "безпека" є більш широким і, на думку фахівців [421], включає в себе також заходи з оптимізації податкового тягаря. До того ж вважається виправданим підхід фахівців, в якому метою ризик-менеджменту є не мінімізація чи зменшення податкового ризику, а його оптимізація [343].

З визначенням поняття "управління податковими ризиками", запропонованим О. Десятнюк, у цілому можна погодитись, але враховуючи те, що сфера його характеристики обмежена заходами державного податкового ризик-менеджменту, управління податковими ризиками суб'єкта господарювання воно не стосується.

На думку авторів, при визначенні дефініції "податковий ризик-менеджмент" слід виходити з того, що вона є похідною від двох понять – ризик-менеджменту та податкового менеджменту (рис. 6.3), тому з метою формулювання терміна "податковий ризик-менеджмент" необхідно, насамперед, розглянути підходи до їх визначення.

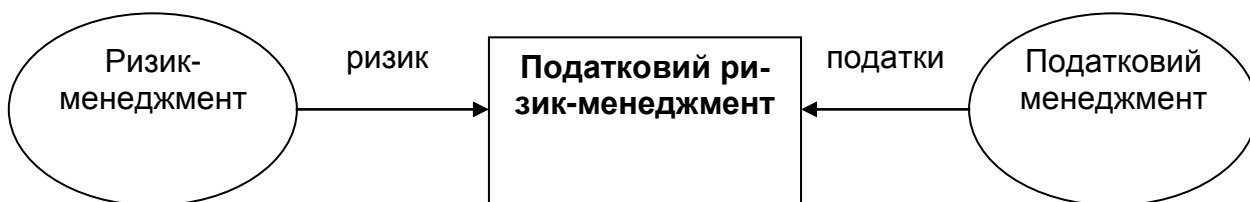


Рис. 6.3. Взаємозв'язок термінів "ризик-менеджмент", "податковий менеджмент" та "податковий ризик-менеджмент"

Дослідження виявило неоднозначність інтерпретації поняття "ризик-менеджмент", і в цьому аспекті слушним вважається зауваження В. Москвіна [280] стосовно того, що такий стан справ буде справляти посилюючий гальмуючий ефект у міру розвитку сфери ризик-менеджменту, тому що при необхідності кооперації зусиль з іншими фахівцями будуть зростати труднощі у розробці, узгодженні й затвердженні різних методичних матеріалів і документів.

Відсутність у фахівців компаній і банків єдиного понятійного апарату в області ризик-менеджменту було віднесено до першочергової проблеми, що обговорювалася на Міжнародному форумі "Управління ризиками в Росії" 12 – 13 жовтня 2005 р. у м. Москві, де було вказано, що невизначеність базових понять призводить до неоднозначності і плутанини в похідних поняттях і уявленнях фахівців, у результаті чого вони перес-

тають адекватно розуміти один одного, що заважає розвитку ризик-менеджменту [280]. Тому одним з першочергових завдань теорії ризик-менеджменту й у тому числі податкового ризик-менеджменту є уніфікація понятійного апарату.

Підходи фахівців щодо трактування терміна "ризик-менеджмент" в цілому зводяться до того, що під ним розуміються система або процес управління ризиком, напрямок чи дисципліна. Можна погодитись з позицією науковців, які розглядають управління ризиками одночасно як систему і як процес [85; 104; 195], і з огляду на це визначення ризик-менеджменту на основі даних понять вважається слушним. Правомірним є й трактування ризик-менеджменту як дисципліни чи напрямку, оскільки це відповідає широкому підходу до управління ризиками [416], але з метою логічного осмислення більш доречно визначати цей термін на основі його вузького розуміння. Водночас формулювати поняття "ризик-менеджмент" як перелік складових недоцільно, оскільки такий підхід не дозволяє охарактеризувати повною мірою його сутність.

Зустрічається також позиція щодо необхідності розділення понять "ризик-менеджмент" та "управління ризиками" [106]. Так, Н. Внукова та В. Смоляк висловлюють думку, що управління ризиком є однією зі складових ризик-менеджменту, і пропонують визначати ризик-менеджмент як багатоступеневий процес, що містить оцінку, аналіз й управління ризиком, кінцевою метою якого є запобігання або зменшення ризику. При цьому під управлінням ризиком ці автори розуміють процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, завдяки якому забезпечується зведення рівня ризику до допустимих меж. Між тим такий підхід є спірним, оскільки управляти з метою запобігання ризику можливо не самим суб'єктом господарської діяльності, до якого відносяться як фізичні особи – підприємці, так і юридичні особи, а управлінськими рішеннями, що приймаються цими суб'єктами або їх представниками.

Ураховуюче наведене, найбільш виправданим вважається застосування системного та процесуального підходу до трактування ризик-менеджменту. Аналіз визначень свідчить про те, що під об'єктом управління в ризик-менеджменті фахівці, здебільшого, розуміють ризики, наслідки їх прояву (збитки) та фінансові рішення.

Між тим такі позиції є дискусійними, оскільки деякі фахівці (зокрема, Н. Парфьонов, С. Шиляєв) [459] вважають, що управляти ризиком неможливо, оскільки ризик як міра небезпеки об'єкта – не є сам об'єкт і не може функціонувати і, отже, не може бути об'єктом управління, а управляти можливо і необхідно самим об'єктом, а не його ознаками і параметрами.

Інші науковці, наприклад В. Антіпатьяєв, дотримуються думки, що управляти ризиком можна і потрібно, тому що в результаті аналізу ризику повинні розроблятися рекомендації зі зниження небезпеки ризику, а це й є управління ризиком [459].

Розглядаючи зазначені підходи, О. Десятнюк [122] зауважує, що на думку деяких фахівців, система управління ризиком становить систему підтримки прийняття рішень того чи іншого суб'єкта, головне завдання якого полягає в максимальному зниженні ступеня невизначеності. Але О. Десятнюк не погоджується з цією позицією і вважає, що таке трактування дещо зменшує призначення системи управління ризиком, оскільки, окрім процесу прийняття рішень, система управління ризиком включає також подальший моніторинг ризикових позицій, порядок взаємодії підрозділів у процесі виявлення та попередження ризиків, а також удосконалення методів нейтралізації будь-яких можливих наслідків ризиків. Такий підхід стосовно визначення системи управління ризиками в цілому вважається слушним, але, на думку авторів, в ньому слід розрізняти саме об'єкт управління, до якого можна віднести управлінські рішення підприємства, процедурний порядок управління (подальший моніторинг ризикових позицій та взаємодію підрозділів у процесі виявлення та попередження ризиків) і його методичний інструментарій (методи та методики нейтралізації будь-яких можливих наслідків ризиків).

Ряд фахівців [195; 386] висловлюють позицію, що система управління ризик-менеджменту включає об'єкти управління – керовану підсистему – та суб'єкти управління – керуючу підсистему. До керуючої системи (суб'єкти управління) більшість фахівців [195; 385] відносять групу керівників на чолі з ризик-менеджером, яка забезпечує цілеспрямоване та безперервне функціонування підприємства, до керованої системи (об'єкт управління) – внутрішні та зовнішні фактори ризику, ризикові вкладення капіталу, економічні відносини між суб'єктами господарювання.

Погоджуючись із зауваженням В. Вітлінського та Г. Великоіваненко [104] стосовно того, що системний підхід в управлінні ризиком ґрунтується на припущенні, що всі явища та процеси слід розглядати в їх взаємозв'язку, враховувати вплив окремих елементів і рішень, зворотні зв'язки, наведений склад керуючої системи ризик-менеджменту є дещо обмеженим. Як слушно зауважують ці фахівці, управління ризиком має свою власну стратегію, тактику й оперативну складову, які потрібно системно узгоджувати з низкою інших системних характеристик та економічних критеріїв ефективного функціонування економіки й підприємництва, метою якого є знаходження необхідного (оптимального) співвідношення між допустимим ступенем ризику й витратами з управління ризиками, зокрема, на рівні підприємств [104].

З огляду на це більш прийнятною вважається позиція Г. Клейнера [365], який висловлює думку, що як керований об'єкт в системі управління ризиком виступає підприємство, його економічні відносини з іншими агентами господарювання, робітники та службовці підприємства, діючі на підприємстві технологічні процеси та інформаційні потоки, а керованою змінною виступає рівень ризику. Керуючою підсистемою, або суб'єктом управління, в цій системі є спеціальна група людей, яка на основі отриманої інформації, використовуючи різні методи теорії ризику, розробляє заходи – управлінські впливи – для зниження рівня ризику та утримання його в припустимих межах.

Проте, на думку авторів, сферою прояву ризику та впливу на ризик виступають управлінські рішення, які приймаються в процесі діяльності суб'єкта господарювання, і тому як засіб управління в ризик-менеджменті доцільніше визначити саме їх. До того ж, оскільки в сучасній теорії управлінське рішення одночасно трактується як процес, акт вибору і результат вибору [195], необхідно уточнити, що в запропонованому підході під ним розуміється процес вибору із можливих альтернатив досягнення поставлених цілей одного варіанта – акта вибору, представленого у вигляді розпорядження до дії.

У літературі з ризик-менеджменту [104] терміни "управлінське рішення" та "господарське рішення" переважно вживаються як синоніми, однак враховуючи те, що згідно з чинним податковим законодавством [8]

до господарської діяльності відноситься будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою, можна дійти висновку, що перше поняття є більш широким, ніж друге, і тому надалі в дослідженні буде застосовуватися термін "управлінське рішення".

При визначенні складу системи ризик-менеджменту слід погодитись з позицією І. Бланка [85] стосовно того, що система управління фінансовими ризиками підприємства є складовою системи фінансового менеджменту і безпосередньо пов'язана з цільовою моделлю максимізації його ринкової вартості та становить керівну систему і спеціальну область управління підприємством [85]. Таким чином, можна дійти висновку, що до складу загальної системи ризик-менеджменту слід включати взаємопов'язані елементи, сукупність яких дозволяє досягнути цілей максимізації ринкової вартості підприємства в аспекті оцінки та управління його ризиками.

На думку авторів, такими елементами, насамперед, є організаційне та методичне забезпечення процесу управління ризиками (рис. 6.4).

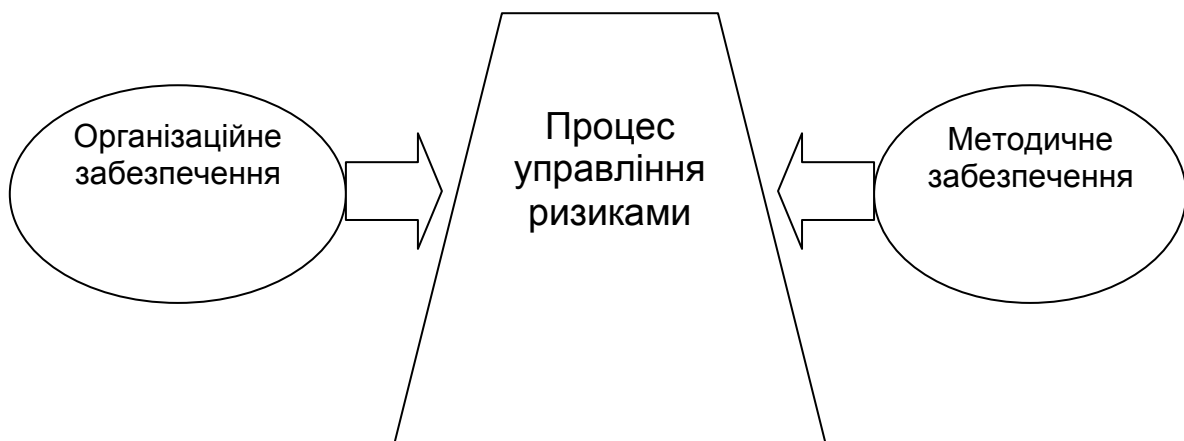


Рис. 6.4. Складові системи ризик-менеджменту

Організаційне забезпечення ризик-менеджменту включає в себе заходи щодо організації кадрового, матеріального та інформаційного забезпечення ризик-менеджменту. До складу методичного забезпечення, насамперед, включається методичний інструментарій процесу управління впливу ризиків на управлінські рішення.

Процес управління ризиками можна охарактеризувати як сукупність дій щодо вибору із можливих альтернатив досягнення поставлених цілей варіанта на основі критеріїв оптимальності ризику, або процес прийняття управлінських рішень на основі критеріїв оптимальності ризику.

Вважається за доцільне погодитись з фахівцями [177; 195] щодо визначення критеріїв ефективності (оптимальності) ризику виходячи з формули:

$$\text{Оптимальність IP} = \left\{ \begin{array}{l} \text{Результативність} \rightarrow \max \\ \text{Ризик} \rightarrow \min \end{array} \right\}. \quad (6.1)$$

Показник результативності, на думку цих науковців, визначається за формулою:

$$\text{Результативність} = \text{NPV}; \text{IRR}; \text{PI}; \text{PBP}, \quad (6.2)$$

де NPV – показник чистого приведенного доходу (чистої теперішньої вартості);

IRR – внутрішній коефіцієнт рентабельності (внутрішня норма окупності);

PI – індекс прибутковості;

PBP – показник терміну окупності.

Слід також зазначити, що наведені критерії ефективності (оптимальності) ґрунтуються на теоремі Г. Марковіца [420] про ефективну множину, згідно з якою оптимальний портфель обирається інвестором із множини портфельів, кожний з яких: 1) забезпечує максимальну очікувану дохідність для деякого рівня ризику; 2) забезпечує мінімальний ризик для деякого значення очікуваної дохідності. Принципи оптимізації портфеля цінних паперів застосовані і в даному випадку, оскільки управлінські рішення в області податкових ризиків також характеризуються двома схожими параметрами: результативністю, яка максимізується, і ступенем ризику, який мінімізується.

Деякі автори замість терміна "дохідність" вживають термін "прибутковість" [185], однак, враховуючи те, що у податковому ризик-менеджменті результат не завжди досягається в грошовому еквіваленті, надалі використовуватиметься термін "результативність".

З огляду на зазначене можна дійти висновку, що досягнення оптимізації впливу ризиків на управлінські рішення передбачає дотримання таких умов господарювання, при яких показник дохідності прагне до максимуму, а ступінь ризику – до мінімуму. Вибір оптимального рішення здійснюється на основі кривих байдужості (I_1, I_2, I_3), які відображаються на рисунку з ефективною множиною GEOSH, і вибирається рішення, розташоване на кривій байдужості вище і ліворуч інших (рис. 6.5).

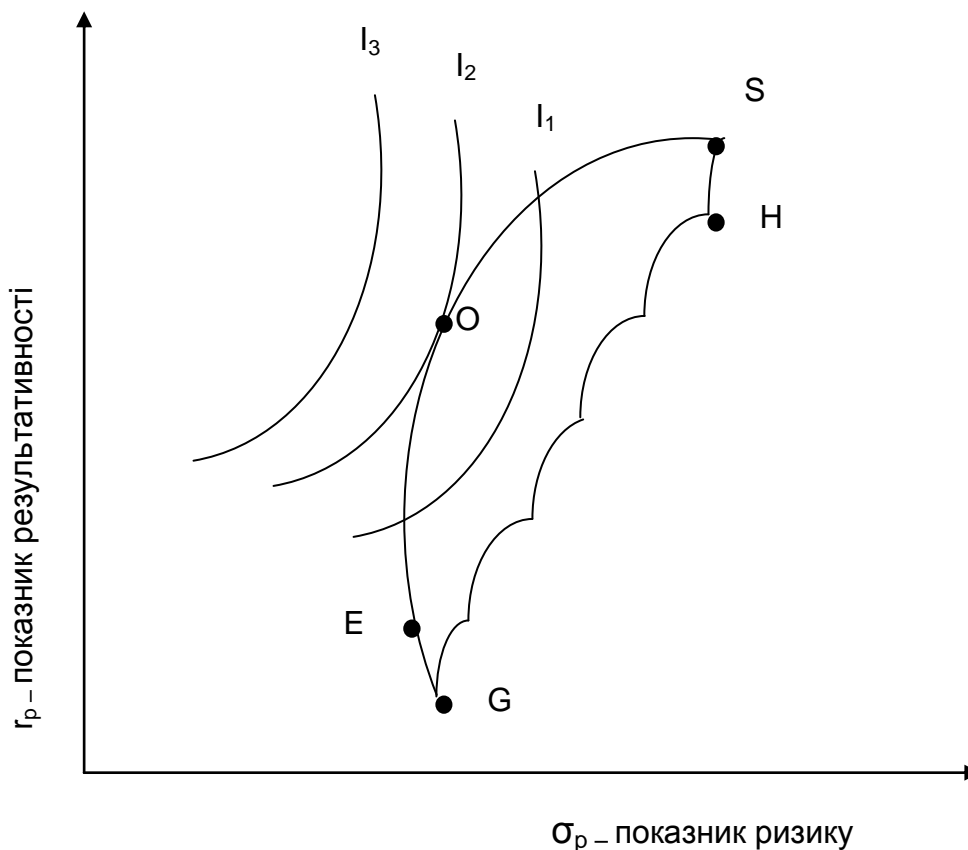


Рис. 6.5. Вибір оптимального рішення з урахуванням впливу ризиків на управлінські рішення [461]

Процес вибору такого рішення може здійснюватися за допомогою методів нелінійного програмування. Як справедливо відзначають У. Шарп, Г. Олександр та Д. Бейлі [420], незважаючи на припущення про те, що всі інвестори уникають ризику, не можна стверджувати, що ступінь ризику однаковий у всіх інвесторів. Деякі інвестори можуть уникати ризику значною мірою, а інші – незначною. Це означає, що графіки кривих байдужості будуть розрізнятися залежно від поведінки інвестора.

Така особливність поведінки інвесторів пов'язана, зокрема, з ефектами контексту, які є об'єктом розгляду когнітивної психології [420]. Виходячи з цього, як відзначає О. Лобанов [431], процес ризик-менеджменту починається з визначення відношення організації до ризику чи схильності до ризику (*risk tolerance, risk appetite*). На практиці це поняття може трактуватися по-різному: від прямого формулювання у вигляді місії фірми, яке якісно виражає відношення до ризику [451], до перерахування бажаних чи небажаних сфер діяльності в розумінні конкретної організації (рис. 6.5).

Слід також врахувати, що до складу витрат на здійснення господарської діяльності підприємства включаються й витрати на ресурсне забезпечення ризик-менеджменту, тому одним із завдань ризик-менеджменту є аналіз відношення витрат на його впровадження й функціонування та досягнутого за рахунок цих заходів економічного ефекту (результату).

Відносно трактування терміна "податковий менеджмент" також спостерігається неоднозначність підходів [174; 180; 200; 206; 264; 303; 418], але всі вони ґрунтуються на тому, що об'єкт управління в ньому пов'язаний з податковою сферою підприємства або держави. При цьому найбільш коректним вважається визначення, в якому під корпоративним податковим менеджментом розуміється сукупність принципів, методів, засобів і форм управління системою податкового обліку підприємства [153].

Враховуючи це, під податковим ризик-менеджментом доцільно розуміти сукупність принципів, методів, засобів і форм управління податковими ризиками.

Об'єктом управління в податковому ризик-менеджменті є система управлінських рішень підприємства, предметом – процес оптимізації впливу податкових ризиків на управлінські рішення.

Система податкового ризик-менеджменту, з одного боку, є складовою системи ризик-менеджменту, з іншого – має певну специфіку, яка, зокрема, проявляється в об'єкті його управління. Так, якщо в заходах ризик-менеджменту переважно аналізується вплив ризиків на інвестиційні рішення [195], під якими, зазвичай, розуміються рішення щодо вкладення

(інвестування) коштів в активи у певний момент часу для одержання прибутку в майбутньому [195], то сфера прояву податкових ризиків є значно ширшою й охоплює інвестиційну, операційну та фінансову діяльності підприємства (рис. 6.6).

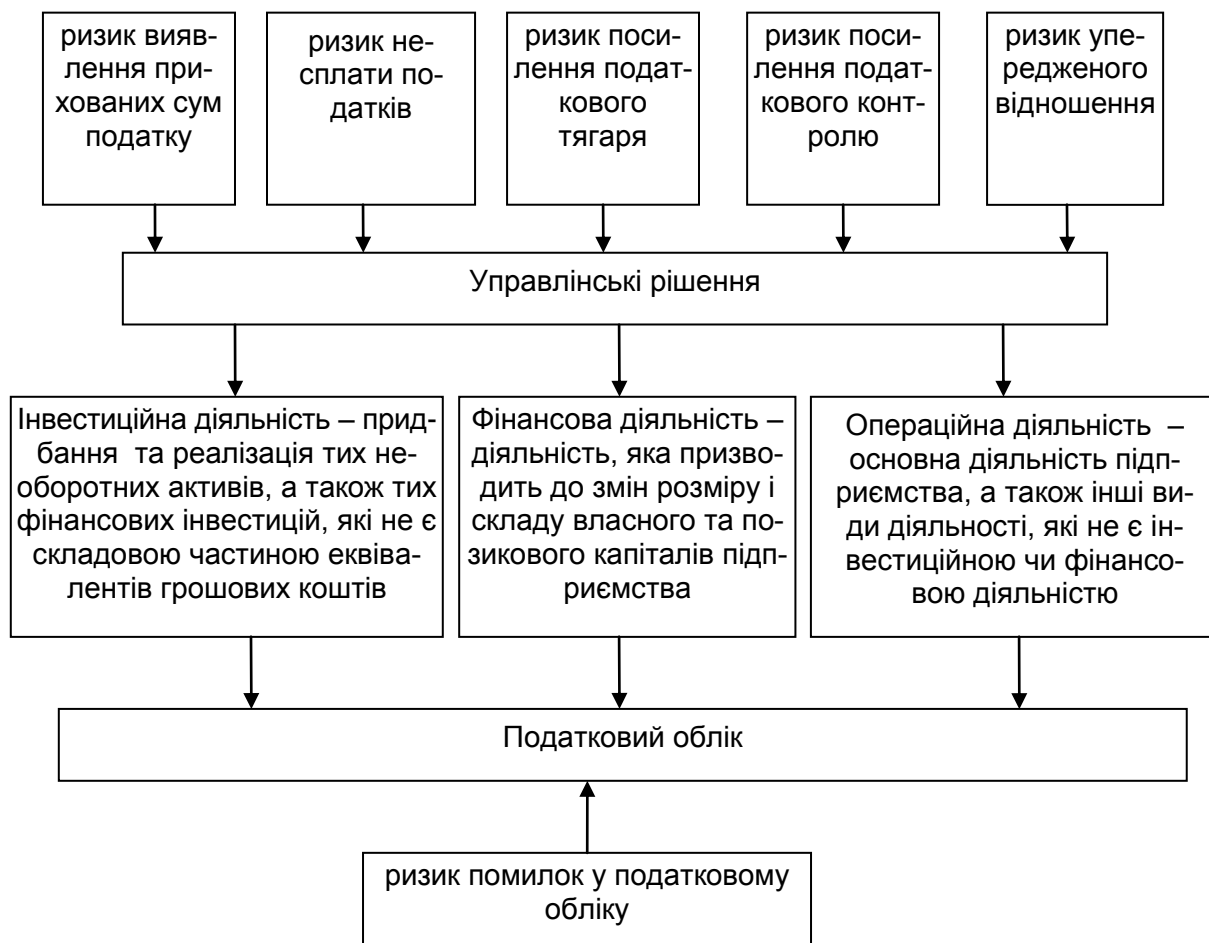


Рис. 6.6. Вплив податкових ризиків на управлінські рішення підприємства

Податковий облік охоплює всі види діяльності підприємства, операції в розрізі яких здійснюються на основі управлінських рішень. Тому, беручи до уваги те, що здійснювані підприємством у рамках податкового менеджменту заходи податкового обліку супроводжуються податковими ризиками, можна зробити висновок, що вони впливають на будь-які управлінські рішення в усіх видах діяльності підприємства. Тільки один вид податкових ризиків – ризик помилок у податковому обліку – не впливає на ухвалювані управлінські рішення, а відбивається на податковому

обліку вже після реалізації ухвалених управлінських рішень. На рис. 6.6 наведено склад податкових ризиків, які спостерігаються в діяльності будь-якого підприємства, проте інтенсивність їх прояву розрізняється залежно від специфіки діяльності підприємства та його податкової політики. Вважається слушним підхід [153], згідно з яким до форм реалізації податкової політики відносяться розрахунок поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкове планування.

Оскільки перша форма реалізації податкової політики не передбачає прогнозування сум податкових платежів, які підлягають сплаті в майбутньому періоді, що ускладнює проведення заходів зі своєчасного забезпечення сплати податків, можна зробити висновок, що в ній буде спостерігатися порівняно з іншими формами підвищений рівень ризику несплати податків. Політика бюджетування податків пов'язана з підвищеною ризиковістю стосовно відхилення фактичних результатів сплати податкових платежів від запланованих, у тому числі за рахунок помилок персоналу, який займається податковим обліком і, отже, в цій формі буде підвищуватися рівень ризику посилення податкового тягаря та помилок у податковому обліку.

Політика податкового планування передбачає здійснення активних дій щодо оптимізації податкових платежів підприємства, і враховуючи те, що ці заходи в ряді випадків прирівнюються контролюючими органами до ухилення від сплати податків, при її застосуванні підсилюється прояв ризику посилення податкового контролю та ризику упередженого відношення.

Сучасний стан податкового законодавства, яке відзначається складністю та динамізмом, призводить до того, що прийняття управлінських рішень відбувається в умовах невизначеності і, як наслідок, виникає наявна необхідність аналізу впливу на них податкових ризиків. У сучасній парадигмі прийняття управлінських рішень податкові ризики разом з іншими видами ризиків впливають як на послідовність обґрунтування рішення, так і на інформаційну складову цього процесу.

Першочергового значення набуває обґрунтування управлінських рішень на основі всебічного аналізу, але при цьому слід врахувати, що спосіб прийняття рішень залежить також від значущості рішення та бра-

ку часу. Так, здійснення всебічного аналізу податкових ризиків щодо рішень, які приймаються в стислий термін, є неможливим, а рішень з низьким ступенем значущості – недоцільним, оскільки витрати ресурсів на цей процес можуть перевищувати отримані вигоди. Тому одним із завдань податкового ризик-менеджменту виступає розробка стандартів, згідно з якими на підприємстві відбувається ранжування управлінських рішень на групи з обов'язковим проведенням аналізу податкових ризиків, бажаним та недоцільним аналізом. Розробка цих стандартів та інших заходів податкового ризик-менеджменту здійснюється у процесі реалізації його функцій.

6.2. Принципи та функції податкового ризик-менеджменту підприємства

Управління податковими ризиками ґрунтується на низці принципів, які фахівці визначають по-різному. А. Олександрова [69] розглядає принципи управління податковими ризиками в контексті фінансового ризик-менеджменту і за результатами аналізу виділяє принципи, які можуть бути застосовані до цієї категорії. За основу цим автором було прийнято принципи фінансового менеджменту, наведені в працях Н. Селезньової, А. Іонової [350] та І. Бланка [85].

До групи принципів, які притаманні управлінню податковими ризиками, віднесені принципи усвідомленості прийняття ризику та порівнянності рівня прийнятих ризиків із прибутковістю. Частково до зазначеної категорії мають відношення принципи обліку фінансової стратегії, керуваності ризиками, що приймаються, та порівнянності з фінансовими можливостями організації. Не можуть бути застосовані при управлінні податковими ризиками, з погляду А. Олександрової, принципи можливості передачі ризику, незалежності управління та врахування часового фактора в управлінні ризиками [69]. Враховуючи те, що управління податковими ризиками є складовою управління ризиками, такий підхід можна вважати виправданим, проте, на жаль, А. Олександрова не наводить аргументів, на основі яких були зроблені ці припущення. Слід погодитись із зауваженням автора відносно неможливості застосування при управлінні

податковими ризиками принципу незалежності, оскільки податкові ризики взаємопов'язані з більшістю ризиків підприємства, і тому розглядати їх необхідно інтегровано. Вважається також слушною позиція А. Олександрової щодо неможливості поширення принципу врахування фактора часу в управлінні ризиками, оскільки досягнення додаткового рівня доходу за операцією з довготривалим терміном призведе до збільшення суми податкових платежів, і як наслідок, до підвищення її ризиковості.

Принцип можливості передачі ризику частково стосується і податкових ризиків, оскільки деякі з них можна передати структурам-сателітам (наприклад, приватним підприємцям, які застосовують спрощену систему оподаткування), однак визначати його як принцип управління податковими ризиками не зовсім доцільно, оскільки він відображає одну з можливих процедур, а не сутність процесу мінімізації податкових ризиків.

Принцип керованості може бути застосований до управління податковими ризиками, тому що він передбачає можливість управління ризиками і, зокрема, включення до портфеля ризиків переважно тих, які піддаються нейтралізації в процесі управління незалежно від їх об'єктивної чи суб'єктивної природи [85]. Незважаючи на те, що більшість податкових ризиків є об'єктивною передумовою діяльності кожного підприємства, воно може здійснити відповідне ранжирування цих ризиків і вибрати для управління, перш за все, ті ризики, які найбільшою мірою піддаються управлінню.

Між тим принцип урахування фінансової стратегії є одним із найсуттєвіших при управлінні податковими ризиками, оскільки від варіанта поведінки керівництва підприємства (обережний, зважений, ризиковий) у стосунках з державою залежить обрана форма реалізації податкової політики (податкове планування, бюджетування податків, розрахунок поточних податкових платежів) [153], і, як наслідок, склад та ймовірність прояву податкових ризиків. Позиція А. Олександрової щодо інших принципів управління податковими ризиками вважається слушною.

Н. Бондарчук та З. Карпасова [90] зазначають, що "при виборі конкретного засобу вирішення ризику платник податків повинен виходити з таких принципів обережності: необхідно заздалегідь оцінювати можливі наслідки ризику; не можна ризикувати занадто сильно, піддаючи органі-

зацію істотним штрафним санкціям і іншим негативним наслідкам, що можуть поставити під загрозу успішність існування організації; не слід ризикувати добрим ім'ям і успішністю функціонування бізнесу заради примарної податкової економії й у випадку сумнівності передбачуваних рішень, адже завжди є можливість не ризикувати, а бажання заощадити позначає більший ризик".

Аналіз пропозицій Н. Бондарчук та З. Карпасової свідчить про те, що перший із зазначених принципів характеризує послідовність дій, а не сутність процесу управління податковими ризиками, а другий і третій у цілому відповідають принципу порівнянності рівня прийнятих ризиків із дохідністю, який ще можна визначити як принцип оптимальності.

Слід також відзначити, що, крім наведеної позиції щодо формулювання принципів управління ризиками, в літературі зустрічаються і ряд інших, які також необхідно розглянути на предмет можливості їх застосування при управлінні податковими ризиками. Незважаючи на різнобічність термінів, деякі з принципів за змістовними характеристиками співпадають. Це, зокрема, стосується принципів лояльного відношення до ризиків (А. Фомічов) та сприйняття (В. Черкасов, В. Вітлінский й Г. Великоіваненко), які в цілому співпадають з принципом усвідомлення прийняття ризику. Принцип мінімізації втрат і максимізації доходів, запропонований А. Фомічовим, принцип "не можна ризикувати значним заради малого" (В. Гранатуров, Н. Машина) та принцип ефективності витрат (М. Рогов) відповідають принципу порівнянності рівня прийнятих ризиків з результативністю. Принцип "не можна ризикувати більше, ніж може дозволити власний капітал" (В. Гранатуров, Н. Машина) та обмеження угоди (А. Тихоміров, К. Агєєв) виражають сутність принципу порівнянності рівня прийнятих ризиків з фінансовими можливостями підприємства. Запропонований А. Тихоміровим та К. Агєєвим принцип прогнозування на різні часові інтервали співпадає з принципом урахування часового фактора в управлінні ризиками (І. Бланк, Н. Селезньова, А. Іонова, С. Клименко, О. Дуброва).

Можна погодитись з позицією М. Рогова стосовно того, що при управлінні ризиком мають місце два фундаментальних факти: 1) будь-яке можливе зниження ризику вимагає використання ресурсів (закон

природи); 2) придатні для зниження ризику ресурси обмежені (закон суспільства); однак викладені ним принципи демократизму та рівності ризику й вигоди можуть бути застосовані без обмежень лише до певної групи макроекономічних ризиків. Аналогічних висновків можна дійти щодо викладених Л. Хурновою й Д. Маміною принципів виправданості практичної діяльності, продовження середньостатистичної очікуваної тривалості майбутнього життя та екологічної політики в управлінні ризиком.

До того ж деякі з розглянутих принципів характеризують організаційні аспекти та змістовні характеристики процесу управління ризиками (зокрема, принципи: прогнозування, страхування, резервування, визначення й оцінки зон ризику, контролю за ризиками, максимізації, мінімізації, адекватності реакції (швидкої реакції суб'єкта господарювання на внутрішні та зовнішні зміни), особистої відповідальності кожного учасника управління ризиками, колегіальності і демократизму у групі спеціалістів, що займаються проблемами ризику, коректного формулювання мети управління ризиками та можливості впливу на ті характеристики ризиків, які сприяють досягненню мети, об'єктивності, достовірності, повноти і надійності інформації, узгодженості критеріїв), а не його сутність, тому визначати їх як принципи не зовсім коректно. Принцип класифікації характеризує підхід щодо обмеження факторів ризику, а не сутність процесу управління ризиками, і тому окреме його виділення вбачається недоцільним.

Заслуговує на увагу також уніфікація принципів управління ризиками, яку стосовно банківської сфери було здійснено Базельським комітетом банківського контролю [435]. Викладені Базельським комітетом принципи управління ризиками можна умовно поділити на три групи: 1) принципи, які стосуються загальної управлінської діяльності (принципи цілеобумовленості та контролю, регламентації і відповідності розпорядження і підпорядкування, єдності політики й уніфікації, безперервності й уніфікації, контролю, обмеження, формалізації, інтеграції, оперативності, зворотного зв'язку); 2) принципи, які притаманні управлінню ризиками (принципи керованості ризиком, порівнянності рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості фінансових операцій, порівнянності рівня прийнятих ризиків з фінансовими можливостями підприємства); 3) принципи, які обумовлюють специфіку управління ризиком процентної ставки банку (принцип публічності або оприлюднення).

Оскільки управління ризиками є складовою управлінської діяльності підприємства, можна погодитись з тим, що до складу його принципів включаються також принципи управління. Слід також відзначити, що підхід щодо врахування цих принципів при управлінні ризиками було висловлено А. М. Фомічовим [398]. У той же час у рамках даного дослідження вважається доцільним розглянути останню групу принципів з відокремленням з них тих, що визначають специфіку управління податковими ризиками (рис. 6.7).

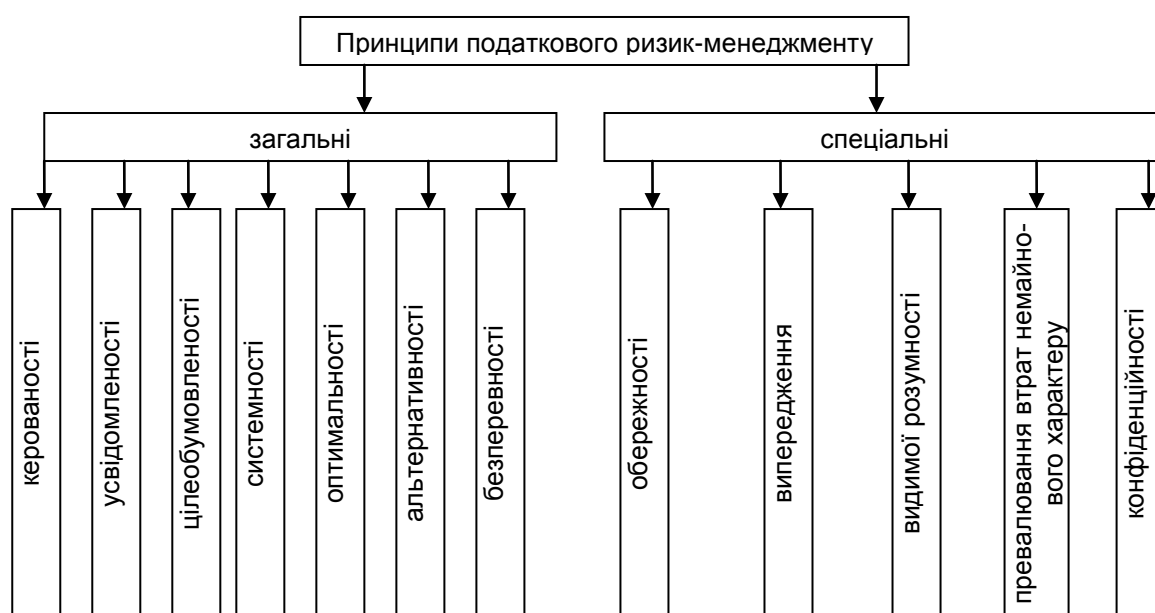


Рис. 6.7. Класифікація принципів управління податковими ризиками

Запропонована класифікація принципів управління податковими ризиками (рис. 6.7) включає дві групи принципів: загальні – принципи, які стосуються управління ризиками і в тому числі управління податковими ризиками як його складової, та спеціальні – принципи, які відображають специфічні риси управління податковими ризиками.

Загальні принципи управління податковими ризиками можна охарактеризувати таким чином:

1) *принцип усвідомленості* стосовно управління податковими ризиками передбачає необхідність усвідомлення і виявлення податкових ризиків та факторів, що їх обумовлюють. Для досягнення ефективного результату слід всебічно проаналізувати можливість настання негативних

наслідків у податковій сфері підприємства і на основі цього розгляду вживати заходів щодо їх оптимізації. Цей принцип наводиться також у роботах й інші науковці [85; 195; 350];

2) *принцип цілеобумовленості* означає, що процес управління податковими ризиками необхідно здійснювати відповідно до стратегії та цілепокладання власників підприємства. При управлінні податковими ризиками цей принцип проявляється у двох напрямках – здійснювані в його рамках заходи, по-перше, повинні узгоджуватися з цільовою моделлю максимізації ринкової вартості підприємства, по-друге, з варіантами поведінки керівництва у взаємовідносинах з державою стосовно податкових платежів. Зазначений принцип кореспондує з принципом урахування фінансової філософії підприємства та обліку фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності (І. Бланка), принципом урахування фінансової стратегії підприємства (Н. Селезньової та А. Іонової) та першим принципом Базельського комітету банківського контролю;

3) *принцип системності* передбачає, що при здійсненні заходів управління податковими ризиками необхідно на системній основі, по-перше розглядати взаємозв'язок податкових ризиків з іншими ризиками підприємства, по-друге, визначати всі види податкових ризиків. Оскільки податкові ризики можуть виникати як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі на різних рівнях управління, згідно з цим принципом слід проаналізувати можливі взаємозв'язки й оцінювати всі ризики інтегровано. Такий принцип було запропоновано С. Клименко та О. Дубровою [195], частково він відповідає шостому принципу Базельського комітету банківського контролю та принципам багатовекторності при виявленні та оцінці ризиків й комплексності, викладеним А. Грищенко;

4) *принцип оптимальності* полягає в тому, що при здійсненні заходів управління податковими ризиками необхідно дотримуватися оптимального відношення рівня ризику до дохідності операції. Так, згідно з теоремою Г. Марковіца, для досягнення оптимального результату слід прагнути до мінімального рівня ризику при заданому рівні результативності або максимальної результативності при заданому рівні ризику (у тому числі податковому ризику). Даний принцип відповідає принципу порівнянності рівня прийнятих ризиків з рівнем прибутковості фінансових

операцій, порівнянності рівня прийнятих ризиків з фінансовими можливостями підприємства (І. Бланк), порівнянності рівня прийнятих ризиків з дохідністю (Н. Селезньова, А. Іонова), мінімізації втрат і максимізації доходів (А. Фомичьов); ефективності витрат (М. Рогов), зіставлення рівня ризиків, що приймаються, з рівнем дохідності підприємства та його фінансовими можливостями (С. Клименко, О. Дуброва), принципами "не можна ризикувати значним заради малого" та "не можна ризикувати більше, ніж може дозволити власний капітал", наведеними В. Гранатуровим та Н. Машиною і восьмим та дванадцятим принципами Базельського комітету банківського контролю;

5) *принцип альтернативності* передбачає, що у процесі управління податковими ризиками слід застосовувати альтернативні способи оцінки та управління податковими ризиками. Такий підхід дозволяє, по-перше, мінімізувати можливість виникнення погрішностей при обчисленні ризику, по-друге досягти очікуваного результату в разі збоїв у реалізації запланованого варіанта оптимізації негативних наслідків податкових ризиків. Аналогічний принцип було запропоновано Н. Машиною – "не можна думати, що існує тільки одне вирішення проблеми, можливо, є й інші варіанти";

6) *принцип безперервності* означає, що процес управління податковими ризиками слід здійснювати на безперервній основі з застосуванням постійного моніторингу розроблених заходів щодо оптимізації податкових ризиків. Враховуючи невизначеність середовища прояву ризиків, згідно з цим принципом на основі моніторингу слід постійно оцінювати можливість виникнення не розглянутих раніше податкових ризиків і приймати у разі їх виявлення заходи щодо оптимізації впливу таких ризиків. Цей принцип частково відповідає п'ятому принципу Базельського комітету банківського контролю.

До спеціальних принципів управління податковими ризиками, які ще не пропонувалися фахівцями, можливо віднести такі:

1) *принцип обережності* полягає в необхідності застосування методів оцінки, які повинні запобігати заниженню податкових ризиків і завищенню доходів від здійснення заходів щодо мінімізації податків, а також в обережності думок при неоднозначному тлумаченні вимог законодавства;

2) *принцип випередження* означає, що оцінка податкових ризиків має передувати моменту прийняття управлінських рішень, схильних до таких ризиків, поява податкових ризиків по можливості має прогнозуватися на якомога ранішому етапі їх виникнення, наприклад, підприємство має передбачати появу можливих методів виявлення податкових схем, навіть якщо ці методи податкові органи ще не використовують у своїй практиці;

3) *принцип маскування* полягає в тому, що всі заходи, що здійснюються в рамках управління податковими ризиками, повинні виглядати розумно й економічно доцільно для стороннього спостерігача, штучність заходів приводить до збільшення ризиків їх виявлення і руйнування третіми особами;

4) *принцип урахування втрат немайнового характеру* означає необхідність спрямування заходів управління податковими ризиками на обов'язковий розгляд і оптимізацію податкових ризиків, що призводять до втрат немайнового характеру. До таких втрат, насамперед, слід віднести можливість застосування карної відповідальності до посадових осіб підприємства, адміністративного арешту активів, податкової застави;

5) *принцип конфіденційності* полягає в необхідності дотримання конфіденційності інформації, яка застосовується в заходах управління податковими ризиками. Такий порядок, насамперед, обумовлений можливістю виникнення підвищеного податкового ризику в разі розголошення інформації щодо запланованих заходів податкового планування, які в ряді випадків контролюючі органи ототожнюють з діями щодо ухилення від податків [353; 281; 301; 383].

На основі зазначених принципів реалізуються функції управління ризиками, формулювання яких має суттєве значення для розробки методики управління ризиками, оскільки від цього залежить спрямованість його заходів і, як наслідок, результати.

Оскільки одним із визначень терміна "функція" є "напрямок діяльності відповідно до призначення якої-небудь організації, установи" [87], функції управління податковими ризиками можна сформулювати як "напрямки діяльності з управління системою або процесом оптимізації впливу податкових ризиків на управлінські рішення".

У літературі функції управління податковими ризиками окремо не виділяються, однак деякі висновки можна зробити виходячи з інших категорій, які наводяться фахівцями.

Зокрема, А. Олександрова [69], розглядаючи податкові ризики в контексті податкової безпеки, відзначає, що "основними напрямками створення діючого механізму податкової безпеки є: орієнтація на ефективну роботу організації в довгостроковій перспективі або філософія прибутковості, що означає проведення систематичної оцінки впливу податкових ризиків на результати економічної й фінансової діяльності, дій співробітників організації, спрямованих на забезпечення оптимізації податків; підвищення ролі контролю за правильністю нарахування й сплати податків і забезпечення заходів щодо їхнього зниження; формування організаційної структури, орієнтованої на досягнення стратегічних і тактичних цілей організації; створення інформаційної системи, адекватної завданням цільового управління; деталізація завдань забезпечення податкової безпеки за виробничими і фінансовими циклами, що вимагає ітеративності планування, контролю виконання й прийняття коригувальних рішень".

О. Шевельова [421], описуючи процес управління податковим ризиком, включає в це поняття: ідентифікацію податкового ризику, оцінку розміру ризику і наслідків, до яких він може призвести; вибір методу управління ризиком; застосування обраних методів; оцінку результату; розробку корегувальних рішень. Ці компоненти можна також охарактеризувати як функції або етапи управління податковими ризиками, але враховуючи те, що під функцією розуміються основні напрями процесу оптимізації впливу податкових ризиків на управлінські рішення, має сенс наведені складові узагальнити.

Аналогічних висновків можна дійти і стосовно виділених Н. Бондарчук та З. Карпасовою [90] етапів управління податковими ризиками та елементів системи управління податковим ризиком, запропонованих О. Десятнюк [122]. До етапів управління податковими ризиками Н. Бондарчук і З. Карпасова віднесли: 1) виявлення виду й передбачуваного строку виходу конкретного ризику за межі прийнятного (оптимального) рівня (довірчого інтервалу); 2) оцінку його реального або очікуваного рівнів; 3) аналіз факторів, що мають великий вплив на його рівень; 4) вибір

методів управління ризиком, що приводять до досягнення його оптимального рівня для конкретної ситуації; 5) застосування обраних методів; 6) оцінку отриманих результатів і при необхідності введення оперативних або попереджуючих коригувань. Елементи системи управління податковим ризиком О. Десятнюк охарактеризувала як визначення, ідентифікацію й локалізацію ризику; аналіз, оцінку й опис ризику; методи усунення, мінімізації і запобігання ризику; моніторинг заходів протидії ризикам.

Враховуючи те, що управління податковими ризиками є складовою управління ризиками та податкового менеджменту, розгляд його функцій слід проводити в розрізі цих понять.

Існують різні підходи щодо трактування функцій загального управління ризиками. Так, С. Клименко і О. Дуброва [195] та Е. Уткін і Д. Фролов [386] розрізняють функції керуючої та керованої підсистем управління ризиками. До першої групи автори відносять функції організації: вирішення питань, пов'язаних з ризиком, ризиковими вкладеннями капіталу; робіт зі зниження ступеня ризику; процесу страхування ризику, економічних відносин і зв'язків між суб'єктами господарювання, до другої групи – функції прогнозування, організації, регулювання, координації, стимулювання, контролю.

Погоджуючись у цілому зі складом наведених функцій, слід відзначити, що їх розподіл між керуючою та керованою підсистемами є не зовсім коректним, оскільки під цим поняттям С. Клименко, О. Дуброва, Е. Уткін та Д. Фролов [386] розуміють внутрішні та зовнішні фактори ризику, ризикові вкладення капіталу та економічні відносини між суб'єктами господарювання. У той же час незрозуміло, як ці елементи можуть здійснювати дії щодо прогнозування, організації, регулювання, координації тощо.

А. Фомічов [398] виділяє два види функцій управління ризиками: послідовні (моніторинг ризиків, планування, організація, мотивація, регулювання, облік, контроль і оцінка ефективності діяльності з управління ризиками) та безперервні (прийняття управлінських рішень, управління зовнішніми й внутрішніми ризиками). Між тим підхід автора щодо функції управління ризиками є дискусійним, оскільки таке формулювання є спірним через те, що включає елементи циклічності і фактично означає, що функція управління ризиками полягає в управлінні ризиками.

Деякі інші функції управління ризиками було запропоновано І. Бланком [85], яким вони були сформульовані в розрізі функцій управління фінансовими ризиками як керуючої системи і функцій управління фінансовими ризиками як спеціальної галузі управління підприємством. До

першої групи автор відносить такі функції: формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; здійснення ризик-аналізу різних аспектів діяльності підприємства; здійснення ризик-планування фінансової діяльності підприємства за основними її напрямками; здійснення ефективного контролю реалізації ризикових рішень; до другої групи зарахував такі функції: управління фінансовими ризиками як спеціальної галузі управління підприємством; управління формуванням портфеля прийнятих фінансових ризиків; управління оцінкою рівня й вартості фінансових ризиків; управління нейтралізацією можливих негативних наслідків фінансових ризиків у рамках підприємства; управління страхуванням фінансових ризиків. При цьому І. Бланк зазначає, що склад функцій першої групи в цілому є притаманним будь-якому виду менеджменту, хоча і повинен враховувати його специфіку, а склад другої групи функцій визначається конкретним об'єктом даної функціональної системи управління. Взагалі з таким підходом можна погодитись, але доцільно врахувати й інші точки зору фахівців на цю проблему.

О. Лобанов [431] зараховує до складу функцій управління ризиками такі: визначення схильності до ризику і вибір "профілю ризику" (стратегії) організації за видами діяльності та географічними регіонами; управління профілем ризику на рівні окремих напрямків діяльності; створення інформаційної системи підтримки прийняття рішення (СППР) для керівників вищої та середньої ланок, що дозволяє контролювати хід діяльності й оцінювати її результати; впровадження системи оцінки результатів діяльності відповідальних осіб, що створювала б діючі стимули до відмови від неприйняттого і неприбуткового ризику.

Заслуговує на увагу також позиція щодо виділення функцій управління ризиками експертів компанії Coopers & Lybrand, що міститься у "Загальноприйнятих принципах управління ризиком" (GARP), згідно з якою до них відносяться функції моніторингу, вимірювання та оцінювання ризику (*monitoring, measurement and evaluation*) [449], та Базельського комітету банківського контролю, який зараховує до функції управління ризиками вимір, моніторинг і контроль (*measurement, monitoring, control*) [435].

Щодо визначення функцій податкового менеджменту також спостерігається відмінність позицій фахівців. Дослідження виявило, що науковці виокремлюють функції державного та корпоративного менеджменту і до останніх переважно відносять податкове планування, податкове регулювання, організацію, мотивацію, координацію та податковий контроль

[449]. Проте слід погодитись з В. Карповою [185] в тому, що такий склад функцій має потребу в уточненні, оскільки не дозволяє повною мірою охарактеризувати напрямок діяльності з управління системою податкового обліку підприємства. З огляду на це, слушною вважається пропозиція цього автора щодо зарахування до складу функцій корпоративного менеджменту планування, організації контролю та регулювання системи податкового обліку підприємства. Проте, оскільки при управлінні податковими ризиками функція регулювання є не основним напрямком діяльності, а допоміжним, то окреме її виділення вбачається не зовсім доцільним.

Враховуючи ж те, що об'єкт розгляду при управлінні податковими ризиками та у податковому менеджменті відрізняється, функції першого повинні бути спрямовані на управління системою організаційного та методичного забезпечення процесу оптимізації впливу податкових ризиків на господарські рішення.

Резюмуючи наведене, можливо виділити такі функції управління податковими ризиками (рис. 6.8).

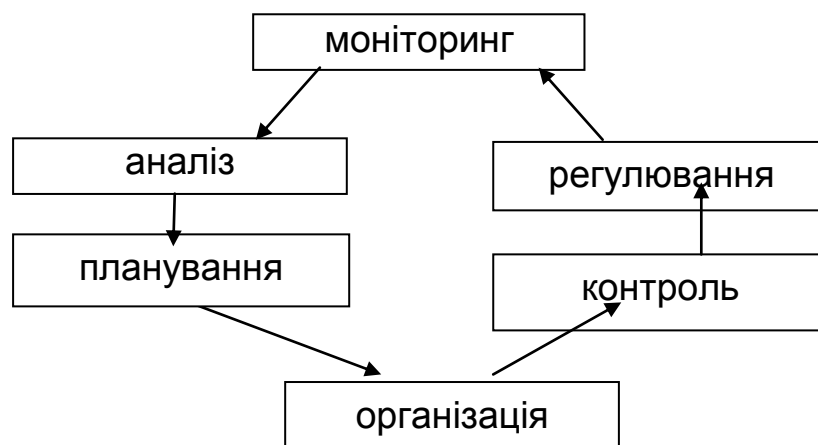


Рис. 6.8. Функції управління податковими ризиками

У системному підході напрямок діяльності стосовно функцій управління податковими ризиками виступає управління системою організаційного та методичного забезпечення процесу оптимізації впливу податкових ризиків на управлінські рішення. При визначенні функцій управління податковими ризиками необхідно врахувати, що система його організаційного та методичного забезпечення складається з взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів.

Стосовно системи організаційного забезпечення, то доцільно звернути увагу на дослідження [449], в якому простежується взаємозв'язок елементів кадрового, інформаційного та матеріального забезпечення в податковому плануванні. Аналогічний підхід можна застосувати і до управління податковими ризиками.

З огляду на наведене можна дійти висновку, що в процесі здійснення функції планування розробляються підготовчі заходи щодо впровадження та подальшого регулювання й організаційного і методичного забезпечення системи управління податковими ризиками на підприємстві. Склад цих заходів буде розрізнятися залежно від виду планування (стратегічне або поточне) та етапу діяльності підприємства. Так, у стратегічному плануванні на етапі організації управління податковими ризиками на підприємстві плануються заходи щодо підбору кадрового персоналу та складу відділу управління податковими ризиками. Надалі підібраний персонал планує заходи щодо інформаційного та матеріального забезпечення та склад методичного інструментарію. Особливу увагу при плануванні інформаційного забезпечення слід приділити координації дій осіб у частині надання необхідної інформації. У поточному плануванні в процесі здійснення цієї функції за наслідками проведеного контролю плануються заходи щодо внесення необхідних коригувань у діючу систему організаційного та методичного забезпечення (зокрема, зміни інформаційних потоків, кадрового персоналу, удосконалення методичного забезпечення).

Заплановані заходи впроваджуються в діяльність за рахунок здійснення функції організації системи управління ризиками на підприємстві. Тобто ця функція передбачає впровадження структури, яка займається управлінням податковими ризиками на підприємстві, забезпеченням її засобами та предметами праці, затвердженням графіка та схеми документообороту, стандартів відбору управлінських рішень щодо аналізу при управлінні податковими ризиками та стандартів контролю його результатів.

У поточній діяльності в рамках даної функції впроваджуються заплановані заходи щодо внесення необхідних коригувань у систему управління податковими ризиками підприємства.

Функція контролю передбачає проведення заходів щодо аналізу ефективності діючої системи управління податковими ризиками підприємства, який можна здійснювати за двома напрямками: аналіз відхилень

запланованих результатів процесу управління податковими ризиками від фактичних і порівняння витрат на систему управління податковими ризиками з ефектом (економією) коштів за рахунок її впровадження. Для цього на основі розроблених стандартів контролю здійснюється аналіз і приймаються рішення щодо необхідності внесення коригувань у діючий методичний інструментарій управління ризиками, склад інформаційного, кадрового та матеріального забезпечення чи змін до діючих стандартів. За результатами здійснення функції контролю складається загальний висновок щодо ефективності системи управління податковими ризиками на підприємстві, наводяться рекомендації щодо впровадження необхідних змін, які надалі реалізуються в процесі функції планування.

Моніторинг при управлінні податковими ризиками полягає у безперервному спостереженні й аналізі податкових ризиків з відстеженням динаміки їх змін.

Щодо функції аналізу податкових ризиків необхідно зазначити наступне. Існують різні точки зору стосовно визначення процесу оцінки й аналізу ризиків. Як зазначають автори [105], деякі з фахівців ототожнюють ці поняття [104; 111; 382], інші їх розрізняють [194; 407; 410]. Дотримуючись другої позиції, Н. Внукова та В. Смоляк пропонують трактувати оцінку ризику як процес визначення рівня ризику, а аналіз ризику – як процес виявлення причин, що вплинули на величину рівня ризику. З таким підходом у цілому можна погодитись, але враховуючи те, що під аналізом, зазвичай, розуміється "детальне вивчення, розгляд, розбір яких-небудь фактів, явищ" [87], а під оцінкою – "визначення якості, рівня чого-небудь" [87], на думку авторів, оцінка ризику є однією з складових аналізу, і звужувати його тільки до визначення причин виникнення ризику не зовсім доцільно, оскільки результати виявлення факторів ризику застосовуються при визначенні його рівня (оцінки). З огляду на це під оцінкою ризику пропонується розуміти процес визначення кількісних характеристик ризику, а під аналізом – процес дослідження якісних та кількісних характеристик ризику. При цьому вважається прийнятним підхід авторів [105; 194] щодо розуміння під кількісними характеристиками рівня ризику, а до якісних характеристик ризику можна зарахувати фактори ризику [104]. Тобто в процесі реалізації функції аналізу ризиків здійснюється якісне та кількісне вимірювання податкових ризиків з метою розробки заходів щодо подальшого впливу на них.

Функція регулювання податкових ризиків передбачає розробку та впровадження в діяльність методів внесення коригувань до управлінських рішень з метою оптимізації впливу на них податкових ризиків. По суті, у процесі регулювання усуваються негативні відхилення системи від запланованої траєкторії, і вона приводиться в рамки, задані програмою або регламентом. У той же час слід зазначити, що як показали дослідження фахівців з управління [176; 215], оскільки підприємство є відкритою системою, існує проблема неможливості алгоритмізації функції регулювання. Пов'язано це з тим, що для відкритих систем характерний феномен еквіфінальності, тобто наявність можливості досягнення одних і тих же результатів за рахунок різних поєднань методів. Методичний інструментарій забезпечення цього процесу залежить від специфіки діяльності підприємства і, зокрема, обраної форми податкової політики та індивідуальних переваг податкового ризик-менеджера.

6.3. Методика управління податковими ризиками суб'єктів господарювання

Методика управління податковими ризиками має визначальне значення в податковому ризик-менеджменті, оскільки з її використанням здійснюються заходи щодо мінімізації негативних наслідків податкових ризиків на підприємстві. Виходячи з загального тлумачення терміна "методика" (сукупність взаємопов'язаних способів та прийомів доцільного проведення будь-якої роботи [99]), методика управління податковими ризиками на підприємстві можна охарактеризувати як сукупність взаємопов'язаних способів та прийомів доцільного управління податковими ризиками на підприємстві. З огляду на це для розробки дійової методики необхідно, насамперед, визначити етапи управління податковими ризиками на підприємстві.

Аналіз досліджень у сфері ризик-менеджменту виявив, що автори, переважно, виділяють етапи управління ризиками. Деякі фахівці наводять однакові за змістом етапи (Н. Машина [260], Н. Восводіна [105]), у інших фахівців етапи розрізняються за ступенем деталізації. Причому ряд виділених етапів викликає певні сумніви, оскільки не всі з них характеризують певну послідовність дій у ризик-менеджменті. Так, інформаційно-аналітичний етап [103] є складовою етапу ідентифікації ризиків, а етап реалізації програми дій у разі виникнення ризику [103] не цілком

коректно відносити до етапу управління ризиком, оскільки на ньому ризик дістав прояву і управляти ним неможливо. Окреме виділення етапу оцінки доцільності збереження або впровадження виду діяльності, що генерує відповідний ризик [385], не зовсім виправдане, оскільки в процесі планування реагування на ризик здійснюється вибір одного з альтернативних управлінських рішень, серед яких розглядається і відмова від проведення відповідних заходів (діяльності, операції), що несуть неприпустимо великий ризик. Етап встановлення контексту ризику (стратегічні й організаційні цілі компанії) [363] скоріше відноситься до стратегічного менеджменту підприємства, а не ризик-менеджменту.

Необхідно також зазначити, що етап планування управління податковими ризиками повинен передувати етапу збору інформації [108], оскільки без цього збір інформації не призведе до коректних результатів, тому що тільки певна інформація має цінність при управлінні податковими ризиками. Таким чином, за результатами розгляду пропонується виділити таку загальну схему методики управління податковими ризиками (рис. 6.9).

На етапі планування управління податковими ризиками розробляються плани стосовно складу групи з податкового ризик-менеджменту та визначення функціональних обов'язків членів групи. При цьому можливі такі варіанти визначення організаційного складу групи з податкового ризик-менеджменту:

1) покладення обов'язків з виконання функцій податкового ризик-менеджменту на діючий структурний підрозділ, який здійснює податковий облік на підприємстві шляхом розширення функціональних обов'язків працівників підприємства;

2) створення підрозділу податкового ризик-менеджменту у складі відділу загального ризик-менеджменту на підприємстві;

3) залучення спеціалізованої організації.

Слід зазначити, що функціональні обов'язки податкового ризик-менеджера залежать, насамперед, від того, чи здійснюється управління податковими ризиками на постійній основі або застосовується тільки для прийняття управлінських рішень за великими проектами. До того ж на склад групи з податкового ризик-менеджменту впливає період та стадія, на якій відбувається оцінка податкових ризиків, оскільки цей процес розрізняється при проведенні аналізу на етапі планування відповідного проекту і в поточній діяльності підприємства.

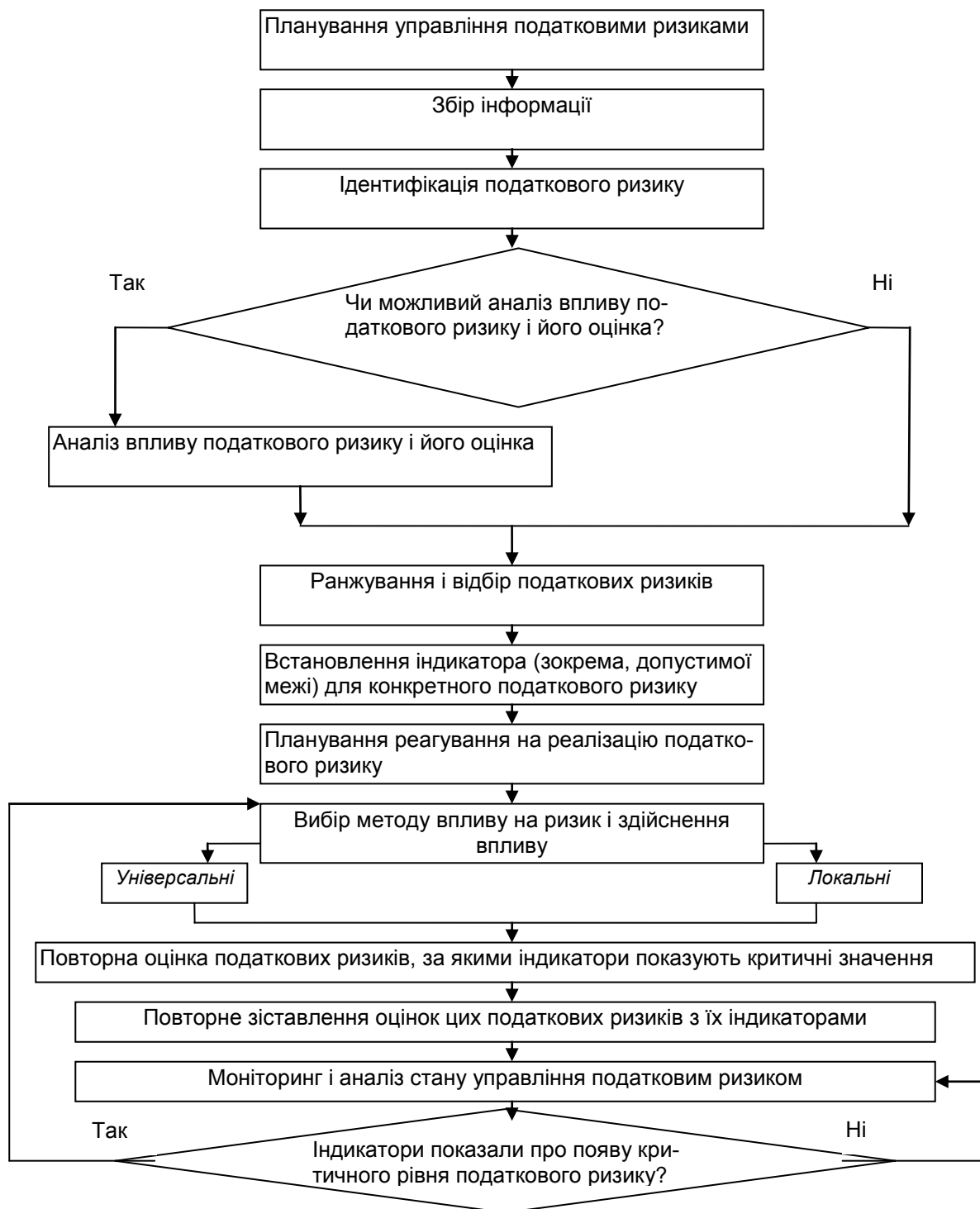


Рис. 6.9. Загальна схема методики управління податковими ризиками на підприємстві

Після планування складу групи з податкового ризик-менеджменту розробляються заходи щодо інформаційного забезпечення процесу управління податковими ризиками, які реалізуються на етапі збору інформації. До складу необхідної інформації в податковому ризик-менеджменті

слід віднести інформацію щодо сум і видів податків, які сплачує підприємство; динаміки руху коштів на рахунках підприємства; результатів податкових перевірок, що здійснювалися на підприємстві; наявності судових спорів з контролюючими органами; фінансового стану підприємства у динаміці; основних схем роботи підприємства; контрагентів підприємства; участі власників підприємства в політичному житті країни; виду податкової політики, яку застосовує підприємство у відносинах з контролюючими органами; можливості залучення підприємством у випадку необхідності позикових коштів; порядку документообороту; автоматизації податкового і бухгалтерського обліку на підприємстві; рівня укомплектованості кадрами бухгалтерії підприємства; рівня інформаційного забезпечення бухгалтерії підприємства тощо.

На основі відібраної інформації здійснюється ідентифікація податкового ризику. Порівняння з еталонним списком ризиків відбувається тоді, коли такий список вже є у розпорядженні підприємства. На сьогоднішній день таких еталонних списків податкових ризиків для підприємств України не існує, тому застосування цього методу вважається поки проблематичним.

Аналіз попередніх податкових ризиків є, по суті, складанням еталонного списку ризиків самим підприємством на основі свого минулого досвіду. В той же час через великий динамізм податкового законодавства слід зазначити істотний недолік даного методу, який полягає в тому, що враховуються тільки ризики, що виникали у минулому на цьому підприємстві. Тоді як у результаті змін податкового законодавства велика ймовірність виникнення нових податкових ризиків, які цей метод не дозволяє врахувати в роботі. Крім того, частина податкових ризиків підприємства може бути виявлена шляхом спостереження за діяльністю інших підприємств, а також у результаті вивчення судових рішень і матеріалів періодичного друку.

Мозковий штурм – достатньо ефективний метод для виявлення податкових ризиків підприємства. Основною проблемою в його застосуванні є необхідність створення групи учасників цього штурму, оскільки, з одного боку, це повинні бути фахівці, що розбираються в питаннях оподаткування, з іншого – це повинні бути особи, що мають достатнє уявлення

про діяльність підприємства, податкові ризики якого досліджуються. Тому даний метод застосовний лише на тих підприємствах, на яких є достатня кількість таких фахівців. Проте для ефективного застосування цього методу треба також створити невимушену атмосферу і виключити вплив посадових взаємостосунків, що ще сильніше звужує сферу його застосування.

Інтерв'ю з експертами (анкетування) може дозволити скласти еталонний список ризиків, причому виявити ті податкові ризики, які були у даного підприємства, але про яке дане підприємство і не підозрювало. Основні переваги методу полягають в його оперативності, можливості повною мірою використовувати індивідуальні здібності експерта, відсутності тиску з боку авторитетів і в низьких витратах на експертизу. Головним його недоліком є високий ступінь суб'єктивності отримуваних оцінок через обмеженість знань одного експерта, внаслідок чого значення невеликих податкових ризиків може бути вельми перебільшене. Крім того, експерти, не знайомі з діяльністю підприємства, можуть зосередити свою увагу на податкових ризиках, які ніяким чином не стосуються даного підприємства, в той же час не звернувши уваги на вже існуючі податкові ризики даного підприємства, будучи упевненими в малоймовірності виникнення даних податкових ризиків на підприємстві.

Метод Дельфі, несучи в собі суб'єктивність, вимагає також значного часу на реалізацію всієї багатоетапної процедури його проведення і достатньої кількості експертів. При цьому рішення приймається на основі думки більшості, яка не обов'язково є правильною і креативною, протягом проходження декількох етапів зростає конформізм експертів. Крім того, проведення методу Дельфі вимагає значних витрат, оскільки відволікає сили декількох експертів на чималий проміжок часу.

Техніка номінальної групи на відміну від методу мозкового штурму дозволяє експертам попрацювати над проблемою самостійно, перш ніж приступити до її обговорення. Процедура прийняття рішення менш розтягнута, чим в методі Дельфі, але тиск більшості також приводить до вибраковування креативних і сміливих ідей.

Метод дерева подій дозволяє побачити, як може розвиватися ланцюжок подій і до чого може привести поява якоїсь події А. Дерево подій

може бути без особливих зусиль побудовано одним фахівцем, не віднімаючи великих витрат часу і сил. На основі аналізу дерева подій можливе виявлення податкових ризиків підприємства.

Побудова діаграми Ісікави або діаграми зв'язків дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки між факторами і подіями, а отже, дозволяє впливати на фактори податкових ризиків і здійснювати процес управління податковими ризиками більш систематизовано. При цьому побудова цих діаграм можлива із застосуванням вищеперелічених методів експертних оцінок, як заснованих на колективній роботі експертної групи, так і на отриманні індивідуальної думки членів експертної групи.

Метод ранжирування за сумою можливого збитку є найпростішим і не потребує з'ясування вірогідності реалізації того або іншого податкового ризику. Проте істотним мінусом цього методу є те, що в число податкових ризиків, якими підприємство повинне займатися в першу чергу, потраплять податкові ризики з маленькою вірогідністю їх виникнення, а податкові ризики з великою вірогідністю залишаться без належної уваги.

Метод прямого ранжирування без складання шкали враховує вірогідність виникнення подій. Проте, як показали дослідження Д. Канемана і А. Тверські [179], люди оцінюють можливі варіанти результатів гри не на основі очікуваного результату, а на основі очікуваної суб'єктивної цінності цих результатів. При цьому така суб'єктивна цінність або корисність є функцією, увігнутою в області виграшів і опуклою в області втрат, при цьому значно крутішою для втрат, чим для виграшів. Тому правильнішим вважається проводити ранжирування не на основі вірогідності, а на основі функції вірогідності.

Метод прямого ранжирування зі складанням шкали [352] є простішим порівняно з методом прямого ранжирування без складання шкали і дозволяє не визначати точні значення збитків і вірогідності. Однак необхідно пам'ятати, що операція множення визначена для кількісних шкал. Для рангових (якісних) шкал вимірювання, якими є показник негативного впливу і вірогідність реалізації загрози, наприклад, зовсім не обов'язково, що показник ризику, який відповідає ситуації, де збитки дорівнюють 0,2, вірогідність дорівнює 0,5, буде еквівалентним ситуації, де вірогідність дорівнює 0,5, а збитки – 0,2.

Метод модифікованого ранжирування зі складанням шкали [191] додатково враховує часовий фактор дії ризику, проте має ті ж недоліки, що і попередній метод.

Метод ранжирування ризиків шляхом побудови карти податкових ризиків є вельми наочним методом ранжирування. Крім того, він дозволяє вводити третій параметр для оцінки ризику, наприклад, оцінка операції податкового планування з точки зору її підозрілості, і створювати трьохвимірні карти ризиків. Проте він не позбавлений загального недоліку, властивого всім методам, що використовують шкалювання.

Методи ранжирування, що базуються на визначенні особою, яка приймає рішення, ваг по кожному ризику, менш формалізовані, ніж попередні методи, дозволяють ухвалювати рішення за ситуації, коли важко встановити можливу величину втрат і вірогідність настання певної події, але суб'єктивніші, оскільки орієнтуються виключно на інтуїцію особи, яка ухвалює рішення.

Відносно методу рейтингового ранжирування податкових ризиків на базі суб'єктивної вірогідності, яка визначається методом експертних оцінок [270], є деякі сумніви в доцільності побудови рейтингу податкових ризиків у такий спосіб. Справа в тому, що, здійснюючи попарні порівняння відповідних видів податкових ризиків, експерти цілком можуть спиратися на добуток вірогідності настання відповідного ризику і суми збитку, які він може нанести. Тоді вийде, що при такому ранжируванні вірогідність настання події враховується двічі, і з урахуванням мультиплікативного ефекту, закладеного в рейтинговий бал, а також того факту, що розмір вірогідності менше 1, виходить, що вплив вірогідності при визначенні рейтингового балу стає заниженим.

Метод ранжирування відповідно до функції корисності Неймана – Моргенштерна має загальний недолік методів, що оперують при оцінці ризику безпосередньо розмірами збитку і вірогідності, а не їх функціями. Проте даний метод, на відміну від попередніх, враховує наслідки, які виникають при нереалізації ризикової події.

Метод ранжирування відповідно до теорії проспектів Канемана і Тверські спирається при оцінці ризику на функції цінності результатів і

вірогідності. Проте існує велика проблема в його застосуванні, пов'язана з тим, що дані функції дуже погано визначені. Виходячи з викладеного вище, вважається, що на багатьох підприємствах для ранжирування ризиків найбільш підходить метод ранжирування відповідно до функції корисності Неймана – Моргенштерна. Після ранжирування і відбору податкових ризиків встановлюються їх індикатори і плануються заходи щодо реагування на реалізацію ризику.

Перед визначенням складу етапів планування реагування на реалізацію податкового ризику необхідно, насамперед, звернути увагу на відмінність понять планування реагування на реалізацію ризику і планування реагування на ризик. На думку авторів, під плануванням реагування на ризик слід розуміти планування заходів, які необхідно здійснити підприємству у випадку реалізації ризику, а під впливом на ризик – попередні заходи, які повинні забезпечити можливість і ефективність проведення запланованих дій у разі виникнення потреби. Вплив на ризик деякі автори характеризують як реагування на ризик.

Щодо сум ліміту штрафних санкцій та донарахувань, то слід зазначити, що підприємство визначає їх на свій розсуд, виходячи із фінансових можливостей підприємства, пріоритетів власників тощо. У разі перевищення розміру податкових донарахувань допустимого ліміту підприємству доцільно не вступати в конфлікт з податковими органами та сплатити суми донарахувань і фінансових санкцій.

Якщо розмір податкових донарахувань перевищує припустимий ліміт, то підприємству є сенс оскаржити рішення, винесене податковими органами за результатами перевірки підприємства. При адміністративному оскарженні за даними статистики [231 – 240] відміняється 16,7 – 25 % відповідних рішень, в середньому – 22,6 % рішень. За умов судового оскарження за статистикою (вибірка склала 1 090 судових рішень Вищого господарського суду України і Вищого адміністративного суду України з податкових спорів, обнародовані і доступні для вивчення, прийняті в період з 14.08.2001 р. по 05.07.2006 р.) відміняється в середньому 68,9 % оскаржуваних рішень органів податкової служби (при цьому з податку на прибуток – 80,4 %, з ПДВ – 74,7 %, з податку з доходів фізичних осіб – 78 %).

Таким чином, середня вірогідність того, що оскаржуване рішення буде відмінено при адміністративному або судовому оскарженні, складає 75,9 %.

Слід також врахувати, що у разі прийняття негативного рішення для підприємства при адміністративному оскарженні додаткові фінансові втрати не виникають. До того ж оскільки сума податкових зобов'язань не вважається узгодженою до закінчення адміністративного оскарження, підприємство отримує додаткову відстрочку в сплаті донарахованих сум на час проведення цієї процедури. У разі прийняття негативного рішення для підприємства при судовому оскарженні виникають додаткові фінансові втрати у розмірі 1 % від оскаржених сум у вигляді витрат на сплату державного мита та витрат на оплату послуг юриста, а у випадку позитивного рішення підприємство може понести втрати у розмірі 10 – 15 % від виграної суми на оплату послуг юриста, що слід враховувати при прийнятті рішень. Після планування реагування на реалізацію податкового ризику здійснюються заходи щодо вибору методу впливу на ризик і відбуваються відповідні дії.

Аналіз виділених авторами можливих способів впливу на ризик (табл. 6.1) виявив, що не всі з них можуть бути застосовані в податковому ризик-менеджменті. На основі проведеного дослідження було виділено такі способи впливу на податковий ризик (рис. 6.10). Разом з тим слід зазначити, що не завжди є можливість впливу на податкові ризики на рівні підприємства, оскільки деякі ризики можливо знизити тільки на рівні державного втручання. Зокрема стосовно причин, що викликають ризик донарахування податків за актом перевірки, можливі заходи зниження ризику полягають у наступному (табл. 6.2).

Застосовувати заходи щодо зниження податкових ризиків доцільно тільки в тому випадку, якщо ефект від їх проведення вище, ніж рівень можливих втрат у разі їх відсутності. Проте є певні складнощі стосовно визначення цього ефекту, оскільки такі заходи найчастіше направлені на зниження вірогідності виникнення податкового ризику, що можливо оцінити тільки експертним методом.

Аналіз підходів щодо визначення способів впливу на ризик з метою застосування в податковому ризик-менеджменті

Спосіб	Джерело	Можливість застосування в податковому ризик-менеджменті
1	2	3
Виключення (уникнення, ухилення, відмова) ризику	Машина Н.; Клебанова Т. і Раєвнєва О.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Воєводіна Н.	+
Зниження вірогідності виникнення ризику (уникнення, запобігання збитків)	Машина Н.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Воєводіна Н.	+
Зниження можливого збитку	Машина Н.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.	+
Збереження без фінансування (прийняття, утримання) ризику	Машина Н.; Клебанова Т. і Раєвнєва О.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Воєводіна Н.	+
Самострахування (створення резервів)	Ілляшенко З.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.; Колтинюк Б.	+
Страхування	Машина Н.; Клебанова Т. і Раєвнєва О.; Ілляшенко З.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.; Редхед До., Хьюс С.; Колтинюк Б.; Воєводіна Н.	-
Диверсифікація	Машина Н.; Клебанова Т. і Раєвнєва О.; Ілляшенко З.; Вітлінський В. і Великоіваненко Р.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.; Воєводіна Н.	+
Розподіл ризику між учасниками проекту	Машина Н.; Клебанова Т. і Раєвнєва О.; Ілляшенко З.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Старостіна А. і Кравченко В.; Вільямс, Янг і Сміт; Чернова Р.; Хохлов Н.; Шапкін А.; Колтинюк Б.	+

1	2	3
Придбання додаткової інформації	Клебанова Т. і Раєвнева О.; Ілляшенко З.; Вітлінський В. і Великоіваненко Г.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.	+
Лімітування	Клебанова Т. і Раєвнева О.; Вітлінський В. і Великоіваненко Р.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.	+
Об'єднання ризику	Ілляшенко З.	-
Хеджування	Ілляшенко З.; Шапкін А.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.; Балабанов І.; Редхед Д., Хьюс С.; Воеводіна Н.	+
Попередження ризику	Вітлінський В. і Великоіваненко Р.	-
Залучення зовнішніх джерел (дотації, позики)	Хохлов Н.	-
Отримання фінансових гарантій	Хохлов Н.	-
Придбання контролю над діяльністю в пов'язаних областях	Балабанов І.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.	-
Облік і оцінка частки використання специфічних фондів компанії в її загальних фондах	Балабанов І.; Йода Е., Йода Ю., Мешкова Л., Болотіна Е.	-

На наступному етапі моніторингу й управління податковими ризиками здійснюються заходи щодо безперервного моніторингу показників настання ризиків; збору даних для наповнення бази ризиків (бази даних для визначення кількісного впливу проблем, що спостерігалися у минулому); щоденного спостереження за показниками ризиків; аналізу стану управління податковими ризиками на підприємстві.

В аналізі стану управління податковими ризиками досліджується наявність переліку податкових ризиків і включення в нього найбільш небезпечних податкових ризиків; процес ідентифікації податкових ризиків; індикаторів реалізації ризику; моніторингу для виявлення реалізації ризику; планів реагування і планів ослаблення податкових ризиків.

За результатами аналізу розробляється план дій щодо підвищення ефективності заходів з податкового ризик-менеджменту і приймаються управлінські рішення з урахуванням податкових ризиків.



Рис. 6.10. Способи впливу на податковий ризик

**Причини і заходи щодо зниження податкового ризику
донарахування податків за актом перевірки**

Причини	Можливі заходи щодо зниження ризику
1	2
що піддаються зовнішньому впливу	
Неясність закону, внаслідок чого виникають двоякі прочитання і протилежні тлумачення	Введення спрощеної процедури внесення змін у податкові закони, направленої на усунення неясностей, неточностей і прогалин у цих законах
Наявність прогалин у законі	Введення спрощеної процедури внесення змін у податкові закони, направленої на усунення неясностей неточностей і прогалин у цих законах
Неправильне розуміння ДПАУ закону через недостатню кваліфікацію й упередженість її працівників	Передача повноважень з роз'яснення податкового законодавства від органів податкової служби профільному комітету Верховної Ради України або громадському органу, створеному для цих цілей
Відсутність роз'яснень у неясній ситуації	Введення спрощеної процедури внесення змін у податкові закони, направленої на усунення неясностей, неточностей і прогалин у цих законах. Передача повноважень з роз'яснення податкового законодавства громадському органу, створеному для цих цілей
Неправильне розуміння інспектором закону через недостатню кваліфікацію	Введення громадського контролю над якістю актів податкових перевірок
Наявність у якості контрагентів недобросовісних платників податків, відсутність деталізації в актах виконаних робіт, відсутність ТТН на вантажі, що перевозяться	Введення відповідальності платників тільки у разі наявності їх власної провини
що піддаються внутрішньому впливу	
Відсутність роз'яснень у неясній ситуації	Подача запитів у податкові органи, юридичні, аудиторські і консультаційні фірми, проведення правових експертиз
Наявність у якості контрагентів несумлінних платників податків, відсутність деталізації в актах виконаних робіт, відсутність ТТН на вантажі, що перевозяться	Робота з контрагентами не безпосередньо, а через "буфери" (фірми-прокладки, що практично не мають власного майна і створені спеціально для мінімізації податкових ризиків у випадку, якщо контрагент виявиться недобросовісним платником податків), внесення до договорів з контрагентами умов про надання відповідних документів
Неправильне складання договору	Проведення юридичного аналізу умов договорів, який може здійснювати юрист, що знаходиться у штаті підприємства

1	2
Невчасне представлення документів працівниками	Введення чіткого порядку документообороту на підприємстві і санкцій за недотримання працівниками цього порядку
Брак часу у бухгалтера	Збільшення штату бухгалтерії
Відсутність достатнього фінансування у бухгалтерії	Постановка на контроль питання про можливість збільшення такого фінансування
Неуважність бухгалтера	Упровадження автоматизації операцій з податкового обліку
Образа бухгалтера	Упровадження заходів щодо підвищення соціальної стабільності в колективі підприємства

Модель стійкого зростання підприємства передбачає управління податковими ризиками підприємства з тим, щоб понизити ймовірність їх виникнення і можливий збиток у разі їх реалізації. Наведена методика дозволяє виявити податкові ризики і вибрати правильний метод управління ними.

6.4. Особливості прийняття рішень керівниками підприємств щодо ухилення від сплати податків

Податки виступають одним із найважливіших важелів регулювання економічних та соціальних процесів у країні та значною мірою впливають на окремих суб'єктів господарювання. Давнє прислів'я "The tax tail should not wag the dog" дослівно перекладається так: "Не повинен податковий хвіст вказувати шлях собаці" [264, с. 3]. Отже, не повинні податки суттєво впливати на всю діяльність підприємства. На жаль, на практиці це майже неможливо, бо податки виступають вагомим фактором при прийнятті управлінських рішень керівниками підприємств. За цих обставин особливої актуальності набуває проблема податкового планування та мінімізації податкових платежів, з якої безпосередньо пов'язане питання розмежування понять уникнення податків (tax avoidance) та ухилення від оподаткування (tax evasion).

Даній проблемі приділяли увагу багато українських та закордонних вчених, економістів та юристів-теоретиків, однак до спільної думки не дійшли. З економічної точки зору проблеми розмежування цих двох

понять майже не існує. Уникненням податків визнаються законні прийоми зменшення податкових платежів. Ухиленням від сплати податків вважаються незаконні прийоми та методи мінімізації податкових платежів. У зв'язку з цим доцільним вважається розглянути точки зору вчених-економістів на визначення поняття "ухилення від сплати податків" (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Основні підходи до визначення поняття "ухилення від сплати податків"

Автор	Визначення поняття "ухилення від сплати податків"	Основна ідея	Джерело
1	2	3	4
Агарков Г. А.	Фінансово-економічні операції, які не мають ділової мети та направлені на отримання необґрунтованої податкової вигоди	Операції	[67]
Барулін С. В.	Способи зменшення податкових платежів, при яких платник податків навмисно уникає сплати податку (податків) або зменшує розмір своїх податкових зобов'язань з порушенням діючого законодавства	Спосіб зменшення податкових платежів	[77]
Вилкова Є. С. Романовський М. В.	Здійснюється у вигляді незаконного використання підприємством податкових пільг, несвоєчасної сплати податків, приховування доходів, непередставлення або несвоєчасного представлення документів, необхідних для своєчасного нарахування та сплати податків. При ухиленні підприємство або фізична особа зменшує свої податкові зобов'язання або взагалі не сплачує податки, використовуючи засоби прямо або непрямо заборонені законодавством	Незаконне діяння	[107]
Вишневський В. П., Веткін А. С.	Протиправні діяння щодо зменшення податкових зобов'язань, які тягнуть за собою, в разі виявлення, відповідальність за порушення податкового законодавства. Ухилення від оподаткування – це безумовно незаконні способи відходу від сплати податків незалежно від того, умисно або неумисно були вчинені ці діяння	Протиправні діяння, незаконний відхід від сплати податків	[102]
Дж. Стігліц	Незаконний відхід від сплати податків	Незаконний відхід	[364]
Євстигнєєв Є. М.	Несвоєчасна сплата податків, непередставлення документів, незаконне використання податкових пільг та ін.	Діяння / бездіяння	[127]

1	2	3	4
Жестков С. В.	Відбувається у формі незаконного використання податкових пільг, несвоєчасній сплаті податків та приховування доходів, непередставлення або несвоєчасного представлення документів, необхідних для нарахування та сплати податків. Іншими словами, ухилення від сплати податків має місце, коли платники податків занижують свої податкові зобов'язання засобами, прямо чи непрямо забороненими законом, або взагалі не сплачують податки або сплачують їх неналежним чином	Незаконні діяння	[138]
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	Свідомі дії платників податків, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про обсяг доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування. Такі дії є протиправними	Свідоме діяння	[140]
Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Кізима А. Я., Карпова В. В.	Нелегальне ухилення злочинним способом, яке переслідується законом – ухилення від податку у незаконній формі. Такі ухилення є продуктом антидержавної поведінки платників податків у результаті їх намірів чи завдяки створеним їх умовам. Під ухиленням від сплати податків слід розуміти діяння особи, спрямоване на повну або часткову несплату певних податків, зборів, інших обов'язкових платежів, які мають сплачуватись підприємствами, установами та організаціями різних форм Власності, а також фізичними особами. Фактично ухилення характеризується бездіяльністю, тобто невиконанням конституційного обов'язку по сплаті податків, зборів і обов'язкових платежів	Антидержавна поведінка, діяння / бездіяння	[331]
Іванов Ю. Б., Карпова В. В., Карпов Л. Н.	Уникнення податкових платежів шляхом використання заборонених законодавством способів та прийомів	Незаконні діяння	[152]
Крисоватий А. І., Кізима А. Я.	Несвоєчасна сплата податків, ненадання документів, незаконне використання податкових пільг тощо. Всі ці дії призводять у кінцевому підсумку до незаконного зменшення податкових зобов'язань	Діяння / бездіяння	[206]
Оксфордський тлумачний словник	Приховування податкової бази і / або надання до податкових органів завідомо хибної інформації	Діяння	[181]
Сичьов Н. Г., Ільїн В. В.	Повне або часткове уникнення оподаткування незаконними засобами, включно приховування оподаткованого доходу, скорочення сум податків шляхом пред'явлення до податкових відомств заздалегідь неправдивих даних (помилкових ознак) або, підложних документів.	Незаконне уникнення від оподаткування	[381]

1	2	3	4
	Ухилення від сплати податків визнано незаконним		
Тіхонов Д. Н., Ліпник Л. Г.	Зменшення своїх податкових зобов'язань з податкових платежів, яке основане на свідомому кримінально-карному використанні методів сокриття доходів та майна від податкових органів, створенні фіктивних витрат, а також умисного викривлення бухгалтерської та податкової звітності	Свідомі діяння	[373]
Jones S. M.	Незаконне зменшення податків. Особи, які незаконно зменшують податкові платежі, несуть покарання за порушення податкового законодавства	Незаконні діяння	[444]

З юридичної точки зору ситуація інша. Поняття "ухилення від оподаткування" не закріплено в нормативних документах, неоднозначно трактується юристами і віддано на відкуп судової практики. Отже, саме суддя зі своєї суб'єктивної точки зору вирішує, чи були дії платника умисним ухиленням від сплати податків. Виходячи із викладеного вище, під "ухиленням від сплати податків" розуміємо навмисні, усвідомлювані дії платника податків, які націлені на зменшення сум податкових платежів у державний бюджет або державних цільових фондів, обов'язкових до сплати відповідно до діючого законодавства, з використанням незаконних прийомів, способів та методів, які переслідуються законодавством та тягнуть за собою настання відповідальності.

Ухилення від сплати податків характеризується такими ознаками:

- навмисні активні або пасивні діяння;
- діяння, які націлені на зменшення податкових зобов'язань;
- використання незаконних прийомів та методів зменшення податкових платежів;
- діяння, які призводять до ненадходження до бюджетів або державних цільових фондів значних сум грошових коштів.

Неписаний закон бізнесу, визнаний підприємцями та податковими органами у всьому цивілізованому світі: "Не сплачувати податки – злочинно, а не використовувати всі законні можливості для мінімізації податкових платежів – нерозумно" [331]. Слідуючи цьому закону бізнесу, біль-

шість платників податків прагнуть сплачувати менші суми податків, але в умовах перехідної економіки країни та частоті зміни законодавства, при податковому плануванні платники нерідко виходять за межі закону не навмисно, або навіть не підозрюючи цього. З цієї причини у судово-слідчій практиці перетинаються факти ухилення від оподаткування та дій платників податків, спрямованих на зменшення податкових платежів у межах закону. Уникнення податків завжди навмисне та призводить до того, що до державного бюджету не надходять кошти. Отже, уникнення податків та ухилення від оподаткування призводить до одних і тих самих наслідків для держави – зменшення видатків на фінансування діяльності законодавчої, судової та виконавчої гілок влади, різноманітних заходів, допомогу знедоленим та підтримку малозабезпечених верств населення, культуру, науку, мистецтво, освіту, охорону здоров'я та ін. Податки за своєю суттю виступають платою за суспільні блага, які надаються державою. Крім того, несплата податків призводить до проблем не тільки у суспільній сфері, а ще й в економічній: зростання корупції в країні, впливу капіталу за кордон, нечесної конкуренції серед підприємств, які здійснюють свою діяльність в одній економічній сфері та ін.

На сьогодні в Україні ухилення від сплати податків є масовим явищем. Варто звернути увагу на те, що мета ведення будь-якого бізнесу – отримання прибутку. Але зростаючі темпи інфляційних процесів та надвисокий рівень податкового навантаження зменшують реальні доходи підприємства, що можуть знаходитись у його розпорядженні, тому й виникають стимули отримання нелегальних доходів у тих формах, які не так легко викрити. До таких форм відноситься й ухилення від сплати податків.

Слід відзначити, що ухиленням від оподаткування займаються, здебільшого, великі підприємства. Чим більший вони отримують прибутку, тим менше податків сплачують. Це пов'язано з тим, що керівники таких суб'єктів господарювання можуть виділити певну суму грошових коштів на утримання у штаті спеціаліста з податкового планування, або винайняти незалежного податкового консультанта. Окрім цього, такі платники податків не турбуються про вирогідність виявлення факту ухилення, бо у такому випадку адвокати, винайняті керівництвом підприємства, захистять їх інтереси і під час досудового слідства, і при розгляді справи у суді. Також слід враховувати той факт, що суди при ро-

згляді справ щодо ухилення від сплати податків за статтею 212 Кримінального кодексу України дуже рідко ухвалюють вирок, в якому мірою покарання зазначають позбавлення волі. Зазвичай порушників податкового законодавства зобов'язують сплатити штраф, сума якого набагато менша за розмір податкового зобов'язання, від сплати якого ухилився платник податків.

За ухилення від сплати податків передбачено 3 види відповідальності, залежно від тяжкості і виду правопорушення.

Фінансова відповідальність настає у випадку порушень податкового законодавства, зазначених у Законі України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" [9]. Фінансова відповідальність передбачає сплату штрафних санкцій та, у разі порушення строків платежу, – пені, нарахованої на суму податкового боргу.

Адміністративна відповідальність настає за вчинення правопорушення, зазначеного в Кодексі України про адміністративні правопорушення [3], та виражається в накладенні штрафів на окремих фізичних осіб (керівників, підприємців, бухгалтерів), винних у правопорушенні. Кримінальна відповідальність передбачена Кримінальним кодексом України [307], їй підлягає особа винна у вчиненні злочину. Особа може бути визнана винною лише у тому випадку, коли доведена її вина в умисному ухиленні від сплати податків. Тобто для притягнення до кримінальної відповідальності потрібна наявність всіх елементів складу злочину: об'єкта, предмета, суб'єкта, об'єктивної та суб'єктивної сторони злочину.

Об'єктом злочину ухилення від сплати податків є законодавчо встановлений порядок оподаткування фізичних та юридичних осіб. Предметом злочину виступають податки, збори та інші обов'язкові платежі. Суб'єктом злочину виступають службові особи підприємств, організацій, особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, та інші особи, зобов'язані сплачувати податки. Крім перерахованих осіб, до відповідальності також можуть бути притягнені особи, які були наділені керівництвом підприємства правом підпису звітної документації або фактично виконували обов'язки керівника або головного бухгалтера підприємства та особи, які своєю діяльністю чи бездіяльністю сприяли вчиненню злочина. Перелічені особи притягуються до відпові-

дальності згідно з ч. 2 ст. 212 Кримінального кодексу України, тобто за ухилення від сплати податків за попередньою змовою групою осіб. Кожна особа цієї групи вважається співучасником злочину, а саме: організатором, виконавцем, посібником чи підбурювачем.

Об'єктивна сторона злочину характеризується сукупністю трьох ознак: діяння, наслідки, причинний зв'язок між діянням та наслідками. Суб'єктивна сторона злочину характеризується наявністю наміру. В тому випадку, коли посадова особа юридичної особи не мала прямого наміру ухилення від сплати податків, а невиконувала або неправильно виконувала свої обов'язки з нарахування та сплати податків, в силу несумлінного ставлення до своїх службових обов'язків, якщо ці діяння або бездіяння призвели до несплати юридичною особою податків, зборів та інших обов'язкових платежів у сумі, яка перевищує 1 000 неоподаткованих мінімумів доходів громадян (НМДГ), такі порушення законодавства кваліфікуються за статтею 367 Кримінального кодексу України – службова недбалість. Мотиви ухилення від сплати податків у кожної особи можуть бути різні, але найрозповсюдженішими є: бажання задовольнити потреби суб'єкта господарювання або особисті потреби особи, яка приймає рішення про ухилення від оподаткування.

Кримінальна відповідальність настає лише у тому випадку, якщо ненадходження коштів до бюджетів або державних цільових фондів перевищує 1 000 НМДГ, а з урахуванням ст. 22 п. 5 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" [10], в якій зазначено, що для кваліфікації злочинів сума НМДГ встановлюється на рівні податкової соціальної пільги, а не загальновідомий НМДГ рівний 17 гривням, то сума ненадходження коштів до бюджету в значних розмірах (1 000 та більше НМДГ) повинна складати 50 % від мінімальної заробітної плати на 1 січня поточного року, помноженої на 1 000.

Таким чином, спостерігається нееквівалентність сум ухилення від сплати податків до розміру відповідальності. Наприклад, у 2010 році при ухиленні від оподаткування на суму від 442 тис. грн винна особа сплачує штраф від 5,1 тис. грн до 8,5 тис. грн; при ухиленні від сплати податків на 1 303,5 тис. грн – штраф від 8,5 тис. грн до 34,0 тис. грн; однак, при ухиленні на суму 2 210 тис. грн особа, що винна у скоєнні злочину карається позбавленням волі на строк від 5 до 10 років з конфіскацією майна.

Слід зауважити, що, окрім економічної корисності ухилення від оподаткування, існує ще ряд причин збільшення кількості податкових злочинів. У наукових колах досі не має єдиного підходу до визначення причин ухилення від сплати податків. На основі робіт науковців [138; 331; 171] та спеціалістів з питань безпеки та правоохорони [331; 385] запропонована класифікація причин, які породжують це явище: економічні, політичні, технічні, правові, морально-психологічні. Слід розглянути більш детально кожен групу для розуміння всього масштабу даної проблеми в Україні (рис. 6.11). З метою виявлення та аналізу факторів, які найбільш впливають на рішення платників податків ухилятися від їх сплати, було проведено апіорне ранжування факторів.

Серед факторів податкового характеру, які впливають на роботу податкових органів, були відібрані такі:

X_1 – небажання віддавати значну частину прибутку державі;

X_2 – бажання компенсувати витрати, пов'язані зі скороченням робочого часу, зменшенням об'ємів виробництва, кількості замовлень та ін.;

X_3 – відсутність відкритої інформації, на що саме витрачаються бюджетні кошти;

X_4 – несправедливе відношення податкових органів до сумлінних платників, які чесно та відкрито заробляють гроші;

X_5 – незадоволення тим, що грошові кошти від сплати податків використовуються не на благо народу, а витрачаються на забезпечення чиновників;

X_6 – отримання коштів на подальший розвиток бізнесу;

X_7 – зарібок разового або непостійного характеру, який не фіксується у документах;

X_8 – надто велике податкове навантаження на суб'єктів господарювання, через що після сплати всіх податків майже не залишається чистого прибутку;

X_9 – економічна вигідність, коли результат від ухилення перевищує можливі затрати;

X_{10} – негативне ставлення до існуючої податкової системи.



Рис. 6.11. Причини ухилення від сплати податків

Для виявлення ступеня впливу перелічених факторів на прийняття рішень платниками податків щодо ухилення від оподаткування було проведено опитування респондентів. Як респонденти виступили: директор підприємства, заст. директора, головний бухгалтер, бухгалтер, юрист, 2 СПДФО, фізична особа. Кожному респонденту було запропоновано анкету, із зазначеними вище факторами. Респонденти оцінювали їх за 10-бальною шкалою, надаючи ранг 1 тому фактору, який, на думку респондента, найбільш впливає на рішення щодо ухилення від сплати податків, а фактору, який найменше впливає, відповідно, ранг 10.

За результатами ранжування на рис. 6.12 наведена гістограма розподілу сум рангів впливу відібраних факторів на прийняття рішень платниками податків щодо ухиленні від їх сплати. По осі абсцис відкладаються фактори, а по осі ординат – їх рангові суми.

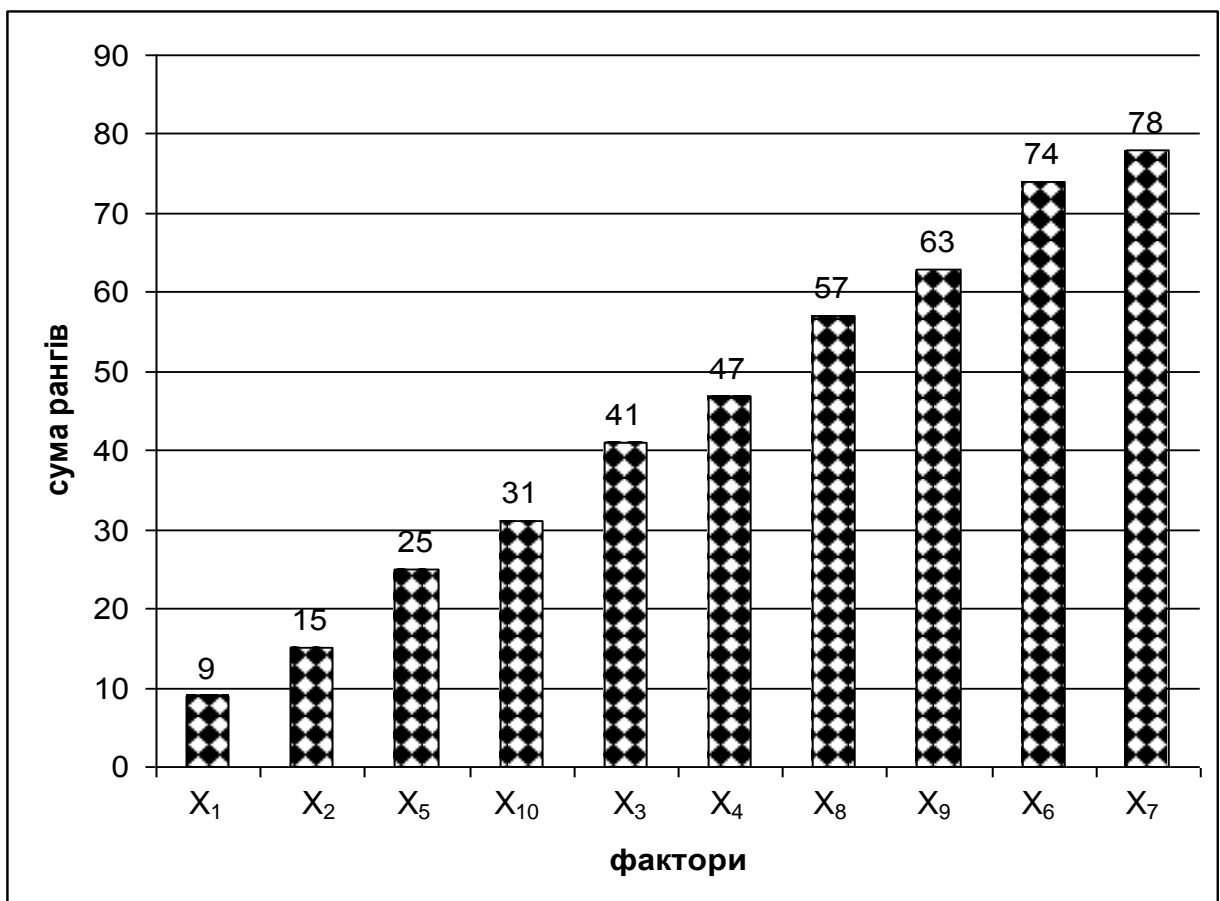


Рис. 6.12. Гістограма розподілу сум рангів впливу відібраних факторів на прийняття рішень платників податків щодо ухилення від їх сплати

Результати проведеного дослідження мають сенс лише у тому випадку, якщо середній ступінь узгодженості думок опитаних респондентів є не випадковим. Тому проведемо оцінку ступеня узгодженості думок всіх опитаних респондентів. Для цього необхідно знайти значення коефіцієнта конкордації, який у даному випадку дорівнює:

$$W = \frac{12 \times 5200}{8^2 \times (10^3 + 40)} = 0,98.$$

Розраховане значення $\chi^2 = 70,9$ перевищує табличне значення критерію Пірсона для 5-відсоткового рівня значущості $\chi^2 = 19,68$, з цього випливає, що нульову гіпотезу про випадковість у збігу думок експертів необхідно вважати відкинутою. Тобто з імовірністю 0,95 можна стверджувати, що узгодженість думок всіх опитаних респондентів є не випадковою.

На основі побудованої гістограми розподілу виділимо групи факторів за ступенем їх впливу.

До першої групи ввійшли:

- небажання віддавати значну частину прибутку державі;
- бажання компенсувати витрати, пов'язані зі скороченням робочого часу, зменшенням об'ємів виробництва, кількості замовлень та ін.

До другої групи ввійшли:

- незадоволення тим, що грошові кошти від сплати податків використовуються не на благо народу, а витрачаються на забезпечення чиновників;
- негативне ставлення до існуючої податкової системи.

До третьої групи ввійшли такі фактори:

- відсутність відкритої інформації, на що саме витрачаються бюджетні кошти;
- несправедливе відношення податкових органів до сумлінних платників, які чесно та відкрито заробляють гроші.

До четвертої групи ввійшли такі фактори:

- надто велике податкове навантаження на суб'єктів господарювання, через що після сплати всіх податків майже не залишається чистого прибутку;
- економічна вигідність, коли результат від ухилення перевищує можливі затрати.

До п'ятої групи ввійшли:

- заробіток разового характеру, якій не фіксується в документах;
- отримання коштів на подальший розвиток бізнесу.

Отже, за результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що найбільш поширеними причинами ухилення від сплати податків виступають небажання віддавати значну частину прибутку державі, бажання компенсувати витрати, пов'язані зі скороченням робочого часу, зменшенням об'ємів виробництва, замовлень тощо, та незадоволення владними структурами, тим, що грошові кошти від сплати податків використовуються не на благо народу, а витрачаються на забезпечення чиновників.

Ймовірно, що підприємствам в умовах сьогодення корисно й економічно несплачувати податки, бо з кожним роком податкові органи в Україні виявляють дедалі більше ухилень від сплати податків. Така ситуація в країні вимагає здійснення заходів щодо виявлення та запобігання ухилення від сплати податків. До таких заходів впливу можна віднести такі:

- створення у платників податків довіри до політичних та економічних інститутів, що може бути досягнуто шляхом публічного звітування про витрачені бюджетні кошти, цільові платежі;

- забезпечення адекватної та науково обґрунтованої економічної, соціальної та податкової політики держави;

- у Проекті Податкового кодексу слід закріпити положення важливих та дієвих судових та правових доктрин, таких, як: "переваження сутності над формою", "ділової мети";

- активізація правотворчої діяльності судів, які б за результатами розгляду справ про ухилення від сплати податків створювали б нові прецеденти, доктрини та норми, які у майбутньому дозволять витратити менше часу на виявлення ухилення від оподаткування та його розслідування;

- вдосконалення процесів обміну інформацією між контролюючими органами, відділами та фінансово-кредитними установами;

- проведення податкових перевірок одночасно з іншими контролюючими органами;

- прийняття заходів щодо скорочення часового розриву між законодавчо-правовими нормами, що приймаються та призвані регулювати питання податкової поведінки, та створенням організаційно-технічної бази для їх здійснення;
- розробка та закріплення міри відповідальності у вигляді штрафу, який би дорівнював сумі ухилення від сплати податків, та запровадження особистої матеріальної відповідальності власним майном;
- здійснення контролю за закордонними банківськими рахунками, їх обов'язкова реєстрація;
- удосконалення механізму взаємодії з сумлінними платниками податків у сфері отримання інформації щодо ухилень від сплати податків;
- розроблення податковими органами прогнозних сум зі сплати податків окремими платниками податків (великі платники або платники, які підозрюються в ухиленні) на основі раніше отримуваної звітності;
- розміщення в СМІ даних несумлінних платників податків. Опублікування такої інформації призведе до погіршення іміджу підприємства, крім того, потенційні контрагенти, інвестори, партнери матимуть змогу перевірити підприємство, з яким працювали або збиралися контактувати;
- перевірка новостворюваних фірм з питання своєчасного виявлення їх фіктивності: перевірка директора фірми, його фізична наявність; поєднання в одній особі директора, бухгалтера та засновника;
- припинення діяльності короткожитніх фірм, які спеціалізуються на легалізації грошових коштів, та перевірка руху грошових коштів на рахунках таких фірм.

6.5. Судові експертизи у сфері корпоративного податкового менеджменту

Прийняття будь-яких господарських рішень, а особливо рішень стратегічного рівня, пов'язано з ризиком, одним із засобів запобігання якого є їх експертиза. Цілком зрозуміло, що рівень і якість проведення експертних досліджень стратегічних рішень, у тому числі в сфері корпоративного податкового менеджменту, безпосередньо впливає на можливі

фінансові результати їх реалізації, дозволяє запобігти втрат, пов'язаних із застосуванням штрафних (фінансових) санкцій. У цьому плані особливого значення набуває незалежність експертизи, яка дозволяє елімінувати дію суб'єктивного фактора. До таких незалежних експертиз відносяться, насамперед, судові експертизи, сфера використання яких помітно поширюється з розвитком ринкових відносин.

Загальна характеристика судово-економічних експертиз, їх класифікація, а також дослідження загальних методів і прийомів їх проведення наведені в роботі [333]. Але у застосуванні загальних методів, способів і прийомів при проведенні конкретних експертиз є певні особливості. Наприклад, при проведенні експертиз з оподаткування ці особливості, насамперед, обумовлені сучасним станом податкової системи України, постійними змінами у податковому законодавстві та його взаємонеузгодженістю, так званими "дірами" у податкових законах, що, у свою чергу, породжує подвійне тлумачення їх положень з боку податківців та платників податків. Значні труднощі при проведенні досліджень виникають унаслідок розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком. Крім того, принципи обчислення різних видів податків, зборів і обов'язкових платежів до бюджету передбачають застосування різних експертних методик, розробка та впровадження яких в експертну практику не завжди "встигають" за змінами податкового законодавства.

Тому експерти, які на практиці виконують експертизи з оподаткування, застосовують загальні методи, способи і прийоми у дещо модифікованому вигляді (рис. 6.13). Коментуючи схему, наведену на рис. 6.13, слід зазначити, що метод документальної перевірки використовується, насамперед, як перевірка правильності і повноти обчислення об'єктів оподаткування та визначення сум податків та зборів.

Ревізії або інвентаризації при податкових перевірках проводяться рідко, в основному у випадках контролю правильності визначення приросту (убутку) балансової вартості запасів. Особливості застосування методу співставлення документів полягають у проведенні співставлення первинних документів податкового і бухгалтерського обліку, наприклад товарних та податкових накладних, співставлення реєстрів податкового і бухгалтерського обліку. Окрема особливість полягає у необхідності

співставлення даних податкового обліку у частині віднесення окремих господарських операцій до складу валового доходу (податкових зобов'язань з ПДВ) або валових витрат (податкового кредиту) згідно з вимогами чинного податкового законодавства.

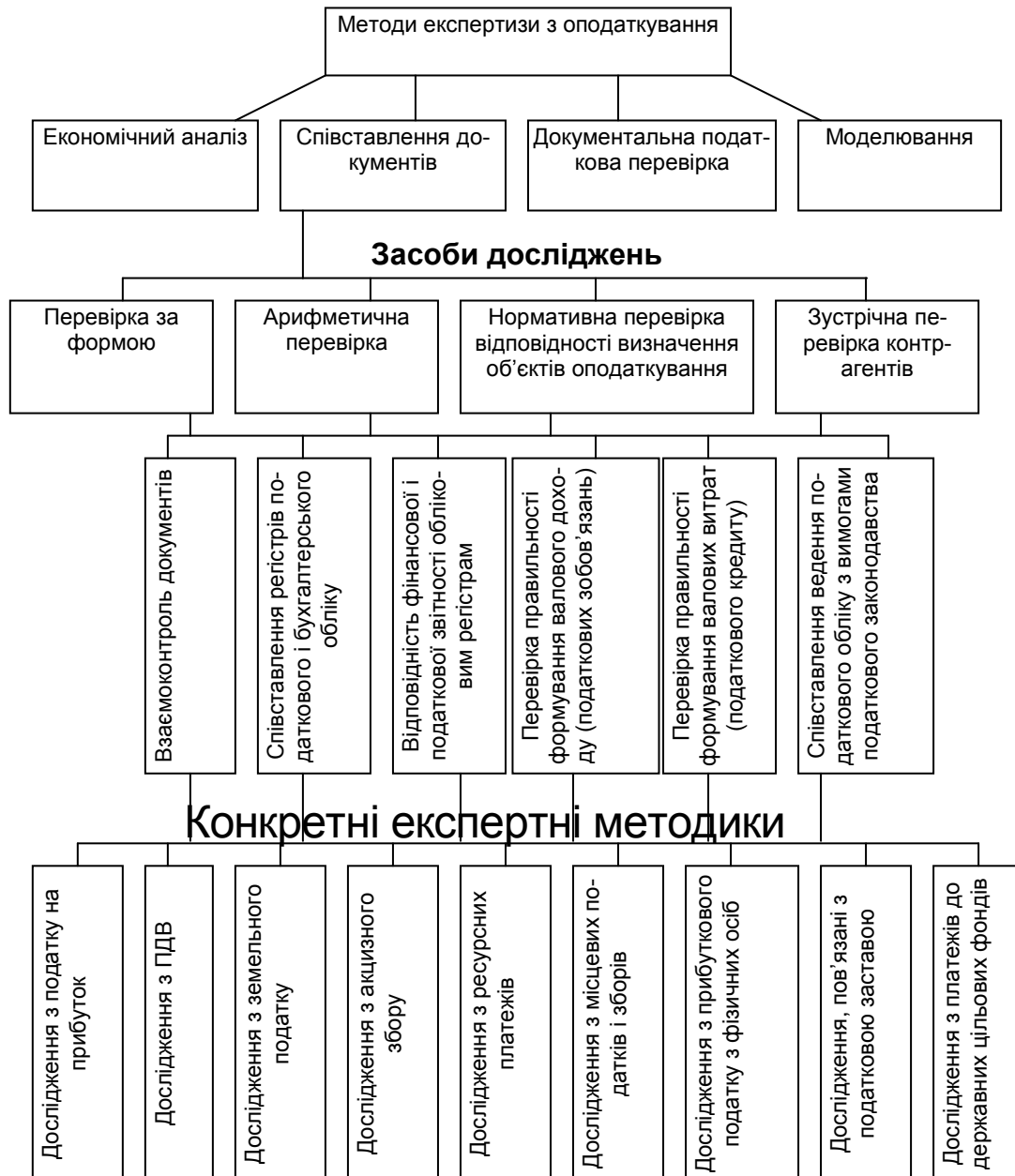


Рис. 6.13. Методи проведення експертизи з оподаткування

В останні часи деякі експерти-практики ведуть розмову про проведення "економіко-правової експертизи". Але при подібній постановці питання експерт-економіст вийде за межі власних спеціальних знань

і втручатиметься до правознавчої сфери. Тому в межах компетенції експерта-економіста мова може вестись лише про співставлення фактичних даних реєстрів податкового обліку з конкретними положеннями податкового законодавства без надання будь-якої правової оцінки.

Метод моделювання може застосовуватися в окремих випадках, наприклад, у випадку знищення частини облікових документів та неможливості проведення зустрічних перевірок у зв'язку з "фіктивністю" підприємств-контрагентів. Але застосування цього методу виключає надання категоричних відповідей на поставлені запитання.

Метод економічного аналізу застосовується у тому разі, коли питання оподаткування входять до компетенції експертного завдання дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств, таких, як аналіз виконання бізнес-планів підприємств у частині податкового планування або комплексної оцінки наслідків реалізації стратегічних рішень керівництва підприємств.

У подібних дослідженнях питання правильності нарахування та повноти сплати податків є одним з найважливіших, насамперед, для підприємств, тому що їх головним зобов'язанням у взаємовідносинах з державою є сплата платежів до бюджету. Неправильні стратегічні рішення топ-менеджменту підприємств у частині формування податкових схем призводять до дуже негативних наслідків, зокрема до кримінальної відповідальності за ст. 212 Кримінального кодексу України.

Практичне застосування методів судово-економічної експертизи з оподаткування пояснимо таким прикладом. Документальною перевіркою вибіркоким порядком за даними бухгалтерського обліку перевірено доходи та витрати підприємства, які брали участь при складанні декларації про прибуток підприємства ТОВ "У". У результаті встановлено завищення валових витрат у сумі 1 300 тис. грн за 1 кв. 2008 р. та донараховано податок на прибуток у розмірі 325 тис. грн. Слідчим податкової міліції на розгляд експерта поставлено таке запитання: "Чи підтверджується документально завищення валових витрат ТОВ "У" та чи призвело це до донарахування податку на прибуток у розмірі 325 тис. грн 1 кв. 2008 р."

При дослідженні експертом методом документальної перевірки суцільним порядком перевірено всі дані податкового і бухгалтерського обліку, які були використані при заповненні Декларації про прибуток, на предмет відповідності кореспонденції рахунків змісту виконаних господарських операцій. Відокремлені балансові рахунки, на яких відображені операції з понесених витрат підприємством та одержаних доходів, проведено арифметичні підрахунки цих витрат та доходів.

У результаті зіставлення даних проведених досліджень з даними декларації підприємства отримано розбіжності за рахунок:

- необґрунтованого завищення валових витрат підприємства у сумі 100 тис. грн за рахунок подвійного відображення на балансових рахунках списання матеріалів, які використані підрозділами підприємства;

- завищення амортизаційних відрахувань у сумі 25 тис. грн за рахунок неправильного визначення вартості основних фондів (завищення) для цілей оподаткування підприємством було застосовано балансову вартість основних засобів, яка визначена за стандартом бухгалтерського обліку);

- завищення валового доходу підприємства на 1 млн грн за рахунок подвійного віднесення до доходів підприємства оборотів з внутрішньосистемного відвантаження товарів (робіт, послуг), які відображено в обліку підприємства з метою вдосконалення управління виробництвом.

Діючим законодавством не передбачено обов'язковість податкового обліку на балансових рахунках, тому експертом відновлено декларацію, використовуючи дані балансових рахунків, які бралися підприємством для відображення доходів та витрат. Дані всіх балансових рахунків, які використані експертом при складанні декларації, суцільним порядком наведені у додатках до висновку.

Таким чином, на поставлене запитання слідчий одержав аргументований висновок: "Завищення валових витрат ТОВ "У" у розмірі 1 300 тис. грн документально не підтверджується. Встановити причину розбіжностей між висновками з акта перевірки не можливо у зв'язку з відсутністю цифрової аргументації порушень, викладених у акті перевірки".

Аналізуючи практику виконання економічних експертиз зі справ, порушених за статтею 212 Кримінального кодексу України, експерти нада-

ють слідчим органам профілактичні рекомендації з метою профілактики (попередження) правопорушень у сфері оподаткування. Якщо цей аналіз адаптувати для потреб керівників підприємств, можливо створити дещо на зразок методичного посібника під загальною назвою "Як не слід робити".

З розвитком ринкової економіки в Україні спостерігаються позитивні тенденції поступового переходу від напівкримінальних економічних моделей періоду "дикого капіталізму" до цивілізованих методів ведення бізнесу. Все більша частка керівників підприємств, особливо великих та середніх компаній (тобто тих, кому "є що втрачати"), вважають за краще не чекати "коли грім гряне", а замовляють проведення експертних досліджень на стадіях вибору альтернативних варіантів стратегічних схем розвитку підприємств. Цікаво те, що подібним шляхом також пішли правоохоронні органи, які замовляють висновки спеціалістів-економістів ще до порушення кримінальних справ.

Якісне експертне забезпечення формування оптимальних стратегічних моделей бізнесу набуває особливого змісту в контексті інтегрування вітчизняної економіки в Європейську та світову спільноту. Але на сьогодні не розроблені методики проведення подібних досліджень, тому експерти вимушені визначати послідовність організації досліджень та застосування тих чи інших методів і прийомів проведення експертиз у кожному конкретному випадку емпіричним шляхом.

Усе вищенаведене свідчить про необхідність розробки системи організаційного та методичного забезпечення проведення економічних експертиз стратегічних моделей розвитку підприємств шляхом аналізу основних питань, які потребують проведення експертиз, ступеня придатності для їх вирішення існуючих експертних методик, необхідності їх модифікування та створення нових. Після чого можливо сформулювати завдання цього виду експертиз та визначити наскрізну модель організації їх проведення.

Аналізуючи трансформування методів та прийомів дослідження при виконанні конкретних експертних завдань, можливо визначити залежність послідовності застосування основних методів економічної експертизи від того, в якому часовому періоді та з якою метою призначено експертне дослідження.

Так, можливо визначити такі причини призначення експертизи стратегічних рішень:

- вибір оптимальної моделі досягнення стратегічної мети з декількох альтернатив;
- виникнення проблем з контролюючими органами, шляхи їх вирішення в апеляційному або судовому процесі, необхідність та напрямки корегування стратегічної моделі розвитку;
- незадовільність власників компанії фінансовими підсумками роботи топ-менеджменту підприємств та пошук причин незадовільної реалізації запланованої стратегії.

Наведені причини передбачають різні часові моменти призначення експертиз. У першому випадку експертиза призначається до початку реалізації стратегічних рішень, у другому – на стадії впровадження обраної стратегічної моделі, у третьому – після завершення реалізації стратегічної схеми або окремого циклічного стану, наприклад фінансового року.

Виходячи з експертних завдань, економічні експертизи стратегічних рішень за часовими параметрами можливо умовно диференціювати таким чином (рис. 6.14).



Рис. 6.14. Диференціація економічних експертиз стратегічних рішень за часовими параметрами

Причини призначення досліджень, зміст експертних завдань, часові моменти призначення експертиз суттєво впливають на напрямки модифікації традиційних алгоритмів проведення досліджень та напрямки трансформації існуючого методичного забезпечення.

Далі наведено загальні алгоритми виконання досліджень за кожною з визначених груп експертиз.

При проведенні експертиз вибору оптимальної моделі з числа декількох альтернатив на першому етапі застосовується метод моделювання, при якому експерт моделює здійснення окремих варіантів фінансово-господарської діяльності підприємств, відображення її елементів у бухгалтерському і податковому обліку, на підставі чого формуються вірогідні показники фінансової та податкової звітності за наслідками можливої реалізації кожної з альтернативних моделей реалізації стратегічних рішень.

На другому етапі дослідження експерт застосовує метод порівняння можливих підсумкових показників з метою визначення оптимального варіанта. При цьому, наряду з порівнянням основних показників підсумків фінансово-господарської діяльності, таких, як прибуток, рентабельність, обсяги реалізації, суми нарахованих податків, як додаткові критерії слід враховувати також законодавче врегулювання відображення у податковому обліку запланованих господарських операцій, залучення додаткових фінансових ресурсів (кредитних коштів або фінансової допомоги) або бюджетних коштів. Тобто слід оцінювати вірогідність можливих суперечок з контролюючими органами.

На третьому етапі аналізує можливий вплив різноманітних чинників на підсумкові результати втілення альтернативних варіантів реалізації стратегії підприємств. Підсумки цього аналізу є основою мотивованих висновків експерта.

Алгоритм проведення подібних досліджень відображається такою схемою (рис. 6.15). При призначенні експертизи за наслідками перевірок контролюючих органів стосовно порушень при реалізації стратегічних схем фінансово-господарської діяльності і підприємств можливо застосування існуючих методик, адаптованих під вирішення експертних завдань, пов'язаних з оподаткуванням, про що викладено вище, а також з використанням бюджетних коштів або кредитних ресурсів.



Рис. 6.15. Алгоритм проведення економічних експертиз вибору оптимальної моделі реалізації стратегічних рішень

Виходячи з того, що завданням цих експертиз є визначення документальної обґрунтованості висновків актів перевірок, основним методом дослідження є документальна перевірка та порівняння звітних даних з вимогами податкового, фінансового та бюджетного законодавства. Але при цьому експерту доцільно проаналізувати, наскільки можливі порушення пов'язані саме з запровадженням конкретних стратегічних рішень, а у разі їх взаємозв'язку запропонувати відповідні корективи як профілактичні рекомендації щодо запобігання можливих правопорушень. Методика проведення цієї категорії експертиз відображена на рис. 6.16.

При проведенні експертиз за фінансово-економічними наслідками реалізації стратегічних рішень основним методом дослідження є аналіз фінансово-господарської діяльності.



Рис. 6.16. Методика проведення економічних експертиз за наслідками перевірок контролюючих органів

Основною метою застосування цього методу при проведенні експертиз стратегічних рішень є визначення позитивних або негативних наслідків реалізації відповідної стратегії господарювання. У ході аналізу експерт повинен визначити вплив на фінансові підсумки роботи підприємств основних складових стратегічних рішень, з урахуванням передбачених при формуванні стратегії змін зовнішніх чинників, наприклад, податкового законодавства, впливу кризисних явищ у макроекономіці та ін.

Але при визначенні методики проведення подібних експертиз необхідно передбачити етапи дослідження, які повинні забезпечити якісне проведення аналізу показників фінансового стану підприємств. На першому етапі необхідно перевірити відповідність показників фінансової звітності, насамперед, балансу і звіту про фінансові результати, даними бухгалтерського обліку при цьому експерт застосовує традиційний метод документальної перевірки. Після чого, виходячи зі змісту експертного завдання та сутності стратегічної моделі, визначити коло показників, які повинні аналізуватися.

У подальшому, застосовуючи відповідні формули, необхідно розрахувати числові значення показників періоду, що аналізується, та співставити їх з аналогічними показниками періоду, що передував втіленню стратегічних рішень. На завершальному етапі проводяться факторний аналіз чинників впливу та складається підсумковий висновок. Таким чином, при виконанні подібних досліджень передбачається застосування усіх трьох основних методів судово-економічної експертизи:

- документальної перевірки;
- співставлення;
- економічного аналізу.

Але при цьому перші два методи застосовується як допоміжні, а комплексне поєднання їх з методом економічного аналізу дозволяє розв'язувати нові завдання, які пов'язані з реалізацією стратегічних рішень підприємства. Схематично послідовність проведення експертних досліджень економічних наслідків реалізації стратегічних рішень відображена на рис. 6.17.

На сьогодні в експертній практиці при проведенні подібного аналізу застосовуються елементи існуючих методичних рекомендацій, затверджених центральними органами виконавчої влади [297; 298].

Але ці рекомендації не можливо використовувати як економічні експертні методики, насамперед, тому, що вони містять елементи оцінки дій посадових осіб підприємств, а також передбачають деякі умовні оцінки рівня керівництва підприємствами, що не відноситься до предмета економічної експертизи. Крім того, якщо схема реалізації стратегічних рішень експертом досліджується вперше, повинен застосовуватися комплексний алгоритм, який поєднує всі наведені схеми досліджень.

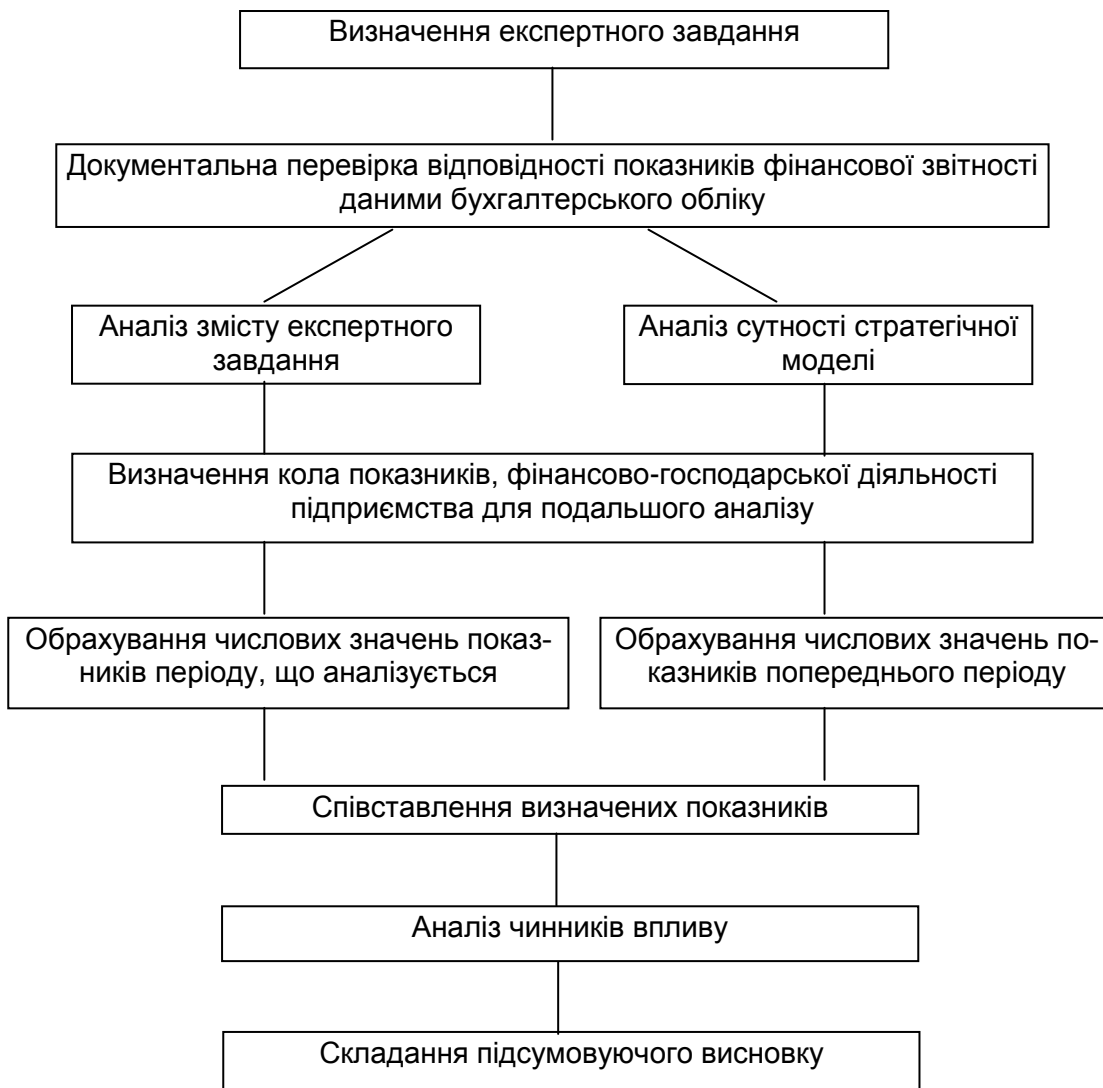


Рис. 6.17. Загальна схема проведення експертних досліджень економічних наслідків реалізації стратегічних рішень

Такий підхід дозволить експерту дослідити всі стадії втілення стратегічних рішень від обрання оптимальної моделі у декількох альтернативах, процесу впровадження стратегічних рішень у господарську діяльність та спілкування з контролюючими органами, до аналізу фінансових наслідків реалізації обраної стратегії.

Розділ 7

Секторальні та галузеві аспекти оподаткування підприємств і корпоративного податкового менеджменту

7.1. Податкове планування суб'єктів малого підприємництва

Теоретичні основи податкового планування підприємств розроблені в зарубіжній літературі, в той же час в Україні цій проблематиці все ще не приділяється належної уваги. Наприклад, у Росії щорічно виходить близько десятка книг, пов'язаних з податковим плануванням. Серед вітчизняних фахівців, які займаються даною проблематикою, слід виділити В. Вишневського [102], А. Загороднього, А.Єлісеєва [141], В. Карпову [152], А. Крисоватого та А. Кізиму [206], проте проблеми адаптації теорії податкового планування стосовно умов України і, особливо, його практичної реалізації потребують подальшого розвитку.

Насамперед, слід визначити теоретичні засади податкового планування, відносно яких серед вітчизняних фахівців спостерігається розбіжність поглядів. Так, В. Вишневський [305, с. 334] вважає, що метою податкового планування є максимізація прибутку (або досягнення його прийняттого рівня з урахуванням чиннику ризику) через оптимізацію податкового портфеля суб'єкта господарювання. При цьому цей автор наголошує, що така податкова оптимізація не має нічого спільного з вузькопрактичною спрямованістю на зниження податкових надходжень, оскільки тільки мінімізація податків не завжди відповідає стратегічній меті діяльності суб'єкта господарювання. І. Бланк вважає, що податкове планування – це найважливіший етап розробки податкової політики підприємства, спрямований на визначення планових сум його податкових платежів у майбутньому періоді і розробку графіка їхньої сплати [84]. А. Кізіма [193, с.15] податкове планування визначає як цілеспрямовану діяльність суб'єкта підприємницької діяльності, яка здійснюється за допомогою сукупності планових дій, об'єднаних в одну систему, що передбачає вибір

оптимальних варіантів фінансово-господарської діяльності з метою оптимізації податкових платежів та збільшення прибутковості. В. Карпова [152, с. 15] трактує податкове планування на мікрорівні як систему заходів суб'єктів господарювання, спрямовану на максимальне використання можливостей діючого законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів.

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

На відміну від цієї позиції, автори [135; 163; 261; 263; 348] наголошують на скороченні, а не на оптимізації податкових платежів. Л. Марцулевич [261, с. 3], визначає податкове планування як "сукупність методів, прийомів та засобів, що дозволяють у рамках податкового законодавства максимально скоротити податкові зобов'язання юридичної або фізичної особи". А. Медведєв [263, с. 10] – як "цілеспрямовану діяльність підприємства, орієнтовану на максимальне використання всіх нюансів існуючого податкового законодавства з метою зменшення податкових платежів у бюджет". Це ж визначення наводять також Н. Іванова, Є. Вайс [163, с. 390]. Т. Деркач наголошує, що більш точним визначенням оптимізації податків є їх мінімізація [121, с. 26]. Аналогічної точки зору дотримується Р. Самосєв [348], який зазначає, що основою податкового планування є зниження податкових зобов'язань платників податків перед бюджетом за рахунок використання всіх законно припустимих засобів, прийомів і способів. Як вважають А. Єлісєєв та М. Підлужний [135] результатом податкового планування має стати досягнення мінімального рівня сплати податків, а однією з головних умов планування є пошук варіантів для такого відображення господарських операцій та діяльності в цілому, за якого досягається мінімізація податкових платежів, а отже, збільшується прибутковість і поліпшується фінансовий стан підприємства.

А. Крисоватий та А. Кізіма [206] сутність податкового планування трактують як визнання права платника податків застосовувати всі засоби, прийоми і способи, які дозволяються законодавством, з метою максимального зменшення податкових зобов'язань і виділяють такі джерела вихідної інформації для податкового планування: 1) цільові нормативи

економічної стратегії підприємства; 2) зміни податкового законодавства, які оголошені або прогнозуються; 3) обсяги операційної діяльності, які плануються; 4) показники, що характеризують кон'юнктуру ринку; 5) результати бюджетування витрат і податкового обліку.

Таким чином, з урахуванням наведеного вище, можна виділити два концептуальні підходи до визначення податкового планування. В першому підході здійснення заходів податкового планування має за мету оптимізацію податкових платежів, в другому – їх мінімізацію. Слушним є зауваження А. Скрипника [356], що метою таких дій є не мінімізація податків, а збільшення доходів підприємства та його прибутку після сплати податків.

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

Але замість податкової оптимізації, пропонується застосовувати поняття "управління податковими платежами"¹¹ і розуміти під цим терміном процес управління господарською діяльністю суб'єкта підприємництва, спрямований на підвищення фінансових результатів за рахунок впливу на окремі елементи податку в рамках чинного законодавства [324].

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

¹¹ Поняття «податкові платежі» включає в себе податки, збори та внески на соціальне страхування.

менеджменту є система податкового обліку підприємства, до якої включають персонал підприємства, що займається веденням податкового обліку, та його результати – суми податкових платежів, що підлягають сплаті до бюджету та державних цільових фондів [153, с. 332–334]. На відміну від корпоративного податкового менеджменту, управління податковими платежами передбачає вплив на об'єкт, яким виступають тільки фінансові потоки у вигляді податкових платежів, а не система податкового обліку в цілому. Тобто можна стверджувати, що управління податковими платежами є підсистемою корпоративного податкового менеджменту.

При цьому потребують чіткого визначення критеріїв та обмеження податкової оптимізації. Зваженим вважається підхід, який передбачає визначення критеріїв оптимальності в моделюванні системи оподаткування на основі теореми про ефективну множину Г. Марковіца [440]. Виходячи з цієї теореми, В. Карповою та Л. Карповим визначено напрямки використання теореми про ефективну множину в моделюванні системи оподаткування і запропоновано при прийнятті управлінських рішень оцінювати показник прибутковості (дохідності, рентабельності) за господарською операцією, який має прагнути до максимуму, а ризики – до мінімуму [182]. Ці автори звертають увагу на те, що ризики істотно впливають на фінансові потоки в частині податкових платежів при прийнятті будь-якого інвестиційного рішення і пропонують як критерії оптимальності використовувати або абсолютні показники: 1) прибуток; 2) дохід або відносні: а) прибутковість; б) рентабельність; в) дохідність.

Для цілей даного дослідження виявляється найбільш доцільним використовувати як один з критеріїв оптимальності показник рентабельності господарських операцій, який визначається співвідношенням суми чистого прибутку та виручки від реалізації за господарською операцією. Виходячи з цього можна дійти висновку, що раціональним вважається впровадження такого варіанта системи оподаткування, за яким рентабельність господарських операцій буде прагнути до максимуму, а ризики – до мінімуму.

Управління податковими платежами є однією з ключових підсистем загальної системи управління малого підприємства, в межах якої вирішуються завдання: 1) податкової оптимізації та підтримання платоспро-

можності підприємства; 2) забезпечення сталості підприємства; 3) забезпечення розвитку підприємства.

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

Для суб'єктів малого підприємництва це, насамперед, передбачає здійснення вибору між загальною та спрощеною системами оподаткування.

У сучасних умовах основою сталого функціонування малого підприємства та важливим чинником підвищення ефективності його господарської діяльності є вибір такої системи оподаткування, яка дозволяє мінімізувати або нівелювати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, обрати раціональний підхід до обліку податкових витрат та стабілізації фінансового стану підприємства. Одним із засобів досягнення цих завдань є вибір доцільної системи оподаткування малого підприємства при наявності чітких цільових критеріїв оцінки функціонування підприємства. У кожному конкретному випадку критерії оптимальності варіанта господарської діяльності та обмеження, в межах яких знаходиться оптимальний варіант, визначається самим платником податків [158, с. 14]. В умовах постійного коригування податкового законодавства для визначення раціональної системи оподаткування доцільно використовувати методики, засновані на відносних показниках.

Доцільність впровадження спрощеної системи оподаткування залежить від структури витрат підприємства, а матеріальні витрати та витрати на оплату праці мають істотну питому вагу серед інших витрат малого підприємства і найбільш суттєво впливають на рентабельність господарських операцій, яка є одним з основних критеріїв оцінки діяльності підприємства. З урахуванням цього, з метою визначення найбільш прийнятної системи оподаткування, слушним вважається використовувати підхід, запропонований у роботі [154], який передбачає аналіз напрямків мінімізації податкових ризиків в операціях оплати праці підприємств при впровадженні загальної та спрощеної систем оподаткування.

Автори [154, с. 81] наголошують, що податкові ризики в операціях оплати праці безпосередньо пов'язані з податковим тягарем на фонд оплати праці, оскільки цей показник відображає вплив податкових платежів на фінансовий стан підприємства. З метою зниження податкових ризиків в операціях оплати праці пропонується провести аналіз впливу показника податкового тягара на фонд оплати праці на показник рентабельності діяльності підприємства на основі припущення, що витрати підприємства в податковому та бухгалтерському обліку складають однаковий розмір, а закупівля товарів у сторонніх підприємств та організацій здійснюється з ПДВ [154].

Показник рентабельності господарських операцій розраховується співвідношенням чистого прибутку та виручки від реалізації. Для подальших розрахунків, шляхом математичних перетворень, показник чистого прибутку виражається через показники питомої ваги матеріальних витрат у виручці від реалізації (матеріаломісткості) та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації.

Слід зазначити, що показники, які використовуються в методиці розраховуються за результатами діяльності малого підприємства за квартал. Також ці автори [154, с. 82] звертають увагу на відмінності показника рентабельності для підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування, які з урахуванням змін законодавства полягають в такому.

Згідно з Листом Пенсійного фонду України [248], а також Листом Державного комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва [219] при визначенні суми нарахувань до Пенсійного фонду України суб'єкти малого підприємництва – платники єдиного податку мають право їх зменшити на суму, перераховану установам Державного казначейства у складі єдиного податку. Тобто умови, за яких сума нарахувань до Пенсійного фонду України не перевищує суму відрахувань від єдиного податку за ставкою 6 %, виражаються нерівністю:

$$0,332 \times T \leq 0,42 \times 0,06 \times B, \quad (7.1)$$

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

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

0,06 – ставка єдиного податку.

або:
$$T \leq 0,0759 \times V. \quad (7.2)$$

Для платника 10-відсоткового єдиного податку нерівність (7.2) матиме вигляд:

$$0,332 \times T \leq 0,42 \times 0,1 \times V, \quad (7.3)$$

де 0,1 – ставка єдиного податку;

або:

$$T \leq 0,1265 \times V. \quad (7.4)$$

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

$$T > 0,0759 \times V. \quad (7.5)$$

Для платника 10-відсоткового єдиного податку буде становити:

$$T > 0,1265 \times V. \quad (7.6)$$

Розрахунок показників рентабельності підприємств, які знаходяться на загальній та спрощеній системах оподаткування, за методикою, наведеною в [154, с. 82], узагальнено в табл. 7.1. Наведені показники рентабельності підприємства в цілому можуть бути використані для аналізу впливу обраної системи оподаткування на рентабельність господарських операцій.

Розрахунок показників рентабельності за методикою [154, с. 82]

Система оподаткування	Загальна система оподаткування	Нарахування до Пенсійного фонду перевищують суму відрахувань від єдиного податку	Нарахування до Пенсійного фонду не перевищують суму відрахувань від єдиного податку	
		Рентабельність підприємства		
		$P_{\text{ЗАГ}} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,232775 \times \frac{T}{B}, \quad (7.7)$		
		де М – витрати на придбання матеріалів (основних засобів, нематеріальних активів, послуг у сторонніх підприємств) з ПДВ, грн; В – сума виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), грн; Т – витрати на оплату праці, грн		
Система оподаткування	Єдиний податок 6 %	$P_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,203 \times \frac{T}{B} \quad (7.8)$	$P_{6\%} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,5818 \times \frac{T}{B} \quad (7.9)$	
	Єдиний податок 10 %	$P_{10\%} = 0,9 - \frac{M}{B} - 1,203 \times \frac{T}{B} \quad (7.10)$	$P_{10\%} = 0,942 - \frac{M}{B} - 1,5818 \times \frac{T}{B} \quad (7.11)$	

Однак, ці показники потребують модифікації. Так, у розрахунках слід врахувати зміни ставок податків та зборів, а також різницю виручки від реалізації платників 6- та 10-відсоткового єдиного податку на суму ПДВ і визначити граничні межі матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації для різних систем оподаткування.

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

$$P_{\text{заг}} = \frac{(B-M) - 0,1667 \times B - M - 1,3703 \times T - 0,25 \times [B - M - 0,1667 \times B - M - 1,3703 \times T]}{B} = \quad (7.12)$$

$$= 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,0275 \times \frac{T}{B},$$

де $0,1667 \times (B - M)$ – сума ПДВ, грн;

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

Показник рентабельності господарської операції для платників 6-відсоткового єдиного податку розраховується таким чином [323]:

1) якщо нарахування до Пенсійного фонду України не перевищують суму відрахувань від єдиного податку ($T \leq 0,0759 \times B$):

$$P_{6\%} = \frac{(1 - 0,1667) \times (B - M) - 1,0103 \times T - 0,06 \times B}{B} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}; \quad (7.13)$$

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

$$P_{6\%} = \frac{(-0,1667) \times (B - M) - 1,342 \times T - 0,0348 \times B}{B} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B}, \quad (7.14)$$

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

Показник рентабельності для платників 10-відсоткового єдиного податку визначається за формулами [170]:

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

$$P_{10\%} = \frac{B - M - 1,0103 \times T - 0,1 \times B}{B} = 0,9 - \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}; \quad (7.15)$$

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

$$P_{10\%} = \frac{(B - M) - 1,342 \times T - 0,058}{B} = 0,942 - \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B}. \quad (7.16)$$

Між тим, слід звернути увагу на відмінності умов оподаткування за ставками 6- та 10-відсоткового єдиного податку в частині ПДВ. Так, оскільки платник єдиного десятивідсоткового податку не є платником ПДВ, це вплине на неможливість отримання його покупцями податкового кредиту. Отже, через те, що покупець – платник ПДВ втрачає право на податковий кредит, ціна продажу має бути знижена на суму ПДВ (1/6 або 0,1667 %), яка за звичайних умов господарювання додається до ціни реалізації продукції [172].

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

1) якщо $T \leq 0,1265 \times B$, то показник рентабельності господарських операцій буде визначатися за формулою:

$$P_{10\%-\text{ПДВ}} = \frac{\left(\frac{5}{6} \times B - M - 1,0103 \times T - 0,1 \times \frac{5}{6} \times B \right)}{B} = 0,75 - \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}, \quad (7.17)$$

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

2) якщо $T > 0,1265 \times V$, то показник рентабельності господарських операцій прийме вигляд:

$$P_{10\%-\text{ПДВ}} = \frac{\left(\frac{5}{6} \times V - M\right) - 1,348 \times T - 0,058 \times \frac{5}{6} \times V}{V} = 0,785 - \frac{M}{V} - 1,348 \times \frac{T}{V}. \quad (7.18)$$

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

1) якщо розмір нарахувань до Пенсійного фонду України не перевищує суму відрахувань від 6-відсоткового єдиного податку:

$$T \leq 0,0759 \times V; \quad (7.19)$$

2) коли розмір нарахувань до Пенсійного фонду України перевищує суму відрахувань від єдиного податку 6% і при цьому нарахування до Пенсійного фонду України не перевищують суму відрахувань від 10-відсоткового єдиного податку:

$$0,0759 \times V < T \leq 0,1265 \times V; \quad (7.20)$$

3) якщо розмір нарахувань до Пенсійного фонду України перевищує суму відрахувань від 10-відсоткового єдиного податку:

$$T > 0,1265 \times V. \quad (7.21)$$

Загальний алгоритм розрахунку методики визначення доцільності вибору системи оподаткування для малих підприємств наведено в табл. 7.2.

У даному дослідженні розглянемо перший інтервал і визначимо умови, за яких малому підприємству вигідним є оподаткування за загальною системою оподаткування, а також співпраця з покупцями, діяльність яких оподатковується за загальною системою оподаткування, а також з платниками 6- та 10-відсоткового єдиного податку.

**Розрахунок показників рентабельності господарських операцій
залежно від порядку сплати внесків до Пенсійного фонду України
та єдиного податку¹² [1701]**

Рентабельність господарських операцій (P), %	Інтервал		
	№ 1	№ 2	№ 3
	$T \leq 0,0759 \times B$	$0,0759 \times B < T \leq 0,1265 \times B$	$T > 0,1265 \times B$
Для загальної системи оподаткування ($P_{ЗАГ}$)	$P_{ЗАГ} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B} - 1,0275 \times \frac{T}{B}$ (7.22)		
Для єдиного податку 6 % ($P_{6\%}$)	$P_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}$ (7.23)		$P_{6\%} = 0,7985 - 0,8333 \times \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B}$ (7.24)
Для єдиного податку 10 % ($P_{10\%}$)	$P_{10\%} = 0,9 - \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}$ (7.25)		$P_{10\%} = 0,942 - \frac{M}{B} - 1,342 \times \frac{T}{B}$ (7.26)
Для єдиного податку 10 % у разі надання знижки на складову ПДВ ($P_{10\%-ПДВ}$)	$P_{10\%-ПДВ} = 0,75 - \frac{M}{B} - 1,0103 \times \frac{T}{B}$ (7.27)		$P_{10\%-ПДВ} = 0,785 - \frac{M}{B} - 1,348 \times \frac{T}{B}$ (7.28)

Умовні позначення:

M – витрати на придбання матеріалів з ПДВ, грн;

B – виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн;

T – витрати на оплату праці, грн.

¹² Коефіцієнти, наведені в табл. 7.2, визначено виходячи зі ставок податків і зборів, діючих станом на 01.01.2010 р.

Для першого інтервалу показники рентабельності господарських операцій визначаються за формулами (7.22), (7.23), (7.25), (7.27).

Порівняння цих показників, обчислених за формулами (7.23) та (7.27), дає змогу зробити висновок, що у разі, коли покупцем є платник ПДВ, то за умов, якщо сума сплаченого єдиного податку перевищує суму нарахувань до Пенсійного фонду України (інтервал № 1), виявляється доцільним оподаткування за 6-відсотковим єдиним податком, ніж за 10-відсотковим єдиним податком, оскільки, якщо припустити, що співвідношення показників $\frac{M}{B}$ та $\frac{T}{B}$ дорівнюють нулю, то $0,75 < 0,7733$.

При збільшенні питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації, зниження рентабельності в цих варіантах оподаткування відбувається однаково ($1,0103 = 1,0103$). Проте, при збільшенні питомої ваги матеріальних витрат у виручці від реалізації, у платника 6-відсоткового єдиного податку показник рентабельності зменшується повільніше, ніж у платника 10-відсоткового податку. Внаслідок цього для визначення раціонального способу оподаткування виявляється доцільним порівняти показники рентабельності, які обчислюються за формулами (7.22), (7.23) та (7.25). Оскільки залежності показників лінійні без точок перегинів, можна порівняти їх значення на краях інтервалів. Так, при $T=0$, розрахунок показників рентабельності господарських операцій може бути подано таким чином.

Для загальної системи оподаткування вони приймуть такий вигляд:

$$P_{\text{заг}} = 0,624975 - 0,624975 \times \frac{M}{B}. \quad (7.29)$$

Для спрощеної системи оподаткування зі сплатою єдиного податку 6 %:

$$P_{6\%} = 0,7733 - 0,8333 \times \frac{M}{B}. \quad (7.30)$$

Для єдиного податку за ставкою 10 %:

$$P_{10\%} = 0,9 - \frac{M}{B}. \quad (7.31)$$

У графічному вигляді результати порівнянь наведено на рис. 7.1 [172].

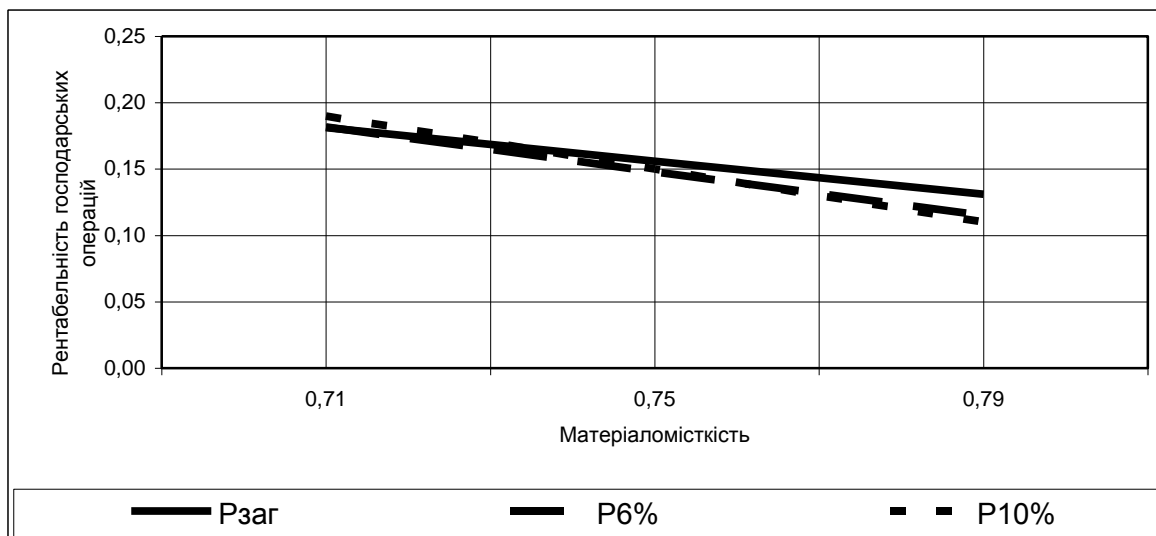


Рис. 7.1. Залежність рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування при T=0 (інтервал № 1)

Якщо $T = 0,0759$, то показники рентабельності господарських операцій можуть бути розраховані таким чином:

для загальної системи оподаткування:

$$P_{\text{заг}} = 0,547557 - 0,624975 \times \frac{M}{B}; \quad (7.32)$$

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

$$P_{6\%} = 0,696641 - 0,8333 \times \frac{M}{B}; \quad (7.33)$$

для єдиного податку 10 %:

$$P_{10\%} = 0,8241 - \frac{M}{B}. \quad (7.34)$$

У графічному вигляді функції цих показників наведені на рис. 7.2 [170].

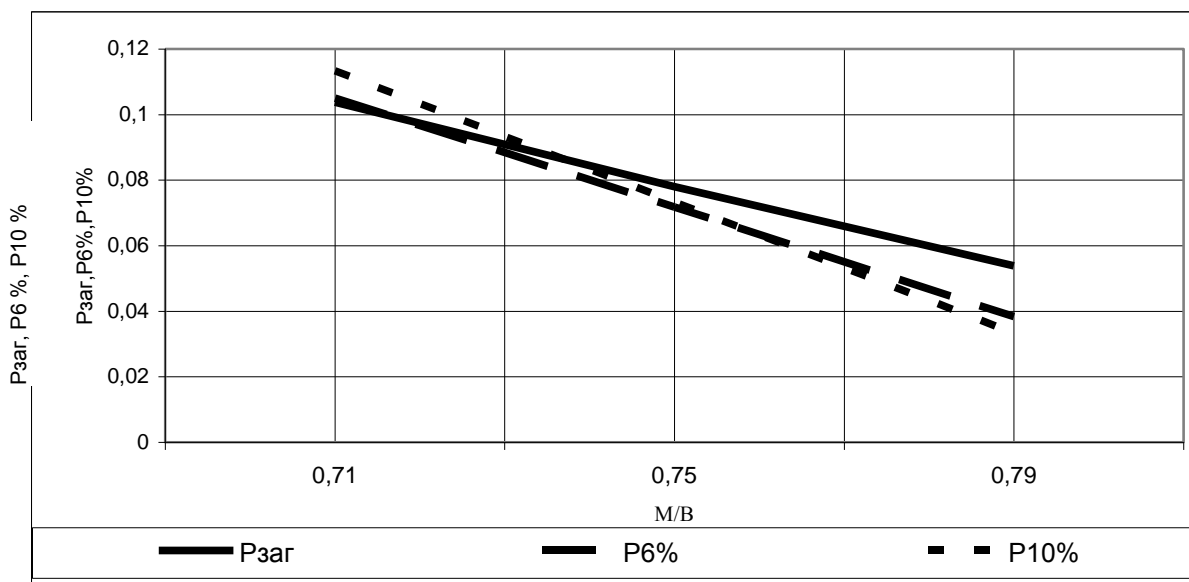


Рис.7.2. Залежність показника рентабельності від системи оподаткування при $T=0,0759$

Як показують дані рис. 7.1 та 7.2 при $T \leq 0,0759 \times B$, якщо покупець не є платником ПДВ, то до точок перетину показників рентабельності господарських операцій $P_{заг}$ та $P_{10\%}$ виявляється раціональним оподаткування за єдиним 10-відсотковим податком, а після – за загальною системою оподаткування. Точки перетину при різних значеннях T знаходяться в інтервалі $0,735 \leq \frac{M}{B} \leq 0,738$. Таким чином, за результатами проведених розрахунків можна зробити такі висновки. Якщо значення питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації менше, ніж 7,59 %, а матеріаломісткості менше, ніж 71 %, то доцільним є оподаткування за єдиним шестивідсотковим податком. Якщо матеріаломісткість перевищує 71 %, більш вигідним є оподаткування за загальною системою оподаткування. При цьому оподаткування за ставкою 10-відсоткового єдиного податку за таких значень показників трудомісткості та матеріаломісткості не є доцільним. За допомогою формул (7.22) – (7.28) можна розрахувати показники рентабельності господарських операцій малих підприємств і провести аналіз зміни цього показника залежно від матеріаломісткості продукції, питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації та обраної системи оподаткування. Так, розрахунки показують, що обране підприємство за результатами розрахунків можна віднести до першого інтервалу (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

**Порівняння витрат на оплату праці та виручки від реалізації
малого підприємства А за 2010 рік**

Інтервал 1 ($T \leq 0,0759 \times B$)				
Мале підприємство А	I квартал 2010 року, тис. грн	II квартал 2010 року, тис. грн	III квартал 2010 року, тис. грн	IV квартал 2010 року, тис. грн
		13,7≤19,1	16,11≤21,83	4,97≤6,5

У процесі дослідження за даними малого підприємства А було розраховано значення показників рентабельності господарських операцій на зазначеному інтервалі і проаналізовано вплив на ці показники обраної системи оподаткування, рівня матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації продукції. Результати розрахунків наведено в табл. 7.4 та на рис. 7.3.

Таблиця 7.4

**Показники діяльності малих підприємств легкої промисловості
в розрізі систем оподаткування за 2010 рік**

Показники	Мале підприємство А			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Виручка від реалізації з ПДВ, тис. грн	252,60	287,72	85,70	281,50
Матеріальні витрати, тис. грн	139,45	159,39	47,73	157,35
Витрати на оплату праці, тис. грн	13,70	16,11	4,97	16,89
Питома вага витрат на оплату праці у виручці від реалізації	0,054	0,056	0,058	0,060
Матеріаломісткість	0,552	0,554	0,557	0,559
$P_{\text{заг}}$	0,224	0,221	0,217	0,214
$P_{6\%}$	0,258	0,255	0,251	0,247
$P_{10\%}$	0,293	0,289	0,284	0,280
$P_{10\% - \text{ПДВ}}$	0,143	0,139	0,134	0,130

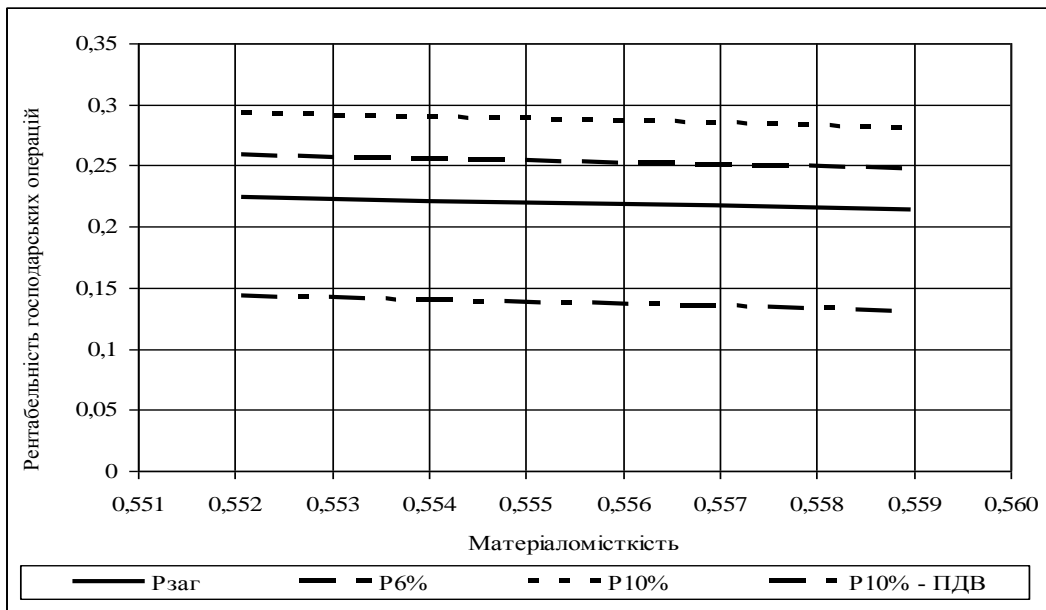


Рис. 7.3. Залежність показників рентабельності господарських операцій від матеріаломісткості при різних системах оподаткування підприємства А [170]

На підставі отриманих даних можна зробити висновок, що для підприємства А при середньому значенні показника матеріаломісткості 55 %, а питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації 5,7 % найбільше значення рентабельності господарських операцій спостерігається в разі впровадження єдиного десятивідсоткового податку (I квартал – 29,3 %, II квартал – 28,9 %, III квартал – 28,4 %, IV квартал – 28 %), що підтверджують дані рис. 7.3. Запропонований підхід є удосконаленням існуючих методик визначення доцільності використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва з урахуванням матеріаломісткості виробництва та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації продукції.

7.2. Особливості оподаткування суб'єктів посередницької діяльності

Участь у господарському обороті суб'єктів підприємницької діяльності, що сприяють діяльності виробників товарів (послуг) та збільшують обсяг товарообігу, є обов'язковою умовою функціонування господарських відносин будь-якої економічної системи. У вітчизняному бізнесі вже

тривалий час та доволі часто застосовуються посередницькі операції. Незважаючи на те, що у податковому законодавстві вже встановлені певні правила їх обліку, однак до сьогодні виникають певні суперечні питання щодо податкового аспекту здійснення посередницьких операцій, яким і приділено увагу в даній роботі.

Відмітимо, що посередницькими операціями є операції, що виконуються посередниками за дорученням, замовленням клієнтів. Таким чином, під посередницькими, звичайно, розуміють операції, у яких між двома традиційними сторонами угоди присутня проміжна ланка – посередник, безпосередньо зацікавлена в трансакції, що проводиться, й найчастіше одержує вигоди від її здійснення [117].

Існують різні підходи до класифікації посередницьких операцій [117; 157; 322]. У роботі [117] всі посередницькі договори поділено на дві групи: класичні, що традиційно є посередницькими, та спеціальні (порука, управління майном, фінансовий лізинг, транспортне експедирування), що мають риси посередництва або стають посередницькими за певних умов. Найчастіше в підприємницькій діяльності застосовуються класичні посередницькі договори, коротку характеристику яких наведено в табл. 7.5.

Таблиця 7.5

Види класичних посередницьких договорів [117]

№ п/п	Вид договору	Сторони договору		Визначення договору (коротка характеристика)
		замовник (ініціатор)	посередник	
1	Комісія	Комітент	Комісіонер	Комісіонер зобов'язується за дорученням комітенту за плату вчинити одну або кілька угод від свого імені, але за рахунок комітенту (ст. 1011 ЦКУ)
2	Доручення	Довіритель	Повірений	Повірений зобов'язується вчинити від імені й за рахунок довірителя певні юридичні дії (ст. 1000 ЦКУ)
3	Агентування (агентські угоди)	Принципал	Агент	Агент зобов'язується за винагороду здійснювати за дорученням принципала юридичні або інші дії: - або від свого імені, але за рахунок принципала (агентування за типом комісії); - або від імені й за рахунок принципала (агентування за типом доручення)

Незважаючи на видову розмаїтість посередницьких операцій, їх податковий облік багато в чому ідентичний, оскільки податкове законодавство не вбачає істотних відмінностей між різними видами "класичних" посередницьких договорів (табл. 7.5). Тому особливості, що спричиняються цією розмаїтістю, залишаються діючими лише у сфері права. Для податкового законодавства ці критерії не просто "розмиті", а, іноді, навіть "поплутані" [117].

Особливістю посередницьких операцій, з точки зору оподаткування, є те, що в рамках однієї посередницької операції можна умовно виділити дві елементарні операції: перша – надання (продаж) посередницької послуги; друга – що є основною операцією (опосередкована операція) – це купівля або продаж майна, послуги, здійснення певних дій з майном та ін. При цьому порядок оподаткування цих двох елементарних операцій досить різниться, тому їх варто розглядати окремо.

Необхідно відмітити, що надання (продаж) посередницької послуги супроводжується виплатою винагороди посереднику. Однак згідно з Цивільним кодексом України (ЦКУ) [5] не всі посередницькі договори передбачають виплату винагороди, наприклад, договір комісії є платним, тобто комісійна винагорода посереднику повинна бути виплачена обов'язково (ст. 1013 ЦКУ), а договір доручення може бути й безоплатним (ст. 1002 та 1003 ЦКУ), якщо інше не встановлено законом або договором, також може бути платним й договір поруки (ст. 558 ЦКУ). Однак у даній роботі розглядаються комерційні взаємовідношення суб'єктів посередницької діяльності, отже, й виплата винагороди посереднику розглядатиметься як обов'язкова умова посередницького договору [117].

Проаналізуємо особливості оподаткування суб'єктів посередницької діяльності податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість на прикладі найпоширеніших класичних посередницьких договорів – договору комісії та договору доручення на території України, коли всі учасники взаємовідносин є резидентами України.

Оскільки податкові наслідки за цими договорами схожі, розглянемо їх як посередницькі договори між *замовником* та *посередником*, а третьою особою буде виступати в договорі на продаж *покупець*, а в договорі на придбання – *постачальник (продавець)*. Взаємозв'язок всіх

вищезазначених суб'єктів посередницької діяльності відносно основної операції посередницького договору (опосередкованої операції), тобто купівлі або продажу товару (роботи, послуги) наведено на рис. 7.4.

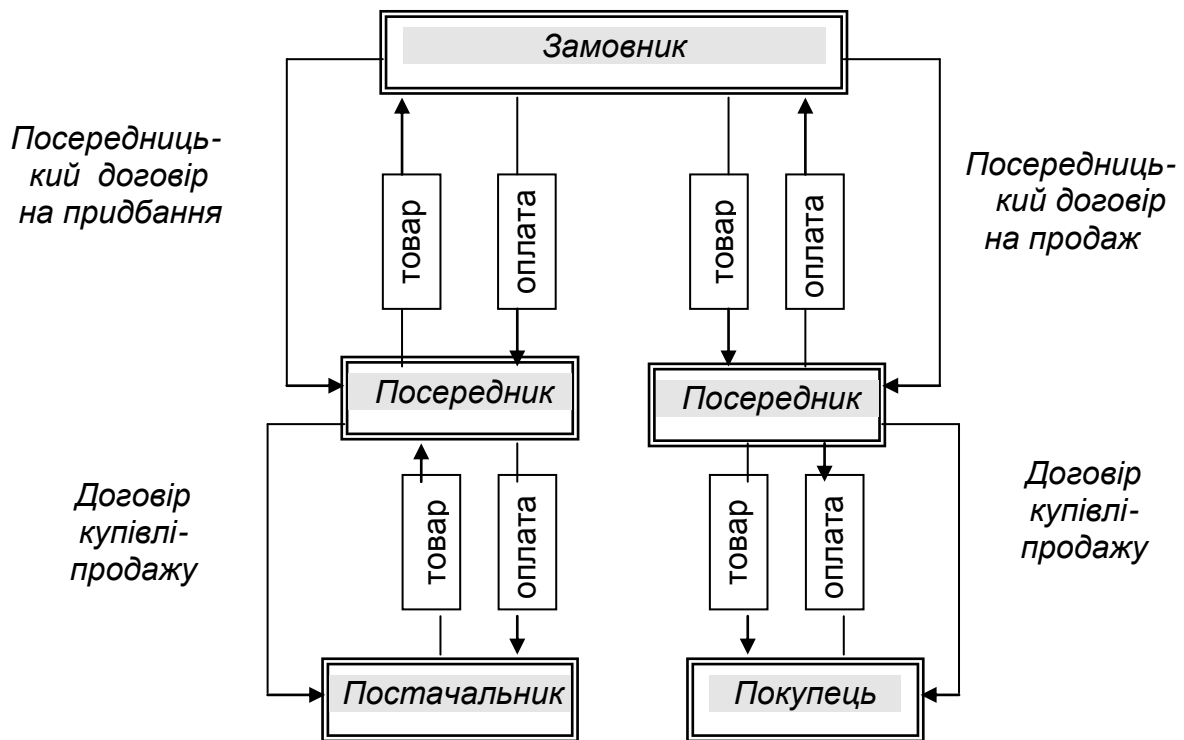


Рис. 7.4. **Взаємозв'язок суб'єктів посередницької діяльності щодо опосередкованої операції**

Основною особливістю посередницьких договорів, з погляду оподаткування, що спонукає суб'єктів господарювання активно використовувати їх як інструмент для податкової оптимізації, є те, що вони дозволяють передавати активи замовника – кошти (при посередницькому договорі на придбання) або товари, роботи, послуги (при посередницькому договорі на продаж) – посереднику на достатньо тривалий строк, не відносячи ці активи до доходів сторони, що їх одержала, і не припускає нарахування відсотків за період, протягом якого ці активи перебувають у посередника.

Однак при цьому податковий облік у посередника ускладнюється тим, що не завжди легко визначити, до якої саме операції (до посередницької послуги чи до опосередкованої операції) відноситься передача майна чи перерахування грошових коштів. А такий розподіл є ключовим,

оскільки для податку на прибуток підприємств (в окремих випадках — для єдиного податку), важливим є саме перехід права власності на ті чи інші активи. Відображення в обліку посередника активів, що передаються в рамках посередницьких договорів через посередника, та перехід права власності на ці активи наведено в табл. 7.6.

Таблиця 7.6

Відображення в обліку посередника активів, що передаються в рамках посередницького договору через посередника [117]

Активи, що передаються		Елементарні складові посередницької операції	
		посередницька послуга	опосередкована операція
Грошові кошти	Право власності на активи	Належать посереднику*	Не належать посереднику ("транзитні" кошти)
	Відображення в бухгалтерському обліку	Відображаються <i>на балансі</i> посередника	
Майно (товари, роботи, послуги)	Право власності на активи	Право власності переходить до посередника*	Право власності до посередника не переходить
	Відображення в бухгалтерському обліку	Відображається <i>на баланс</i>	Відображається <i>за балансом</i>

**Мається на увазі посередницька послуга та плата за неї*

Розглянемо детально (рис. 7.5) особливості оподаткування податком на додану вартість та податком на прибуток підприємств суб'єктів посередницької діяльності, зокрема, замовника та посередника, акцентуючи увагу на існуючих проблемних та суперечних питаннях їх податкового обліку. Відмітимо, що *оподаткування операції з надання посередницької послуги* згідно з посередницькими договорами на продаж і на придбання є однаковим, тому не будемо їх розділяти та розглянемо разом. *Податковий облік у замовника* щодо оподаткування податком на прибуток підприємств операції надання посередницької послуги передбачає, що винагорода посередника (без урахування ПДВ) включається до складу валових витрат за першою подією (з урахуванням певних обмежень), а саме (згідно з п. 11.2.1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7]): або на дату перерахування коштів посереднику за послуги, або на дату надання посередницьких послуг (складання

звіту або іншого підтверджуючого документа). Однак, якщо посередник є неплатником податку на прибуток або сплачує його за ставкою нижче 25 %, тоді замовник відображає валові витрати за фактом отримання результатів послуг (рис. 7.6).



Рис. 7.5. Загальна схема аналізу податкового обліку суб'єктів посередницької діяльності

При цьому необхідно відмітити, що на практиці можливі кілька варіантів сплати посередницької винагороди, при цьому кожен із них має для замовника різні наслідки щодо оподаткування, а саме:

- якщо винагорода виплачується після надання посередницької послуги, тоді валові витрати виникають на дату затвердження звіту (підписання акта виконаних робіт);
- якщо замовник здійснює попередню оплату послуг посередника, тоді валові витрати у нього виникають на дату перерахування коштів посереднику;

- якщо посередник (при посередницькому договорі на продаж) утримує винагороду з виручки, що надійшла від покупця, тоді виникає суперечне питання, щодо дати відображення валових витрат у замовника та їх суми (тому що може бути ще невідома сума витрат посередника за виконання договору).

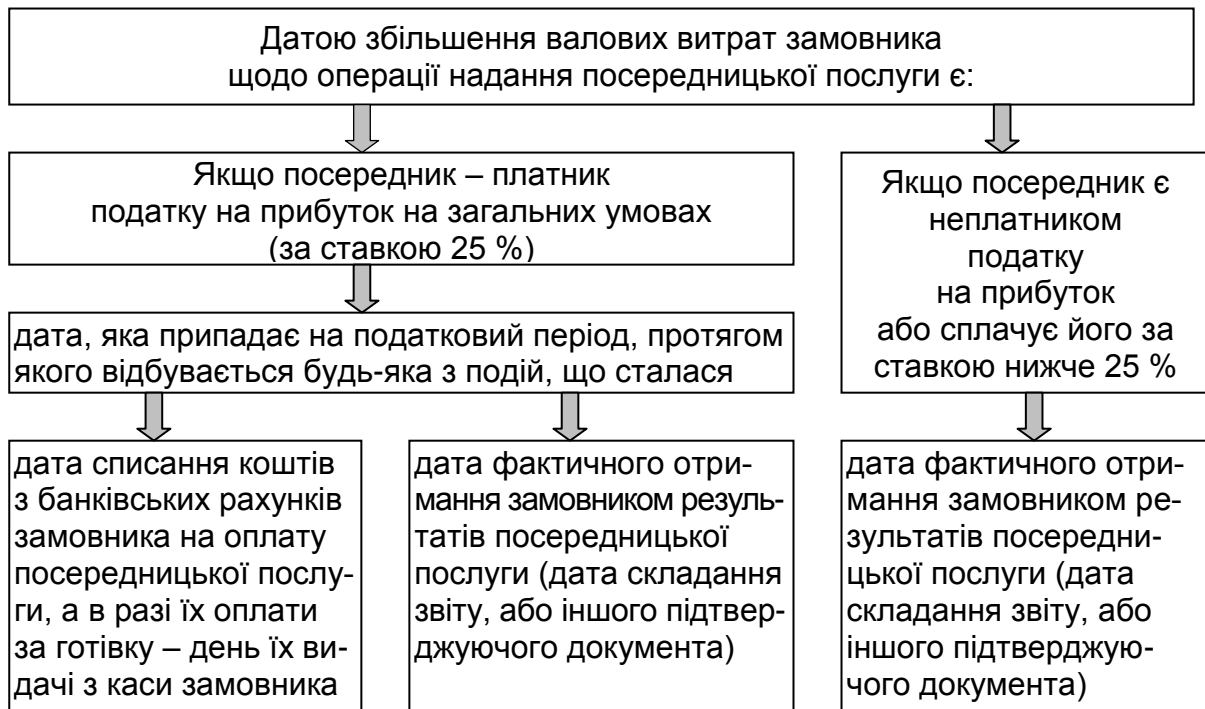


Рис. 7.6. Правила визначення дати збільшення валових витрат замовника щодо операції надання посередницької послуги

У цьому випадку замовник відображає валові витрати на дату виконання посередницьких послуг, тобто на дату складання звіту (підписання акта виконаних робіт). А в тому випадку, коли посередник продає майно або послуги покупцеві за попередню оплату та перераховує замовнику виручку (за вирахуванням посередницької винагороди та суми витрат посередника за виконання договору) ще до відвантаження товарів або до надання послуг, тоді для підтвердження суми витрат необхідно обов'язково отримати від посередника проміжний звіт про виконання договору, на підставі якого замовник підтвердить валові витрати щодо суми винагороди, утриманої посередником з виручки.

Оподаткування у замовника податком на додану вартість операції надання посередницької послуги передбачає, що його податковий

кредит відносно комісійної винагороди збільшується на підставі отриманої від посередника податкової накладної (пп. 7.2.6 Закону України "Про податок на додану вартість" [8]) за правилом першої події (пп. 7.5.1), а саме: або на дату перерахування винагороди посереднику, або на дату отримання податкової накладної та підписання акта виконаних робіт (наданих послуг) (рис. 7.7).

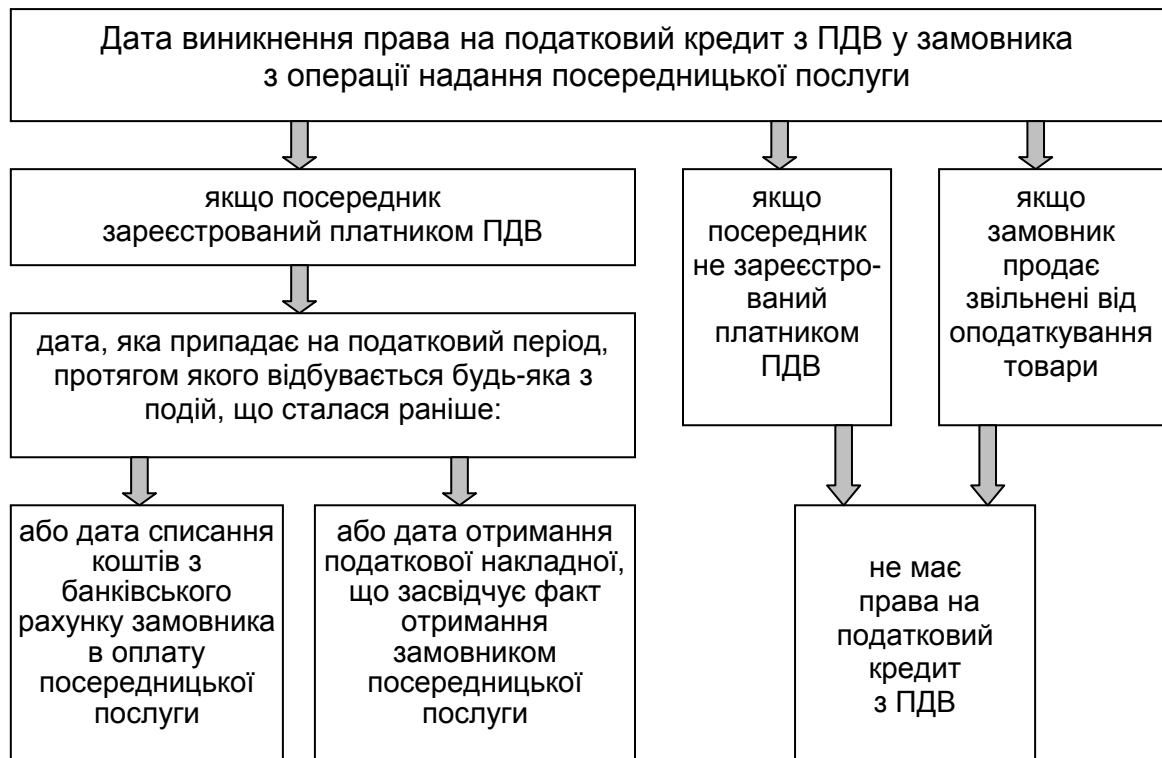


Рис. 7.7. Правила визначення у замовника дати виникнення права на податковий кредит з ПДВ щодо операції надання посередницької послуги

А у випадку, коли посередницькі послуги надає неплатник ПДВ, тоді, звичайно, замовник не має права на податковий кредит (див. рис. 7.7).

Крім того, необхідно відмітити, що в тому разі, коли замовник продає звільнені від оподаткування товари, то посередницька винагорода в даному випадку є прямими витратами щодо пільгових поставок, а отже, замовник не має права на податковий кредит щодо цієї посередницької винагороди (згідно з пп. 7.4.2 Закону [8]).

Податковий облік у посередника щодо оподаткування податком на прибуток підприємств операції надання посередницької послуги передбачає, що валовий дохід у нього виникає в сумі його винагороди (без ПДВ) за правилом першої події (згідно з пп. 4.1.1, пп. 11.3.1 Закону [7]), а саме: або на дату надходження плати за посередницькі послуги, або на дату фактичного надання послуги (рис. 7.8).

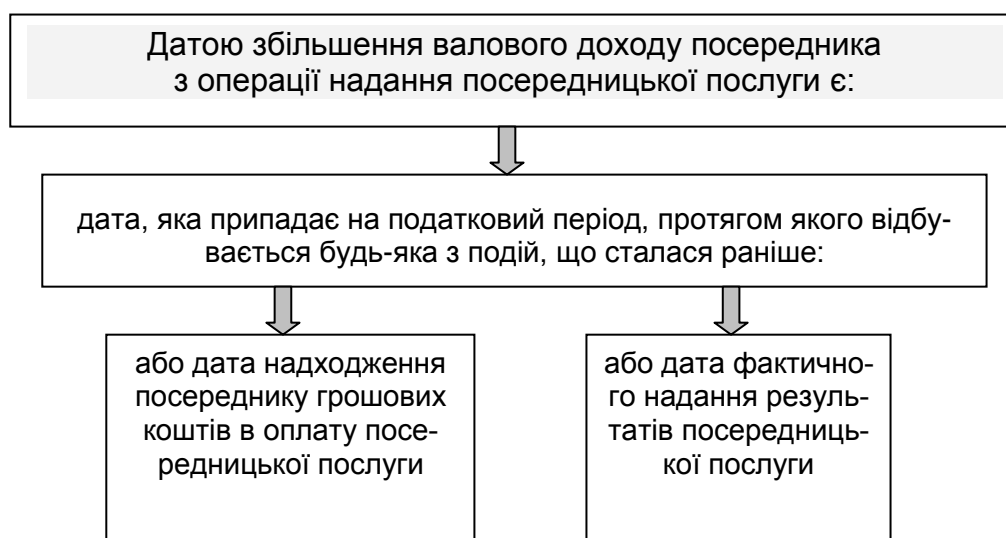


Рис. 7.8. Правила визначення дати збільшення валового доходу посередника з операції надання посередницької послуги

При цьому, необхідно відмітити, що якщо при посередницькому договорі на продаж винагорода утримується посередником із виручки від реалізації товару (роботи, послуги), яка надходить від третьої особи (покупця) ще до узгодження звіту або акта виконаних робіт, тоді валовий дохід у посередника виникає в розмірі винагороди (вказаному у посередницькому договорі, а також бажано й у проміжному звіті посередника) саме на дату надходження коштів від покупця.

Оподаткування у посередника податком на додану вартість операції надання посередницької послуги передбачає, що його податкові зобов'язання нараховуються на вартість посередницьких послуг, тобто на розмір посередницької винагороди (згідно з п. 4.1. Закону [8]). При цьому податкові зобов'язання за винагородою збільшуються на дату першої із подій (рис. 7.9), а саме: або на дату отримання винагороди, або на дату підписання звіту або акта виконаних робіт (наданих послуг).

При здійсненні операції з надання посередницької послуги за посередницьким договором на продаж, як вже зазначалось, можливий варіант одержання коштів на оплату винагороди не від замовника, а утримання винагороди посередником безпосередньо із виручки від реалізації товару (роботи, послуги), що надходить від покупця, ще до узгодження звіту або акта виконаних робіт. У цьому випадку податкові зобов'язання за винагородою (розмір якої вказано у посередницькому договорі, а також бажано й у проміжному звіті посередника) виникають на дату надходження коштів від покупця.

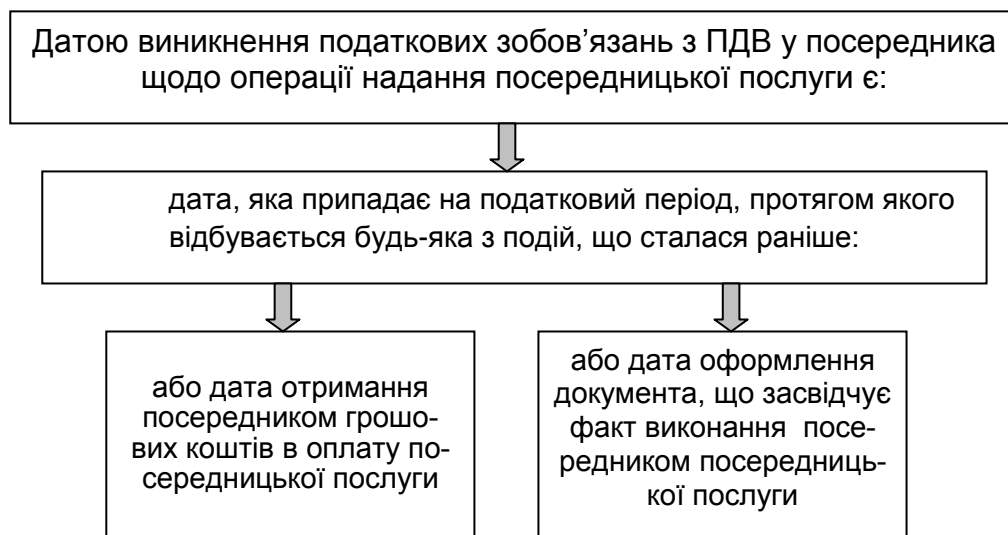


Рис. 7.9. Правила визначення у посередника дати виникнення податкових зобов'язань з ПДВ щодо операції надання посередницької послуги

Як вже зазначалось вище, під *опосередкованою операцією* у посередництві мається на увазі передача товарів або послуг та компенсація за них між сторонами посередницької операції (замовником, посередником, третьою особою).

Податкове законодавство встановлює спеціальні правила саме для відображення опосередкованих операцій. Оподаткування опосередкованої операції згідно з посередницькими договорами на продаж або на

придбання мають досить істотні відмінності, тому будемо розглядати їх окремо. У першу чергу, приділимо увагу оподаткуванню посередницьких *договорів на продаж*, застосування яких є найбільш поширеним у підприємницькій діяльності.

Особливістю *податкового обліку замовника з податку на прибуток підприємств* стосовно *опосередкованої операції* у посередницькому договорі *на продаж*, перш за все, є те, що передача товару або послуги від замовника до посередника в межах посередницького договору на продаж не передбачає перехід права власності на такий товар або послугу, тому що така операція не є продажем (п. 1.31. Закону [7]). При цьому треба пам'ятати, що балансова вартість товарів, переданих посереднику на реалізацію, продовжує брати участь у розрахунку приросту (убутку) замовника до дати їх відвантаження третій особі, тобто покупцю (дата відвантаження підтверджується звітом посередника або актом виконаних робіт (наданих послуг) та, бажано, копією видаткової накладної або довіреності на отримання матеріальних цінностей).

А виникає валовий дохід від продажу товарів або послуг за посередницьким договором у замовника за загальним правилом першої події (п. 11.3.1 Закону [7]), а саме: або на дату відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг), або на дату надходження коштів в оплату за них.

Однак у даній ситуації виникають суперечні питання, стосовно того, які саме дати вважати датою відвантаження посередником товарів (виконання робіт, надання послуг) та датою надходження коштів. Розглянемо два можливі в даній ситуації варіанти стосовно дати виникнення валового доходу у замовника.

У першому варіанті (рис. 7.10):

- датою відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) вважається дата складання звіту (акта виконаних робіт), тобто дата, коли замовник документально дізнався про факт відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) третій особі (покупцю);

- датою надходження коштів вважається безпосередньо дата отримання замовником від посередника грошових коштів на свій рахунок.

У другому варіанті:

- датою відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) вважається дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) третій особі (покупцю), хоча замовник може й не знати про цей факт, що здійснився;

- датою надходження коштів вважається дата отримання авансу посередником на його розрахунковий рахунок від третьої особи (покупця), хоча замовник також може й не знати про настання цієї події.

Незважаючи на те, що ДПАУ [225] підтримує достатньо спірний другий розглянутий варіант, на думку авторів, в практичній діяльності більш придатним та більш аргументованим є перший розглянутий варіант щодо дати виникнення валового доходу у замовника при оподаткуванні опосередкованої операції у посередницькому договорі на продаж (рис. 7.10).

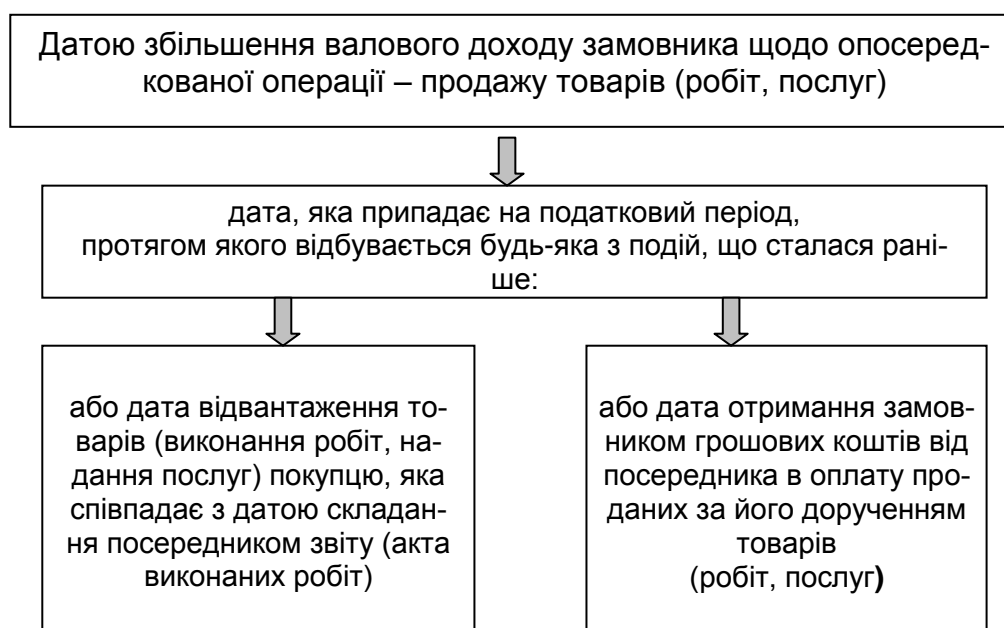


Рис. 7.10. Правила визначення дати збільшення валового доходу замовника щодо опосередкованої операції – продажу товарів (робіт, послуг)

Необхідно також відмітити, що замовник за посередницьким договором на продаж збільшує валові доходи на загальну суму виручки (без ПДВ) від продажу товарів (робіт, послуг), що надходить посереднику від покупця. При цьому необхідно звернути увагу на проблемну ситуацію,

коли посередник утримує винагороду безпосередньо з виручки від реалізації товарів (робіт, послуг), що надходить від покупця. У цьому випадку на рахунок замовника від посередника надходить не вся сума попередньої оплати за товари (роботи, послуги), а за вирахуванням суми винагороди, утриманої посередником із виручки. Але замовник повинен збільшити валові доходи саме на загальну суму отриманої посередником виручки від покупця на основі узгодженого звіту (акта виконаних робіт) посередника, а у випадку авансового платежу – на основі проміжного звіту посередника, в якому буде вказано за якою ціною передплачено товар (послугу) та скільки утримано винагороди за посередницькі послуги.

Відмітимо, що валовий дохід від продажу товарів (робіт, послуг) за посередницьким договором замовник формує виходячи з договірної ціни, за винятком певних ситуацій, коли валовий дохід формується виходячи з договірної ціни, але не нижче звичайної ціни, а саме в ситуаціях:

- замовник та покупець пов'язані особи (згідно з п. 1.26, пп. 7.4.1 Закону [7]);
- розрахунки здійснюються за бартером (пп. 7.1.1 Закону);
- покупець – неплатник податку на прибуток, або сплачує його за іншими, ніж замовник ставками (згідно з пп. 7.4.3 Закону).

Особливістю *оподаткування ПДВ у замовника щодо опосередкованої операції – продажу товарів (послуг)*, є, перш за все, те, що при передачі замовником товарів (робіт, послуг) посереднику податкові зобов'язання не виникають. Адже операції, пов'язані з передачею товарів у рамках цивільно-правових договорів, що не передбачають передачу права власності на такі товари іншій особі, не відносяться до операцій поставки товарів (згідно з п. 1.4 Закону [8]).

Податкові зобов'язання в частині проданих товарів (наданих послуг) виникають у замовника (згідно з абз. 2 п. 4.7 Закону) на дату одержання коштів або інших видів компенсації вартості таких товарів (послуг) від посередника (рис. 7.11). При цьому база оподаткування визначається із розміру загальної суми виручки (згідно з п. 4.1 Закону [8]).

Якщо виникає ситуація, коли посередник утримує винагороду безпосередньо з виручки, що надходить від покупця, й на рахунок замовника надходить не загальна сума виручки, тоді посереднику бажано надати

замовнику проміжний звіт (докладніше це розглядалось раніше, при аналізі оподаткування податком на прибуток).

У тому разі, коли замовник продає товари через посередника, який не зареєстрований платником ПДВ – податкові зобов'язання у нього виникають (згідно з пп. 7.3.1 [8]) за загальним правилом першої події (рис. 7.11).

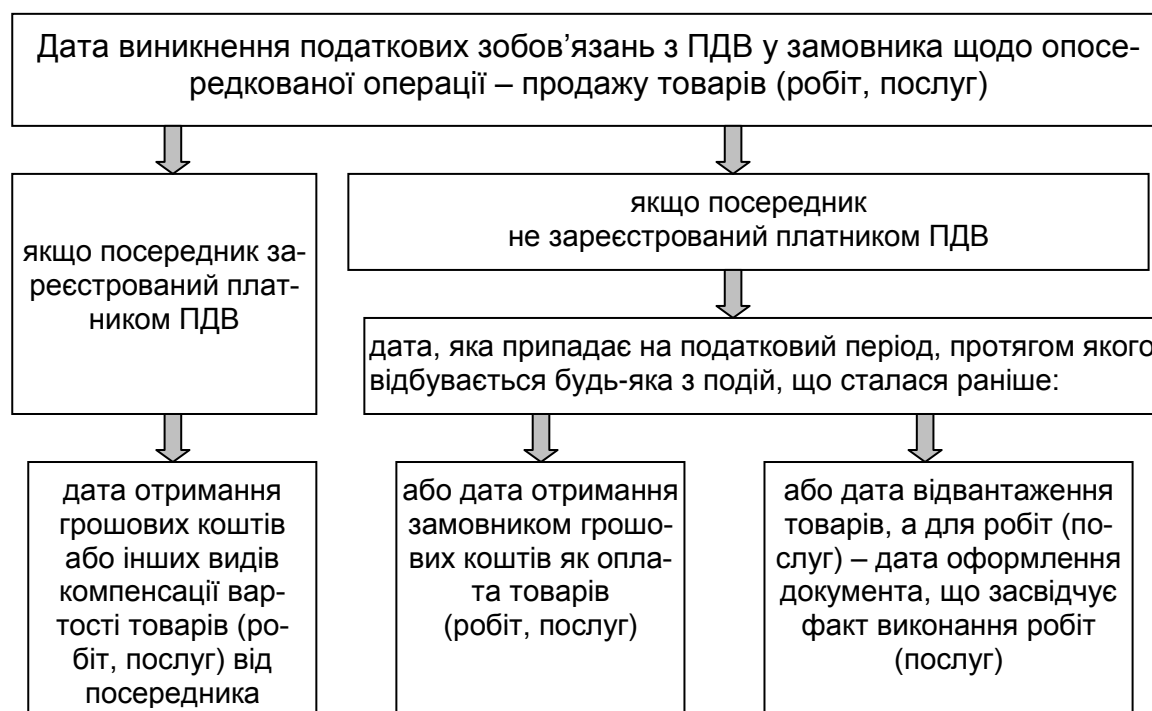


Рис. 7.11. Правила визначення у замовника дати виникнення податкових зобов'язань з ПДВ щодо опосередкованої операції – продажу товарів (робіт, послуг)

Щодо оподаткування посередника податком на прибуток підприємств стосовно опосередкованої операції у посередницькому договорі на продаж, то необхідно відмітити те, що рух товарів (робіт, послуг) для посередника не змінює як його валові витрати, так і валові доходи, та не бере участь у розрахунку приросту (убутку), тому що посередник не здобуває та не передає право власності на такі товари (роботи, послуги), отже, така операція не є покупкою та продажем (згідно з п. 1.31, пп. 7.9.1, пп. 7.9.2 Закону [7]).

Щодо оподаткування посередника податком на додану вартість стосовно опосередкованої операції у посередницькому договорі на продаж, то необхідно відмітити, що при здійсненні цієї операції датою збільшення податкових зобов'язань посередника є дата, обумовлена за правилом першої події (пп. 7.3.1 Закону [8]), а саме: або дата одержання коштів від покупця, або дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) покупцю (рис. 7.12).

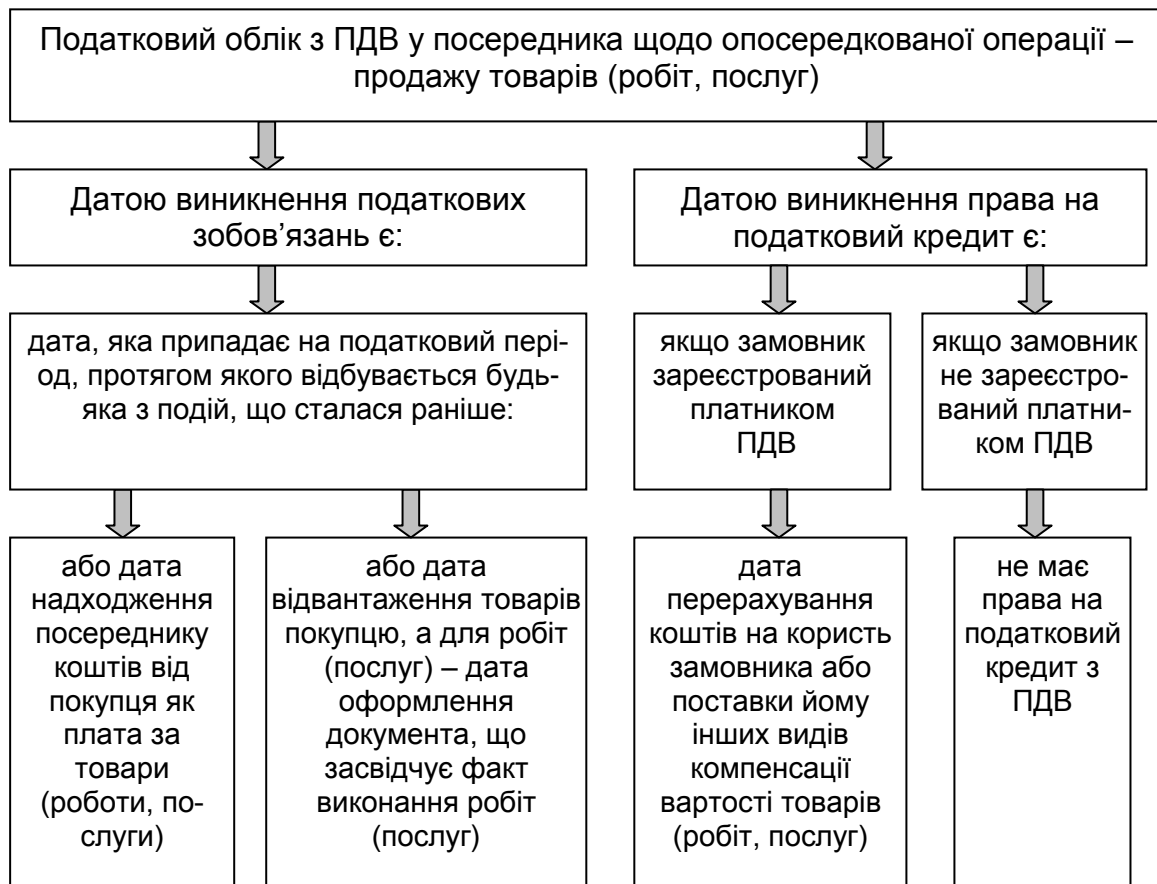


Рис. 7.12. Податковий облік з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції – продажу товарів (робіт, послуг)

Крім того, спеціальний п. 4.7 (абз. 2) Закону про ПДВ припускає, що обидва учасники посередницького договору (замовник і посередник) є платниками ПДВ, тоді податковий кредит посередника збільшується на дату перерахування коштів на користь замовника або надання йому інших видів компенсації вартості зазначених товарів (робіт, послуг) (рис. 7.12). А якщо замовник – не зареєстрований платником ПДВ, тоді посередник не має права на податковий кредит з ПДВ.

Розглянемо особливості податкового обліку з податку на прибуток підприємств та ПДВ у суб'єктів посередницьких *договорів на придбання товарів (робіт, послуг)*.

Основною специфікою *податкового обліку з податку на прибуток підприємств у замовника* стосовно опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг) є те, що при перерахуванні коштів посереднику на придбання за дорученням замовника товарів (робіт, послуг), у нього валові витрати не виникають (згідно з пп. 7.9.2 Закону [7]). А виникають валові витрати у замовника на дату оприбуткування ним товарів, а для робіт (послуг) – дату фактичного отримання результатів робіт (послуг) (рис. 7.13).

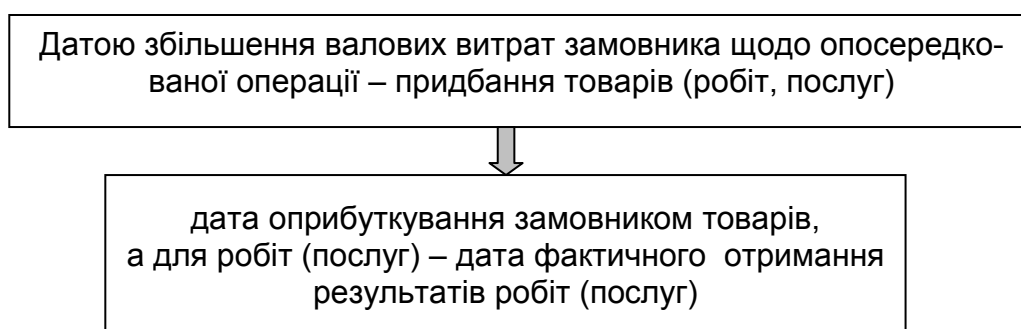


Рис. 7.13. Дата збільшення валових витрат замовника щодо опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг)

Особливістю *податкового обліку з ПДВ у замовника* стосовно *опосередкованої операції – придбання* товарів (робіт, послуг) є те, що замовник на дату перерахування грошових коштів для придбання товарів (робіт, послуг) не збільшує свій податковий кредит (згідно з абз. 3 п. 4.7 Закону [8]). А датою збільшення його податкового кредиту в частині вартості товарів (робіт, послуг) у замовника є дата отримання таких товарів (робіт, послуг), придбаних для нього посередником (рис. 7.14).

При цьому відмітимо, що право на податковий кредит у нього виникає лише на підставі отриманої від посередника податкової накладної. А в разі, якщо посередник не зареєстрований платником ПДВ, тоді замовник зовсім не має права на податковий кредит з ПДВ.

Податковий облік у посередника щодо податку на прибуток підприємств стосовно опосередкованої операції придбання товарів (робіт, послуг) передбачає, що рух товарів (робіт, послуг) згідно з посередницьким договором на придбання, аналогічно з посередницьким договором на продаж, для посередника не змінює як його валові витрати, так і його валові доходи (згідно з п. 1.31, пп. 7.9.1, пп. 7.9.2 Закону [7]).

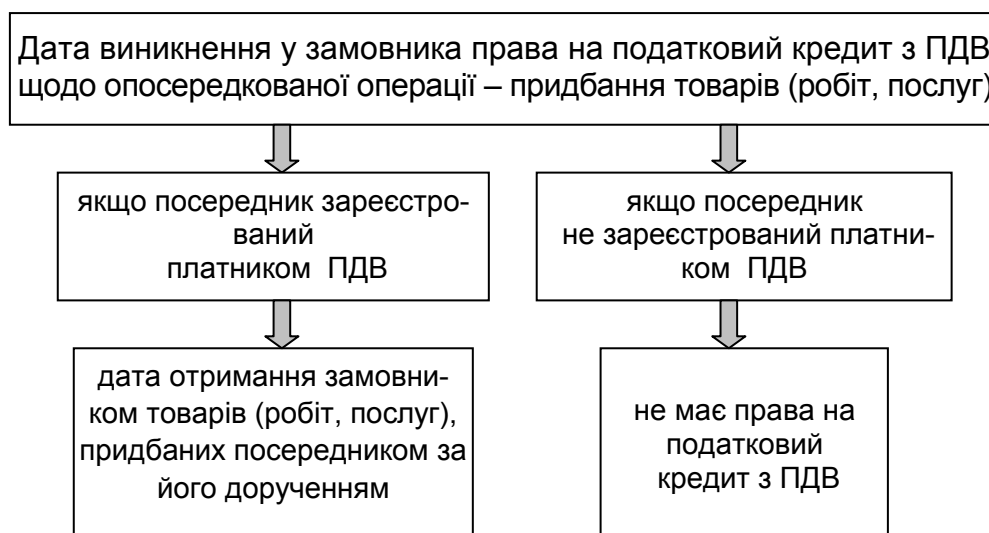


Рис. 7.14. Дата виникнення у замовника права на податковий кредит з ПДВ щодо опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг)

Розглядаючи *податковий облік з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції у посередницькому договорі на придбання товарів (робіт, послуг)*, перш за все, необхідно звернути увагу на те, що датою виникнення його податкового кредиту (згідно з абз. 3 п. 4.7 Закону [8]) є не дата першої події (незважаючи на те, що навіть буде отримана податкова накладна), а дата перерахування коштів (поставка в управління цінних паперів, інших документів, що засвідчують відносини боргу) на користь продавця цих товарів (робіт, послуг). А в разі, якщо продавець не зареєстрований платником ПДВ, тоді посередник зовсім не має права на податковий кредит з ПДВ (рис. 7.15).

Відмітимо, що датою виникнення податкового зобов'язання з ПДВ у посередника стосовно *опосередкованої операції у посередницькому*

договорі на придбання товарів (робіт, послуг) згідно з абз. 3 п. 4.7 Закону [8] є дата передачі таких товарів (результатів робіт, послуг) замовнику (рис. 7.15).

Розглядаючи податковий аспект здійснення посередницьких операцій не можливо не зупинитись, хоча б коротко, на досить проблемному питанні податкового обліку та звітності суб'єктів посередницької діяльності – фізичних осіб – підприємців, платників єдиного податку.

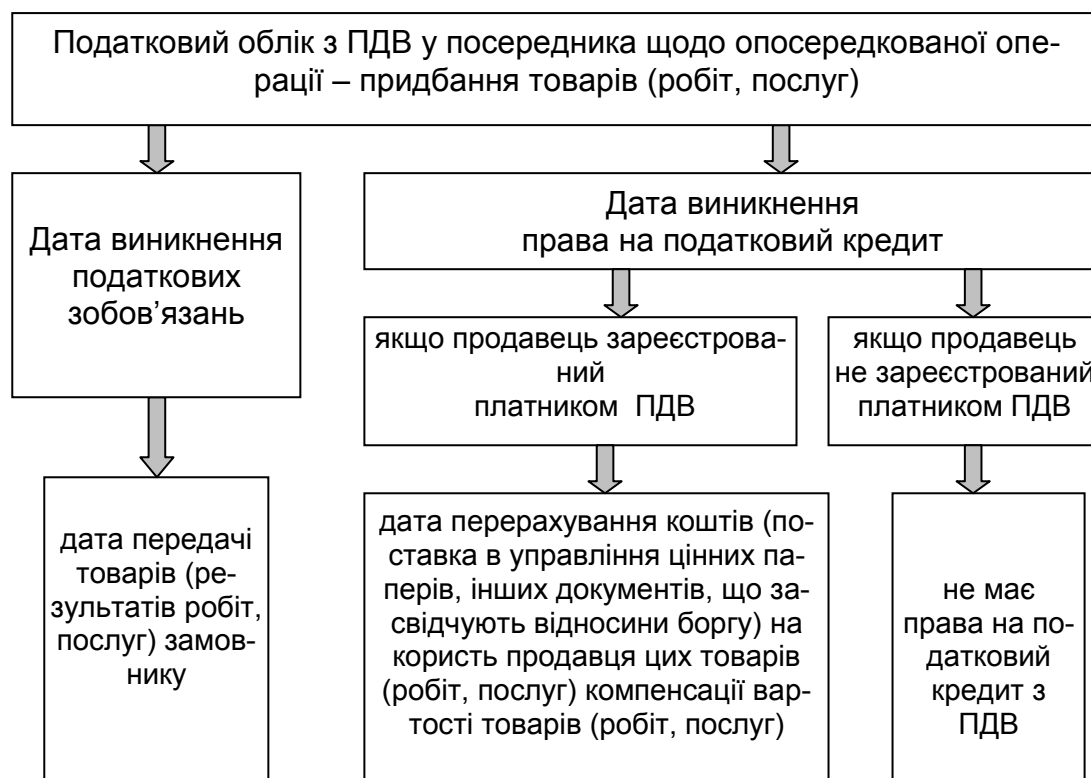


Рис. 7.15. Податковий облік з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг)

Проблема полягає в обліку у підприємця – платника єдиного податку – коміонера транзитних коштів, отриманих за договором комісії, при підрахунку виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) за календарний рік.

У даній ситуації підприємці-коміонери вважають, що кошти від продажу комісійного товару, що підлягають перерахуванню комітенту (замовнику), не включаються в загальний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємця-коміонера, тому що вони є транзитними та є власністю комітента. При цьому вони посилаються

на Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва", в абз. 5 ст. 1 якого встановлено, що виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок або (та) в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) [49] та на ст. 1011 Цивільного кодексу України, де чітко визначено, що за договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за плату вчинити одну або кілька угод від свого імені, але за рахунок комітента, при цьому право власності на товар, переданий на реалізацію, залишається за комітентом [5]. Йому ж належать і грошові кошти, що отримані від продажу цього товару, а виручкою комісіонера в цілях оподаткування є лише комісійна винагорода за виконання договору комісії, саме ця комісійна винагорода й повинна враховуватись для визначення обсягу виручки підприємця-комісіонера на спрощеній системі оподаткування.

Громадяни-підприємці, відстоюючи свою позицію, звертались до Комітету ВРУ з питань фінансів та банківської діяльності, також до Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, який повністю підтримав їх позицію у Листі від 27.03.2009 р. № 3347 [218].

Крім того, позицію підприємців повністю підтримав Вищий адміністративний суд України (в ухвалі від 26.05.2009 р. № К-4875/08), відхиливши касаційну скаргу ДПІ у Жовтневому районі м. Харкова на постанову Харківського окружного адміністративного суду від 15.08.2007 р. та ухвалу Харківського апеляційного адміністративного суду від 06.03.2008 у справі № 22а-297/08 за позовом суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи.

В ухвалі Вищого адміністративного суду України вказано, що виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та відповідно об'єктом оподаткування єдиним податком є лише комісійна винагорода, яка надійшла суб'єкту підприємницької діяльності – платнику єдиного податку як плата за надані послуги, а не вся сума транзитних грошових коштів, які підлягають обов'язковому перерахуванню третій особі (комітенту). Тобто грошові кошти, що надійшли суб'єкту підприємницької діяльності –

платнику єдиного податку, не є його власністю, оскільки підлягають обов'язковому перерахуванню третій особі (комітенту); а тому ці кошти не є виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та не можуть бути об'єктом оподаткування єдиним податком та не можуть враховуватися для визначення обсягу виручки за відповідний рік з метою визначення можливості застосування спрощеної системи оподаткування [388].

Однак, незважаючи на наявність коментованого визначення Вищого адміністративного суду України, на практиці податківці до теперішнього часу вимагають у підприємців – платників єдиного податку включати транзитні надходження у виручку підприємця, що підтверджує черговий Лист ДПАУ від 14.07.2009 р. № 14735/7/17-0417 [241].

На сьогодні з метою винайдення єдиного рішення, яке б враховувало як інтереси суб'єктів господарювання, так і органів виконавчої влади, зазначене питання розглядається у Верховному суді України.

Розглянуті особливості оподаткування посередницьких договорів, як вже зазначалось, дозволяють суб'єктам господарювання активно використовувати їх як інструмент для податкової оптимізації.

Наприклад, використання у посередницькій діяльності як посередника суб'єкта підприємницької діяльності – платника єдиного податку дозволяє зменшити загальне податкове навантаження суб'єктів посередництва на розмір податку на прибуток з суми посередницької винагороди.

А застосування посередницьких договорів на придбання, замість звичайних договорів купівлі-продажу, дає можливість посереднику, який є, наприклад, дилером чи офіційним регіональним представником виробника товарів чи послуг, отримувати від замовника (який може бути оптовим покупцем) авансові грошові кошти на організацію майбутньої угоди з продавцем, не відносячи їх до валових доходів та не обкладаючи їх податком на додану вартість.

Крім того, застосування посередницьких договорів на продаж, замість звичайних договорів купівлі-продажу, дає можливість замовнику, який є, наприклад, оптовим продавцем або виробником (які доволі часто реалізують значні партії товарів з відстроченням платежу), оптимізувати свої

податкові платежі, пролонгувавши дату виникнення валового доходу до часу продажу товару кінцевому споживачу або дрібнооптовому покупцю, а дату виникнення зобов'язань з ПДВ у частині проданих товарів (виконаних робіт, наданих послуг) – аж до дати одержання коштів або інших видів компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) від посередника.

Однак, використовуючи посередницькі договори як інструмент для податкової оптимізації, суб'єктам підприємницької діяльності треба пам'ятати про проаналізовані в роботі специфічні моменти їх податкового обліку, а саме:

Податковий облік у замовника:

– валовий дохід від продажу товарів (робіт, послуг) за посередницьким договором на продаж у замовника виникає: або на дату відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) покупцю, яка співпадає з датою складання посередником звіту, або на дату отримання їм грошових коштів від посередника в оплату проданих за його дорученням товарів (робіт, послуг);

– податкові зобов'язання з ПДВ у замовника стосовно опосередкованої операції – продажу товарів (робіт, послуг) виникають на дату одержання коштів або інших видів компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) від посередника;

– валові витрати стосовно опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг) виникають у замовника на дату оприбуткування ним товарів, а для робіт (послуг) – дату фактичного отримання результатів робіт (послуг);

– датою збільшення податкового кредиту з ПДВ у замовника стосовно опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг), є дата отримання таких товарів (робіт, послуг), придбаних для нього посередником.

Податковий облік у посередника:

– при операції з надання посередницької послуги, коли винагорода одержується не від замовника, а утримується посередником із виручки, яка надходить від покупця, ще до узгодження звіту, тоді валовий дохід

та податкові зобов'язання за винагородою у посередника виникають саме на дату надходження коштів від покупця;

– рух товарів (робіт, послуг) як при посередницькому договорі на продаж, так і при посередницькому договорі на придбання, не змінює ні валові витрати посередника, ні його валові доходи;

– датою виникнення права на податковий кредит з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції – продажу товарів (робіт, послуг) є дата перерахування коштів на користь замовника або надання йому інших видів компенсації вартості зазначених товарів (робіт, послуг);

– датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг) є дата передачі таких товарів (результатів робіт, послуг) замовнику;

– датою виникнення податкового кредиту з ПДВ у посередника щодо опосередкованої операції – придбання товарів (робіт, послуг) є дата перерахування коштів (поставка в управління цінних паперів, інших документів, що засвідчують відносини боргу) на користь продавця цих товарів (робіт, послуг).

Саме на ці специфічні та суперечні моменти податкового обліку потрібно звертати підвищену увагу суб'єктам посередництва в своїй практичній діяльності.

Детально розглянуті особливості оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на додану вартість суб'єктів посередницької діяльності в Україні, зокрема замовника та посередника, дозволили виявити та проаналізувати існуючі проблемні та суперечні питання щодо податкового аспекту здійснення посередницьких операцій та дати практичні рекомендації щодо їх вирішення.

7.3. Оподаткування та енергозаощадження

7.3.1. Правовий аспект застосування підприємствами податкових пільг, спрямованих на підвищення енергоощадності

Ощадне використання паливно-енергетичних ресурсів (енергоощадність) – нагальна необхідність сьогодення. Адже велика енергоємність

продукції негативно впливає на конкурентоспроможність такої продукції як на світовому, так і на внутрішньому ринках. Отже, зменшення споживання паливно-енергетичних ресурсів є вигідним та необхідним для кожного підприємства. Ще більшої зацікавленості додає існування податкових пільг, спрямованих на стимулювання енергоощадності. Адже держава також зацікавлена в ощадному використанні енергоресурсів, бо враховуючи енергетичну залежність України, це є питанням енергетичної та національної безпеки нашої країни. Тому ще в 1994 році було прийнято Закон України "Про енергозбереження" [29], яким закладені правові основи енергоощадження в Україні. Згідно зі ст. 16 цього Закону [29] податкове стимулювання енергозбереження в Україні повинно здійснюватися шляхом:

1) надання податкових пільг підприємствам – виробникам енергозберігаючого обладнання, техніки і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, виробникам обладнання для використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії й альтернативних видів палива;

2) надання податкових пільг підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії, альтернативних видах палива;

3) встановлення підвищених норм амортизації енергозберігаючих основних фондів.

Однак Закон України "Про енергозбереження" [29] є законом непрямої дії, а правові норми, що стосуються податкового стимулювання, носять лише декларативний характер. Практична реалізація механізмів податкового стимулювання енергозбереження була здійснена тільки в 2007 році, коли був прийнятий Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження" [21]. Цим Законом [21] були внесені зміни в ряд податкових законів України й установлені пільги з податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість та мита. Ще два закони, якими були внесені зміни в податкові закони з метою стимулювання енергоощадності, були прийняті в 2008 та 2009 роках – Закон "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток

вітчизняної промисловості" [13] та Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива" [25]. Зміст податкових пільг, спрямованих на стимулювання енергоощадності, та строк їх дії наведено в додатку В.

Зазначені податкові пільги мають ряд загальних для більшості з них рис:

1) цільовий характер. У разі порушення вимог щодо цільового використання коштів платник податку зобов'язаний сплатити суму податкових зобов'язань, яка не була сплачена у зв'язку з використанням відповідних податкових пільг, а також сплатити пеню;

2) на відміну від більшості інших податкових пільг, які наявні в Україні, податкові пільги, що спрямовані на стимулювання енергоощадності, встановлені на певний строк, тобто їх застосування обмежено в часі;

3) більшість норм податкового законодавства, якими встановлені зазначені пільги, мають непрямий характер, тому потребують затвердження додаткових нормативно-правових актів.

Доцільно більш детально розглянути окремі податкові пільги.

Перша пільга з податку на прибуток, яка дозволяє будь-якому підприємству не оподатковувати прибуток від продажу певних товарів (пп. 7.21.1 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" [7]), по суті є різновидом податкових канікул. Недоліком цієї пільги є необхідність ведення окремого податкового обліку, що створює додаткові труднощі як для платників податків, так і для контролюючих органів.

До того ж викликає сумнів економічна доцільність і ефективність такої пільги. Як відомо, обсяг попиту хоч і залежить від ціни товару, але він не є безмежним. Перенасичення ринку товарами, на які поширюється пільга, спочатку буде позитивно впливати на зменшення ціни, однак коли ціна знизиться до рівня беззбитковості, підприємства не зможуть скористатися пільгою, робити таку продукцію їм буде не вигідно й вони відмовляться від її виробництва. До того ж залежність пільги від зростання обсягу виробництва буде впливати тільки на кількість, а не на якість виробленого товару.

Слід зазначити, що зміст цієї пільги у Законі [7] полягає у звільненні від оподаткування 100 % прибутку підприємств, отриманого від продажу відповідних товарів, тоді як у Проекті податкового кодексу [335], розроб-

леному в 2007 році Міністерством фінансів України, звільняється від оподаткування тільки 80 % прибутку. Такий крок знижує привабливість даної пільги для суб'єктів господарювання, однак дозволяє державі одержувати хоч якісь надходження податку на прибуток від реалізації на митній території відповідних товарів і покривати видатки на податкове адміністрування. Можливо з огляду на ці недоліки Кабінет Міністрів України так досі і не затвердив перелік товарів для застосування норм пп. 7.21.1 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", тобто наразі підприємства не мають змоги застосовувати зазначену пільгу [7].

Згідно з пп. 7.21.2 Закону [7] звільняється від оподаткування прибуток підприємств, що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, але в сумі не більш як 50 % суми прибутку, що підлягає оподаткуванню. До Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, включаються підприємства, установи, організації, які включені до галузевих програм з енергозбереження та за результатами проведення експертизи органами Державної інспекції з енергозбереження отримали висновок про відповідність енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, що вже впроваджені або знаходяться на стадії розробки та впровадження, критеріям енергозбереження та включені до галузевих програм енергозбереження. Ведення Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, покладається на Національне агентство України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів. Порядок включення підприємств до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, затверджено наказом Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів від 01.04.2008 р. № 49 [303]. Згідно з п. 3.1 Порядку [299] у разі позитивного рішення щодо включення до Реєстру Національне агентство України з

питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів видає юридичній особі Свідоцтво та протягом трьох робочих днів після видачі повідомляє про це органи державної податкової служби за місцезнаходженням юридичної особи. Тобто платники податків, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів, мають право застосовувати пільгу згідно з пп. 7.21.2 Закону [7] за умови внесення до Реєстру, що підтверджується відповідним Свідоцтвом [265].

Ця пільга з податку на прибуток також має ряд недоліків. Зокрема, недосконалим є формулювання "звільняється від оподаткування прибуток у сумі не більше 50 %", тому що не встановлено, хто й за якими критеріями визначає розмір прибутку, що звільняється від оподаткування. І оскільки ніде в нормативно-правових актах конкретний відсоток прибутку не встановлено, підприємства мають повне право не оподатковувати усі 50 % прибутку. Слід зазначити, що цей недолік у Проекті податкового кодексу [335] усунуто: в ньому звільняється від оподаткування 50 % прибутку, отриманого від здійснення енергозберігаючих заходів і реалізації енергоефективних проектів підприємствами, що включені у спеціальний Державний реєстр. Тобто зазначено конкретний відсоток прибутку, який звільняється від оподаткування, та з'явився зв'язок з конкретними проектами, що знижує можливість нецільового використання даної пільги, а разом з тим і привабливість такої пільги для платників податків.

Ще однією пільгою з податку на прибуток є пільга для виробників біопалива, що встановлена пп. 7.13.10 Закону [7], згідно з якою тимчасово, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2010 року, звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, отриманий від продажу біопалива. Недоліком є те, що необхідно вести окремий облік доходів, які звільняються від оподаткування. При цьому: до складу валових витрат таких платників податку не включаються витрати, понесені у зв'язку із одержанням таких звільнених доходів; балансова вартість покупних товарів, матеріалів, сировини, комплектуючих виробів та напівфабрикатів на складах, у незавершеному виробництві та залишках готової продукції, які використовуються для одержання таких звільнених доходів, не бере участі у розрахунку приросту (убутку) балансової вартості згідно із п. 5.9

Закону [7]; сума амортизаційних відрахувань, нарахованих на відповідну групу основних фондів, що використовуються для отримання таких звільнених доходів, не враховується у зменшенні скоригованого валового доходу. У тому разі, коли основні фонди використовуються як для одержання звільнених доходів, так і для інших доходів, які підлягають включенню до складу валових доходів на загальних підставах, скоригований валовий дохід платника податку підлягає зменшенню на частку загальної суми нарахованих амортизаційних відрахувань, яка так відноситься до загальної суми нарахованих амортизаційних відрахувань звітного періоду, як сума доходів, що підлягає включенню до складу валових доходів на загальних підставах, відноситься до загальної суми валових доходів з урахуванням звільнених доходів.

Необхідно також пам'ятати, що згідно зі ст. 6 Закону "Про альтернативні види палива" [20] належність палива, у тому числі біопалива, до альтернативного підтверджується документом про ідентифікацію палива, що видається уповноваженим органом виконавчої влади згідно з порядком, визначеним Кабінетом Міністрів України. Зокрема, Постановою Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2004 року № 1307 встановлено Порядок видачі свідоцтва про належність палива до альтернативного. Біологічні види палива, призначені для реалізації як товарна продукція, підлягають обов'язковій сертифікації відповідно до законодавства.

Що ж стосується податкових пільг з податку на додану вартість, що були внесені Законом "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження" [21], то застосувати їх підприємства мають змогу лише до 1 січня 2011 року. Порядок застосування цих пільг встановлено Постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 444 [57]. Згідно з цією Постановою [57] платники податків, що здійснюють операції з ввезення таких товарів на митну територію України, які відповідно до підпунктів 5.18.1 і 5.18.2 Закону "Про податок на додану вартість" звільняються від обкладення податком на додану вартість, повинні подати Міністерству економіки:

- 1) заяву про включення до переліку товарів, що плануються до ввезення на митну територію України, із зазначенням найменування товарів, їх коду згідно з УКТЗЕД, кількості та вартості;

2) засвідчену в установленому порядку копію зовнішньоекономічного контракту (договору) на постачання товару або іншого документа, який є підставою для ввезення товару на митну територію України;

3) інформацію про прогнозований прибуток суб'єкта господарювання (із зазначенням обов'язкових платежів до державного бюджету);

4) висновок Державної інспекції з енергозбереження (за наявності погоджених у встановленому порядку загальновиробничих норм питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів на рік, у якому вводяться в експлуатацію та/або здійснюється використання товарів, за якими проводиться оцінка річної потреби суб'єкта господарювання в паливно-енергетичних ресурсах) щодо визнання проекту, за яким ввозяться товари, ефективним у частині впровадження енергозберігаючих технологій;

5) документ, який підтверджує зобов'язання суб'єкта господарювання щодо застосування ввезених товарів лише для власного виробництва з відповідним обґрунтуванням та розрахунками;

6) висновок відповідного міністерства чи іншого центрального органу виконавчої влади про те, що товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні.

Міністерство економіки з урахуванням пропозицій центральних органів виконавчої влади готує проект рішення Кабінету Міністрів України про внесення змін до переліку та обсягів товарів і в установленому порядку надсилає його на розгляд Кабінету Міністрів України.

Суб'єкти господарювання, що ввезли товари згідно із затвердженим у встановленому порядку переліком, подають протягом трьох років щомісяця до 5 числа наступного періоду митному органу, який здійснив оформлення товарів, звіт про використання товарів за призначенням у трьох примірниках, два з яких з відміткою про прийняття товарів надсилаються митним органом щомісяця до 13 числа наступного періоду податковому органу та інспекції з енергозбереження за місцем реєстрації суб'єкта господарювання. Форма такого звіту затверджена наказом Державної митної служби України від 6 квітня 2009 р. № 306.

Митний орган за місцем реєстрації суб'єкта господарювання та Державна інспекція з енергозбереження здійснюють в установленому порядку контроль за використанням ввезених на митну територію Украї-

ни товарів за призначенням. У разі виявлення факту використання таких товарів не за призначенням митний орган за місцем реєстрації суб'єкта господарювання із залученням заінтересованих центральних органів виконавчої влади вживає заходів до стягнення несплачених сум ввізного мита і податку на додану вартість у порядку та розмірах, передбачених законодавством.

У перспективі передбачається замінити пільгу зі звільнення від оподаткування ПДВ на пільгу у вигляді права надавати митним органам податковий вексель на суму податкового зобов'язання зі строком погашення на 360-й календарний день у разі ввезення на митну територію України тих самих товарів, що зазначені в п. 5.18 Закону "Про податок на додану вартість" [8] (пп. 9.9.6 розділу V Проекту податкового кодексу [335]). Однак цю норму в Проекті податкового кодексу [335] сформульовано таким чином, що дозволяє використовувати пільгу в разі ввезення на митну територію України будь-яких засобів вимірювання, бо після слів "засобів вимірювання" стоїть не кома, а крапка з комою.

Пільга з акцизного збору (ст. 2 Закону "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)" [37]) для палива моторного сумішевого застосовується шляхом видання податкового векселя, авальованого банком, на суму акцизного збору, нарахованого на обсяг біоетанолу, що отримується виходячи зі ставки, яка визначається як різниця між повною ставкою акцизного збору на спирт етиловий, що передбачена чинним законодавством, та ставкою 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту.

Податковий вексель, авальований банком (податкова розписка), може бути виданий лише суб'єктом господарювання – виробником біопалива на строк, що не може перевищувати 90 календарних днів. За користування таким податковим векселем не нараховуються відсотки або інші види плати, передбачені законодавством для інших видів векселів. Векселедержателем згідно зі ст. 1 Закону "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)" [37] є орган державної податкової служби за місцем реєстрації векселедавця.

Податковий вексель, авальований банком (податкова розписка), вважається погашеним у разі документального підтвердження факту

цільового використання біоетанолу для виготовлення біопалива та палива моторного сумішевого.

Порядок випуску, обігу та погашення векселів, авальованих банком (податкових розписок), що видаються до отримання біоетанолу з акцизного складу, який використовується суб'єктами господарювання – виробниками біопалива, встановлюється Кабінетом Міністрів України. На сьогодні такий порядок ще не затверджено, тому підприємства не мають змоги застосовувати пільгу з акцизу.

Що ж стосується пільг, які були внесені до податкового законодавства Законом "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" [13], то на сьогодні застосовувати їх не можна, бо рішенням Конституційного Суду України від 14.07.2009 р. № 18-рп зазначений Закон [13] визнано неконституційним. Отже, застосовувати антикризові податкові пільги вітчизняні промисловці мали можливість лише з 3 лютого 2009 року до 14 липня 2009 року.

Таким чином, існуючим законодавством передбачено ряд пільг щодо стимулювання енергоощадності, однак вони мають цілу низку недоліків та повною мірою не можуть застосовуватися підприємствами на практиці.

7.3.2. Моделювання формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток при впровадженні енергозберігаючих технологій

Упровадження енергозберігаючих заходів є характерною рисою діяльності підприємств у сучасних ринкових умовах. Поступовий відхід від матеріало- та енергомістких технологій зумовлений постійним зростанням цін на енергоносії та усвідомленням можливості більш ефективного їх використання. Негативні наслідки надмірного споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) також проявляються у збільшенні обсягів викидів в атмосферу забруднюючих речовин, що, в свою чергу, збільшує витрати підприємства на сплату зборів і платежів за забруднення навколишнього природного середовища. Однією з головних умов успішного

функціонування підприємств України та їх подальшого розвитку, згідно з "Енергетичною стратегією України на період до 2030 року" [132], є додержання вимог щодо раціонального використання природних ресурсів, мінімізації негативного впливу на довкілля з урахуванням міжнародних природоохоронних зобов'язань України, соціально-економічних пріоритетів та обмежень.

Наслідки застосування енергозберігаючих технологій матимуть прояв як на мікрорівні, так і на рівні держави в цілому. З позиції суб'єктів господарювання енергозбереження також може розцінюватись як фактор підвищення конкурентоспроможності результатів їхньої діяльності (рис. 7.16).

У сучасних умовах впровадження енергозбереження уповільнюється значною вартістю відповідних технологій та обладнання. Насамперед, це пов'язано з недостатнім обсягом інвестицій у розвиток цієї сфери, який може здійснюватися як за рахунок зовнішніх інвесторів, так і власним коштом підприємств. Подібна ситуація обмежує конкурентоспроможність національного виробництва та підвищення добробуту українського суспільства і важким тягарем лягає на економіку, що стає ще більш небезпечним в умовах зовнішньої енергетичної залежності України. Податкова політика як один з найбільш дієвих методів регулювання економіки здатна вплинути на стан енергозбереження в Україні та поступово створити умови для його розвитку. З метою побудови дієвої системи законодавства необхідно створити правові підстави для запровадження механізмів податкового регулювання та економічного стимулювання ефективності використання ПЕР.

У першу чергу, слід врегулювати ситуацію з пільгою, що передбачена підпунктом 7.21.2 пункту 7.21 статті 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7]. Підприємства, "...що включені до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проєктів..." [7], мають право на звільнення від оподаткування прибутку, але в сумі не більше ніж 50 % суми прибутку, що підлягає оподаткуванню.

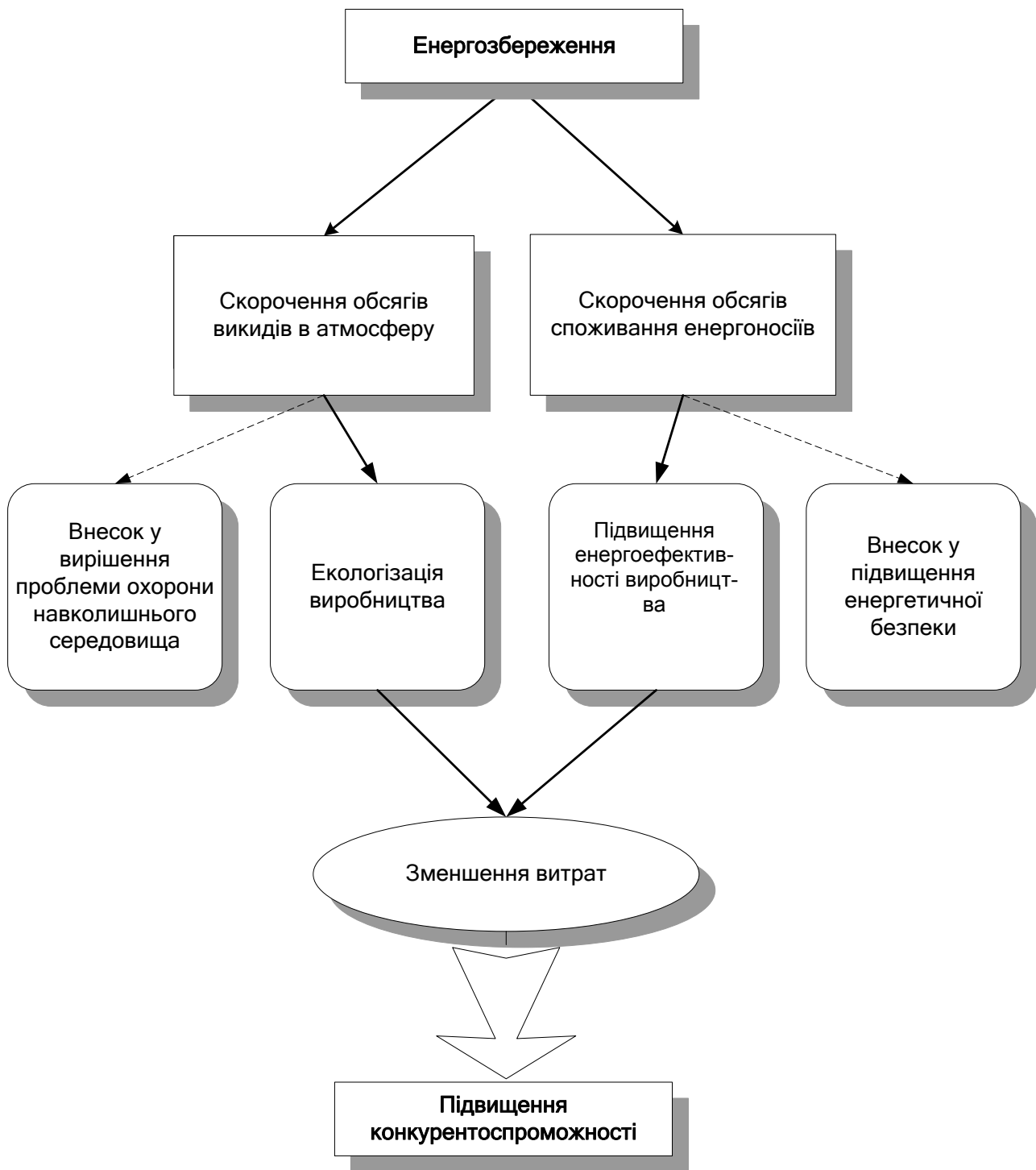


Рис. 7.16. Наслідки впровадження енергозберігаючих технологій для підприємства та держави

Тобто підприємство до впровадження енергозберігаючих заходів визначає об'єкт оподаткування як (7.35) [380]:

$$O = (ВД - ВВ) - А, \quad (7.35)$$

де O – об'єкт оподаткування;

$ВД$ – валовий дохід, грн;

$ВВ$ – валові витрати, грн;

A – сума амортизаційних відрахувань, грн.

Після залучення енергозберігаючих заходів (7.36) [380]:

$$O = ВД - (ВВ - \Delta ВВ + ПВ) - (A + \Delta A), \quad (7.36)$$

де $\Delta ВВ$ – скорочення витрат, внаслідок економії енергоресурсів, грн;

$ПВ$ – додаткові поточні витрати на обслуговування та експлуатацію енергозберігаючого обладнання, грн;

ΔA – сума амортизаційних відрахувань нового енергозберігаючого обладнання, грн.

При розрахунку податкового зобов'язання підприємство, яке застосувало енергозберігаючу технологію, отримує право зменшити свою базу оподаткування на 50 % суми, отриманої при розрахунку за формулою (7.36). У момент, коли підприємство залучає енергозберігаючу технологію, воно здійснює значні витрати на її придбання, але надана пільга дозволяє скоротити термін окупності та прискорити момент повернення інвестицій [392].

Держава, надаючи дану пільгу, зменшує обсяг надходжень від податку на прибуток підприємств до бюджету. У наступних періодах обсяги "недонадходжень" компенсуються за рахунок розширення бази оподаткування.

Для оцінки можливих наслідків прийнятих рішень та створення рекомендацій щодо їх корегування найбільш прийнятним є використання методу імітаційного моделювання. Основними перевагами даного методу є [425]: наочність та простота інтерпретації результатів; можливість аналізу причинно-наслідкових зв'язків; простота розвитку побудованої моделі. Цей метод дозволяє будувати моделі процесів, що описують, як ці процеси проходили б насправді. Таку модель можна "програти" в часі як для одного випробування, так і для заданої їх кількості. При цьому результати визначатимуться випадковим характером процесів. За цими даними можна отримати достатньо стійку статистику [208].

Таким чином, використовуючи метод імітаційного моделювання, необхідно дослідити поведінку результуючого фактора (податкового зобов'язання підприємства) за умов застосування пільгового режиму оподаткування при впровадженні енергозберігаючих технологій. Сутність "Пільги 1" полягає у можливості зменшити оподатковуваний прибуток підприємства на певну частину, що не перевищуватиме 50 %. Ця пільга передбачена підпунктом 2 пункту 21 статті 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7] і поширюється не лише на ту частину прибутку, яка була отримана в результаті економії від впровадження енергозберігаючої технології, а на весь прибуток підприємства, що підлягає оподаткуванню.

За умови впровадження підприємством енергозберігаючого обладнання, воно може отримати право на "Пільгу 2", сутність якої полягатиме у виключенні з розрахованої суми податкового зобов'язання певної його частини. Додатковою умовою буде те, що вся сума коштів, виключена з нарахованого зобов'язання, буде спрямована на придбання енергозберігаючого обладнання.

Сутність третьої пільги полягатиме у встановленні 100 % норми амортизації енергозберігаючого обладнання. Для створення динамічної моделі формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології використана потокова концепція [400], тому що вона дозволяє досить добре описувати економічні об'єкти з високим ступенем агрегування процесів, що протікають у них.

При використанні методу системної динаміки об'єкт, що моделюється – податкове зобов'язання підприємства – відображається у вигляді динамічної системи, яка складається з резервуарів (накопичувачів), пов'язаних між собою керованими потоками. Кількісно кожний резервуар описується рівнем його вмісту, а кожний потік – темпом (швидкістю) переміщення. Таким чином, об'єкт, що моделюється, представляється у вигляді системи зі зворотним зв'язком.

В економічних системах рівні є аналогами різного роду матеріальних накопичувачів. У динамічній моделі формування податкових зобов'язань рівні є аналогами коштів:

- оподатковуваний прибуток;
- вартість енергозберігаючого обладнання.

Рівні, як правило, описують величини, безперервні за діапазонами своїх значень і дискретні в часі - їх можна визначити як змінні стани системи, значення яких формуються за рахунок нагромадження різниці між вхідними й вихідними потоками. Потоки - аналоги процесів перетворення нагромаджень у системі, вони переміщують уміст рівнів і відображають або матеріальні, або інформаційні процеси. Їх інтенсивність (темп) визначається управлінськими рішеннями, які формуються на підставі інформації про стан рівнів [349]. Модель формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології має такий вигляд (рис. 7.17).

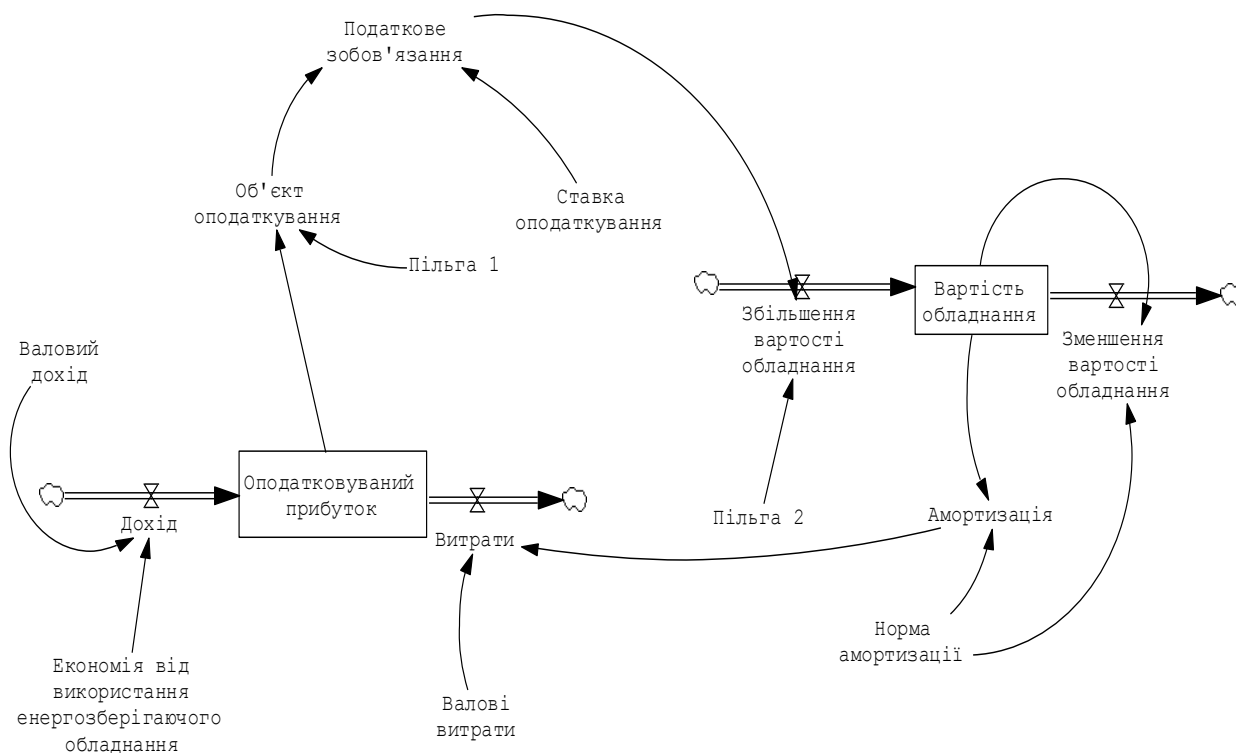


Рис. 7.17. Модель формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології

У базовому періоді (році) оподатковуваний прибуток буде збільшуватись за рахунок валового доходу підприємства, а в кожному наступному – додатково збільшуватиметься на величину економії від використання енергозберігаючого обладнання. Остання величина визначена з урахуванням зменшення витрат на паливно-енергетичні матеріали

та збільшення витрат на обслуговування цього обладнання. Потік "витрати" зменшує рівень "оподатковуваний прибуток" на величину, яка складається з суми валових витрат та суми амортизації. Остання визначається виходячи з вартості обладнання в поточному періоді та норми амортизації. Зв'язок "збільшення вартості обладнання" буде здійснюватись за умови надання даному підприємству "Пільги 2" (до моменту введення в дію даної пільги її значення буде рівним "0"). Зменшення вартості обладнання буде відбуватись у кожному періоді з урахуванням норми амортизації та вартості обладнання у попередній період. Рівень "оподатковуваний прибуток" впливає на об'єкт оподаткування, з урахуванням додаткового параметра "Пільга 1". У базовому періоді ця пільга буде мати значення "1" і жодним чином не впливатиме на об'єкт оподаткування. Отриманий об'єкт, помножений на ставку оподаткування, формуватиме податкове зобов'язання підприємства в конкретний період. Наступним етапом детального дослідження імітаційної динамічної моделі формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології є проведення експериментів з метою аналізу динамічної поведінки системи при варіюванні ключових змінних вихідних підсистем.

У кожній моделі системної динаміки присутня особлива дискретна змінна – час, вибір одиниці виміру якої, як і інтервалу моделювання, здійснюється розробником моделі. Часовим кроком моделювання в моделі формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології є рік, а інтервал, у пліні якого досліджується поведінка системи, – 12 років. Інтервал обрано виходячи з терміну експлуатації енергозберігаючого обладнання. Річна норма амортизації – 25 %. Ставка податку становить 25 %, відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7].

Моделюється ситуація впровадження підприємством ВАТ "Алчевський металургійний комбінат" енергозберігаючого обладнання, вартістю 116,66 млн грн, яке дає економію, з урахуванням додаткових витрат на його обслуговування, 41,5 млн грн на рік [191]. У даній моделі фор-

мування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології результуючим показником буде саме податкове зобов'язання підприємства, оскільки динаміка цього показника покаже доцільність надання пільг підприємствам з боку держави. Зменшення податкового навантаження є стимулом збільшення обсягів виробництва, внаслідок чого зростатимуть доходи підприємства, а разом з ними й податкова база. Підприємство, переслідуючи власні інтереси, неодмінно сприятиме розвитку країни і, з часом, вийде на рівень сплати податків, що перевищуватиме даний показник до залучення інструментів податкового регулювання.

У базовому варіанті промислове підприємство протягом року отримує валовий дохід – 11 865,079 млн грн, валові витрати становлять 11 200,524 млн грн, амортизація – 339,570 млн грн [147]. Воно не застосовує енергозберігаючих технологій, тому не користується пільгами, проте норма амортизації становить 25 % (відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" [14]).

У варіанті 1 підприємство застосувало енергозберігаюче обладнання. При цьому підприємство отримало право на використання пільги (пільга 1 на схемі) передбаченої пп. 2 п. 21 статті 7 Закону [7]. Надана пільга становить 50 %, тобто в розрахунок приймається її максимальний розмір.

Варіант 2 повторює умови варіанта 1, але пропонується застосувати пільгу 2 (пільга 1 при цьому не працює), дія якої полягатиме у виключенні з нарахованої суми податкового зобов'язання її частини (25 %), за умови цільового використання цієї суми, тобто на повторне інвестування в дану галузь.

Варіант 3 передбачає, що протягом першого року підприємство амортизує 100 % вартості енергозберігаючого обладнання.

Імітаційне моделювання проводиться в середовищі Vensim. Результати дослідження наведені на рис. 7.18.

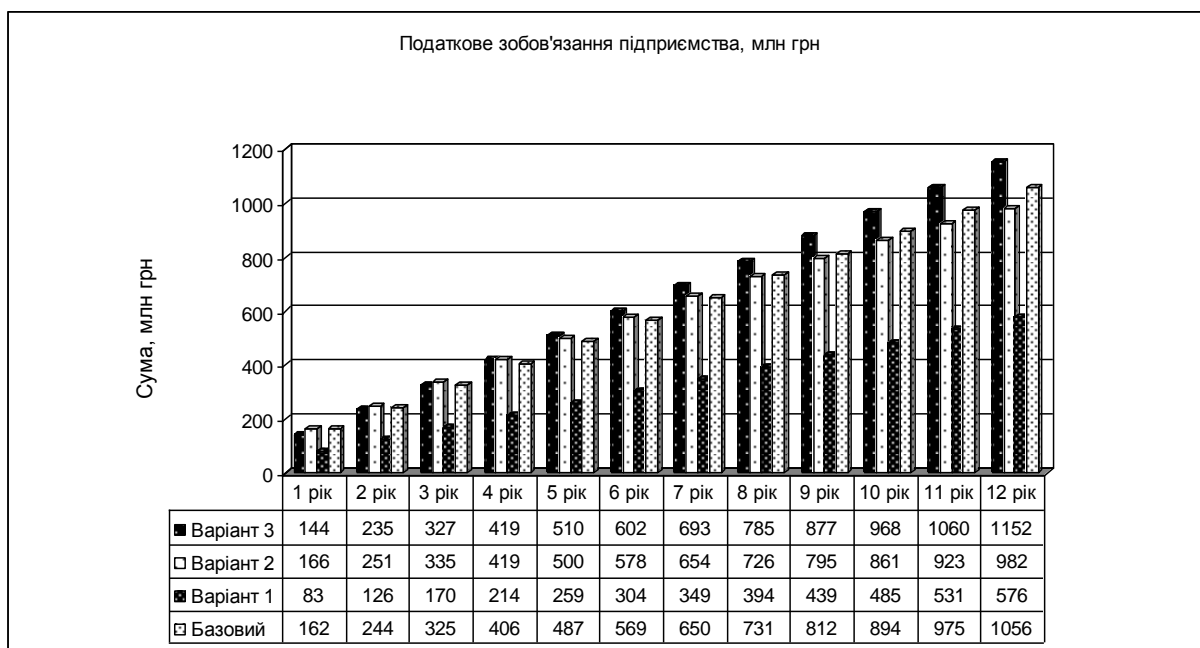


Рис. 7.18. Динаміка формування податкових зобов'язань підприємства з податку на прибуток підприємств за умови впровадження енергозберігаючої технології

Необхідно розглянути динаміку за кожним варіантом окремо, порівнюючи з базовим. Варіант 1 передбачає надання пільги, яка зменшуватиме об'єкт оподаткування. Це знизить суми податкових зобов'язань підприємства до рівня нижчого, ніж базовий, при цьому прибуток підприємства постійно зростатиме (рис. 7.19). Такий варіант є вигідним для промислового підприємства, але подібна динаміка свідчить, що для держави використання даної пільги є доцільним обмежений період часу. Процес формування податкових зобов'язань за цим варіантом описується таким рівнянням (7.37):

$$Y = 44,956 \times T + 35,14 \quad (7.37)$$

де Y – сума податкового зобов'язання підприємства, млн грн;

T – період використання енергозберігаючого обладнання, $T \in [1; 12]$, рік.

Достовірність підтверджується коефіцієнтом детермінації, який склав 0,999.

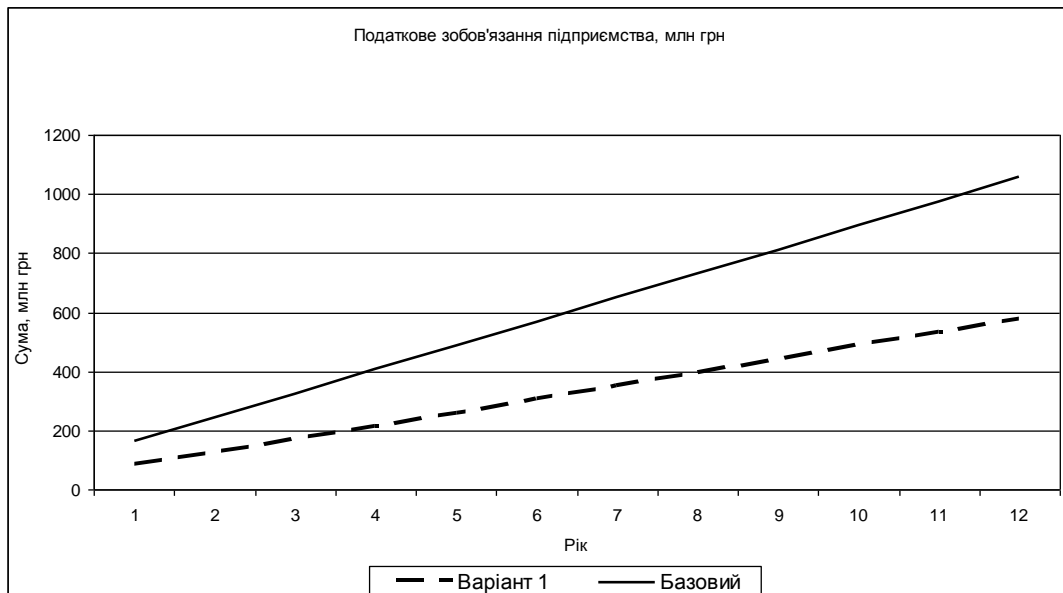


Рис. 7.19. Тенденція розміру податкових зобов'язань, варіант 1

Надання пільги, пов'язаної зі зменшенням податкового зобов'язання на певну його частину, (варіант 2, рис. 7.20) призводить до зростання суми податкових зобов'язань разом зі зростанням прибутку.

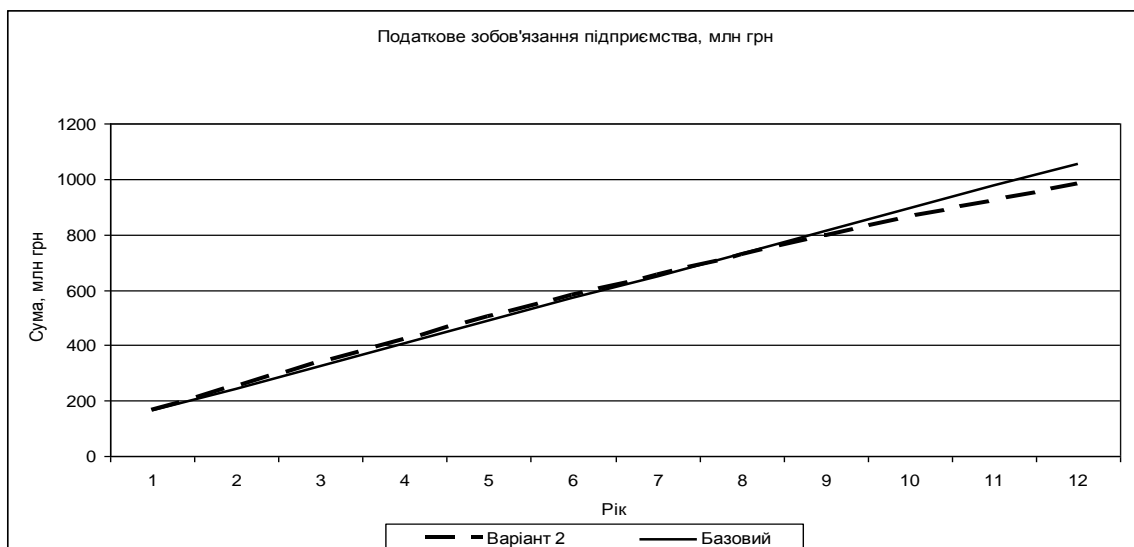


Рис. 7.20. Тенденція розміру податкових зобов'язань, варіант 2

Тенденція відрізнятиметься від наведеної на рис. 7.20 у разі введення в експлуатацію додаткового енергозберігаючого обладнання, що, в свою чергу, збільшуватиме прибуток за рахунок економії. Коштів, вивільнених за рахунок скорочення податкового зобов'язання, як правило, недостатньо для впровадження додаткових енергозберігаючих техноло-

гій у цьому періоді, тому цей процес здійснюватиметься поетапно. У такому разі обмеження терміну дії пільги буде не вигідним ні державі, ні підприємству.

Процес формування податкових зобов'язань за цим варіантом описується таким рівнянням (7.38):

$$Y = 155,47 \times T^{0,7369} \quad (7.38)$$

Достовірність підтверджується коефіцієнтом детермінації, який склав 0,997.

У разі, якщо протягом першого року підприємство амортизує 100 % вартості енергозберігаючого обладнання, спостерігатиметься зменшення податкових зобов'язань на перших етапах і стабільна тенденція зростання у наступних періодах за рахунок зростання прибутку підприємства (варіант 3, рис. 7.21).

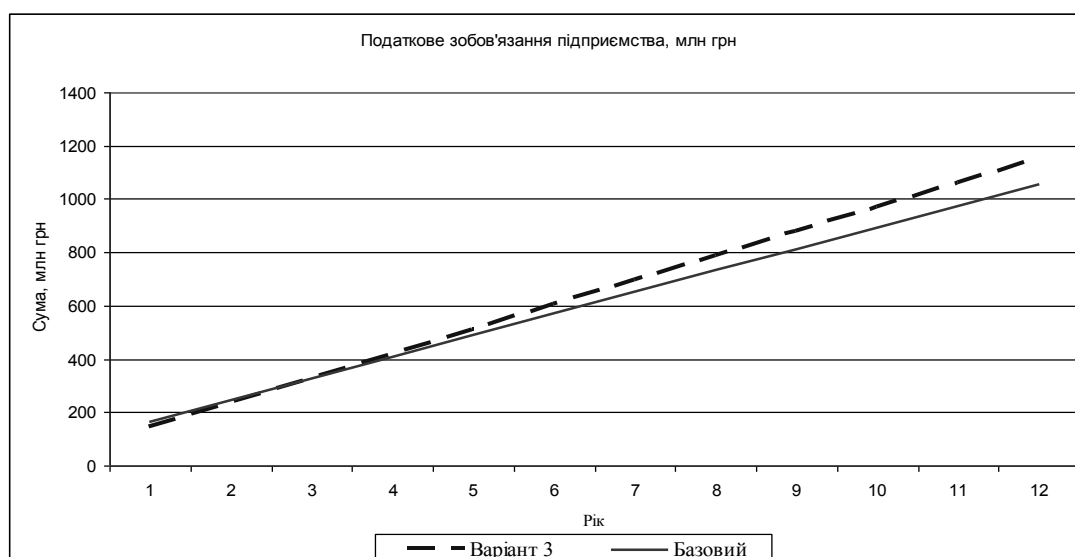


Рис. 7.21. Тенденція розміру податкових зобов'язань, варіант 3

Достовірність підтверджується коефіцієнтом детермінації, який склав 0,999. Період, протягом якого розмір податкових зобов'язань буде нижчим за базовий, продовжуватиметься разом зі зменшенням запропонованої (100 %) норми амортизації. Для підприємств такий варіант надасть можливість швидко компенсувати понесені на придбання технології витрати, але в подальшому весь прибуток, який буде отримано від економії, підлягатиме оподаткуванню повною мірою. Якщо розглядати суто фіскальний підхід, цей метод є найбільш вигідним для держави.

Процес формування податкових зобов'язань за цим варіантом описується таким рівнянням (7.39):

$$Y = 91,625 \times T + 52,081 \quad (7.39)$$

Таким чином, заходи регулювання, передбачені у третьому варіанті, проявляють найбільший стимулюючий ефект до впровадження енергозберігаючих технологій підприємствами, оскільки протягом перших років підприємство матиме змогу скоротити власні зобов'язання з податку на прибуток, що надасть можливість частково компенсувати витрати, понесені на придбання енергозберігаючого обладнання. Результатом використання даного методу буде значне збільшення податкового зобов'язання підприємства у наступних періодах.

Отже, за наявності зазначених умов, впровадження енергозберігаючих технологій дає право підприємству скористатися пільгами для зменшення власного податкового зобов'язання. Подальше збільшення податкового зобов'язання підприємства відбуватиметься не за рахунок збільшення податкового навантаження, а за рахунок зростання прибутку підприємства, як результат економії ПЕР. Додатковою перевагою для підприємства може стати скорочення витрат підприємства на сплату зборів і платежів за забруднення навколишнього природного середовища.

7.4. Специфіка оподаткування та податкового менеджменту окремих видів підприємницької діяльності

7.4.1. Туристична діяльність

Метою розвитку туризму в Україні є не тільки створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світовому ринках національного туристичного продукту, а й вирішення завдань щодо наповнення державного і місцевих бюджетів за рахунок його розвитку та створення нових робочих місць, піднесення іміджу України як туристичної держави на міжнародному рівні [366].

Основними пріоритетними напрямками державної політики в галузі туризму, відповідно до Закону про туризм [41], є:

забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць;

створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання.

Вплив оподаткування на економічний розвиток туристичного бізнесу та його тенденції можливо оцінити на основі аналітичних даних щодо податкових платежів, які надходять від суб'єктів туристичної діяльності до бюджетів. Це загалом необхідно для управління податковим процесом, а також для збалансування податкового навантаження платників податків. Отримати таку інформацію можна у процесі аналітичної обробки та розгляду фактичних сум податкових надходжень від суб'єктів туристичної діяльності шляхом порівняння їх з даними минулих періодів.

Розглянемо зміни показників кількості зареєстрованих ліцензій на туристичну діяльність, обсяг наданих ними послуг та величину податкових надходжень до бюджету протягом років (табл. 7.7).

Таблиця 7.7

Динаміка надходжень до бюджету від туристичної діяльності
[474]

Рік	Кількість зареєстрованих ліцензій на туристичну діяльність	Обсяг наданих послуг, млн грн	Середній обсяг наданих послуг від одного ліцензіата, грн	Податкові платежі до бюджету, млн грн	Середня кількість платежів до бюджету від одного ліцензіата, грн
2005	3 670	2 770	754 768,3	112,9	30 762,9
2006	4 508	3 800	842 945,8	131,3	29 125,9
2007	5 338	5 500	1 030 348,4	174	32 596,4
2008*	3 880	3 200	824 742,2	85,2	21 958,7

Примітка:

* Аналітична довідка про зареєстрованих ліцензіатів на туристичну діяльність за I півріччя 2008 р.

Як видно з табл. 7.7, кількість суб'єктів туристичної діяльності та величина платежів до бюджету країни постійно зростає. Також збільшується з кожним роком середній показник обсягу наданих послуг від одно-

го ліцензіата. Але щодо середньої кількості податкових надходжень до бюджету від одного ліцензіата, то неможливо визначити будь-які тенденції, тому що, як зазначено у статистичному збірнику [474], такі зміни платежів до бюджету можна пояснити збільшенням або зменшенням кількості суб'єктів туристичної діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, тобто сплачують єдиний податок.

Проблема змін податкових надходжень до бюджету напряму пов'язана з кількістю суб'єктів туристичної діяльності та особливостями їх оподаткування (рис. 7.22).

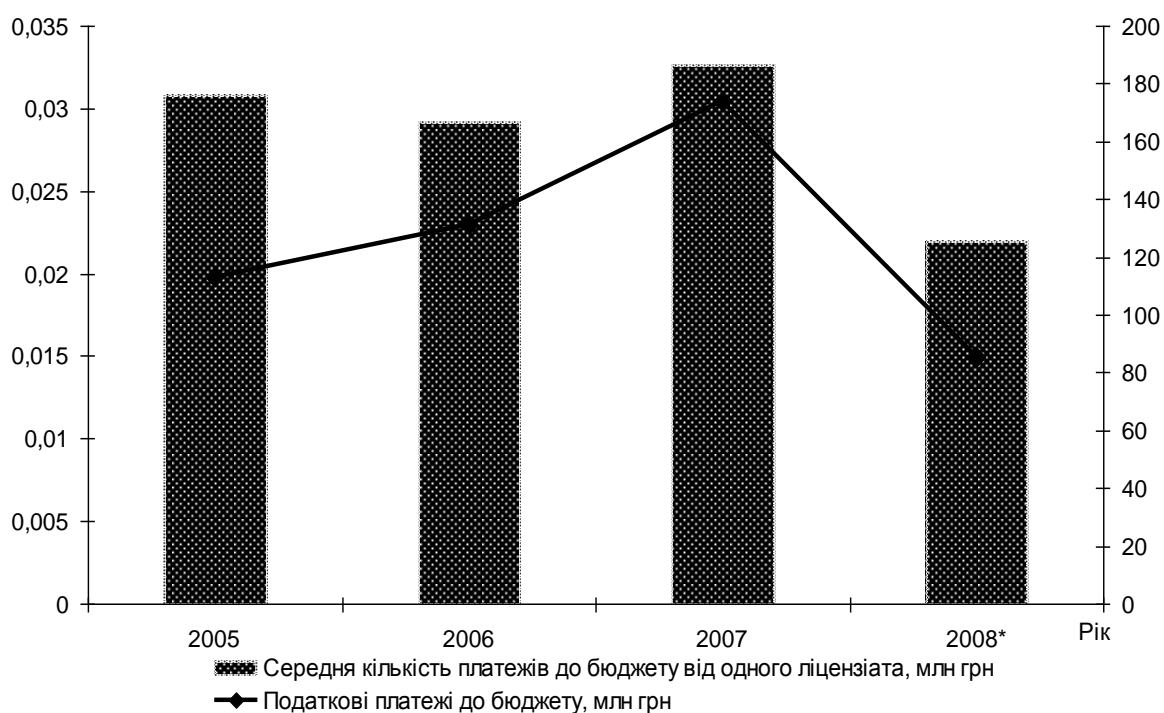


Рис. 7.22. Динаміка податкових надходжень до бюджету

Для здійснення державної політики оподаткування у сфері туризму виникає необхідність у спеціальному визначенні суб'єктів туристичної діяльності як суб'єктів оподаткування. Специфіка туристичної діяльності вимагає участі багатьох суб'єктів господарювання з метою створення туристичного продукту. Відповідно до ст. 5 Закону про туризм [41] суб'єктами, які здійснюють і/або забезпечують туристичну діяльність, є:

туристичні оператори (далі – туроператори) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, для яких виключною діяльністю

є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання специфічних та супутніх послуг, і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність;

туристичні агенти (далі – турагенти) – юридичні особи, створені згідно із законодавством України, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності (СПД), які здійснюють посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на турагентську діяльність;

інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг;

гідди-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу – фізичні особи, які проводять діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, і які в установленому порядку отримали дозвіл на право здійснення туристичного супроводу, крім осіб, які працюють на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належать чи які обслуговують об'єкти відвідування;

фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо.

Відповідно до ст. 1 Закону про туризм [41], до суб'єктів туристичної діяльності належать підприємства, установи, організації незалежно від форм власності, фізичні особи, які зареєстровані в установленому чинним законодавством України порядку і мають ліцензію на провадження діяльності, пов'язаної з наданням туристичних послуг. Отже, юридична або фізична особа набуває статусу суб'єкта туристичної діяльності за умови наявності реєстрації та відповідної ліцензії. Закон про туризм не роз'яснює, що слід розуміти під реєстрацією. Це, у свою чергу, дозволяє досить широко трактувати "реєстраційну" вимогу. Цілком зрозуміло, що ця умова виконується у разі реєстрації юридичної або фізичної особи як суб'єкта підприємницької діяльності. Разом з тим у наведеному визна-

ченні згадуються не лише підприємства, але й установи та організації. Останні два терміни зазвичай застосовуються щодо юридичних осіб, які можуть і не бути суб'єктами підприємницької діяльності. Крім того, реєстрації (внесенню до відповідного реєстру) підлягають і неприбуткові організації. Однак питання про те, чи можуть вони кваліфікуватися як суб'єкти туристичної діяльності, прямо не врегульоване. З одного боку, у визначеннях термінів "туризм", "туристична діяльність" і "туристичні послуги" не згадується, що така діяльність спрямована (або має бути спрямована) на отримання доходу. Однак, з іншого боку, в ст. 3, 4 і 11 Закону про туризм [41] (що стосуються державної політики в галузі туризму, фінансування відповідного органу державного управління та джерел фінансування цієї сфери економіки) згадуються саме суб'єкти підприємницької діяльності. У зв'язку з такою законодавчою невизначеністю, статус суб'єкта туристичної діяльності все-таки має визначатися самим фактом реєстрації, причому не обов'язково як суб'єкта підприємницької діяльності [169].

Щодо організаційно-правової форми господарювання, форми власності або відомчої підпорядкованості, то ці обставини, з точки зору статусу суб'єкта туристичної діяльності, ніякої ролі не відіграють.

Другим критерієм суб'єкта туристичної діяльності є наявність у нього відповідної ліцензії. Згідно з п. 50 ст. 9 Закону України [18], ліцензуванню підлягають:

- організація іноземного туризму (прийом та обслуговування іноземних туристів в Україні);
- організація внутрішнього туризму (прийом та обслуговування вітчизняних туристів в Україні);
- організація зарубіжного туризму (організація туристичних поїздок за межі України);
- екскурсійна діяльність (діяльність з організації подорожей, що не перевищують 24 годин, у супроводі спеціаліста-екскурсовода за заздалегідь складеними маршрутами з метою ознайомлення з пам'ятками історії, культури, природи, музеями, з визначними місцями тощо). Ці самі види туристичної діяльності, що ліцензується, перераховані і в ст. 13 Закону про туризм [41].

Водночас між цими двома законодавчими актами існує певна суперечність. Відповідно до Закону про туризм ліцензуванню підлягає організація масового та оздоровчо-спортивного туризму, а згідно із Законом [18] – ні (незважаючи на те, що п. 51 ст. 9 цього Закону передбачає ліцензування фізкультурно-оздоровчої та спортивної діяльності, до якої належать організація та проведення спортивних занять професіоналів та любителів спорту, а також діяльність з підготовки спортсменів до змагань з різних видів спорту, визнаних в Україні). Разом з тим організація масового та оздоровчо-спортивного туризму може розглядатися як різновид одного з перших трьох видів туристичної діяльності, що ліцензується (залежно від того, де надаються туристичні послуги і хто є їх одержувачем), а отже, отримувати ліцензію на її здійснення просто необхідно.

Ліцензійні умови є обов'язковими для виконання всіма СПД, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, що проводять туристичну діяльність й одержали відповідну ліцензію [18]. Таким чином, з прийняттям Закону про туризм [41], стало можливим досліджувати кількісний склад та здійснювати аналіз туроператорів і турагентів як суб'єктів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню у сфері туризму.

Незважаючи на те, що загальна кількість ліцензіатів у туристичній діяльності збільшується, частка туроператорів і турагентів змінюється по різному. Але в середньому розподіл між суб'єктами у сфері туризму такий: 37 % туроператорів і 63 % турагентів (табл. 7.8) [474]. Як видно з табл. 7.8, кількість зареєстрованих і фактично здійснюючих туристичну діяльність відрізняється, що говорить про певні труднощі в наданні туристичних послуг. Певні труднощі виникають і в процесі оподаткування у сфері туризму.

Для оподаткування туристичної діяльності принципове значення має склад туристичних послуг, до яких належать послуги щодо розміщення, харчування, транспортного, інформаційно-рекламного обслуговування, а також послуги закладів культури, спорту, побуту, розваг тощо.

Динаміка ліцензіатів у туристичній діяльності

Рік	Кількість ліцензіатів, осіб		З них:				Частка відповідно загальної кількості осіб, %		Середньооблікова кількість працюючих туроператорів і турагентів, тис. осіб
			Туроператорів		Турагентів		Туроператорів	Турагентів	
	Зареєстровані	Факт	Зареєстровані	Факт	Зареєстровані	Факт			
2005*	3 670	2 826	-	-	-	-	-	-	21,07
2006	4 508	3 052	1 579	1 246	2 929	1 806	35	65	21,7
2007	5 338	3 833	1 606	1 281	3 732	2 552	30	70	22,7
2008**	3 880	2 981	1 733	1 333	2 147	1 648	45	55	22,2

Примітка:

* Інформація про кількість туроператорів і турагентів за 2005 р. відсутня.

** Аналітична довідка про зареєстрованих ліцензіатів на туристичну діяльність за I півріччя 2008 р.

Разом з тим туристична діяльність може бути не єдиним видом діяльності як фізичних, так і юридичних осіб, тобто поряд з продажем туристичних послуг суб'єкти підприємницької діяльності можуть надавати й інші послуги, не пов'язані з туризмом (продаж санаторно-курортних путівок, організація навчання та стажування тощо) [192].

Бабарицька В. і Малиновська О. [74], характеризуючи суб'єктів туристичної діяльності, виділяють виробників (організаторів) і основних продавців туру – туроператорів – й роздрібних продавців – турагентів та виокремлюють виконавців туристичних послуг (контрагентів) – підприємства й компанії, які надають окремі послуги:

з розміщення й харчування, що входять до складу турпакета, туру – це готелі, ресторани;

транспортні (транспортні компанії, компанії-перевізники);

екскурсійні, які пов'язані з оформленням закордонних паспортів і відкриттям віз, бронюванням і покупкою квитків тощо;

страхові, пов'язані зі страхуванням життя й багажу туристів;

підприємств культури (музеї, театри), спорту (клуби, стадіони), лікувально-оздоровчих установ і т. д.

Також ключовим суб'єктом туристичної діяльності є турист (споживач), котрий визначений Законом про туризм [41] як будь-яка фізична особа.

До суб'єктів туристичної діяльності також можна віднести [309]:

підприємства сфери організації дозвілля: спортивні, ігрові та кіно-концертні зали;

підприємства торгівлі: магазини з реалізації сувенірів, туристичного спорядження, пункти прокату;

промислові підприємства: фабрики сувенірів, підприємства з виробництва спортивного інвентарю й устаткування та ін.

Ключовими суб'єктами туристичної діяльності, які взаємодіють у процесі розробки і реалізації турпродукту, надання і споживання туристичних послуг, є [74]:

- виробник (організатор) і гуртовий продавець туру – туроператор;

- виконавці туристичних послуг (контрагенти) – підприємства і компанії, які надають окремі послуги з розміщення, харчування, транспортні, екскурсійні, страхові, послуги, які пов'язані з оформленням закордонних паспортів і віз, бронюванням і купівлею квитків, та ін., що входять до складу турпакета, туру – це готелі, ресторани, транспортні компанії (компанії-перевізники), підприємства культури (музеї, театри), спорту (клуби, стадіони), лікувально-оздоровчі заклади, екскурсійні підприємства тощо. Вони виступають як національні або іноземні контрагенти, які постачають туроператорам послуги, що входять у тур;

- роздрібний продавець – турагент;

- турист (споживач) – будь-яка фізична особа, яка використовує, купує або має намір придбати туристичні послуги (турпродукт) для особистих потреб.

Допускається також поєднання деяких з перерахованих функцій окремими суб'єктами. З урахуванням розглянутих суб'єктів туристичної діяльності можна побудувати схему взаємозв'язку таких суб'єктів (рис. 7.23) [148].



Рис. 7.23. Перелік суб'єктів туристичної діяльності

З рис. 7.23 видно, що туристу надаються послуги різноманітних підприємств різних сфер діяльності. Тобто турист отримує туристичний продукт, який відповідно до Закону про туризм [41] містить комплекс туристичних послуг, що складається з мінімум двох таких послуг, як: перевезення, розміщення, екскурсії, надання їжі, організація дозвілля тощо.

Компанії-туроператори є виробниками туристичного продукту. Вони формують тури, а саме: розробляють маршрути, замовляють різного роду туристичні послуги у їх безпосередніх виробників – готельних підприємств, транспортних організацій, підприємств харчування, закладів культури, розваг, дозвілля тощо. Крім створення туру, туроператор забезпечує його реалізацію шляхом подання реклами, продажу путівки (ваучера), а також здійснення самої подорожі та організацію обслуговування туристів на маршруті [391].

У цей же час компанія-туроператор є оптовим продавцем, що реалізує свій продукт посередникам-продавцям, тобто турагентам. Одночасно туроператор може самостійно продавати свої путівки безпосередньо споживачам туристичного продукту, тобто туристам.

Компанія-турагент за певну винагороду продає тури фірми-туроператора на підставі укладеного між ними договору – агентської угоди. Турагент забезпечує рекламу турів, їх продаж і доставку клієнтів у місце, де починається подорож, здійснює контроль якості обслуговування, збираючи зауваження та побажання клієнтів [391].

Туристичне агентство – це фірма-посередник між туроператором і клієнтом. Однак останнім часом, крім посередницьких функцій, вони часто виробляють власні послуги, додаючи їх до основної програми туроператора. У своїх дослідженнях щодо суб'єктів туристичної діяльності В. Бабарицька і О. Малиновська [74], відповідно до рекомендації ЄС "Положення до закону, що регулює контрактні організації подорожей та посередницький контракт подорожі", конкретизують, що турагент – це роздрібне підприємство, а туроператор – об'єднане. Тим не менш, слід враховувати, що на практиці досить важко чітко розмежувати чисто роздрібні і гуртові фірми. Гуртові фірми часто мають відділення або філіали для роздрібних операцій, а роздрібні фірми за будь-якої зручної нагоди готові взятися за невеликі гуртові операції.

Діяльність туристичного оператора і туристичного агента можна умовно подати у вигляді схеми (рис. 7.24) [320]. Причому турагент може і самостійно укладати посередницькі договори із суб'єктами туристичної діяльності та страховими організаціями. Агентська винагорода закладається в ціну турпакета туроператором як комісійний відсоток або відповідає

відсотковій знижці з роздрібної ціни туру. Інколи, за домовленістю сторін, турагент сам нараховує свою надбавку на ціну, за якою він придбав тур у туроператора.

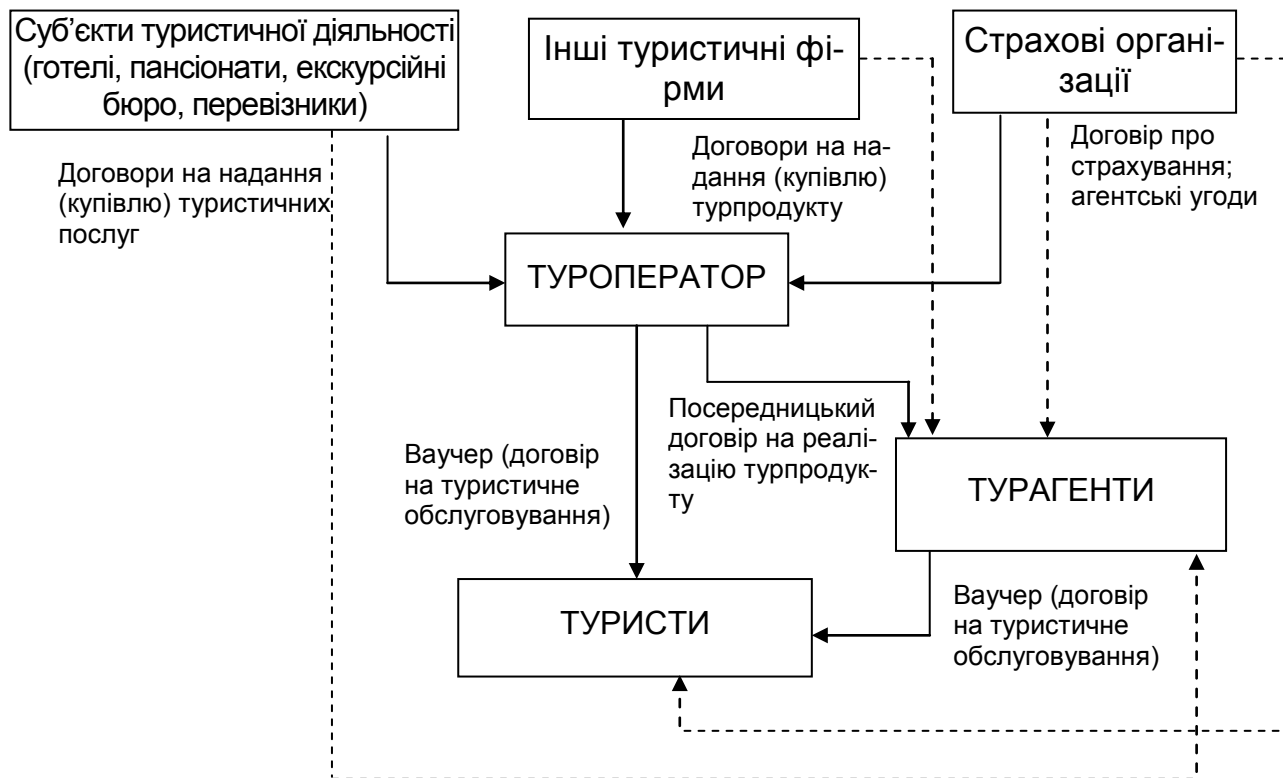


Рис. 7.24. Зв'язок суб'єктів туристичної діяльності

При наданні туристичних послуг ст. 16 Закону [41] передбачає необхідність страхування туристів (медичного і від нещасного випадку). Таке страхування забезпечується суб'єктами туристичної діяльності на підставі договорів зі страховиками, що мають відповідну ліцензію. Втім туристи мають право і самостійно укласти договори про страхування із страховими компаніями.

Якщо страхування туристів здійснюється за участю суб'єкта туристичної діяльності, такий суб'єкт повинен вести облік виданих туристам страхових полісів. При цьому такий суб'єкт може виступати в ролі повіреного або агента страховика, уповноваженого укласти договори страхування від імені страхової компанії. Страхові платежі, отримані від туристів, перераховуються туристичними компаніями страховикам на підставі підписаної з ними агентської угоди або договору доручення.

Відповідно до пп. 3.2.3 Закону про ПДВ [8] туроператори, будучи повіреними або страховими агентами, не оподатковують податком на додану вартість послуги зі страхування туристів.

Зважаючи на те, що туроператор є посередником між страховою компанією і застрахованими фізичними особами – туристами, при відображенні отриманих від страхування доходів в обліку податку на прибуток необхідно керуватися спеціальними нормами пп. 7.9.1 і 7.9.2 Закону [7]. А вони вказують на те, що суми транзитного збору від страхування туристів ні у валовий дохід, ні у валові витрати туроператора не потрапляють. До валових доходів відображають тільки суму комісійної винагороди, отриману від страхової компанії за посередницькі послуги.

Таким чином, у сфері туристичної галузі велика кількість суб'єктів туристичної діяльності взаємодіють між собою в процесі надання туристичних послуг, з обов'язковим дотриманням різноманітних договірних співвідношень. Кожен з цих суб'єктів відповідно до Закону України "Про систему оподаткування" [6] є особою, на яку покладено обов'язок сплачувати податки і збори (обов'язкові платежі). Тому виникає необхідність у розгляді особливостей оподаткування суб'єктів туристичної діяльності із застосуванням загальної та спрощеної систем оподаткування.

Особливості надання послуг щодо туристичного продукту туроператорами та турагентами дозволяють чітко встановити спільність і відмінність функціональної сутності виробничо-обслуговуючої діяльності двох ключових суб'єктів туристичної діяльності. Ні туроператори, ні туристичні агенти не надають власне турпослуг, а здійснюють лише функції посередників між безпосередніми виробниками турпослуг і споживачами. У свою чергу, їх діяльність також є туристичною послугою. Відмінність полягає в тому, що туроператори, крім діяльності з просування і реалізації туристичного продукту, ще й формують такий продукт [74].

Особливостями оподаткування суб'єктів туристичної діяльності є те, що надання послуг і реалізація туристичного продукту може здійснюватися як на території країни, так і за її межами. Також існують певні відмінності в оподаткуванні внутрішнього, в'їзного та виїзного туризмів.

Правила обкладення ПДВ операцій, здійснюваних у сфері внутрішнього туризму, регулюються п. 8.3 Закону [8]. Згідно з цим пунктом на

операції з постачання туристичним оператором туристичного продукту, туристичних послуг з місцем їх надання на митній території України розповсюджується загальний порядок оподаткування.

Це означає, що у туроператора:

- податкові зобов'язання виникають виходячи з договірної (контрактної) вартості турпродукту, але не нижче за звичайну ціну [8, п. 4.1]. При цьому збільшуються вони на дату першого з подій, вказаних у пп. 7.3.1 Закону [8], тобто або на дату отримання грошових коштів від туристів, або на дату надання туристам туристичних послуг, що повинне бути підтверджене документально;

- податковий кредит по "вхідному" ПДВ щодо витрат на формування турпродукту відбивається на підставі пп. 7.4.1 Закону [8], також за правилом першої події за наявності податкової накладної.

Оподаткування операцій у сфері внутрішнього туризму здійснюється туроператором у загальному порядку.

З погляду Закону [8], операції у сфері в'їзного туризму розглядаються як постачання турпродукту або туристичних послуг з місцем їх надання на митній території України. Пов'язано це з тим, що турпродукт не має "товарного" значення і для визначення місця його постачання (як послуги) слід користуватися нормами пп. "а" п. 6.5 Закону [8]. У цьому підпункті вказано, що в загальному випадку місцем постачання послуг є місце, де особа, що надає послугу, зареєстрована платником податку на додану вартість.

Це означає, що відповідно до п. 8.3 Закону [8] при організації подорожей по Україні осіб-нерезидентів туроператор нараховує ПДВ за ставкою 20 %. При цьому базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість турпродукту, але не нижче за звичайні ціни (п. 4.1 Закону [8]).

Базу оподаткування слід визначати виходячи з курсу Національного банку України на дату виникнення податкових зобов'язань з ПДВ. У цьому випадку податкові зобов'язання формуються на дату першої з подій або на дату зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податків, або на дату оформлення документа, що засвідчує факт виконання послуг платником податків (підписання акта виконаних робіт). На це вказує пп. 7.3.1 Закону [8].

Сума ПДВ, нарахована (сплачена) туроператором у зв'язку з придбанням (створенням) туристичного продукту, включається в його податковий кредит на підставі пп. 7.4.1 [8].

При постачанні турпродукту або турпослуг з місцем їх безпосереднього надання за межами митної території України (виїзний туризм) туроператор визначає базу оподаткування виходячи зі своєї винагороди (націнки) відповідно до п. 8.1 Закону [8].

Тобто база обкладення ПДВ визначається виходячи з різниці між договірною (контрактною) вартістю турпродукту або турпослуг і витратами, понесеними туроператором у зв'язку з придбанням (створенням) такого турпродукту або турпослуг.

У Законі [8] сказано, що зменшити договірну (контрактну) вартість турпродукту або турпослуг туроператор може тільки на суму витрат, пов'язаних з придбанням (створенням) такого турпродукту або турпослуг. Це означає, що до описуваних "туристичних" витрат можуть бути віднесені лише витрати, що вважаються такими згідно із Законом України "Про туризм" [41], а саме: послуги з перевезення, тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного, курортного, спортивного, розважального та іншого обслуговування, а також характерні й супутні туристичні послуги.

Для визначення суми винагороди туроператора (тобто бази оподаткування) вказані витрати приймаються з урахуванням ПДВ. Хоча, як правило, перераховані послуги надаються за межами митної території України, тому "вхідного" ПДВ по ним немає (за винятком вартості транспортних послуг з перевезення пасажирів по митній території України).

Що стосується інших витрат, наприклад, на рекламу, оренду, утримання приміщення, конвертацію валюти, оплату праці і соціальне страхування працівників, інших адміністративних витрат підприємства-туроператора, то вони не можуть бути кваліфіковані як "туристичні" і базу оподаткування не зменшують. По таких послугах "вхідний" ПДВ включається в податковий кредит за загальним правилом, встановленим в пп. 7.4.1 Закону [8].

Таким чином, при обчисленні податку на додану вартість винагорода розраховується шляхом зменшення договірної (контрактної) вартості туристичного продукту з ПДВ на суму витрат з урахуванням ПДВ.

Відносно ведення податкового обліку, у випадку, якщо туроператор здійснює поставку туристичного продукту, туристичних послуг з місцем їх

надання як на митній території України, так і за межами митної території України, платник податку – туроператор повинен вести окремий облік як операцій з поставки, так і операцій з понесених витрат залежно від порядку оподаткування:

- операцій з поставки туристичного продукту, туристичних послуг, місце надання яких знаходиться на митній території України;

- операцій з поставки туристичного продукту, туристичних послуг, місце надання яких знаходиться поза межами митної території України;

- придбання товарів (послуг) для використання у формуванні туристичного продукту, який поставляється на митній території України;

- придбання товарів (послуг) для використання у формуванні туристичного продукту, який поставляється за межами митної території України.

У випадку залучення туристичним оператором туристичних агентів, агентська винагорода туристичних агентів включається до витрат, понесених туроператором унаслідок придбання (створення) туристичного продукту, туристичних послуг із відповідним розмежуванням:

- для туристичного продукту, що поставляється на митній території України;

- для туристичного продукту, що поставляється поза межами митної території України.

Причому ставка оподаткування у розмірі 20 % застосовується як до повної вартості туристичного продукту (при наданні туристичного продукту на митній території України), як до винагороди (при наданні туристичного продукту поза межами митної території України), так і до агентської винагороди (у випадку залучення туристичним оператором туристичних агентів).

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [7] не містить будь-яких спеціальних норм відносно туристичної діяльності, оподаткування операцій у цій сфері здійснюється туроператором у загальному порядку. Тобто валовий дохід у зв'язку з продажем турпродукту збільшується за правилом першої події (пп. 11.3.1) і з дотриманням загальноцінових норм при роботі із пов'язаними особами, неплатниками податку на прибуток, а також при здійсненні бартерних операцій.

Тим же правилом першої події туроператор керується і при збільшенні валових витрат (пп. 11.2.1 Закону [7]). І лише при придбанні послуг у суб'єктів, які сплачують цей податок за ставкою нижчою, ніж 25 %, згідно із законодавством звільненими від сплати цього податку, або не є суб'єктами податку на прибуток валові витрати згідно з пп. 11.2.3 Закону [7] збільшуються виключно на дату отримання таких послуг, незалежно від наявності їх оплати (у тому числі часткової або авансової).

Продаж турпродукту нерезиденту в обліку податку на прибуток супроводжується формуванням валового доходу, відносно якого діє загальне правило, встановлене пп. 11.3.1 Закону [7], тобто туроператор відображає валовий дохід на дату першої з подій:

- або на дату зарахування коштів від покупця (замовника) на поточний рахунок в оплату послуг;
- або на дату фактичного надання послуг.

Якщо першою подією є надходження передоплати, то валовий дохід фіксується на дату зарахування іноземної валюти на банківський рахунок туроператора.

Якщо ж першою подією є надання турпослуг (передуює надходженню оплати), туроператор збільшує валовий дохід у тому податковому періоді, на який приходиться дата їх фактичного надання (дата підписання відповідного документа, підтверджуючого факт надання турпослуг).

Для визначення розміру валового доходу від продажу турпродукту за іноземну валюту туроператор повинен враховувати те, що сума доходу в іноземній валюті при продажі послуг перераховується в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на дату отримання (нарахування) такого доходу, і вже не підлягає перерахунку у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні.

За цим же курсом визначається і балансова вартість отриманої валюти. При цьому зміна курсу НБУ на дату отримання валюти не впливає на розмір її балансової вартості.

При продажі іноземної валюти за гривні валовий дохід платника податків збільшується на суму гривень, отриманих від покупця у зв'язку з таким продажем, а валові витрати збільшуються на суму балансової вартості такої іноземної валюти (пп. 7.3.5 Закону [7]).

При виїзному туризмі, будь-яких спеціальних норм відносно турдіяльності Законом [7] не виділено, тому туроператор здійснює оподаткування операцій у цій сфері в загальному порядку.

Так, валовий дохід у зв'язку з продажем турпродукту збільшується за правилом першої події, визначеного в пп. 11.3.1 Закону [7], а датою формування валових витрат по договорах з вітчизняними постачальниками є правило першої події, що встановлене пп. 11.2.1 Закону [7].

Проте якщо постачальник є неплатником податку на прибуток або нестандартним його платником, то свої валові витрати туроператор збільшує на дату фактичного надання послуг. Цей же порядок діє і при формуванні валових витрат з послуг нерезидента (пп. 11.2.3 Закону [7]).

Враховуючи, що витрати туроператора у зв'язку з формуванням турпродукту здійснюються, як правило, в іноземній валюті, їх вартість визначається відповідно до пп. 7.3.2 Закону [7]. При цьому необхідно орієнтуватися на балансову вартість іноземної валюти, яка не перераховується у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом звітного періоду. При оплаті послуг нерезидента балансова вартість іноземної валюти розраховується за одним з двох методів оцінки – за середньозваженою або ідентифікованою вартістю.

Таким чином, процес оподаткування туроператорів як суб'єктів підприємницької діяльності залежно від місця надання туристичних послуг має свої особливості відповідно до умов взаємодії з суб'єктами туристичної діяльності та громадянами-туристами.

Відповідно до даних органів статистики [474] й оцінки компанії "Проконсалтинг" [166] підприємств, що виконують агентські послуги як турагенти на туристичному ринку, більше, тому виникає необхідність у розгляді особливостей здійснення процесу оподаткування цих суб'єктів.

Туристичних агентів як суб'єктів оподаткування можна умовно поділити на три групи (рис. 7.25).

Якщо підприємство – туристичний агент використовує загальну систему оподаткування, то до основних сплачуваних ним податків відносяться податок на додану вартість і податок на прибуток.

Оподаткуванню туристичних послуг податком на додану вартість присвячена ст. 8 Закону [8]. Туристичних агентів як платників податку

стосується п. 8.4 цього Закону [8], де сказано, що базою оподаткування для операцій, які здійснюються туристичними агентами, є комісійна винагорода, яка нараховується (виплачується) туристичним оператором, іншими постачальниками послуг на користь такого туристичного агента, у тому числі за рахунок коштів, отриманих останнім від споживача туристичного продукту, туристичних послуг.

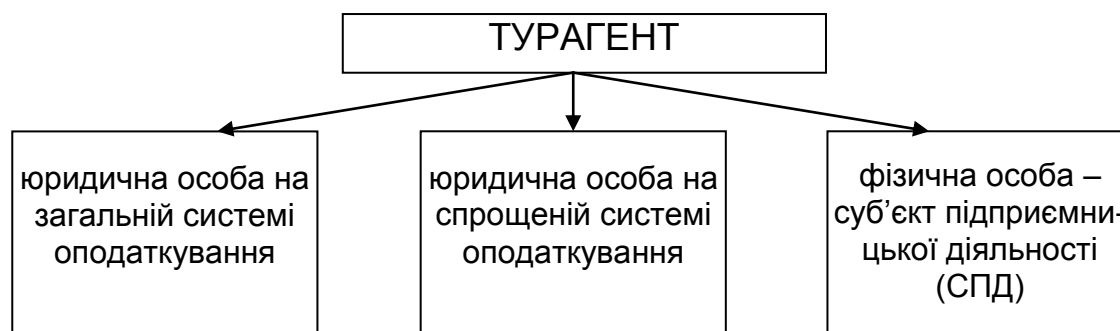


Рис. 7.25. Групи турагентів як суб'єктів оподаткування

Тобто базою оподаткування податком на додану вартість є тільки сума агентської винагороди, отримана туристичним агентом від туроператора (або від іншого постачальника послуг). Зазначену норму застосовують незалежно від форми туризму, категорії покупців туристичних послуг або туристичного продукту й інших умов. Агентські договори (договори доручення) повинні відповідати правилам, установленим п. 8.4 Закону [8].

Оскільки база оподаткування в туристичного агента – це винагорода, то на поставку туристичного продукту вони взагалі не нараховують ПДВ. При цьому турагент не може претендувати на податковий кредит на суму ПДВ, що нараховується туроператором при продажі туристичних послуг (туристичного продукту). Він формує податковий кредит по ПДВ, сплаченому (нарахованому) відповідно до власних витрат, пов'язаних з виконанням доручення – здійсненням оподаткованої операції.

Причому першою подією для нарахування податкового зобов'язання з ПДВ є або одержання винагороди, або приймання-передача акта виконаних робіт з туроператором.

Варто звернути увагу на те, що п. 8.5 Закону [8] містить умову, що поставка туристичного продукту повинна здійснюватися виключно на митній території України і тільки резидентом, що має на це відповідну ліцензію.

Турагенту слід дотримуватися вимоги, встановленої в пп. 2.3.1 Закону [8], коли загальна сума від здійснення операцій з поставки туристичних послуг, що підлягають оподаткуванню податком на додану вартість, протягом останніх дванадцяти календарних місяців сукупно перевищує 300 тис. грн (без урахування ПДВ), турагент підлягає обов'язковій реєстрації платником податку на додану вартість. Поки така межа не досягнута, турагент може здійснювати свою діяльність, не реєструючись платником ПДВ. Але за своїм добровільним рішенням турагент може зареєструватися платником податку до досягнення об'єму 300 тис. грн, пройшовши добровільну реєстрацію (пп. 2.2 Закону [8]).

Важливо, що при визначенні межі 300 тис. грн у розрахунок приймається вартість турпродуктів, поставлених як туроператором, так і турагентом. Тобто турагент, відповідно до агентського договору з туроператором, у розрахунок 300-тисячної межі повинен включати всю вартість поставленого туристам турпродукту, а не тільки суму своєї комісійної винагороди (п. 8.6 Закону [8]).

Але, як доводить О. Ісаєв [165], турагент не завжди може брати за основу цей пункт. Зазначену норму застосовують, якщо туристичний агент працює за договором на продаж туристичних послуг (туристичного продукту). Про це свідчать слова "комісійна винагорода, що нараховується (виплачується) туристичним оператором, іншими постачальниками послуг на користь такого туристичного агента". Якщо ж турагент укладає договір з фізичною особою, що доручає їй придбати туристичні послуги або турпродукт, то керуються не п. 8.4, а другим абзацом п. 4.7 Закону [8], де говориться про те, що базою оподаткування є продажна вартість цих товарів, визначена у порядку, встановленому цим Законом. Причому датою збільшення податкових зобов'язань турагента є дата "першої

події", а датою збільшення суми податкового кредиту – є дата перерахування коштів на користь турагента.

При визначенні валових доходів і валових витрат турагента та при розрахунку податку на прибуток слід керуватися Законом України "Про оподаткування прибутку підприємства" [7]. Турагент як посередник, який працює за агентськими договорами з туристичним оператором, збільшує валові доходи тільки на суму отриманої (нарахованої) винагороди, оскільки в цьому випадку його власністю є тільки винагорода за надання посередницьких послуг. Відповідно до пп. 7.9.1 Закону [7] не включаються до валових доходів і не підлягають оподаткуванню кошти, отримані платником податків на підставі цивільно-правових договорів, у зв'язку з залученням платником податку майна на підставі договору, концесії, комісії, консигнації, довірчого управління, схову (відповідального зберігання), а також згідно з іншими цивільно-правовими договорами, що не передбачають передачі права власності на таке майно, з урахуванням положень щодо оподаткування операцій лізингу (оренди).

Причому такі договори не передбачають перехід права власності на таке майно, і, відповідно, не включають до складу валових витрат кошти, повернуті платником податків за такими договорами (пп. 7.9.2 Закону [7]).

Особливістю оподаткування туроператорів є те, що переважна більшість операцій здійснюється не прямо з суб'єктами туристичної діяльності, які забезпечують прийом туристів (готелі, туристичні комплекси, пансіонати, підприємства харчування, транспорту тощо), а через посередників, якими часто виступають турагенти. Вони можуть надавати послуги з інформаційно-рекламного обслуговування туристів, оформлення документів, замовлення транспортних квитків до місця надання туристичних послуг та інші пов'язані з обслуговуванням туристів операції. Діяльність туристичних агентств здійснюється на підставі договорів комісії, доручення або агентських угод, які чинною редакцією Цивільного кодексу України не передбачені, однак набули досить широкого розповсюдження через свою універсальність [192].

Агентські угоди, по своїй суті, охоплюють відносини, регульовані договорами комісії та доручення, і певною мірою "перекривають" ці дого-

вори. У зв'язку з відсутністю законодавчого визначення агентських угод в Україні у разі виникнення господарських спорів агентські угоди класифікуються господарськими судами або як комісійні договори, або як договори доручення, залежно від істотних умов таких договорів. Традиційно під агентською угодою розуміють договір, за яким одна сторона (агент) зобов'язується за винагороду здійснювати за дорученням іншої сторони (принципала) юридичні та інші дії від свого імені, але за рахунок принципала, або від імені та за рахунок принципала. При цьому вибір, від імені кого агент здійснюватиме відповідні дії, залежить від угоди сторін, а якщо це не визначено в договорі, – на розсуд самого агента. А головним фактором, що визначає посередницькі функції агента, є здійснення ним дій за рахунок і в інтересах туроператора як принципала. Саме операції через таких посередників і мають цілу низку істотних особливостей для цілей оподаткування. Так, розглянемо два варіанти укладення таких договорів, коли туроператор, як "виробник" туристичних послуг, доручає посереднику – тур агенту – здійснювати інформаційно-рекламну діяльність та продаж туристичного продукту:

- агент із отриманих коштів за реалізований турпродукт утримує суму понесених ним витрат, пов'язаних з виконанням доручення, а суму, що залишилася, перераховує на рахунок туроператора, після чого принципал повертає посереднику його комісійну винагороду;

- турагент із отриманих коштів за реалізований туристичний продукт перераховує суму виручки туроператору в повному обсязі, а після фактичного виконання посередницької послуги (реалізації турпродукту) агент отримує суму винагороди та компенсацію понесених витрат.

Розглянемо особливості формування валових доходів і витрат залежно від договірних умов у суб'єктів туристичної діяльності (табл. 7.9). Предметом агентської угоди може бути надання посередницьких послуг щодо реалізації турпродукту, які повторюються багато разів протягом певного часу, хоч на практиці зустрічаються агентські угоди без зазначення строку їх дії.

Формування валових доходів і витрат у суб'єктів туристичної діяльності в договірних умовах

Схема здійснення розрахунків	Туроператор (принципал)	Турагент (агент)	Суб'єкт туристичної діяльності (турист)
<p>Із суми, що надійшла на рахунок агента від суб'єктів туристичної діяльності (туристів) за послуги, агент утримує суму понесених ним витрат, пов'язаних з виконанням доручення, а суму, що залишилася, перераховує на рахунок туроператора, після чого принципал повертає посереднику його комісійну винагороду</p>	<p>Валові витрати: 1) на суму компенсації витрат агента – на дату надходження на банківський рахунок агента коштів від суб'єктів туристичної діяльності на користь туроператора, із яких утримується сума компенсації видатків агента; 2) на суму винагороди за першою подією: - дата списання коштів з банківського рахунку туроператора; - дата фактичного отримання посередницьких послуг. Валові доходи: на суму, що надійшла від суб'єктів туристичної діяльності агенту, повної вартості наданих послуг – за датою надходження коштів від агента на рахунок туроператора</p>	<p>Валові витрати: на суму витрат, що пов'язані з реалізацією операцій за загальними правилами. Валові доходи: 1) на суму компенсації понесених витрат – за датою надходження на банківський рахунок агента коштів від туриста на користь туроператора, із яких утримується сума компенсації видатків агента; 2) на суму винагороди за першою подією: - дата надходження суми винагороди від туроператора; - дата фактичного надання посередницьких послуг</p>	<p>Витрати на покупку туристичних послуг</p>
<p>Уся сума виручки від продажу туристичного продукту, що надійшла на рахунок турагента, перераховується туроператору в повному обсязі, а після фактичного виконання посередницької послуги агент отримує суму винагороди та компенсацію понесених витрат</p>	<p>Валові витрати: на суму винагороди та суму компенсації витрат тур агента по даті фактичного отримання посередницької послуги. Валові доходи: на суму повної вартості проданих туристичних послуг, що надійшли до турагента від туриста, – за першою подією: - на дату надходження таких коштів на рахунок (або в касу) туроператора; - на дату надання туристичних послуг</p>	<p>Валові витрати: на суму витрат, що пов'язані з реалізацією операцій за загальними правилами. Валові доходи: на суму винагороди та компенсацію понесених витрат – за датою фактичного надання посередницьких послуг туристу</p>	<p>Витрати на покупку туристичних послуг</p>

Причому законодавством не передбачено ніяких обмежень щодо роду та характеру дій, здійснюваних агентом. Тому туроператор має право доручати турагенту виконання будь-яких дій (оформлення документів, надання інформаційних послуг, оформлення віз, бронювання готелів, придбання транспортних квитків тощо).

Як і в договорі комісії або доручення, предмет угоди має бути конкретизований у вказівках туроператора, наприклад, шляхом зазначення виду та характеру угод, які укладають, порядку та умов надання послуг тощо. Водночас агентською угодою свобода як агента, так і туроператора в частині укладення аналогічних агентських угод може бути обмежена. Так, туроператор має право вимагати від агента не укладати з іншими суб'єктами туристичної діяльності аналогічних агентських угод, що виконуються на тій самій території, оскільки це може привести до ущемлення інтересів туроператора. Аналогічне застереження може бути внесено до агентських угод і щодо принципала з метою обмеження конкуренції у сфері діяльності агента.

Таким чином, система обліку та оподаткування мусить бути побудована з урахуванням загальних принципів та певних особливостей діяльності туристичних підприємств.

Відповідно до Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності" [49] туристичний агент може здійснювати оподаткування своєї діяльності за спрощеною системою.

При переході на єдиний податок суб'єкту туристичної діяльності необхідно отримання Свідоцтва про сплату єдиного податку. Причому, відповідно до законодавства, існують певні обмеження щодо застосування єдиного податку, пов'язані з обсягом податкової бази, яка визначається в результаті отримання виручки від реалізації, чисельністю працівників, структурою статутного фонду, формою розрахунків, наявністю податкової заборгованості [168]. Критерії, яким повинні відповідати показники виручки від реалізації туристичних послуг, та кількість працівників затверджені законодавством [49].

Причому, згідно з п. 1 Указу № 746 [49], виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктами підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок або до

каси від здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

Внески на обов'язкове державне страхування (у тому числі й пенсійне) не належать до податків і зборів (обов'язкових платежів), тому довідки про відсутність заборгованості перед фондами не потрібні [228].

Якщо фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності є суб'єктом туристичної діяльності і в поточному році працював на іншій системі оподаткування, ніж єдиний податок, отримана на цій системі виручка також ураховується та не може перевищувати 500 тис. грн. Наприклад, якщо суб'єкт туристичної діяльності половину року працював на єдиному податку, а половину – на загальній системі, для порівняння з 500-тисячним обмеженням береться виручка, отримана на обох системах оподаткування. Виручка від реалізації туристичних послуг береться за календарний рік. Тому, якщо на момент подання заяви про перехід на єдиний податок виручка не перевищувала 500 тис. грн, а в наступному році вже була більше цієї суми, отримане Свідоцтво про сплату єдиного податку на 2010 рік суб'єкту туристичної діяльності доведеться повернути до податкової інспекції.

У фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності чисельність працівників визначається простим підсумовуванням діючих (нерозірваних) трудових договорів, укладених між підприємцем – суб'єктом туристичної діяльності та працівниками. Після розірвання трудового договору вже колишній працівник перестає враховуватися для порівняння з обмеженням у 10 осіб. Особи, з якими укладено нетрудові, а цивільно-правові договори (наприклад, послуг, підряду), для порівняння з обмеженням у 10 осіб не враховуються.

Суб'єкти туристичної діяльності – юридичні особи розраховують за показником середньої кількості працівників підприємства, що включає:

- середню кількість штатних працівників;
- середню кількість зовнішніх сумісників;
- середню кількість працюючих за цивільно-правовими договорами.

Причому наймані працівники, сумісники та працюючі за цивільно-правовими договорами ураховуються як цілі одиниці, а підприємці – суб'єкти туристичної діяльності до розрахунку не включаються.

Середню кількість працівників потрібно відстежувати, щоб за підсумками року поріг чисельності не було порушено, інакше отримане Свідоцтво платника єдиного податку доведеться здати.

Для туристичного агента – суб'єкта малого підприємництва – фізичної особи ставку єдиного податку встановлюють місцеві ради за місцем його державної реєстрації у фіксованому розмірі залежно від виду діяльності в межах від 20 до 200 грн на місяць для самостійного здійснення підприємницької діяльності (у разі використання найманої праці або за участю в підприємницькій діяльності членів його сім'ї (протягом року може перебувати не більше 10 осіб) розмір єдиного податку збільшується на 50 % за кожну особу, включаючи членів сім'ї), і розмір єдиного податку не залежить від результатів підприємницької діяльності фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, тобто від розміру чистого доходу за окремо взятий місяць, за умови, що обсяг виручки платника єдиного податку від реалізації товарів (робіт, послуг) за календарний рік не перевищує 500 тис. грн.

Для туристичного агента – суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи при переході з загальної системи оподаткування на єдиний податок можна самостійно обрати ставку в розмірі 6 % та 10 %. Причому основних чинників, від яких залежить сума сплачених податків за тією чи іншою системою, лише три:

1) співвідношення всіх доходів і витрат діяльності. Якщо оподаткування за загальною системою оподаткування враховує витрати у зменшення об'єкта оподаткування, а єдиний податок – ні, то зростання відношення витрат до доходів робить вигіднішою загальну систему оподаткування і не таким вигідним єдиний податок;

2) питома вага позареалізаційних доходів у загальній сумі доходів. При зростанні їх питомої ваги робить вигіднішим єдиний податок і не такою вигідною загальну систему оподаткування;

3) питома вага зарплати в інших витратах. Зарплата не оподатковується ПДВ, а на єдиний податок – ще й багатьма соціальними зборами, тоді як на загальній системі оподаткування такими зборами зарплата обкладається. Водночас, як сама зарплата, так і соціальні відрахування на неї зменшують оподаткування доходу на загальній системі оподаткування, але не зменшують об'єкта для єдиного податку.

Платники єдиного податку, як юридичні, так і фізичні особи – суб'єкти туристичної діяльності можуть самостійно приймати рішення щодо доцільності реєстрації платниками ПДВ з урахуванням норм Закону [8].

При надходженні на розрахунковий рахунок або до каси платника єдиного податку коштів за посередницькими договорами, до виручки від реалізації включається тільки сума винагороди, отримана за виконані зобов'язання за договором. Із цим згоден і Держкомпідприємництва [230], і ДПАУ [241]. Щодо визначення межі виручки від реалізації туристичних послуг в один мільйон для переходу на загальну систему оподаткування, то Держкомпідприємництва [230] вважає, що сума транзитних коштів, що підлягає перерахуванню третім особам, до складу виручки від реалізації туристичних послуг не повинна включатися та відповідно оподатковуватись єдиним податком.

Виходячи із зазначеного вище, Держкомпідприємництва вважає, що при розрахунку граничного обсягу виручки від реалізації туристичних послуг необхідно враховувати лише ті кошти, що надійшли за здійснення операцій з надання таких послуг, що й передбачено статтею 3 Указу № 727 [49]. Хоча Державна податкова адміністрація України [241] наполягає, що з метою визначення права перебування на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності суб'єкти малого підприємництва, які займаються туристичною діяльністю, повинні враховувати всі надходження коштів, отримані на розрахунковий рахунок та в касу від продажу своїх послуг, суми позареалізаційних доходів та виручку від іншої реалізації.

Відповідно до Закону України "Про туризм" [41] суб'єктами, які здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність, є фізичні особи, які не мають статусу суб'єкта підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), харчування тощо. Тобто такими суб'єктами туристичної діяльності з надання послуг із розміщення та харчування туристів можуть стати жителі сільської місцевості.

Сільський туризм як форма відпочинку в сільській місцевості в більшості країн світу є невід'ємною складовою частиною комплексного соціально-економічного розвитку села. Незважаючи на те, що досі не

ухвалено Верховною Радою Закон України "Про сільський та сільський зелений туризм", у Законі України "Про туризм" [41] сільський туризм визнано окремим видом, розвиток якого є пріоритетним напрямом державної політики країни. Надання послуг туристам, які обрали сільську місцевість для відпочинку, дозволяє створювати нові робочі місця та впливає на підвищення рівня життя селянських господарств. Як зазначає Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [362], сільський туризм є набагато ефективнішим способом заробітку грошей, порівняно з іншими видами діяльності, спрямованими на швидке отримання прибутку. Так, доходи від додаткової діяльності з надання послуг туристам у сільській місцевості можуть складати від 25 до 50 відсотків доходу відносно особистого селянського господарства.

Сільський зелений туризм як вид діяльності, що не належить до підприємницької, може включати надання послуг з розміщення та харчування туристів. Право власників садиб займатися сільським туризмом визначено в Законі України "Про особисте селянське господарство" [45].

Причому в Законі України "Про туризм" [41] сказано, що власнику садиби не обов'язково реєструватися як приватному підприємцю. Але він може добровільно, за власним бажанням, сплачувати внески на своє соціальне страхування.

Щодо ліцензування послуг із розміщення та харчування сільських туристів, то тут критерієм виступає кількість номерів (окремих приміщень для розміщення туристів). Відповідно до норм законодавства ліцензія не потрібна при наявності менше семи номерів або місць для розміщення туристів.

При тривалому проживанні туристів у сільській місцевості власнику садиби необхідно скласти договір з їх розміщення та нотаріально засвідчити й зареєструвати в органах технічної інвентаризації. Щоб цього уникнути, строк перебування (проживання) туриста в садибі має не перевищувати 15 днів. Податкове навантаження власника садиби як суб'єкта туристичної діяльності, який не зареєструвався приватним підприємцем, з урахуванням наведеного вище складається з уплати податку з доходів фізичних осіб і податку на додану вартість.

Відповідно до (п. 9.1) Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" [10] доходи від оренди житла та інших приміщень садиби оподатковуються за загальною ставкою, яка складає 15 %. Але цей дохід не підлягає оподаткуванню податком на додану вартість (Закон України "Про податок на додану вартість", пп. 3.2.2 [8]). Також, якщо власник садиби при наданні в користування свого майна не виконує інші платні роботи чи послуги для туристів, на суму доходу від оренди житла не нараховуються збори на обов'язкове пенсійне та соціальне страхування [315].

При наданні туристам власником садиби послуг з харчування виникає необхідність обов'язкової сплаті податку на додану вартість, якщо протягом останніх 12 календарних місяців сума доходу від цих послуг буде більше чим 300 тис. грн (Закон України "Про податок на додану вартість", п. 2.3.1 [8]). При меншому доході реєструватися платником цього податку не обов'язково, але можна це зробити добровільно.

Власники садиби, які є суб'єктами туристичної діяльності, але не зареєструвалися приватними підприємцями, можуть укласти договори для надання послуг з розміщення і харчування як безпосередньо з окремим туристом, так і з туристичними фірмами. Причому останні згідно з договором можуть взяти на себе відповідальність не тільки за підбір туристів, а й формування основного та додаткового комплексів послуг щодо "сільського" туру.

З наведеного аналізу можна зробити висновок, що сільський туризм, з одного боку, розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток, а з другого – позитивно впливає на поліпшення умов і якості життя селян. Щодо податкового навантаження власника садиби як суб'єкта туристичної діяльності, то при отриманні доходу від послуг за харчування менше ніж 300 тис. грн протягом 12 календарних місяців підлягають оподаткуванню у розмірі 15 % лише доходи від оренди житла та інших приміщень садиби. Тобто податкове навантаження є мінімальним, а створення нових робочих місць щодо туристичної діяльності в будь-якому населеному пункті та сільській місцевості впливатиме на підвищення рівня життя їх мешканців.

Таким чином, можна сказати, що оподаткування суб'єктів туристичної діяльності має свої особливості, пов'язані з місцем надання туристичних послуг (на митній території або за її межами), резидентським статусом, наявністю відповідної ліцензії, характером надання послуг відповідно до

внутрішнього, в'їзного або виїзного туризмів тощо. Усі ці особливості необхідно враховувати при розрахунку податкових платежів, які можна планувати суб'єктами туристичної діяльності. Величина податкового навантаження впливає на кількість платників податків, які надають послуги у сфері туризму.

До проблемних аспектів щодо оподаткування туристичної діяльності можна віднести відсутність однозначності визначень туристичної діяльності та туристичних послуг; неоднозначність і суперечливість у застосуванні нормативно-правових актів (коли норми одного закону з конкретного податку впливають на процес регулювання іншого); нестабільність законодавчої бази спричиняє як податкові порушення з боку суб'єктів туристичної діяльності, так і виникнення тіньового сектору у сфері туризму. Усі ці проблеми ускладнюють здійснення процесу прогнозування податкових надходжень до бюджетів від туристичної діяльності в майбутньому, а для суб'єктів у сфері туризму збільшують витрати на адміністрування податкових платежів.

Вирішення виділених проблем призведе до реалізації соціально-економічних завдань країни щодо зменшення безробіття, підвищення рівня життя людей. Також, оптимізація оподаткування у сфері туристичної діяльності сприятиме підвищенню дохідної частини бюджетів всіх рівнів: державного, місцевих та підприємств – суб'єктів туристичної діяльності.

7.4.2. Особливості застосування фіксованого сільськогосподарського податку

Агропродовольча система України, що поєднує виробництво і переробку сільськогосподарської продукції, а також продовольчий ринок, є провідною ланкою процесу продовольчого забезпечення держави, основою її продовольчої та однієї з найважливіших складових економічної незалежності.

Стійкий розвиток агропродовольчої системи країни можливий тільки через проведення зваженої податкової політики з метою оптимізації податкового навантаження на основі збалансування фіскальної і регулю-

ючої функції податків. Беручи участь у перерозподілі нової вартості, податки виступають частиною єдиного процесу суспільного виробництва, специфічною формою відносин між державою, з одного боку, і суб'єктами господарювання – з іншого.

Серед засобів податкової підтримки сільгосптоваровиробників особливе місце займає фіксований сільськогосподарський податок як специфічна альтернативна система оподаткування.

Об'єктивна необхідність появи альтернативного оподаткування, як відмічено в роботі [169], обумовлена, з одного боку, недоліками, що властиві діючій податковій системі України, її складністю, внутрішніми протиріччями, непогодженістю основних податкових законів з іншими галузями законодавства і переважно фіскальною спрямованістю, а з іншого – специфікою сучасного етапу розвитку національної економіки, що вимагає першочергового системного стимулювання розвитку малого бізнесу і підтримки сільськогосподарських товаровиробників, що не може бути вирішене в рамках діючої системи оподаткування.

По причині інерційності макроекономічних процесів та процесів, що відбуваються в сільському господарстві, період застосування фіксованого сільськогосподарського податку може бути дуже тривалим, тому дослідження особливостей застосування цього виду податку, виявлення внутрішніх протиріч і проблем, що знижують ефективність його застосування, а також розробка напрямків і конкретних рекомендацій з удосконалення оподаткування і податкового менеджменту сільгосптоваровиробників, відноситься до розряду першочергових завдань науки оподаткування. Саме дослідженню названих проблем і присвячений даний підрозділ колективної монографії.

Законом України "Про фіксований сільськогосподарський податок" [42], починаючи з 1 січня 1999 року, після річного експерименту на території трьох різних регіонів України (Глобинського району Полтавської області, Старобешевського району Донецької області, Ужгородського району Закарпатської області) був введений фіксований сільськогосподарський податок. Економічна сутність цього виду альтернативної системи оподаткування полягає в тому, щоб створити на перспективу стабільні податкові умови роботи сільгосптоваровиробників шляхом заборони внесення

в законодавство змін, що можуть привести до збільшення податкового навантаження на виробників сільськогосподарської продукції. Метою впровадження фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) є податкова підтримка сільськогосподарських товаровиробників для підвищення загальної ефективності їхньої роботи.

Аналізуючи сучасні наукові видання, присвячені проблемам альтернативних систем оподаткування, треба звернути увагу на роботи [170; 169], в яких виділені характерні риси фіксованого сільськогосподарського податку, що суттєво відрізняють дану систему оподаткування від звичайної податкової системи:

1) ФСП може бути класифікований як окладний податок. Це означає, що ставка оподаткування визначається незалежно від обсягів надходжень цього податку;

2) об'єкт і база оподаткування не пов'язані з кінцевими показниками виробничо-господарської діяльності сільгосптоваровиробників. Це об'єктивно зацікавлює їх у збільшенні обсягів продажів та раціональному використанні сільськогосподарських земель. На суму податкових зобов'язань впливають лише площа земельної ділянки та грошова оцінка одиниці площі землі;

3) порядок сплати ФСП враховує сезонність сільськогосподарського виробництва, що є принциповим для даної категорії платників податків. Основне податкове навантаження приходить на другу половину року, після збору врожаю;

4) ФСП не обмежує платників податку у здійсненні будь-яких дозволених законодавством видів підприємницької діяльності;

5) відсутність обмежень щодо обсягів діяльності, які встановлені для всіх інших альтернативних систем оподаткування, зумовлює стимулювання сільгосптоваровиробників у нарощуванні обсягів виробництва;

6) суттєво скорочується число податків, що сплачуються до бюджету. Позитивним наслідком цього є скорочення податкової звітності, ймовірність помилок при її складанні і, як наслідок, зменшення застосування податкових санкцій та адміністративних штрафів до платника;

7) сплата ФСП не потребує ведення окремого податкового обліку. Єдиною вимогою є відповідність кількісному критерію платника ФСП,

розрахунок якого базується на даних бухгалтерського обліку, а сума податку визначається прямим множенням площі сільськогосподарських угідь на відповідну податкову ставку.

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

Фіксований сільськогосподарський податок має досить розвинену базу, в основу якої покладені нормативні та законодавчі акти [42; 49; 63; 296].

Статтею 3 Закону України від 17.12.98 р. № 320-XIV "Про фіксований сільськогосподарський податок" [42] визначено, що об'єктом оподаткування для платників фіксованого сільськогосподарського податку є площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробникові у власність або наданих йому в користування, у тому числі на умовах оренди, а також земель водного фонду, які використовуються рибницькими, рибацькими й рибальськими господарствами для розведення, вирощування й вилову риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водоймищах).

Відповідно до ст. 1 Закону [42] фіксований сільськогосподарський податок – це податок, що не змінюється протягом визначеного цим Законом терміну і виплачується з одиниці земельної площі. Фіксований сільськогосподарський податок платиться замість таких податків і зборів (загальнодержавних платежів):

- податок на прибуток підприємства;
- плата (податок) на землю;
- податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин;
- комунальний податок;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок держбюджету;
- плата за придбання торговельного патенту на здійснення торговельної діяльності;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів.

Інші податки і збори (обов'язкові платежі), які визначені Законом України [42], сплачуються сільськогосподарськими товаровиробниками в порядку і розмірах, встановлених законодавчими актами України. Принциповим моментом, підкресленим у п. 8 Положення [63], є заборона зміни порядку сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) протягом звітного (податкового) року. Такий порівняно тривалий період незмінності системи оподаткування обумовлений сезонним характером сільськогосподарського виробництва та нерівномірністю погашення податкових зобов'язань протягом календарного року.

Даний підхід істотно відрізняється від аналогічної норми, установлені для суб'єктів малого підприємництва, що використовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності [49]. До того ж для платників ФСП зупинена чинність Закону України "Про систему оподаткування" [6] у частині сплати сум податків і зборів (обов'язкових платежів), включених до складу фіксованого сільськогосподарського податку. Такий механізм врегулювання спеціального пільгового податкового режиму є більш коректним порівняно зі спрощеною системою оподаткування.

Відповідно до Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про фіксований сільськогосподарський податок" № 659-IV від 3 квітня 2003 р. [26] внесені такі зміни у діяльність сільгоспвиробників:

1) фіксований сільськогосподарський податок більше не можна виплачувати сільгосппродукцією;

2) платниками фіксованого сільськогосподарського податку можуть бути риболовецькі господарства за умови, якщо сума, отримана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва і продукції її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 50 % загальної суми валового доходу підприємства;

3) об'єктом оподаткування для платників фіксованого сільськогосподарського податку є площа сільськогосподарських угідь, переданих сільськогосподарському товаровиробникові у власність або узятих їм на умовах оренди, а також земель водного фонду, що використовуються рибальськими підприємствами для вилову риби.

Не одноразово на законодавчому рівні розглядалося питання визначення строку застосування фіксованого сільськогосподарського податку.

Так, Законом України "Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності в аграрному секторі економіки" № 974-IV від 15.06.2003 р. [24] було обмежено дію фіксованого сільськогосподарського податку до 1 січня 2010 року. Пізніше Закон України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" № 639-VI від 31 жовтня 2008 року [44] скасував обмеження терміну застосування фіксованого сільськогосподарського податку.

Кабінет Міністрів України Постановою № 725 від 25.05.2006 р. [55] вніс зміни в Положення про порядок стягнення й обліку фіксованого сільськогосподарського податку, яке раніше було затверджене Постановою № 658 від 23.04.99 року в частині уточнення видів доходу, які включаються в суму доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва і продуктів її переробки, та збільшення її частини в загальній сумі доходу сільгоспвиробника. Зараз:

- сума, отримана платником податків від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва і продуктів її переробки (крім підакцизних товарів), включає доходи, отримані від: реалізації продукції рослинництва і тваринництва і продуктів її переробки на власних підприємствах; реалізації продукції рибальських господарств, що займаються розведенням і виловом риби, продуктів її переробки; реалізації продукції, зробленої із сировини власного виробництва на давальницьких умовах;

- у випадку, якщо за результатами діяльності в звітному (податковому) році сума, отримана платником податків від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва і продуктів її переробки, складає менше 75 % загальної суми валового доходу, у наступному звітному (податковому) році податки, збори (обов'язкові платежі) сплачуються на загальних підставах у встановленому законодавством порядку.

Зазначеною Постановою [55] скорочений перелік продукції, дохід від якої включається у валовий дохід від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва для визначення права бути платником фіксованого сільськогосподарського податку. У цей перелік не включений дохід від надання сільськогосподарських послуг (послуги машинно-тракторного парку, будівельних та ремонтних бригад, інші послуги).

Це дещо звужує сферу застосування даної альтернативної системи, але цілком зрозуміло з урахуванням необхідності податкової підтримки саме сільгосптоваровиробників.

Верховна Рада України Законом від 04.06.09 р. № 1447-IV "Про внесення змін у деякі закони України про вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції" [16] внесла зміни в законодавство про державну підтримку сільськогосподарських підприємств. Ці зміни торкнулися, насамперед, Закону України від 24.06.04 р. № 1887-IV "Про державну підтримку сільського господарства України" [28].

Так, Законом № 1447-IV [16] дано нове визначення терміну "сільгосппродукція". Тепер сільськогосподарською продукцією (сільськогосподарськими товарами) вважаються товари, зазначені в групі 1-24 УКТЗЕД, якщо вони вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо їхнім виробником, а також продукти обробки й переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах). Характерно, що практично аналогічне визначення наведене й у статті 8¹ Закону [17], яким встановлений спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість у сфері сільського й лісового господарства, а також рибальства.

Крім того, Законом № 1447-IV [16] до сільськогосподарської продукції (товарів) віднесені також відходи, отримані при її виробництві, а саме:

- органічні добрива (гній, перегній, пташиний кал, полова, бадилля й т. д.);

- суміші органічних і мінеральних добрив, у яких органічні добрива становлять більше 50 % від загальної ваги таких сумішей;

- все біологічне паливо й енергія, які отримані при переробці й утилізації сільгосппродукції і її відходів (біогаз, біодизель, етанол, тверде біопаливо, у виробництві якого була використана сільгосппродукція і її відходи в розмірі більше 50 % від всієї використаної продукції, електрична енергія, пара, гаряча вода й т. д.).

У п. 2.15 Закону № 1447-IV [16] зазначено, що сільгосппродукція обкладається податком на додану вартість відповідно до норм статті 8¹ Закону про ПДВ [17] і фіксованим сільськогосподарським податком від-

повідно до Закону № 320-XIV [42]. Умови застосування зазначених норм передбачені самими законами [17; 42], однак виникають деякі суперечності в тлумаченні зазначених норм. Зокрема:

1) для їхнього використання недостатньо лише виробляти сільгосп-продукцію, потрібно ще й виконувати вимогу про достатність питомої ваги цієї продукції в загальному обсязі валового доходу підприємства;

2) якщо вартість поставленої продукції дійсно обкладається податком на додану вартість, то об'єктом обкладання фіксованим сільгоспподатком є земельні ділянки сільгосппризначення.

Закон № 1447 [16] зобов'язав Кабінет Міністрів України у місячний строк внести на розгляд Верховної Ради законопроект про внесення змін до законів України "Про податок на додану вартість" [17] та "Про фіксований сільськогосподарський податок" [42], що впливають із цього Закону. Однак доти, поки це рішення не виконане, норма 2.15 Закону № 1447-IV [16] про державну підтримку сільського господарства України застосовуватися не може.

З урахуванням змін, викладених у Постанові [55], визначення кола платників фіксованого сільськогосподарського податку за результатами діяльності минулого року – на сьогодні одне із самих гострих питань для сільгоспідприємств.

З метою забезпечення єдиної методології визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку Міністерство аграрної політики України Наказом № 752 від 22.10.09 р. [298] скасувало дію Наказу Мінагропромполітики України № 6 від 12.01.07 року, яким були затверджені "Методичні рекомендації для визначення питомої ваги від реалізації продукції сільського і рибного господарства власного виробництва і продуктів її переробки в загальній сумі валового доходу підприємства за попередній звітний (податковий) рік" [295], та затвердило новий Розрахунок питомої ваги доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки в загальній сумі валового доходу підприємства за попередній звітний (податковий) рік та Методичні рекомендації щодо його складання, які вступили в силу з 01.01.2010 р.

Зміни в новій Методиці розрахунку питомої ваги доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва й продуктів її переробки в загальній сумі валового доходу підприємства торкнулися, насамперед, показників, на які зменшується загальна сума валового доходу, тобто операцій, по суті, що перешкоджають переходу сільгосппідприємств на ФСП. Так, загальна сума доходу підприємства тепер зменшується на дохід:

- від реалізації основних засобів, які значилися на балансі підприємства понад 24 місяців до місяця їхнього продажу. Однак, якщо підприємство реалізувало основні засоби за ціною, що перевищує його залишкову вартість, то суму такого перевищення (без ПДВ) необхідно включити в загальний валовий дохід. Якщо ж основні кошти перебували на балансі підприємства менше 24 місяців, то сільгосппідприємство буде зобов'язано включати в загальний валовий дохід всю суму, отриману від його реалізації (без ПДВ);

- від списання кредиторської заборгованості, що виникла в ході операційного циклу по закінченні строку позивної давності;

- від реалізації іноземної валюти незалежно від джерела її надходження.

Слід відмітити, що включення в загальний валовий дохід підприємства зазначених вище доходів істотно знижувало шанси сільгосппідприємства бути платником ФСП, адже, навіть якщо підприємство займається тільки сільськогосподарською діяльністю, то, наприклад, продаж основних засобів (а їх вартість досить висока) могла істотно знизити необхідний 75-відсотковий показник питомої ваги доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва й продуктів її переробки в загальній сумі валового доходу підприємства.

Якщо після здійснення розрахунку сума доходу підприємств сільськогосподарського і рибного господарства, яка отримана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва і продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 % загальної суми валового доходу підприємств, то такі підприємства, згідно зі статтею 2 Закону [42], при наявності сільськогосподарських угідь і земель водного фонду

ду, є платниками ФСП. Дані підприємства повинні до 1 лютого поточного року представити:

1) загальний розрахунок ФСП щодо всієї площі сільгоспугідь, з якої стягується податок, у податкову інспекцію за місцем свого перебування;

2) звітний розрахунок ФСП окремо по кожній земельній ділянці в податкову інспекцію за місцем перебування такої земельної ділянки;

3) розрахунок визначення питомої ваги від реалізації власного виробництва в загальній сумі валового доходу, у податковий орган за місцем реєстрації підприємства й за місцем перебування земельних ділянок;

4) витяг з Державного земельного кадастру про склад і грошову оцінку сільгоспугідь, що перебувають у власності підприємств або на умовах оренди. Таким документом також може бути довідка, видана органами земельних ресурсів за місцем перебування земельних ділянок, про склад і грошову оцінку сільгоспугідь. Зазначений документ подається в податковий орган як за місцем реєстрації підприємства, так і за місцем перебування земельних ділянок.

На практиці трапляються випадки, коли земельні ділянки, які фактично використовуються сільськогосподарськими підприємствами, не включені в базу даних Центру державного земельного кадастру, що приводить до заниження об'єкта обкладання фіксованим сільськогосподарським податком.

З огляду на цей недолік, Державна податкова адміністрація України роз'яснює [328], що у випадку використання сільськогосподарськими підприємствами земельних ділянок, правовстановлюючі документи яких проходять процедуру оформлення й ще не зареєстровані в базі даних структурних підрозділів Центру державного земельного кадастру, для розрахунку фіксованого сільськогосподарського податку необхідно брати облікові дані про їх площу, надані відділами Державного комітету земельних ресурсів у районах. Після їхньої реєстрації слід користуватися даними структурних підрозділів Центру державного земельного кадастру.

Крім цього, у Листі ДПАУ [332] роз'яснюється, якщо договір оренди земельної ділянки укладений на строк до одного року, площі земельних ділянок можуть підтверджуватися також відділами Державного комітету

земельних ресурсів у районах. Площі земельних часток (паїв), орендованих сільгоспприємствами можуть, підтверджувати виконками сільських і селищних рад.

Розглядаючи проблему обліку площі земельної ділянки при розрахунку ФСП, варто нагадати п. 13 Положення № 658 [63], у якому прописані особливості обліку наявності або відсутності в орендаря й орендодавця статусу платника ФСП. У випадку, якщо платник ФСП здає сільгоспугіддя або землі водного фонду в оренду, орендована площа земельних ділянок не може включатися в розрахунок сплати ФСП орендаря, а враховується в розрахунку ФСП орендодавця. Якщо платник ФСП орендує сільгоспугіддя або землі водного фонду у неплатника ФСП, орендована площа земельних ділянок включається в розрахунок ФСП орендаря.

Залишається дискусійним визначення самого терміну "валовий дохід" у платників фіксованого сільськогосподарського податку. В Законі [42] не прописано методичку податкового обліку цього показника, тому цілком логічним буде посилання на Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР [7], в якому під валовим доходом розуміється: "загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами".

Спираючись на наведене визначення терміну валового доходу, слід звернути увагу на те, що речення "загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності" вступає в протиріччя з Постановою [55], яка обмежує види доходу, які можна включати до валового доходу платника фіксованого сільськогосподарського податку.

У ст. 1.3 розділу XVII "Спеціальні податкові режими" проекту Податкового кодексу [335] визначено: дохід – загальна сума будь-яких коштів, отриманих від усіх видів діяльності, вартості матеріальних і не матеріальних цінностей (активів), цінних паперів, інших об'єктів власності, отриманих протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.

Таким чином, суперечності стосовно визначення валового доходу платника фіксованого сільськогосподарського податку залишаються і в перспективному законодавстві.

Законом [42], крім кількісного критерію, передбачені додаткові обмеження для платників ФСП. Відповідно до статті 2 частини 6 Закону [42] не можуть бути платниками фіксованого сільськогосподарського податку суб'єкти господарювання, які:

1) реалізують інвестиційні або інноваційні проекти у спеціальних (вільних) економічних зонах, на територіях пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності, в умовах технологічних парків;

2) реалізують інноваційні проекти відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність";

3) зареєстровані платниками єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва.

У разі, якщо діяльність підприємства не підпадає під перелічені обмеження для платників ФСП, відповідає критерію платника фіксованого податку і має у наявності об'єкт оподаткування – площі сільськогосподарських угідь або землі водного фонду, таке підприємство може стати платником фіксованого сільськогосподарського податку.

Для розрахунку суми ФСП необхідно мати дані про:

- площі сільгоспугідь, що знаходяться у власності підприємства або використовуються на умовах оренди;
- грошову оцінку таких сільгоспугідь;
- ставки фіксованого сільськогосподарського податку.

Ставка ФСП з одного гектара сільгоспугідь встановлюється у відсотках до їхньої грошової оцінки [12, 62]. Так, ставка ФСП складає:

- для ріллей, сіножатей і пасовищ – 0,15 %;
- для малолітніх насаджень – 0,09 %;
- земель водного фонду – 0,45 % від грошової оцінки одиниці площі ріллі.

Для платників ФСП, що здійснюють діяльність у гірських зонах і поліських територіях [64], ставка податку складає:

- для ріллей, косовиць і пасовищ – 0,09 %;

- багаторічних насаджень – 0,03 %.

Ставки податку встановлюються у відсотках до грошової оцінки землі і диференціюються залежно від призначення земельної ділянки і від статусу території, на якій вона розташована.

Грошова оцінка сільськогосподарських угідь для розрахунку суми фіксованого сільськогосподарського податку щорічно не індексується, але може уточнюватися відповідно до законодавства ст. 3 Закону [42] і Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення і населених пунктів [62].

Слід зазначити, що використання такого регуляторного механізму щодо диференціювання ставок фіксованого сільськогосподарського податку дає змогу державі стимулювати населення, яке мешкає у районах зі складними природними умовами, на вирощування продукції сільськогосподарського виробництва.

Нарахування і сплата фіксованого сільськогосподарського податку здійснюється до 20 числа кожного місяця звітного періоду, починаючи з лютого (термін сплати податку за останній місяць звітного року – до 20 січня наступного року [42] у розмірі третини суми податку, визначеної на кожен квартал від річної суми податку). З огляду на сезонність сільськогосподарського виробництва, законодавством установлений нерівномірний розподіл суми податкових зобов'язань у таких розмірах:

- у першому кварталі – 10 %;
- у другому кварталі – 10 %;
- у третьому кварталі – 50 %;
- у четвертому кварталі – 30 %.

Таким чином, принциповою відмінністю фіксованого сільськогосподарського податку як від звичайної, так і від інших альтернативних систем оподаткування є те, що в ньому враховується фактор сезонності виконуваних робіт.

Ст. 8 Закону [42] визначено, що платники фіксованого сільськогосподарського податку несуть відповідальність за правильність обчислення, своєчасність подання розрахунків та сплату сум фіксованого сільськогосподарського податку згідно із законодавчими актами України.

На законодавчому рівні податковим органам, враховуючи ризикованість зони землеробства, надано право проводити реструктуризацію (відстрочку) суми податкового боргу та податкових зобов'язань по фіксованому сільськогосподарському податку, що мали місце на день виникнення форс-мажорних обставин, а також до кінця року, в якому такі обставини виникли. Порядок надання таких відстрочок встановлений наказом ДПА України № 562 від 28 вересня 2004 року [297]. При цьому для такого суб'єкта господарювання в наступному податковому році згідно з ч.1 і 2 ст. 2 Закону [42] вимоги щодо кількісного критерію платника фіксованого сільськогосподарського податку та необхідності обов'язкового повернення на звичайну систему оподаткування не застосовуються.

Треба звернути увагу на те, що на сьогодні законодавством чітко не встановлено, яка саме частина загиблого врожаю дає можливість зафіксувати дію форс-мажору. Тобто якщо підприємство має у власності або користуванні (на правах оренди) різні земельні ділянки і на одному з них зафіксовані форс-мажорні обставини, воно може бути платником ФСП у наступному році без обов'язкового дотримання кількісного критерію.

Під реструктуризацією (відстрочкою) в даному випадку розуміється перенесення сплати суми фіксованого сільськогосподарського податку, нарахованої з дати виникнення форс-мажорних обставин до кінця року, в якому виникли дані обставини, на більш пізній термін (за винятком безнадійного податкового боргу, який підлягає списанню відповідно до Закону України [9]).

З метою забезпечення практичної реалізації механізму реструктуризації (відстрочення) сплати узгодженого податкового зобов'язання податковими органами за кожним платником податків визначено чіткі критерії реструктуризації (відстрочення) податку, а саме:

найменування платника податків, код за ЄДРПОУ або номер за ДРФО;

точна дата виникнення форс-мажорних обставин;

сума податку, що підлягає реструктуризації (відстрочці) з розбивкою на податковий борг і податкові зобов'язання;

термін, на який надається реструктуризація (відстрочення). Якщо погашення реструктуризованих (відстрочених) сум передбачається частинами, то вказуються терміни сплати таких частин;

кількість податкових періодів з дати виникнення форс-мажорних обставин до кінця року, в якому виникли такі обставини, за які підлягають реструктуризації (відстроченню) нараховані суми податку.

Реструктуризація (відстрочка) фіксованого сільськогосподарського податку здійснюється на умовах безоплатності користування наданим податковим кредитом. Основною умовою надання та дії реструктуризації (відстрочки) фіксованого сільськогосподарського податку є недопущення утворення платником такого податку нового податкового боргу, а саме своєчасна сплата поточних платежів та чергової частки реструктуризованої (відстроченої) суми.

Строк дії такого договору починається від дати його підписання. На реструктуризовані (відстрочені) суми пеня та штрафні санкції не нараховуються з дати підписання договору.

Сума фіксованого сільськогосподарського податку, що підлягає реструктуризації (відстрочці), підтверджується за даними карток особових рахунків платників фіксованого сільськогосподарського податку, що ведуться податковими органами. Реструктуризації (відстрочці) підлягає сума податку, нарахована за період з дати виникнення форс-мажорних обставин до кінця року, в якому виникли форс-мажорні обставини.

Законом України № 639-III від 31.10.2008 р. "Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" [44] статтю 8¹ внесено зміни в Закон "Про податок на додану вартість" [17], продовживши дію "спеціального режиму оподаткування діяльності у сфері сільського й лісового господарства та рибальства".

За Законом [17] обкладання ПДВ операцій у сільському господарстві в 2009 році базувалося на трьох пільгових нормах:

- відповідно до пп. 6.2.6 за нульовою ставкою обкладалися "поставки переробним підприємствам молока й м'яса в живій вазі сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності й господарювання";

- пункт 11.21 визначає, що "сума ПДВ, що повинна платитися в бюджет переробними підприємствами за реалізовані ними молоко й молочну продукцію, м'ясо й м'ясопродукти, у повному обсязі направляється на виплату дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко й м'ясо в живій вазі". При цьому ПДВ, "який підлягає сплаті в бюджет сільськогосподарськими товаровиробниками за реалізовані ними молоко, худобу, птахів, вовну, а також за молочну продукцію й м'ясопродукти, що зроблені у власних переробних цехах, повністю залишається в розпорядженні цих сільськогосподарських виробників";

- пункт 11.29 дозволяє всім сільгоспвиробникам, "у яких сума, отримана від поставки сільськогосподарської продукції власного виробництва й продуктів її переробки за попередній звітний рік, становить не менше 50 % загальної суми валового доходу підприємства", не платити в бюджет ПДВ по "операціях з поставки товарів (робіт, послуг) власного виробництва, включаючи продукцію (крім підакцизних товарів), виготовлену на давальницьких умовах із власної сільськогосподарської сировини, за винятком операцій з поставки переробним підприємствам молока й м'яса в живій вазі, здійснюваної сільськогосподарськими товаровиробниками".

Як видно з перерахованих пільг, пп. 6.2.6 і п. 11.21 стосувалися виробників м'яса й молока, а п. 11.29 – всіх інших сільгоспвиробників [17]. Однак однією з умов вступу України у Світову організацію торгівлі була відмова від пільг і дотацій, зафіксованих у пп. 6.2.6 і п. 11.21 Закону [17]. Тому близький за своєю суттю до компенсаційних норм країн Європейського Союзу п. 11.21 Закону [17] був викладений у редакції ст. 8¹ Закону України [44].

На відміну від спеціальних режимів сплати ПДВ, що діяли раніше, новий спецрежим є справою добровільною. Тобто якщо підприємство вирішило для себе, що йому не вигідно переходити на новий спецрежим, воно може не реєструватися його суб'єктом, а бути платником ПДВ на загальних підставах, зі сплатою ПДВ до бюджету.

Суть спецрежиму з ПДВ полягає в тому, що його суб'єкти при поставці сільськогосподарських товарів і послуг не сплачують ПДВ бюджету.

Уся сума податку повністю залишається у розпорядженні сільгоспприємств. Водночас при поставці інших (не сільськогосподарських) товарів і послуг ПДВ сплачується до бюджету на загальних підставах. Основна відмінність між затвердженим Законом [44] і раніше існуючим спецрежимом з ПДВ полягає в тому, що тепер до скороченої декларації слід включати всю сільгосппродукцію. Раніше продукція тваринництва та рослинництва відображалася в різних деклараціях. Ставка ПДВ для операцій поставки сільськогосподарських товарів залишилася загальна – 20 %.

Як визначено нормою п. 8.7 Закону [17], сільськогосподарськими вважаються товари, зазначені у групах 1 – 24 УКТЗЕД згідно із Законом № 2371-III від 05.04.01 р. "Про митний тариф України" [43], які виробляються суб'єктами спецрежиму з ПДВ. Відповідно до цього Класифікатора сільськогосподарськими є практично всі товари харчової промисловості. Водночас необхідно користуватися і переліком видів діяльності, які підпадають під спецрежим. Такий перелік затверджено Постановою КМУ від 21.01.09 р. № 23 "Про затвердження переліку видів діяльності, на які поширюються норми статті 8¹ Закону України "Про податок на додану вартість" [61]. Тобто якщо продукція, яку суб'єкт спецрежиму вирощує (рослинництво), виловлює (рибальство), збирає (лісове господарство), підпадає під визначені Постановою КМУ № 23 види діяльності, то вона може вважатися сільськогосподарською і при її поставці ПДВ до бюджету не сплачується.

Якщо продукція, яка вироблена підприємством, відповідає вказаним кодам УКТЗЕД, але види діяльності з її виробництва не входять до названого Класифікатора, то при поставці такої продукції спецрежим не застосовується, а сума поставки включається до загальної декларації, ПДВ за якою сплачується до бюджету.

Сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством – суб'єктом спеціального режиму оподаткування на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів (послуг), направляється ним на відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів. Залишок такої суми (тобто позитивна різниця між сумою податкового зобов'язання та податкового кредиту, що відображається в рядку 18.1 скороченої декларації з ПДВ) використовується сільгоспприємством для своїх виробничих цілей.

Спецрежим не містить суворих вказівок про цільове використання сум ПДВ, які спрямовуються на виробничі цілі, тому сферу використання таких сум значно розширено. Тобто виробничими цілями можна вважати виплату заробітної плати працівникам, сплату орендної плати за землю та майно, оплату послуг сторонніх організацій тощо. Таким чином, Законом [44] дозволено за рахунок сум ПДВ оплачувати те, на що до 2009 року не можна було спрямовувати кошти зі спецрахунку.

Позитивні рішення, що зафіксовані в Законі [44] на підтримку товаровиробників сільськогосподарської продукції, значною мірою були анульовані введенням у чинність Закону України від 4 лютого 2009 року № 922-IV "Про внесення змін в деякі закони України із запобігання негативних наслідків впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу" [27]. Рішенням Конституційного Суду України від 24 листопада 2009 року № 29-рп/2009 Закон [27] був визнаний як такий, що не відповідає Конституції України, тому з метою подальшого вдосконалення законодавства у сфері оподаткування сільськогосподарських товаровиробників Верховна Рада України прийняла Закон № 1782-VI від 22 грудня 2009 року "Про внесення змін у деякі закони України з підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи", яким внесено зміни в Закони [17; 28; 44] і відновлено норми законодавства з оподаткування сільгосптоваровиробників, що втратили чинність у результаті впровадження Закону [27].

Висновки

Корпоративний податковий менеджмент є невід'ємною складовою процесу управління оподаткуванням, з одного боку, та фінансового менеджменту суб'єктів господарювання – з іншого. Саме цей дуалізм корпоративного податкового менеджменту забезпечує його важливе значення як для нормального функціонування податкової системи країни, так і для ефективної діяльності підприємств – платників податків.

У результаті дослідження сутності та проблем розвитку корпоративного податкового менеджменту отримані такі наукові результати:

1. Аналіз еволюції теоретичних поглядів на місце і роль оподаткування підприємств у теорії оподаткування свідчить про множинність підходів до цієї проблеми, що визначається становленням та розвитком базових економічних теорій.

2. Передумовою сталого функціонування та розвитку промислового підприємства є високий рівень його фінансової стійкості. Серед факторів макроекономічної політики, що здійснюють вплив на неї, вагому роль відіграє податкова політика, що провадиться державою. Реалізація дії цієї групи факторів зовнішнього середовища на мікрорівні забезпечується через податкову політику підприємств та організацію корпоративного податкового менеджменту. Вплив оподаткування на фінансову стійкість підприємства проявляється через рівень податкового навантаження, стабільність податкового законодавства, базу оподаткування, структуру податкових платежів, податкову ставку, податкові пільги, процедуру обчислення та сплати податку, амортизаційну політику та тривалість податкового періоду.

Упровадження ефективної системи корпоративного податкового менеджменту є необхідною передумовою сталості підприємства, оскільки кінцевою його метою є забезпечення раціональної системи податкового обліку. Остання безпосередньо впливає на кінцеві результати діяльності промислових підприємств, серед яких і рівень фінансової стійкості. Тобто реалізація заходів корпоративного податкового менеджменту сприятиме відшуканню найбільш прийняттого сценарію функціонування суб'єкта господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища, що, передусім, характеризується нестабільністю оподаткування.

3. Фінансово-економічна криза 2008 – 2009 років підвищує значущість ефективної організації корпоративного податкового менеджменту в цілому та податкового планування зокрема як дієвого інструмента збереження обігових коштів підприємств та забезпечення прийнятних кінцевих показників їх виробничо-господарської діяльності.

4. Реалізація структурних елементів соціальної відповідальності бізнесу забезпечується інструментами корпоративної та державної політики. Окрему роль відіграє податкова політика, а саме надання суб'єктам господарювання податкових пільг. Проаналізовані в роботі податкові пільги, спрямовані на активізацію виробництва соціально значущих товарів, стимулювання будівництва доступного житла, розвитку людського капіталу, благодійності, зумовлюють зміну бюджетів підприємства. Як результат – необхідність коригування корпоративної податкової політики засобами корпоративного податкового менеджменту. Зазначене зумовлене необхідністю підтримання стабільності, у тому числі й щодо обсягів очікуваних відпливів та надходжень грошових коштів, спрямованих на виконання зобов'язань перед бюджетом. Наведені в роботі рекомендації щодо вдосконалення пільгового оподаткування сприятимуть реалізації цілей корпоративної соціальної відповідальності, і в результаті забезпечать підвищення рівня добробуту населення.

5. Проведене дослідження організації нарахування та сплати внесків у соціальні фонди дозволило одержати такі результати:

5.1. Набуло подальшого розвитку визначення поняття єдиного соціального внеску як консолідованого страхового внеску на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, який сплачується в обов'язковому порядку з метою забезпечення прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат і послуг за соціальним страхуванням.

5.2. Обґрунтовано необхідність запровадження єдиного соціального внеску. На рівні підприємства введення єдиного соціального внеску дозволить зменшити навантаження на фонд оплати праці за рахунок зниження загальної ставки єдиного соціального внеску, скоротити адміністративні витрати роботодавців, підвищити платіжну і звітну дисципліну платників страхових внесків, зменшити кількість перевірок підприємства щодо сплати внесків у страхові фонди.

5.3. У результаті проведеного аналізу впливу єдиного соціального внеску на існуючу на підприємствах України схему виплати роботодавцем "тіньової" заробітної плати запропоновано запровадження методики визначення ставки єдиного соціального внеску, яка на відміну від існуючих підходів включає аналіз динаміки зростання надходжень за рахунок зміни пропорції розподілу єдиного соціального внеску між працедавцями і найнятими робітниками шляхом підвищення ставки внеску для найнятих робітників і зниження її для працедавців.

5.4. При запровадженні єдиного соціального внеску запропоновано передбачити порядок подання розрахунку єдиного соціального внеску в електронній формі без надання його на паперових носіях, що дозволить скоротити адміністративні витрати роботодавця, зокрема зменшити втрати робочого часу, пов'язаного з поданням звітності, та ймовірність її несвоєчасного подання, своєчасно оновити програмне забезпечення при введенні нових звітних форм та зміні ставки внеску.

6. Податкова політика держави і підприємства знаходяться в системному взаємозв'язку, що проявляється в такому: податкова політика на макрорівні визначає рівень податкового навантаження, який впливає на вибір податкової політики підприємства (мікрорівень), тобто відбувається первинний зв'язок. Обрана підприємствами податкова політика разом з іншими чинниками впливає на показники рівня ВВП, податкових надходжень, які аналізуються при розробці заходів щодо регулювання податкової політики на макрорівні.

Результати дослідження підтверджують, що в умовах високого рівня податкового навантаження здійснення підприємствами заходів щодо законної оптимізації податкових платежів позитивно впливає на економіку держави в цілому. Вибір форм податкової політики підприємств, до яких можливо віднести розрахунок поточних податкових платежів, бюджетування податків та податкове планування, здійснюється в рамках реалізації заходів корпоративного податкового менеджменту. Склад цих заходів перебуває у безпосередній залежності від форми податкової політики підприємства, яка обирається на основі критерію – мінімум витрат на податковий облік при максимумі прибутку підприємства.

7. Розглянуто теоретичні підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення поняття "ухилення від сплати податків" та обґрунтова-

ний авторський погляд на дане питання. Проаналізовані причини ухилення від сплати податків, та на основі проведеного аналізу розроблена систематизація класифікацій передумов ухилення від оподаткування. Проведено ранжування факторів, які найбільш, з точки зору респондентів, впливають на бажання не сплачувати податки до бюджету та стимулюють до ухилення від їх сплати. Розглянуті заходи боротьби та попередження податкових правопорушень.

8. Податковий облік займає важливе місце при здійсненні корпоративного податкового менеджменту, оскільки від правильності організації першого залежать не тільки витрати, які понесені підприємством на ведення обліку, але й сума, яка залишиться у платника податків після сплати податкових платежів. Доведено, що на процес ведення податкового обліку впливають внутрішні (матеріально-технічні, організаційні, управлінські, кадрові, соціально-психологічні) та зовнішні (політико-правові, економічні, комерційні) фактори, а організація податкового обліку на підприємстві має базуватися на таких принципах: обов'язковості, систематичності, періодичності, хронологічності, законності, точності та достовірності, своєчасності, гнучкості, конфіденційності, відповідальності. Аналіз основних проблем організації податкового обліку з ПДВ та податку на прибуток дозволив обґрунтувати шляхи їх вирішення та законодавчого врегулювання.

9. Однією з ключових проблем фінансового менеджменту в процесах стратегічного управління підприємством є виявлення можливості скорочення витрат для виконання обраної стратегії, що може бути досягнуто шляхом податкового планування з використанням оптимізаційних підходів. Складність і нестабільність податкового середовища викликає необхідність виявлення механізму впливу оподаткування на формування фінансових результатів і обґрунтування напрямів розвитку підприємства.

9.1. Податкові відносини суб'єкта господарювання складають основу його стратегічної поведінки. Забезпечення ефективного податкового планування ґрунтується на системному розгляді взаємовпливу реакції суб'єкта господарювання на зміни середовища та податкових наслідків його діяльності. Коригування податкової стратегії має відбуватися за результатами оцінки її відповідності стану зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Стратегічною метою податкового планування є

забезпечення стійкої фінансової переваги, яка утворює статичний та динамічний синергійні ефекти. Таким чином, у сучасних умовах ринкової економіки розробка податкової стратегії підприємства спрямована на регулювання податкового навантаження і створення підґрунтя для посилення конкурентних переваг фінансового характеру.

9.2. Формування податкової стратегії здійснюється як ітеративна процедура, в якій ключовим етапом є оцінка стану внутрішнього середовища підприємства з урахуванням податкових факторів. У результаті застосування факторного аналізу показників фінансових установ отримані три агреговані фактори: якість організації діяльності, податкові наслідки діяльності та якість структури активів кредитних спілок. Дослідження наведених факторів може бути використане як при виборі податкової стратегії, так і при її оцінці щодо відповідності стану внутрішнього та зовнішнього середовищ, а також при виборі сфери створення конкурентних і фінансових переваг з метою отримання динамічного та статичного синергійних ефектів при плануванні податкової стратегії.

10. Викладені підходи до організації бюджетування податків та методичного підходу до проведення контролю та моніторингу виконання податкових платежів дозволяють своєчасно формувати необхідні кошти для сплати податкових зобов'язань, а поточний моніторинг виконання показників бюджетів податків – коректувати їх виконання залежно від змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах суб'єкта господарювання.

11. Аналіз підходів вітчизняних вчених до визначення теоретичних основ управління податковими платежами дозволив виділити основні поняття: "корпоративний податковий менеджмент", "податкове планування", "оптимізація податків" та "управління податковими платежами". Організацією ефективного планування й управління податковими платежами на підприємстві займається корпоративний податковий менеджмент. Податкове планування є однією з форм податкової політики підприємства, передбачає цілеспрямовану діяльність платника податків і припускає використання оптимізації податкової політики підприємства з метою досягнення найвищого фінансового результату зі всіх можливих альтернатив.

12. Визначено, що одним із засобів забезпечення сталості підприємства малого бізнесу є здійснення вибору між загальною та спрощеною системами оподаткування. Вдосконалено методику визначення доцільності застосування спрощеної системи оподаткування і визначено межі, за яких вигідно переходити на сплату єдиного податку з урахуванням діючого законодавства та умов здійснення підприємницької діяльності за загальною та спрощеною системами оподаткування. Розраховано показники рентабельності господарських операцій для загальної та спрощеної систем оподаткування, з урахуванням відмінностей умов оподаткування за ставками 6- та 10-відсоткового єдиного податку в частині ПДВ, а також особливостей оподаткування за спрощеною системою щодо визначення сум платежів до Пенсійного фонду суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку і порядку їх зменшення на суму, перераховану установам Державного казначейства у складі єдиного податку. У результаті дослідження виявлено три інтервали, за якими проводилось порівняння показників рентабельності господарських операцій. За результатами порівняння показників на зазначених інтервалах визначено раціональні співвідношення матеріаломісткості та питомої ваги витрат на оплату праці у виручці від реалізації з урахуванням обраної системи оподаткування, що дало змогу визначити умови доцільності впровадження на малих підприємствах спрощеної системи оподаткування.

13. Аналіз практики оподаткування підприємств, які виробляють сільгосппродукцію, свідчить про те, що фіксований сільськогосподарський податок є ефективним засобом реалізації регулюючої функції оподаткування для підвищення зацікавленості сільгоспвиробників у нарощуванні обсягів продукції, що виробляється. Дослідження еволюції нормативної бази, яка визначає порядок використання фіксованого сільського сподар і вказати на деякі проблеми, які вимагають законодавчого регулювання.

14. Оподаткування суб'єктів туристичної діяльності має свої особливості, пов'язані з місцем надання туристичних послуг (на митній території або за її межами), резидентським статусом, наявністю відповідної ліцензії, характером надання послуг відповідно до внутрішнього, в'їзного або виїзного туризмів тощо. Усі ці особливості необхідно враховувати при розрахунку податкових платежів, які можна планувати суб'єктами туристичної діяльності. Величина податкового навантаження впливає на кількість плат-

ників податків, які надають послуги у сфері туризму. Врахування особливостей і вирішення проблем у туристичній діяльності призведе до реалізації соціально-економічних завдань країни щодо зменшення безробіття, підвищення рівня життя людей. Також оптимізація оподаткування у сфері туристичної діяльності сприятиме підвищенню дохідної частини бюджетів всіх рівнів: державного, регіональних, місцевих та підприємств – суб'єктів туристичної діяльності.

15. Ощадне використання паливно-енергетичних ресурсів (енергоощадність) дозволяє збільшити конкурентоспроможність кожного підприємства. Ще більшої зацікавленості додає існування податкових пільг. Наразі в законодавстві для стимулювання енергоощадження передбачено пільги з податку на прибуток, податку на додану вартість, мита та акцизу. Зазначені податкові пільги мають ряд загальних для більшості з них рис: цільовий характер, обмеженість у часі та необхідність затвердження додаткових нормативно-правових актів. Саме через останнє підприємства не мають змоги застосовувати пільгу з податку на прибуток, встановлену пп. 7.21.1 Закону "Про оподаткування прибутку підприємств", та пільги з акцизу. Дослідження ефективності різних методів податкового регулювання застосування енергозберігаючих технологій на основі побудованої імітаційної моделі показало, що в умовах наближених до реальних, як для підприємства, так і для держави, доцільним буде використання прискореної норми амортизації енергозберігаючого обладнання.

Використана література

1. Конституція України. – Харків : Вид. дім "Фактор", 2005. – 84 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. – Харків : Вид. дім "Фактор", 2005. – 86 с.
3. Кодекс України про адміністративні порушення від 07.12.1984 р. № 8073-X. – Харків : ТОВ "Одісей", 2001. – 272 с.
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341-III. – Харків : ТОВ "Одісей", 2001. – 240 с.
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. – Харків : Вид. дім "Фактор", 2003. – 472 с.

6. Закон України "Про систему оподаткування" від 25.06.1991 р. № 1251-XII // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 6–15.

7. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" (в редакції Закону України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР) // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 94–174.

8. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 р. № 168/97 (зі змінами і доповненнями) // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 174–218.

9. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. № 2181-III // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : "ІНЖЕК", 2009. – С. 63–93.

10. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.2003 р. № 889-IV // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 314–380.

11. Закон України "Про державну податкову службу в Україні" від 04.12.1990 р. № 509-XII // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 14–34.

12. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств" від 23.12.2004 р. № 2287 – IV // Офіційний вісник України. – 2005. – № 2. – Ст. 67.

13. Закон "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" від 18.12.2008 р. № 694-VI // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 18. – С. 18–21.

14. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної проми-

словості" від 17.04.2009 р. № 694-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 14. – Ст. 217.

15. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості" від 14.07.2009 р. № 674-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 16. – Ст. 219.

16. Закон "Про внесення змін у деякі закони України про вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції" № 1447-IV від 04.06.09 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2009 – № 43. – Ст. 638.

17. Закон України "Про внесення змін в Закон України "Про податок на додану вартість" № 463-V від 14.12.2006 р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 2. – Ст. 61.

18. Закон України "Про ліцензування деяких видів діяльності" від 01.06.2000 р. № 1775-III // Офіційний вісник України. – 2000. – № 27. – Ст. 63.

19. Закон України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" від 23.03.1996 р. № 98/96-ВР // Голос України. – 1996. – № 80. – С. 16–18.

20. Закон України "Про альтернативні види палива" від 14 січня 2000 року № 1391-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – Ст. 94.

21. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження" від 16.03.2007 р. № 760-V // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 69. – С. 27–31.

22. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 33. – С. 85–114.

23. Закон України "Про податок з власників транспортних засобів" від 11 грудня 1991 р. № 1963-XI // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 432–440.

24. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності в аграрному секторі економіки" № 974-IV від 15.06.2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 29. – Ст. 1439.

25. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива" від 21 травня 2009 року № 1391-VI // *Голос України*. – 2009. – № 112. – С. 30–33.

26. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про фіксований сільськогосподарський податок" № 659-IV від 3 квітня 2003 р. // *Офіційний вісник України*. – 2003. – № 17. – Ст. 738.

27. Закон України "Про внесення змін у деякі закони України щодо запобігання негативних наслідків впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу" від 4 лютого 2009 року № 922-VI // *Відомості Верховної Ради України*. – 2009. - № 26. – Ст. 323.

28. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" № 1877-XV від 24.06.2004 року // *Відомості Верховної Ради України*. – 2004. – № 49. – Ст. 527.

29. Закон України "Про енергозбереження" від 01.07.1994 р. № 74/94-ВР // *Голос України*. – 1994. – № 147. – С. 20–23.

30. Закон України "Про житловий фонд соціального призначення" від 12 січня 2006 року № 3334-IV // *Офіційний вісник України*. – 2006. – № 5. – С. 15–17.

31. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // *Відомості Верховної Ради України*. – 2003. – № 49. – Ст. 376.

32. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням" від 18 січня 2001 р. № 2240-III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. – № 14. – Ст. 71.

33. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" від 2 березня 2000 р. № 1533-III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2000. – № 22. – Ст. 171.

34. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV // *Відомості Верховної Ради України*. – 1999. – № 46–47. – Ст. 403.

35. Закон України "Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування" від 11 січня 2001 р.

№ 2213-III (зі змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2001. – № 8. – Ст. 309.

36. Закон України "Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" № 2998-XII від 5 лютого 1993 року // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 16. – Ст. 167.

37. Закон України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)" від 11 липня 1996 року № 313/96-ВР // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 315–318.

38. Закон України "Про ставки акцизного збору і ввізного мита на спирт етиловий та алкогольні напої" від 23 березня 2000 р. № 1582-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 23. – Ст. 180.

39. Закон України "Про ставки акцизного збору та ввізного мита на тютюнові вироби" від 19 листопада 1999 р. № 1246-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 52. – Ст. 471.

40. Закон України "Про страхування" від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18. – Ст. 78.

41. Закон України "Про туризм" в редакції від 18.11.2003 р. № 1282-IY // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 244. – С. 36–40.

42. Закон України "Про фіксований сільськогосподарський податок" від 17 грудня 1998 р. № 320-XIV // Урядовий кур'єр. – 1999. – 6 січня. – С. 12–16.

43. Закон України "Про митний тариф України" № 2371-III від 05.04.01 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 14. – Ст. 125.

44. Закон України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" № 639-III від 31.10.2008 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 14. – Ст. 181.

45. Закон України "Про особисте селянське господарство" від 15 травня 2003 року № 742-IV // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 106. – С. 26–30.

46. Указ Президента України "Про зупинення дії Постанови Кабінету Міністрів України від 26 серпня 2009 року № 895" від 08.09.2009 р. № 717/2009 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 171. – С. 16–20.

47. Указ Президента України "При зупинення дії Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2009 року № 838-р" від 04.09.2009 р. № 706/2009 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 172. – С. 17–23.

48. Указ Президента України "Про зупинення дії Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2009 року №1178-р" від 29.10.2009 р. № 872/2009 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 181. – С. 23–27.

49. Указ Президента України "Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.1998 р. № 727/98 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 28 червня 1999 р. № 746/99 / Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 422–426.

50. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Деякі питання адміністрування податку на додану вартість" від 09.09.2009 р. № 1120-р. // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 175. – С. 27–31.

51. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Питання загального реєстру податкових накладних" від 23.09.2009 р. № 1178-р // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 173. – С. 16–20.

52. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про врегулювання деяких питань адміністрування податку на додану вартість" від 17.07.2009 р. № 838-р // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 163. – С. 26.

53. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції реформування податкової системи" від 19.02.2007 р. № 56-р // Офіційний вісник України. – 2007. – № 55. – С. 23–35.

54. Розпорядження Президента України "Про заходи щодо сприяння будівництву житла для молоді шляхом іпотечного кредитування" № 55/94-рп в редакції від 22.06.1994 р. // Офіційний вісник України. – 1994. – № 45. – С. 33–45.

55. Постанова Кабінету Міністрів України "Про внесення змін до Положення про порядок стягнення та обліку фіксованого сільськогосподарського податку, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 23 квітня 1999 р. № 658" від 25.05.2006 р. № 725 // Баланс-Агро. – 2007. – № 11. – С. 9–13.

56. Постанова Кабінету Міністрів України "Про регулювання деяких питань адміністрування податку на прибуток" від 26.08.2009 р. № 895 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 158. – С. 31–38.

57. Постанова Кабінету Міністрів України "Питання ввезення на митну територію України енергозберігаючих матеріалів, обладнання, устаткування та комплектуючих" від 14.05.2008 р. № 444 // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 91. – С. 26–32.

58. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання державним службовцям, які відповідно до законодавства потребують поліпшення житлових умов, безвідсоткового кредиту для житлового будівництва або придбання квартир чи індивідуальних житлових будинків" від 18 лютого 2004 р. № 182 // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 36. – С. 17–23.

59. Постанова Кабінету Міністрів України "Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла" від 29 травня 2001 р. № 584 // Офіційний вісник України. – 2001 р. – № 22. – С. 33–45.

60. Постанова Кабінету Міністрів України "Про спрямування коштів Стабілізаційного фонду на часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами, наданими комерційними банками молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам для будівництва (реконструкції) і придбання житла" від 22 липня 2009 р. № 837 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 146. – С. 19–20.

61. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку видів діяльності, на які поширюються норми статті 8-1 Закону України "Про податок на додану вартість" від 21 січня 2009 року № 23 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 5. – Ст. 127.

62. Постанова Кабінету Міністрів України "Методика грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів" від 23.03.1995 року №213 // Урядовий кур'єр. – 1995. – 4 квітня. – С. 7–12.

63. Постанова Кабінету Міністрів України "Положення про порядок справляння та обліку фіксованого сільськогосподарського податку" від 23.04.1999 р. № 658 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 22. – Ст. 1608.

64. Постанова Кабінету Міністрів України "Про визначення поліських територій України" від 25 грудня 1998 року № 2068 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 52. – Ст. 1938.

65. Декрет Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки та збори" від 20.05.1993 р. № 56-93 // Основи податкового законодавства : зб. основних законодавчих актів / укл. Іванов Ю. Б., Найденко О. Є. – 5-те вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 412–418.

66. Агапова Т. А. Макроэкономика / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – М. : Изд. "Дело и сервис", 2001. – 448 с.

67. Агарков Г. А. Противодействие налоговой системы теневой экономической деятельности / Г. А. Агарков. – Екатеринбург : Институт экономики Уро РАН, 2007. – 278 с.

68. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз : навч. посібн. : у 3-х ч. Ч. 2 / Г. Ф. Азаренков. – Харків : ХДЕУ, 2003. – 252 с.

69. Александрова А. И. Методы обеспечения экономической безопасности организации путем минимизации налоговых рисков: на примере ОАО "ЦНИИ "Электрон" : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Александрова Ариадна Иосифовна. – СПб., 2003. – 189 с.

70. Аманжолова Б. А. Бюджетирование как система оперативного планирования и контроля : монография / Б. А. Аманжолова. – Новосибирск : Сиб УПК, 2004. – 148 с.

71. Аналітичний звіт за результатами фокус-групового дослідження "Законодавче регулювання корпоративної благодійної діяльності в Україні: проблеми і шляхи вдосконалення" // Громадське суспільство. – 2008. – № 6. – С. 36–42.

72. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.

73. Атаманов Д. Ю. Распределение затрат при калькуляции себестоимости традиционным и операционно-ориентированным методом / Д. Ю. Атаманов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 3–17.

74. Бабарицька В. К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту : навчальний посібник / В. К. Бабарицька, О. Ю. Малиновська. – К. : Альтерпрес, 2004. – 288 с.

75. Бадюкина Е. А. Бюджетирование / Е. А. Бадюкина, Н. В. Ружанская. – Сыктывкар : Сыктывк. ун-т (ИПО СГУ), 2002. – 130 с.
76. Бандурин В. В. Глобализация мировой экономики и Россия / В. В. Бандурин, Б. Г. Рацич, М. Чатич. – М. : Буквица, 1999. – 279 с.
77. Барулин С. В. Налоговый менеджмент / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М. : Омега-Л, 2008. – 269 с.
78. Беднарчук Г. Податок на прибуток: податковий та бухгалтерський / Г. Беднарчук // Дебет-Кредит. – 2006. – № 43. – С. 32–38.
79. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку / М. Т. Білуха. – К.; 2000. – 690 с.
80. Благов Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю. Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17–34.
81. Бланк И. А. Место налогового планирования в системе корпоративного налогового менеджмента / И. А. Бланк // Налогообложение: Проблемы теории и практики – 2008 : монография / И. А. Бланк, А. Е. Найдено. – Харьков : ФЛП Александрова К. М., 2008. – С. 179–198.
82. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 448 с.
83. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
84. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2002. – 720 с.
85. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
86. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 656 с.
87. Боди Э. Финансы / Э. Боди, Р. Мертон ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 457 с.
88. Бодрова Т. В. Налоговый учет на предприятиях и в организациях / Т. В. Бодрова. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2008. – 301 с.
89. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.

90. Бондарчук Н. В. Финансовый анализ для целей налогового консультирования / Бондарчук Н. В., Карпасова З. М. – М. : Вершина, 2006. – 192 с.
91. Братусь С. Н. Юридические лица в советском гражданском праве / С. Н. Братусь. – М. : Изд. юстиции СССР, 1947. – Вып. XXI. – 230 с.
92. Брызгалин А. В. Описание юрисдикций: Эстония / А. В. Брызгалин // Право. – 2008. – № 2. – С. 11–15.
93. Брызгалин А. В. Основные аспекты налогообложения холдинговых бизнес-структур в Великобритании, Германии и Испании / А. В. Брызгалин // Налоги и право. – 2009. – № 7. – С. 45–49.
94. Букач Б. А. Введение единого социального налога как средство детенизации экономики / Б. А. Букач // Экономика: проблемы теории и практики : сб. науч. работ. Вып. 214. Т. III. – Днепропетровск : ДНУ, 2006. – С. 715–721.
95. Булеев И. П. Трансформация общества и экономики: опыт и перспективы : монография / И. П. Булеев. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2006. – 336 с.
96. Бутинець Ф. Ф. Податковий облік в Україні / Ф. Ф. Бутинець, Н. В. Шатило. – Житомир, 1998 – 914 с.
97. Василенко В. А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / В. А. Васильченко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
98. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. допов. та СД) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ "Перун", 2007. – 1736 с.
99. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ "Перун", 2003. – 1440 с.
100. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечконова. – СПб. : Изд-во "Лань", 2002. – 880 с.
101. Виссарионов А. Налоговое регулирование экономической активности / А. Виссарионов, И. Федоров // Экономист. – 1998. – № 4. – С. 69–78.
102. Вишневский В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика : монография / В. П. Вишневский, А. С. Веткин. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти, 2003. – 228 с.

103. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : ТОВ "Борисфен-М", 1996. – 336 с.
104. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
105. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємства: проблеми теорії та практики : монографія / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 184 с.
106. Воеводіна Н. Управління фінансовими ризиками / Н. Воеводіна. – Владівосток. – 2001. – 138 с.
107. Вылкова Е. С. Налоговое планирование / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский. – СПб. : Питер, 2004. – 633 с.
108. Галкин Г. Управление рисками. Ч. I / Г. Галкин // *Intelligent enterprise*. – 2005. – № 11 (121). – С. 25–29.
109. Гарасим П. М. Податковий облік і звітність на підприємствах : підручник / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : ВД "Професіонал", 2004. – 448 с.
110. Генеральна угода про торгівлю послугами // Офіційний вісник України. – 1994. – № 15. – С. 16–19.
111. Герчиков В. И. Мотивация и стимулирование труда в современных условиях / В. И. Герчиков // *Экономика и организация промышленного производства*. – 1996. – № 6. – С. 104–112.
112. Горбатов А. В. Деловая этика : учебное пособие / А. В. Горбатов, О. В. Елескина; ГОУ ВПО "Кемеровский государственный университет". – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2007. – 142 с.
113. Горбач О. Внедрение в Украине единого социального взноса // *Пенсионный курьер*. – 2005. – № 45. – С. 1–2.
114. Городецкий В. История экономических учений / В. Городецкий. – М. : Экономика, 2003. – 399 с.
115. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 589 с.
116. Гридчина М. В. Финансовый менеджмент : курс лекций / М. В. Гридчина. – 3-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2004. – 160 с.
117. Губина И. Справочник для посредника. Ч. 1 / И. Губина // *Бухгалтерия*. – 2005. – № 8 (631). – С. 28–33.

118. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Экономика, 1986. – 230 с.
119. Дадалко В. А. Налогообложение в системе международных экономических отношений / В. А. Дадалко, Е. Е. Румянцева, Н. Н. Демчук. – Минск : Армита, 2000. – 359 с.
120. Дари Л. И. Налоговый учет и налоговое планирование / Л. И. Дари // Налоговый учет для бухгалтера. – 2003. – № 3. – С. 12–18.
121. Деркач Т. Некоторые методы борьбы органов налоговой службы с минимизацией налогообложения / Т. Деркач // Бухгалтерия : сборник систематизированного законодательства "Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения". – 2005. – № 9. – С. 26–32.
122. Десятнюк О. М. Моніторинг податкових ризиків : навч. посібн. / О. М. Десятнюк. – Тернопіль : "Воля", 2005. – 216 с.
429. Экономика налоговой политики / под ред. М. Дивере ; пер. с англ. – М. : Информационно-издательский дом "Филинь", 2001. – 328 с.
123. Дікань Л. В. Податкова система : навчальний посібник / Л. В. Дікань, Т. С. Воїнова. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 252 с.
124. Дікань Л. В. Деякі аспекти оподаткування в Україні / Л. В. Дікань, Т. С. Воїнова, Є. Б. Бережний // Фінанси України. – 1999. – № 4. – С. 107–112.
125. Долан Э. Дж. Макроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей ; пер. с англ. – СПб. : Азот "Литера плюс", 1994. – 406 с.
126. Долонь Є. Єдиний соціальний внесок: перспективи запровадження / Є. Долонь // Людина і праця. – 2005. – № 5. – С. 25–27.
127. Евстигнеев Е. С. Основы налогового планирования / Е. С. Евстигнеев. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.
128. Економічна енциклопедія у 3-х т. Т. 3 / під ред. Мочерного С. В. – К. : Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с.
262. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посібн. / Н. І. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
130. Ельчанина М. В. Бюджетирование интегрированных хозяйствующих субъектов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Ельчанина Мария Валерьевна. – М., 2005. – 157 с.

131. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Офіційний вісник України. – 2006. – № 15. – С. 21–42.
132. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / під ред. Романа Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
133. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. Т. 2 / Т. Ф. Ефремова. – М. : Рус. Яз., 2000. – 1088 с.
134. Єгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу : навч. посібн. / О. О. Єгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К. : ІЗИН, 1998. – 208 с.
135. Єлисеєв А. Мінімізація податків законними способами / А. Єлисеєв, М. Підлужний // Контракти. – 2003. – № 36. – С. 23–26.
136. Єріє Л. М. Податкове планування як засіб збільшення фінансових ресурсів підприємства / Л. М. Єріє // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 76-86.
137. Железникова Е. К. Организационно-экономический механизм формирования налоговой политики на предприятиях сферы материального производства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук / Е. К. Железникова. – М., 2002. – 18 с.
138. Жестков С. В. Правовые основы налогового планирования / С. В. Жестков. – М. : Академический правовой университет, 2002. – 141 с.
139. Житловий фонд // Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 372 с.
140. Загородній А. Г. Податки, збори, обов'язкові платежі : термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка" ; "Інтелект-Захід", 2003. – 192 с.
141. Загородній А. Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності : монографія / А. Г. Загородній, А. В. Єлисеєв. – Львів : Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.
142. Загорский В. С. Оптимальное налогообложение: подходы и возможности / В. С. Загорский, А. Н. Тищенко / Налогообложение: проблемы науки и практики : монография. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2007. – С.12–27.
143. Зазвонова Л. А. Налоги и налогообложение : учебн. пособ / Л. А. Зазвонова, Ф. Ф. Фомин. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 265 с.

144. Замасло О. Т. Проблеми організації податкового планування на підприємствах України у сучасних умовах / О. Т. Замасло // Проблемы эффективного функционирования предприятий в современных условиях : материалы всеукраинской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, 20–25 апреля 2003 г. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2003. – С. 209–210.

145. Захарін А. В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку / А. В. Захарін // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 92–100.

146. Захаров А. Как экономят, используя льготные налоговые режимы в Швейцарии / А. Захаров // Практическое налоговое планирование. – 2009. – № 1. – С. 19–23.

148. Зима О. Г. Влияние развития спортивного туризма на наличие субъектов туристической деятельности / О. Г. Зима // Економіка розвитку : науковий журнал. – 2007. – № 3 (43). – С. 10–12.

147. Звіт про фінансові результати за 2007 рік: відкрите акціонерне товариство "Алчевський металургійний комбінат" // Промисловість України. – 2008. – № 5. – С. 15–30.

149. Зінковський М. Податковий кредит можливий і без податкової накладної / М. Зінковський // Баланс. – 2006. – № 31. – С. 41–44.

331. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа : зб. научн. трудов ИЭПП / А. Б. Золотарева, Е. В. Серова, И. Г. Храмова и др. – М. : Ин-т экономики переходного периода, 2000. – Вып. 19. – Т. 1. – С.173–188.

150. Зуб А. Т. Теория и практика антикризисного управления / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М. : Генезис, 2005. – 576 с.

151. Иваниенко В. В. Финансовый анализ : учебное пособие / В. В. Иваниенко. – 2-е изд. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2003. – 176 с.

152. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий : монография / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 272 с.

153. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент : учебн. пособие / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 488 с.

154. Иванов Ю. Б. Направления минимизации налоговых рисков в операциях оплаты труда / Ю. Б. Иванов, Л. Н. Карпов // Бизнес Информ. – 2006. – № 1–2. – С. 81–85.

155. Иванов Ю. Б. Системы налогообложения Украины и России: структура, проблемы, тенденции развития : монография / Ю. Б. Иванов, И. А. Майбуров. – Харьков : ФЛП Либуркина Л. М. ; ИД "ИНЖЭК", 2009. – 520 с.

156. Иванов Ю. Минимизация налоговых потерь при переходе на единый налог / Ю. Иванов, К. Петросянц // Бухгалтерия. – 2005. – № 51. – С. 49–53.

157. Иванов Ю. Экономическая сущность посреднических операций и их классификация / Ю. Иванов // Посреднические операции: налоговый и бухгалтерский учет : Сборник систематизированного законодательства. – 2000. – 18 декабря. – С. 62–67.

158. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 328 с.

159. Иванов Ю. Б. Суть, принципы и методы налогового планирования / Ю. Б. Иванов // Сборник систематизированного законодательства. – 2005. – № 9. – С. 7–13.

160. Иванов Ю. ВТО: налоги под прицелом / Ю. Иванов // Бухгалтерия. – 2008. – № 22. – С. 58–61.

161. Иванов Ю. Украина и ВТО: год спустя (косвенные налоги) / Ю. Иванов // Бухгалтерия. – 2009. – № 20. – С. 69–72.

162. Иванов Ю. Б. Налоговое стимулирование развития человеческого капитала как составляющая государственной социальной политики / Ю. Б. Иванов, А. В. Комарова // Бизнес-Информ. – 2009. – № 6. – С. 55–60.

163. Иванова Н. Г. Налоги и налогообложение: Схемы и таблицы / Н. Г. Иванова, Е. А. Вайс, И. А. Коцюба. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.

164. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 83 с.

165. Исаев А. Специальный режим налогообложения в туризме: все, что нужно знать / А. Исаев // Все о бухгалтерском учете. – 2005. – № 91 (1124). – С. 4–8.

166. Ищук О. Анализ рынка туристических услуг / О. Ищук // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 7–8 (131–132). – С. 20–24.
167. Иванов Ю. Б. Туристична діяльність і оподаткування / Ю. Б. Иванов // Бухгалтерія. – 2002. – № 20/2. – С. 38–40.
168. Иванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : навч. посібн. / Ю. Б. Иванов, К. В. Петросянц. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 272 с.
169. Иванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування: монографія. – Харків : Торнадо, 2003. – 517 с.
170. Иванов Ю. Б. Малий бізнес: управління податками : монографія. / Ю. Б. Иванов, К. В. Петросянц. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 352 с.
171. Иванов Ю. Б. Податкова система / Ю. Б. Иванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К. : Атіка, 2006 – 920 с.
332. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів : наукове видання / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Иванова. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 240 с.
172. Иванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Ю. Б. Иванов, О. Л. Єськов. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 328 с.
173. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 352 с.
174. Ісаншина Г. Ю. Податковий менеджмент : навч. посібн. / Г. Ю. Ісаншина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 260 с.
175. Ищук С. Податкові важелі стимулювання економічного розвитку промислових підприємств України / С. Ищук // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 76–81.
176. Кабаченко Т. С. Психология управления : учебное пособие / Т. С. Табаченко. – М. : Педагогическое общество России, 2000. – 384 с.
177. Канеман Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – С. 31–42.
178. Карасев М. Н. Налоговая политика и правовое регулирование налогообложения в России / М. Н. Карасев. – М. : ООО "Вершина", 2004. – 224 с.

179. Карасёва И. М. Финансовый менеджмент : учебное пособие по специализации "Менеджмент организаций" / И. М. Карасёва, М. А. Ревякина ; под ред. Ю. П. Анискина. – М. : Омега-Л, 2006. – 335 с.
180. Карп М. В. Налоговый менеджмент : учебник для вузов / М. В. Карп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 477 с.
181. Карп М. В. Оптимизация налогообложения и незаконное уклонение от уплаты налогов: позиция предпринимателей, фискалов и юристов / М. В. Карп // Учет и аудит. – 2009. – № 13. – С. 32–36.
182. Карпова В. В. Использование критериев оптимальности в моделировании системы налогообложения предприятия / В. В. Карпова, Л. Н. Карпов // Бизнес Информ. – 2007. – № 8. – С.104–109.
183. Карпова В. В. Налоговое планирование как форма реализации налоговой политики предприятия / В. В. Карпова // Вестник Национального технического университета "ХПИ". – 2004. – № 8. – С. 109–114.
184. Карпова В. В. Налоговое планирование как форма реализации налоговой политики предприятия / В. В. Карпова // Вестник Национального технического университета "ХПИ". – 2004. – № 8. – С. 109–114.
185. Карпова В. В. Формування системи податкового планування на підприємстві : дис. ... канд. екон. наук / Карпова Влада Вікторівна. – Харків, 2005. – 192 с.
186. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег, / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1978. – 427 с.
187. Кизилев Г. І. Оцінка впливу податкової політики на витрати підприємства та розрахунки за зобов'язаннями / Г. І. Кизилев // Коммунальное хозяйство городов : Научно-технический сборник. – 2004. – № 56. – С. 168–172.
188. Кизим Н. А. Строительство комплекса доменной печи. Определение экономической эффективности потребления энергии: Отчет о научно-технической работе / Н. А. Кизим. – Харьков : НИЦ ИПР НАНУ, 2008. – 331 с.
189. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 200 с.
190. Кирилов С. Ремонтуюмо основні фонди / С. Кирилов // Податки та бухгалтерський облік. – 2006. – № 76. – С. 53–59.
191. Кирин А. Ю. Построение системы управления рисками в авиакомпании / А. Ю. Кирин // Финансы. – 2006. - № 15. – С. 15–21.

192. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
193. Кізіма А. Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту / А. Я. Кізіма // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 15–20.
194. Клейнер Г. Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер. – М. : ОАО Изд-во "Экономикс", 1997. – 288 с.
195. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : [навч. посібн.] / Клименко С. М., Дуброва О. С. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
196. Кобенко А. Формирование бюджета налогов / А. Кобенко // Финансовый консультант. – 2006. – № 6. – С. 21–25.
197. Ковалёв В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалёв. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби ; Изд. Проспект, 2007. – 1024 с.
198. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии, или как эффективно управлять финансами / С. Ковтун. – Харьков : Фактор, 2005. – 340 с.
199. Козенкова Т. А. Теория и методология финансового менеджмента интегрированных предпринимательских структур : монография / Т. А. Козенкова. – М. : Статистика, 2008. – 314 с.
200. Колодяжный А. В. Налоговый менеджмент на малых предприятиях сферы услуг и пути его оптимизации : дис. ... канд. экон. наук / А. В. Колодяжный. – М., 2001. – 154 с.
201. Комарова Г. В. Податкове регулювання соціальних процесів в умовах вступу до СОТ / Г. В. Комарова // "Управління фінансами в умовах вступу до СОТ" : тези доповід. Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15 жовтня 2009 р. – Харків : ХНЕУ, 2009. – С. 71–73.
202. Корнійчук Л. Я. Історія економічних вчень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
203. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.
204. Косарев О. Й. Методологія бюджетування діяльності підприємств / О. Й. Косарев, В. М. Волик. – К. : НАУ, 2004. – 96 с.

205. Коцупатрий М. М. Податковий облік і звітність : навчальний посібник / М. М. Коцупатрий, С. І. Ковач, В. В. Мельничук. – К. : КНЕУ, 2006. – 312 с.
206. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 308 с.
207. Крисоватий А. І. Податкова система : навчальник посібник. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 331 с.
208. Крюкова В. В. Математическое моделирование и оценка эффективности технологических решений угольной шахты / В. В. Крюкова // Высокие технологии, фундаментальные и прикладные исследования, образование. Т. 4 : Сборник трудов Второй международной научно-практической конференции "Исследование, разработка и применение высоких технологий в промышленности", 07 – 09.02.2006, Санкт-Петербург, Россия / под ред. А. П. Кудинова, Г. Г. Матвиенко, В. Ф. Самохина. – СПб. : Изд. Политехн. ун-та, 2006. – С. 221–227.
209. Кугаенко А. А. Теория налогообложения / А. А. Кугаенко, М. П. Белянин. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : "Вузовская книга", 1999. – 344 с.
210. Кузнецов К. Як криза змінює податкову систему / К. Кузнецов // Економічна правда. – 2009. – № 9. – С. 17–23.
211. Кузьмін О. Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2007. – 234 с.
212. Кузьмін О. Є. Бюджетування в управлінні вітчизняними промисловими підприємствами / О. Є. Кузьмін // Податкове планування. – 2005. – № 9. – С. 49–63.
213. Кузьмін О. Є. Удосконалення бюджетування на промислових підприємствах / О. Є. Кузьмін, Мельник О. Г. // Вісник Академії економічних наук України. – 2002. – № 2. – С. 46–51.
214. Куліков Ю. Механізм удосконалення пенсійної системи в контексті побудові соціальної держави / Ю. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 21–25.
215. Кунц Г. Системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т.1,2 / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М., 1981. – 253 с.

216. Кучеров И. И. Налоговое право зарубежных стран : курс лекцій / И. И. Кучеров. – М. : АО "Центр ЮрИнфоР", 2003. – 374 с.

217. Ландик В. И. Организация внутрифирменного финансового планирования на крупном промышленном предприятии на основе выделения центров ответственности / В. И. Ландик, А. А. Фендрикова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид. Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – 2006. – № 15. – С. 127–132.

218. Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 27.03.2009 р. № 3347 // Бухгалтерія. – 2009. – № 14. – С. 9.

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

220. Лист Державної митної служби України "Щодо визначення бази оподаткування ПДВ" від 19.05.2006 р. № 11/4-15/5453-ЕП // Бухгалтерія. – 2006. – № 22. – С. 11.

221. Лист Державної податкової адміністрації України "Відносно деяких питань оподаткування ПДВ" від 01.12.1999 р. № 18043/7/16-1220-16 // Бухгалтерія. – 2000. – № 2. – С. 13.

222. Лист Державної податкової адміністрації України "Про подання податкової звітності з податку на прибуток за 11 місяців 2009 року" від 02.12.2009 р. № 26806/7/15-0217 // Бухгалтерія. – 2010. – № 2. – С. 9.

223. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо відображення в податковому обліку витрат на поліпшення безоплатно отриманих основних фондів" від 19.12.2006 р. № 23881/7/15-0317 // Бухгалтерія. – 2007. – № 1. – С. 11.

224. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо окремих питань з оподаткування податком на додану вартість у зв'язку з набранням чинності Законів України від 25 березня 2005 року № 2505-IV" від 06.08.2005 р. № 7497/6/15-2315 // Бухгалтерія. – 2005. – № 13. – С. 10.

225. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо оподаткування прибутку підприємств" від 12.04.2006 р. № 4104/6/15-0316 // Бухгалтерія. – 2006. – № 17. – С. 14.

226. Лист Державної податкової адміністрації України "Щодо формування податкового кредиту з ПДВ при придбанні або у разі продажу

легкового автомобіля" від 05.11.2008 р. № 22622/7/16-1517-21 // Бухгалтерія. – 2008. – № 22. – С. 11.

227. Лист Державної податкової адміністрації України в Дніпропетровській області "Щодо формування порядкових номерів податкових накладних та виправлення помилок, допущених при заповненні реєстру отриманих та виданих податкових накладних" від 16.11.2005 р. № 29253/8/15-209 // Бухгалтерія. – 2005. – № 45. – С. 7.

228. Лист Державної податкової адміністрації України від 27.03.2006 р. № 3442/5/15-0416 // Бухгалтер. – 2006. – № 17. – С. 31.

229. Лист Державної податкової адміністрації України "Відносно надання роз'яснень щодо питань застосування окремих положень Закону України від 25.03.2005 року № 2505-IV" від 30.04.2005 р. № 8533/7/15-2417 // Бухгалтерія. – 2005. – № 20. – С. 6.

230. Лист Держкомпідприємництва від 27.12.07 р. № 9749 "Про розгляд листа" // Бухгалтерія. – 2008. – № 4. – С. 11.

231. Лист ДПАУ № 11500/7/25-0017 від 23.07.2003 р. // Бухгалтерія. – 2003. – № 30. – С. 5.

232. Лист ДПАУ № 11606/7/25-0017 від 25.07.2002 р. // Бухгалтерія. – 2002. – № 32. – С. 11.

233. Лист ДПАУ № 15095/7/25-0017 від 30.07.2007 р. // Бухгалтерія. – 2007. – № 32. – С. 10.

234. Лист ДПАУ № 1594/7/25-0017 від 31.01.2004 р. // Бухгалтерія. – 2004. – № 5. – С. 9.

235. Лист ДПАУ № 1736/7/25-0017 від 31.01.2006 р. // Бухгалтерія. – 2006. – № 8. – С. 17.

236. Лист ДПАУ № 1864/7/25-0017 від 31.01.2005 р. // Бухгалтерія. – 2005. – № 7. – С. 11.

237. Лист ДПАУ № 20788/7/25-0017 від 27.10.2004 р. // Бухгалтерія. – 2004. – № 41. – С. 13.

238. Лист ДПАУ № 22095/7/25-0017 від 30.10.2007 р. // Бухгалтерія. – 2007. – № 42. – С. 15.

239. Лист ДПАУ № 8120/7/25-0017 від 27.04.2005 р. // Бухгалтерія. – 2005. – № 17. – С. 16.

240. Лист ДПАУ № 8816/7/25-0017 від 28.04.2007 р. // Бухгалтерія. – 2007. – № 19. – С. 14.

241. Лист ДПАУ від 08.05.07 р. № 4441/6/ 15-0416 "Про окремі питання застосування спрощеної системи оподаткування" // Бухгалтерія. – 2007. – № 22. – С. 11.

242. Лист Міністерства фінансів України "Відносно удосконалення бухгалтерського обліку в Україні" від 03.06.2004 р. № 31-04200-10-5/9577 // Бухгалтер. – 2004. – № 23. – С. 8–10.

243. Лист Міністерства юстиції України "Про незаконність наказу ДПАУ від 18.04.2008 р. № 266 щодо розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ у розрізі контрагентів" від 18.06.2009 р. № 1072-09-24 // Бухгалтерія. – 2009. – № 27. – С. 18.

244. Лист Міністерства юстиції України "Щодо незаконності Наказів ДПАУ від 18 серпня 2005 року № 350, від 18 квітня 2008 року № 266 та від 5 грудня 2008 року № 761" від 05.10.2009 р. № 24-7/200 // Бухгалтерія. – 2009. – № 41. – С. 12.

245. Лист Міністерства юстиції України "Щодо незаконності Наказу ДПАУ від 18 серпня 2005 року № 350" від 20.07.2009 р. № 1286-09-24 // Бухгалтерія. – 2009. – № 29. – С. 6.

246. Лист Міністерства юстиції України "Щодо скасування Наказу ДПАУ від 18 серпня 2005 року № 350" від 17.08.2009 р. № 27653-24 // Бухгалтерія. – 2009. – № 33. – С. 18.

247. Лист Пенсійного фонду України від 27 лютого 2004 р. № 1852/04 "Щодо сплати внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування із сум доходу, отриманого від надання майна в оренду" // Бухгалтерія. – 2004. – № 10. – С. 7.

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

249. Литвиненко Я. В. Податкова політика / Я. В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.

250. Литнев О. Основы финансового менеджмента : курс лекцій / О. Литнев. – М. : Юнити, 2006. – 225 с.

251. Лифаренко Н. Г. Финансовый анализ предприятия : учебное пособие / Н. Г. Лифаренко. – М. : Издательство Экзамен, 2005. – 160 с.

252. Лобанова Е. Н. Финансовый менеджер / Е. Н. Лобанова, М. А. Лимитовский. – М. : ООО Издательско-консалтинговая компания "ДеКА", 2000. – 400 с.

253. Логачова Л. До питання запровадження єдиного соціального внеску в Україні / Л. Логачова, Є. Котов // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 13–18.

254. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 113–118.

255. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна ; НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.

256. Лускатова О. В. Налоговое бюджетирование предприятий / О. В. Лускатова, М. С. Власова. – Норильск : НГУ, 2004. – 109 с.

353. Система банківського менеджменту / Любунь О. С., Потійко Ю. А., Лаптев С. М. та ін. – К. : Либідь, 2005. – 356 с.

257. Мазур Ю. А. Модели динамики экономического роста с учетом налогового фактора : монография / Ю. А. Мазур. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2007. – 100 с.

258. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политик: в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.; Т. 2. – 400 с.

259. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н. А. Мамонтова. – К. : Інститут економічного прогнозування НАН України, 2001. – 16 с.

260. Манків Н. Г. Макроекономіка : підручник / Н. Г. Манків. – К. : ОСНОВИ, 2000. – 588 с.

261. Марцулевич Л. М. Налоговое планирование в высших учебных заведениях : препринт / Л. М. Марцулевич. – СПб. : СПбУЭФ, 2000. – 11 с.

263. Медведев А. Н. Оптимизация налогообложения в 2002 году / А. Н. Медведев. – М. : МЦФЭР, 2002. – 272 с.

264. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент / Д. Ю. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 352 с.

265. Мельник П. В. Оподаткування окремих платників податків, для яких встановлені пільги в оподаткуванні / П. В. Мельник // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 10. – С. 21–27.

266. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці : монографія / П. В. Мельник. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

267. Методичні рекомендації про складання реєстрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів і валових витрат, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.01.2007 р. № 45 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 10. – С. 12–18.

268. Методичні рекомендації щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок достовірності нарахування бюджетного відшкодування податку на додану вартість", затверджені наказом ДПАУ від 18.08.2005 р. № 350 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 30. – С. 22–38.

269. Методичні рекомендації щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок достовірності нарахування бюджетного відшкодування податку на додану вартість, затверджені наказом ДПАУ від 20.10.2009 р. № 568 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 40. – С. 32–48.

270. Мигунова М. И. Финансовые риски в налоговом планировании : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / М. И. Мигунова. – Новосибирск, 2006. – 25 с.

271. Миляков Н. В. Налоги и налогообложение : учебник / Н. В. Миляков. – М. : Инфра-М, 2004. – 432 с.

272. Михасёва Н. В. Методические основы организации мониторинга и контроля выполнения налоговых бюджетов предприятия / Н. В. Михасёва // Бизнес Информ. – 2008. – № 12. – С. 59–63.

273. Михасёва Н. В. Проблематика определения терминологического аппарата бюджетирования налогов на предприятии // Бизнес Информ. – 2007. – № 1–2. – С. 107–109.

274. Михасьова Н. В. Організаційні аспекти впровадження та функціонування методики бюджетування податків підприємства / Н. В. Михасьова // Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 9–11 грудня 2008 р. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – С. 152–154.

275. Михасьова Н. В. Особливості термінологічного визначення бюджетування податків на підприємстві / Н. В. Михасьова // Фінансове

забезпечення економічного розвитку держави в умовах інтеграційних процесів : матеріали міжнародної науково-практичної конференції до 10-річчя економічних факультетів, 11–12 квітня 2007 р. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. – С. 228–233.

276. Михасьова Н. В. Специфіка забезпечення бюджетування податків підприємства / Н. В. Михасьова, О. М. Тищенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 1 (44). – С. 65–71.

277. Михасьова Н. В. Специфічні аспекти формування методики бюджетування податків підприємства / Н. В. Михасьова // Проблеми економічного розвитку України на шляху до інтеграції в Європейський простір : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., 26–27 листопада 2008 р. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, 2008. – С. 93–96.

278. Михасьова Н. В. Характеристика методик бюджетування податків на підприємстві / Н. В. Михасьова // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 21 – 22 листопада 2008 р. – Донецьк, 2008. – С. 139–142.

279. Мищенко Л. В. Бюджетирование в системе финансового планирования на предприятиях нефтегазового комплекса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Мищенко Лидия Вячеславовна. – М., 2005. – 191 с.

280. Москвин В. А. Три проблемы риск-менеджмента в России / В. А. Москвин // Инвестиции в России. – 2001. – № 3. – С. 15–21.

129. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2. / [Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.] за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.

281. Мудрых В. В. Ответственность за нарушения налогового законодательства : [учебное пособие для вузов] / В. В. Мудрых. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 319 с.

282. Муравьев В. В. Организация налогового планирования на предприятии / В. В. Муравьев // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 2. – С. 3–12.

283. Муравьев А. А. На Банковій пророкують Тимошенко дірку в 40 мільярдів / А. А. Муравьев // Українська правда. – 2009. – № 32. – С. 12–15.

284. Найденко А. Е. Методы налогового учёта: плюсы и минусы для государства и налогоплательщика / А. Е. Найденко // Бизнес Информ 2008. – № 8. – С. 66–70.

285. Найденко А. Е. Налоговый учет: проблемы развития / А. Е. Найденко // Бизнес Информ. – 2007. – № 12. – С. 47–50.

286. Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації "Щодо затвердження Державного класифікатора України "Класифікація основних фондів" від 19.08.1997 р. № 507 // Офіційний вісник України. – 1997. – № 30. – С. 32–48.

287. Наказ Державної податкової адміністрації України "Порядок ведення реєстру отриманих та виданих податкових накладних" від 30.06.2005 р. № 244 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 29. – С. 27–34.

288. Наказ Державної податкової адміністрації України "Про затвердження форми податкової накладної та порядку її заповнення" від 30.05.1997 р. № 165 // Офіційний вісник України. – 1997. – № 15. – С. 66–78.

289. Наказ Державної податкової адміністрації України "Про затвердження форми податкової декларації та Порядку її заповнення і подання" від 30.05.1997 р. № 166 // Офіційний вісник України. – 1997. – № 12. – С. 61–92.

290. Наказ Державної податкової адміністрації України "Про затвердження форми декларації з податку на прибуток підприємства та Порядку її складання" від 29.03.2003 р. № 143 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 15. – С. 11–32.

291. Наказ Державної податкової адміністрації України "Про затвердження Узагальнюючого податкового роз'яснення щодо відображення в декларації з податку на прибуток підприємства витрат на добровільне перерахування коштів, передачу товарів (виконання робіт, надання послуг), які включаються до валових витрат" від 27.08.2008 р. № 552 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 40. – С. 32–48.

292. Наказ Державної податкової адміністрації України "Щодо застосування підпункту 11.2.3 пункту 11.2 статті 11 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 07.03.2003 р. № 107 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 20. – С. 22–28.

293. Наказ Державної податкової адміністрації України від 28 лютого 2008 р. "Порядок проведення органами державної податкової служби реструктуризації (відстрочки) сплати сум фіксованого сільськогосподар-

ського податку у випадку виникнення форс-мажорних обставин" // Офіційний вісник України. – 2008. – № 10. – С. 23–38.

294. Наказ ДПА України № 554 від 12.10.99 р. "Про внесення змін до форми Книги обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи та Порядку її ведення" (zareєстровано в Мін'юсті України 19.10.99 р. за № 713/4006) // Офіційний вісник України. – 1999. – № 41. – С. 21–32.

295. Наказ Мінагропромполітики України від 12.01.07 р. № 6 про затвердження "Методичних рекомендацій для визначення питомої ваги від реалізації продукції сільського та рибного господарства власного виробництва і продуктів її переробки у загальній сумі валового доходу підприємства за попередній звітний (податковий) рік" // Баланс-Агро. – 2007. – № 2. – С. 12–14.

296. Наказ Міністерства аграрної політики України від 22.10.09 р. № 752 "Про затвердження Розрахунку питомої ваги доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки в загальній сумі валового доходу підприємства за попередній звітний (податковий) рік та Методичних рекомендацій щодо його складання" // Баланс-агро. – 2009 – № 21. – С. 6–8.

297. Наказ Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 "Про затвердження методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховуванням банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" // Офіційний вісник України. – 2006. – № 8. – С. 32–48.

298. Наказ Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 року № 170 "Про затвердження методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки" // Офіційний вісник України. – 2006. – № 9. – С. 20–27.

299. Наказ Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів "Про затвердження Порядку включення до Державного реєстру підприємств, установ, організацій, які займаються розробкою, впровадженням та використанням енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів" від 01.04.2008 р. № 49 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 7. – С. 41–45.

300. Налоги и налогообложение / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб. : ПИТЕР, 2000. – 544 с.

301. Налоговые преступления и правонарушения. Кто и как их выявляет и предупреждает / под ред. В. Д. Ларичева. — М. : Учебно-консультационный центр "ЮрИнфоР", 1998. — 202 с.

302. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. — М. : "Ось-89", 2001. — 320 с.

303. Налоговый менеджмент : [учебник] / А. Г. Поршнева, Д. Г. Черник, Б. И. Замятин и др. ; под ред. докт. экон. наук, проф., чл.-кор. РАН А. Г. Поршнева. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 442 с.

304. Налоговый учёт. Анализ взаимодействия и противоречий налогообложения и бухгалтерского учёта / [А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин, Е. В. Демешева]. — М. : Аналитика–Пресс, 1997. — 112 с.

305. Налогообложение: теории, проблемы, решения : монография / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др. — Донецк : ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. — 504 с.

306. Населення 1990 – 2008 // Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. — К., 2009. — 372 с.

307. Научно-практический комментарий Уголовного кодекса Украины от 5 апреля 2001 года / под ред. Н. И. Мельника, Н. И. Хавромона. — К. : Каннон ; А.С.К., 2002. — 1216 с.

308. Началов А. В. Налоговый словарь / А. В. Началов — М. : Издательско-консультационная компания "Статус-Кво 97", 2004. — 400 с.

309. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навчальний посібник / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 348 с.

310. Новиков О. С. Роль та значення податкової політики підприємства у сучасних умовах / О. С. Новіков // Науковий вісник. — 2005. — № 15.4. — С. 243–247.

311. Новый экономический и юридический словарь / сост. А. Н. Азрилян. — М. : Институт новой экономики, 2003. — 1088 с.

312. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — М. : ООО "Издательство ЭЛПИС", 2003. — 944 с.

313. Онисько С. М. Податкова система : підручник / С. М. Онисько, І. М. Тофан, О. В. Грицина. — Львів : "Магнолія Плюс", 2004. — 332 с.

314. Осаковский В. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов / В. Осаковский // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 89–99.

315. Основні показники розвитку промисловості // Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 372 с.

316. Основы менеджмента : учебное пособие / Ю. В. Соболев, В. С. Верлока, М. В. Макаренко и др. ; под ред. В.С. Верлоки. – 2-е изд. – Харьков : Издательский Дом "ИНЖЭК", 2004. – 352 с.

317. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : научн. изд. / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

318. Пакат В. В. Относительно налогообложения услуг, полученных от нерезидентов / В. В. Пакат // Баланс. – 2006. – № 12. – С. 12.

319. Панасюк В. М. Податковий облік : навчальний посібник / В. М. Панасюк, Є. К. Ковальчук, С. В. Бобрівець. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 260 с.

320. Папіріна О. Туристичний сезон відкритий: про облік діяльності туроператорів і турагентів / О. Папіріна // Баланс. – 2006. – № 22. – С. 9–14с.

321. Парсонс Т. Теория коллективного поведения / Т. Парсонс. – М. : Наука, 1972. – 327 с.

322. Первомайський О. Комерційне представництво та посередництво: практичні моменти / О. Первомайский // Юридичний вісник України. – 2007. – № 18 (618). – С. 42–49.

323. Петросянц К. В. Використання показників рентабельності для вибору системи оподаткування / К. В. Петросянц // *Nastolneni moderni vědy : materiały VI mezinarodnni vědecko-praktická konference, 1–15 září 2007 r. – Dil 2 : Ekonomické vědy. – Publishing House "Education and Science". – S. 9–14.*

324. Петросянц К. В. Проблематика визначення понятійного апарату управління податковими платежами / К. В. Петросянц // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 225. – Т. 3. – С. 640–647.

325. Петти В. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti - слово мудрым. Разное о деньгах / В. Петти. – М. : "Весь-89", 1997. – 112 с.

326. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов : учебное пособ. / Ю. М. Плотинский. – М. : Логос, 2001. – 296 с.

327. Плохов С. С. Податкове планування поглядом юристів / С. С. Плохов // Юрист. – 2008. – № 5. – С. 25–30.

328. Податкове роз'яснення щодо відображення сільськогосподарськими підприємствами, які перейшли на сплату фіксованого сільськогосподарського податку, об'єкта оподаткування – використовуваних сільськогосподарських угідь. Лист ДПА України від 12.10.2009 № 22231/7/15-0717 // Бухгалтерія. – 2009. – № 41. – С. 15.

329. Податковий менеджмент / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма, В. В. Карпова. – К. : Знання, 2008. – 525 с.

330. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток підприємств", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 // Бухгалтерія. – 2001. – № 1. – С. 5.

333. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 448 с.

334. Проект Закону України "Про єдину систему збору та обліку внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" // Бухгалтерія. – 2009. – № 41. – С. 12.

335. Проект податкового кодексу України // Офіційний вісник України. – 2008. – № 11. – С. 10–30.

336. Протест Генеральної прокуратури України "На наказ ДПАУ від 18 серпня 2005 року № 350" від 30.09.2009 р. № 07/2/1-211вих-09 // Бухгалтерія. – 2009. – № 31. – С. 18.

337. Ревенко О. В. Особливості формування податкової стратегії підприємства / О. В. Ревенко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля – 2007. – № 2 (84). – Ч. 2. – С. 155–158.

338. Ревенко О. В. Податкова стратегія як складова організаційно-економічного забезпечення розвитку податкових відносин підприємства і держави / О. В. Ревенко // Взаємодія органів місцевого самоврядування і громадських організацій: інноваційні рішення в соціальній політиці: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, Харків, 25 вересня 2008 р. – Харків : Центр стратегічних досліджень та інноватики, 2008. – С. 142–144.

339. Ревенко О. В. Податкові аспекти формування корпоративної стратегії підприємства / О. В. Ревенко // Фінансові ринки та інститути :

тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, 7 грудня 2007. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – Т. 2. – С. 205 – 208.

340. Ревенко О. В. Стратегічні аспекти податкового планування підприємства / О. В. Ревенко // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки : VIII Міжнар. наук.-практ.конф.: у 2 т. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2008. – Т. 2. – С. 61–64.

341. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посібн. / К. І. Редченко. – Львів. : "Новий світ-2002" ; "Альтаір-2002", 2003. – 272 с.

342. Рекомендації бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 04.08.1997 р. № 168 // Офіційний вісник України. – 1997. – № 21. – С. 15–20.

343. Рогов М. А. Методы управления экономическими рисками автотранспортного предприятия на основе портфельного подхода : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10, 08.00.13 / Рогов Михаил Анатольевич. – М., 1997. – 230 с.

344. Розенберг Н. Меркантилизм. Как Запад стал богатым: экономическое преобразование индустриального мира / Н. Розенберг, Л. Бирдцелл. – Новосибирск : Экор, 1995. – 230 с.

345. Роик В. Д. Концептуальные основы формирования рыночной финансовой модели социального страхования для России / В. Д. Роик // Аналитический вестник Совета Российской Федерации. – 2005. – 240 с.

346. Романовский М. В. Налоги и налогообложение / М. В. Романовский, О. О. Врублевская – 4-е изд. – спб. : Питер, 2003. – 576 с.

347. Румянцев М. И. Средства имитационного моделирования бизнес-процессов / М. И. Румянцев // Корпоративные системы. – 2007. – № 2. – С. 43–48.

348. Самоев Р. Г. Общая теория налогов и налогообложения : учебн. пособ. / Р. Г. Самоев. – М. : Приор, 2000. – 176 с.

349. Сапожков А. Реформа единого социального налога: "за" и "против" / А. Сапожков // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. – 2007. – № 2 (96). – С. 21–23.

350. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 639 с.

351. Семь нот менеджмента / под ред. В. Красновой, А. Привалова. – М. : ООО "Издательство ЭКСМО", 2002. – 656 с.
352. Симонов С. Аудит безопасности информационных систем / С. Симонов // Jet Info. – 1999. – № 9 (76). – С. 21–23.
354. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін. – К. : НДФ, 2006. – 320 с.
355. Скворцов Н. Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика: в 10 кн. Кн. 1. От стагнации к стабилизации : практ. рук. / под ред. В. П. Давыдовой. – К. : Вища школа, 2002. – 222 с.
356. Скрипник А. Загальні принципи мінімізації податків / А. Скрипник // Податкове планування. – 2001. – № 4. – С. 24–25.
357. Словарь русского языка : в 4-х т. Т. 4 / под ред. А. П. Евгеньевой. – 4-е изд., стер. – М. : Полиграфресурсы, 1999. – 800 с.
358. Словник української мови. Т. 10 / под. ред. А. Н. Соколовой. – К. : Видавництво "Наукова думка", 1979. – 593 с.
359. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 5 / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1992. – 782 с.
360. Современный НДС / Л. Эбрилл, М. Кин, Ж.-П. Боден, В. Саммерс ; пер. с англ. – М. : Издательство "Весь Мир", 2003. – 274 с.
361. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення : монографія / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
362. Стадник Є. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні / Є. Стадник // Фінанси. – 2008. – № 7. – С. 13–15.
363. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: [навч. посібн.] / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2004. – 200 с.
364. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 543 с.
365. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / [под общей ред. Академика РАЕН, д.э.н. Г. Б. Клейнера]. – М. : "КОНСЭКО", 1998. – 352 с.
366. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. ; Ін-т

екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

366. Стратегія підприємства : підручник / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Ревенко. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 560 с.

368. Сухарев О. С. Институциональная теория. Методологический эскиз. Кн. 1 / О. С. Сухарев. – М. : ЗАО "Изд. "Экономика", 2007. – 516 с.

369. Сухарева Л. О. Організація податкового планування корпоративних структур / Л. О. Сухарева, Я. І. Глущенко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка : зб. наук. пр. – 2004. – Вип. 4 (28). – Ч. II. – С. 239–247.

370. Тарасюк М. В. Передумови застосування бюджетування на торговельних підприємствах та їх об'єднаннях / М. В. Тарасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 7 (25). – С. 97–104.

371. Теорія і практика обліку платників податків в органах ДПС України : навчальний посібник / Р. Е. Островерха, Н. П. Сердюк, Н. М. Ясинецька та ін. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2002. – 292 с.

372. Терновых В. К. Роль бюджетирования в системе управленческого учета / В. К. Терновых // Вклад молодых ученых в развитие аграрной науки в начале XXI века : материалы межрегиональной научно-практической конференции, 21–23 мая 2003 г. – Воронеж : ГНУВ, 2003. – С. 267–271.

373. Тихонов Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Тихонов, Л. Липник. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.

374. Тихонов Д. Н. Основы налоговой безопасности / Д. Н. Тихонов. – М. : "Аналитика-Пресс", 2002. – 224 с.

375. Тищенко А. Н. Проблемы реформирования налоговой системы в экономике транзитивного типа / А. Н. Тищенко // Налогообложение: проблемы науки и практики : монография. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – С. 43–61.

376. Тищенко А. Н. Стратегические аспекты формирования налоговых систем / А. Н. Тищенко // Бизнес Информ. – 2007. – № 1–2. – С. 91–97.

377. Тищенко А. Н. Налоги в аспекте архитектоники институционализма / А. Н. Тищенко // Налогообложение: проблемы науки и практики : монография – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2008. – С.10–22.

378. Тищенко А. Н. Роль и эволюция транснациональных корпораций в глобальном мире / А. Н. Тищенко // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. праць / гол. ред. Я. Г. Берсуцький. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – №1–2. – 217 с.

379. Тищенко О. М. Моделювання напрямків реформування податкової системи / О. М. Тищенко, Л. О. Біляєвська-Плотник // Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія. – Харків : ФОП Лібуркіна ; ВД "ІНЖЕК", 2009. – С.133–145.

380. Тищенко А. Н. Налоговое регулирование внедрения энергосберегающих технологий / А. Н. Тищенко, С. В. Антоненко // Актуальные проблемы налоговой политики : сборник статей Международной научно-практической конференции. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2009. – С. 6–10.

381. Толковый словарь аудиторских, налоговых и бюджетных терминов / под ред. Н. Г. Сычева, В. В. Ильина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 272 с.

382. Толковый словарь русского языка : в 4-х т. Т. 4 / под ред. проф. Д. Ушакова. – М. : ТЕРРА, 1996. – 752 с.

383. Тупанчески Н. Р. Уклонение от уплаты налогов в сравнительном праве / Н. Р. Тупанчески ; [под ред. проф. В. С. Комиссарова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА ; Закон и право, 2001. – 246 с.

384. Украинский ресурс по безопасности // Статистичний щорічник України за 2009 рік. – 2010. № 3. – 325 с.

385. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монография / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.

386. Уткин Э. А. Управление рисками предприятия: учеб.-практич. пособие / Э. А. Уткин, Д. А. Фролов. – М. : ТЕИС, 2003. – 247 с.

387. Ухвала Вищого адміністративного суду "Про скасування податкового повідомлення-рішення" від 03.02.2009 р. № К-6951/07 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 17. – С. 45.

388. Ухвала Вищого адміністративного суду України від 26.05.2009 р. № К-4875/08 "Про скасування рішення ДПІ про стягнення штрафних санкцій за несплату податку та про визнання СПД платником єдиного податку" // Офіційний вісник України. – 2009. – № 19. – С. 47.

389. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін. – К. : КНЕУ, 2002. – 378 с.

390. Федосова Г. Бюджетирование как процесс планирования движения ресурсов / Г. Федосова // Финансовая консультация. – 2004. – № 5. – С. 20–31.

391. Федосова Г. Організація господарської діяльності з туризму / Г. Федосова // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2005. – № 13. – С. 18–22.

392. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов : монография / [Вдовиченко А. Н., Затонацкая Т. Г., Иванов Ю. Б.] ; под ред. к.э.н., проф. А. Д. Данилова. – К. : "Компьютерпресс", 2009. – 288 с.

393. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Изд-во "Перспектива", 2003. – 656 с.

394. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / [Н. Ф. Самсонов, Н. П. Баранникова, А. А. Володин и др.] ; под ред. проф. Н. Ф. Самсонова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2001. – 495 с.

395. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посібн. / О. С. Філімоненков. – К. : "Ніка-Центр", 2002. – 262 с.

396. Фінансові результати за видами промислової діяльності за 2001 – січень–жовтень 2009 р. // Статистичний збірник за 2009 р. – 2010. – № 3. – 325 с.

397. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3-х т. Т. 1 : Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – 468 с.

398. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент : учебн. пособ. / А. Н. Фомичев. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2004. – 292 с.

399. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим и др. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2007. – 376 с.

400. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1971. – 340 с.

401. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... / М. Фридмен ; пер. с англ. Л. С. Микша, А. М. Семёнова. – М. : Дело, 1998. – 156 с.

402. Хамидова А. Ш. Социальная ответственность бизнеса как системно организованная совокупность социальных обязательств

/ А. Ш. Хамидова // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, 22–23 травня 2008 р. – Харків : ФОП Александрова К. М., 2008. – С. 135–137.

403. Хан Д. Планирование и контроль (Пик): концепция контроллинга / А. А. Турчак ; пер.с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

404. Харитоновна Е. Н. Аудит. Организация аудита на предприятии черной металлургии / Е. Н. Харитоновна, Н. А. Харитоновна. – М. : Учеба, 2007. – 237 с.

405. Хасси У. М. Мировое налогообложение. Основы Мирового налогового кодекса / У. М. Хасси, Д. С. Любик ; пер. с. англ. – Кембридж : Изд. Гарвардского ун-та, 1992. – 289 с.

406. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. О. Д. Каверина, И. В. Романовский. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 415 с.

407. Хохлов Н. В. Управление риском : учебн. пособие для вузов / Н. В. Хохлов – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 239 с.

408. Христофоров А. В. Внедрение бюджетного управления на предприятии / А. В. Христофоров // Экспресс-анализ законодательных и нормативных актов. – 2005. – № 44. – С. 32–36.

409. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное планирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с.

410. Хурнова Л. М. Экологическое аудирование управления рисками : учебн. пособ. / Л. М. Хурнова, Д. Х. Мамина. – Пенза : ПГАСА, 2003. – 100 с.

411. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібн. / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.

412. Череп А. В. Фінансовий менеджмент як необхідна передумова ефективного управління підприємством / А. В. Череп // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 3. – С. 13–16.

413. Чернелевский Л. М. Податковий облік і контроль : навчальний посібник / Л. М. Чернелевский, Т. Ю. Редзюк. – К. : Пектораль, 2004. – 328 с.

414. Черник Д. Г. Основы налоговой системы / Д. Г. Черник, А.П. Починок. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1998. – 422 с.

415. Черник Д. Г. Налоги : учебн. пособ. / Д. Г. Черник. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
416. Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия / Чернова Г. В. – СПб. : Инт-т страхования, 2000. – 170 с.
417. Чибісов Ю. В. Послідовність етапів впровадження бюджетування на великих промислових підприємствах / Ю. В. Чибісов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – № 1 (31). – С. 235–240.
418. Чудаков А. В. Формирование системы налогового менеджмента на промышленном предприятии : дис. ... канд. экон. наук / А. В. Чудаков. – Екатеринбург, 2001. – 228 с.
419. Шадрин С. Н. Бюджетирование в системе управления сельскохозяйственным предприятием : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)" / С. Н. Шадрин. – Вологда, 2004. – 153 с.
420. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 1040 с.
421. Шевелева Е. В. Налоговый риск в бухгалтерском учете предприятия : дис. ... канд. экон. наук / Е. В. Шевелева. – Казань, 2000. – 152 с.
422. Шейкин Г. Организация бюджетирования / Г. Шейкин // Справочник экономиста. – 2005. – № 4. – С. 79–87.
423. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент / М. Б. Шифрин. – СПб. : Питер, 2006. – 240 с.
424. Шкал В. Школа бухгалтера / В. Шкал // Бухгалтер. – 2009. – № 15. – С. 32–34.
425. Шпирний В. Т. Імітаційне моделювання процесів оподаткування на мікрорівні / В. Т. Шпирний // Економічний світ. – 2009. – № 10. – С. 41–46.
426. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К. В. Щиборщ. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 589 с.
427. Щомісячний моніторинг основних бюджетних індикаторів України Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень // Офіційний вісник України. – 2008. – № 12. – С. 23–29.
428. Экономический и юридический словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2004. – 1088 с.

430. Экономика Украины: стратегия и политика долгосрочного развития / за ред. акад. НАН Украины В. М. Гейця. – К. : Ин-т экон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
431. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [под ред. Лобанова А. А. и Чугунова А. В.]. – М. : Альпина Паблицер, 2003. – 786 с.
432. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 576 с.
433. Яхієв А. М. Бюджетне моделювання у плануванні та управлінні витратами підприємства : зб. наук. пр. ПДАТУ. – Кам.-Под., 2002. – Вип. 11.– С. 219 – 222.
434. Ячменников В. В. Планирование финансовых потоков организаций : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" / В. В. Ячменников. – Саратов, 2005. – 24 с.
435. Basel Committee on Banking Supervision. Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk. // Bank for International Settlements. – July, 2004.
436. Bierman H. Theory with Economic Applications / Bierman H. Scott, Fernandes L. Game. – N. Y., ets. : Addison-Wesley, 2004.
437. Bowen H. R. Social Responsibilities of the Businessman / H. R. Bowen. – N. Y. : Harper and Row, 1953.
438. Chua D. The Mechanics of Integration / D. Chua, J. King // Tax Policy Handbook. – International Monetary Fund, 1995. – P. 151–155.
439. Cooper G. S. Taxation of Legal Persons and their Owners / G. S. Cooper, R. K. Gordon // In Tax Law Design and Drafting. – IMF, 1998. – P. 843–881.
440. Harry M. Markovitz. Portfolio Selection-Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markovitz. – New York : John Wiley, 1959. – 722 p.
441. Itami H. Mobilizing Invisible Assets / H. Itami. – Cambridge, Mass. : Harvard Universiti Press, 1987. – 124 p.
442. Jones S. M. Principles of taxation for business and Investment planning / S. M. Jones. – Boston : Irwin; Me Graw-Hill, 2002. – 477 p.
443. Kay J. Tax Policy: A Survey / Kay J. // The Economic Journal. – 1990. – № 3. – P. 28.
444. Kesti J. European Tax Handbook / J. Kesti, L. L. Editor. – Amsterdam : International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754 p.

445. Mintz J. The Corporation Tax: A Survey / J. Mintz // Fiscal Studies. – 1995. – Vol. 16. – № 4. – P. 35.
446. Outline of the Japanese Consolidated Taxation System. – Pricewaterhouse Coopers Materials, 2001. – P. 6.
447. Prahalad C. The Core Competence of the Corporation / C. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79–91.
448. Recommendations Concerning Corporate Taxation. – Keidanren, 1997. – № 16.
449. Risk Management and Control Guidance for Securities Firms and Their Supervisors. – A Report by the Technical Committee of the International Organization of Securities Commission. – May, 1998.
450. Saleilles R. De la personnalité juridique / R. Saleilles // Histoire et théories. – Un vol. de 684 Págs. – París, Arthur Rousseau, 1922.
451. SBC Warburg Dillon Read. The practice of risk management / Goldman, Sachs & Co. – L. : Euromoney Publications, 1998.
452. Sethi S. P. Dimensions of corporate social performance: An analytic framework / S. P. Sethi // California management Review. – 1975. – № 17.
453. Statgraphs Plus Version 5 Online Manual. Multivariate Methods Chapter 2. Using the Factor Analysis. Background Information. – Manugistics, Inc., 2000.
465. Strategic CSR Corporate Responsibility & Sustainability. – Access mode : <http://www.csrquest.net/default.aspx>.
455. Tax responses to the global economic crisis. – Access mode : http://www.deloitte.com/view/ru_RU/ru/7562/7841/index.htm.
456. Taxes at a Glance-2009. – Access mode : <http://www.pwc.com>
457. Vann R. J. International Aspects of Income Tax / R. J. Vann // In Tax Law Design and Drafting. – IMF, 1998. – P. 769–771.
458. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / O. E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. 38. – No. 3. – P. 595–613.
459. Информационное сообщение о результатах работы научного семинара ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ "Управление риском": миф или реальность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.safety.ru/html/control/seminar/21-05-2003.htm>.
460. Корпоративная социальная ответственность // Сайт Мир словарей. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://mirslovarei.com/content_eco/KORPORATIVNAJA-SOCIALNAJA-OTVETSTVENNOST-CORPORATE-SOCIAL-RESPONSIBILITY-72076.html.

461. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс] // Сайт Программа развития ООН Беларусь. – Режим доступа: <http://un.by/ru/undp/gcompact/res>.
462. Корпоративная социальная політика [Электронный ресурс] // Сайт Демоскоп weekly – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0369/student03.php>.
463. Краткий обзор налогового законодательства Австрии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kac.com.ua/foreignlaws/austr3.htm>.
464. Налоги корпорацій [Электронный ресурс]. – // Режим доступа: ualaw.org.ua/Pens_nalog_corp_ru.htm
465. Налогообложение корпораций в Дании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_56AE6C97-7D4A-4579-A18E-C3A0C4A5EA64.html.
466. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
467. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
468. Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
469. Офіційний сайт Рахункової палати України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>.
470. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
471. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2004 – III квартал 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
472. Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс] – Сайт Словари и энциклопедии на Академике Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/24796>.
473. Социальная ответственность бизнеса и государства // Сайт Лига справедливости [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://ligaspr.ru/articles/1161/27-07-2009>.
474. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Додатки

Додаток А

Дані для визначення фінансової стійкості промислових підприємств України

Таблиця А.1

Фінансові результати діяльності промислових підприємств України

Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	січень – жовтень 2009 р.
Підприємства, які одержали прибуток, % від загальної кількості	н/д	58,9	58,2	60,1	62,5	63,5	66,5	66,6	61,1	51,8
Підприємства, які одержали збиток, % від загальної кількості	н/д	41,1	41,8	39,9	37,5	36,5	33,5	33,4	38,9	48,2
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн	н/д	8 537,2	2 866,5	7 137,0	18 936,9	28 264,3	76 253,4	43 700,9	2 0243,2	-480,5
Фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, млн грн	н/д	19 021,9	14 195,5	19 080,8	31 887,4	37 152,6	11 0648,6	56 956,9	7 0812,5	34 302,6
Фінансовий результат підприємств, які одержали збиток, млн грн	н/д	10 484,7	11 329,0	11 943,8	12 950,5	8 888,3	34 395,2	13 256,0	50 569,3	34 783,1
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0	2,0 ¹³

487

¹³ Дані станом на 1 жовтня 2009 р.

Структура балансу промислових підприємств за 2004 – 2009 рр. (млн грн)

Стаття балансу	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	III квартал 2008 р.	III квартал 2009 р.
Актив							
необоротні активи ¹⁴	261 929,7	285 317,4	325 084,1	404 378,1	491 503,7	425 243,4	482 331,1
оборотні активи	21 7012,8	243 346,4	290 520,3	364 159,7	481 216,6	434 556,4	477 586,4
витрати майбутніх періодів	2 140,2	2 655,7	3 302,7	3 927,5	6 599,2	5 128,2	6 138,5
Пасив							
власний капітал	23 7504,2	263 051,4	298 339,8	363 110,4	394 929,4	386 669,8	370 785,7
забезпечення наступних витрат і платежів	8 117,9	9 698,1	10 343,9	13 849,5	14 246,8	15 365,6	18 308,4
довгострокові зобов'язання	35 197,8	43 338,1	74 391,2	106 361,8	159 611,5	117 404,6	152 911,8
поточні зобов'язання	195 224,9	209 638,3	228 624,5	281 058,4	401 805,2	337 738,8	415 746,2
доходи майбутніх періодів	5 037,9	5 593,6	7 207,7	8 085,2	8 726,6	7 749,2	8 303,9
Баланс	481 082,7	531 319,5	618 907,1	772 465,3	979 319,5	864 928,0	966 056,0

¹⁴ Включаючи необоротні активи та групи вибуття.

Систематизація підходів до організації бюджетування суб'єкта господарювання

№ п/п	Автор	Підхід до змісту організаційних заходів
1	2	3
1	Щиборщ К. В. [426]	<ul style="list-style-type: none"> • функції підрозділів; • регламент взаємодії; • система відповідальності
2	Хруцький В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. [409]	<ul style="list-style-type: none"> • фінансова структура; • регламент бюджетування та бюджетного контролю; • крок фінансового планування; • розподіл функцій та відповідальності між рівнями управління; • графік документообороту; • система організаційно-розпорядчих документів
3	Атаманов Д. Ю. [73]	<ul style="list-style-type: none"> • фінансова структура; • бюджетний регламент; • система мотивації; • автоматизація фінансових розрахунків
4	Яхієв А. М. [433]	<ul style="list-style-type: none"> • інформаційна структуризація всіх видів матеріальних і фінансових потоків, що дозволяє планувати фінансово-господарську діяльність підприємства за бюджетними статтями з аналізом відхилень дохідної і витратної частин, а також факторів, що їх зумовлюють; • розподіл функцій бюджетного планування за центрами відповідальності, організацію фінансового і управлінського обліку, що дасть можливість організувати оперативний збір, аналіз і консолідацію планових і фактичних показників, які відображають результати виробничо-господарської діяльності підприємства; • стимулювання виконання бюджетів через створення центрів фінансової відповідальності за консолідований прогноз та реальний фінансовий план відповідальних виконавців
5	Чибісов Ю. В. [417]	<ul style="list-style-type: none"> • розробка бюджетної структури та на її основі, спираючись на організаційну структуру, фінансової структури підприємства; • закріплення відповідальності за статті головного та часткових бюджетів, розробка звітів про виконання бюджетів; • створення спеціалізованого структурного підрозділу та/або закріплення у посадових інструкціях і положеннях про відділи нових прав та обов'язків щодо функціонування системи бюджетування; • проектування комунікаційних зв'язків між учасниками процесу бюджетування; • розробка бюджетного регламенту та визначення бюджетного періоду

1	2	3
6	Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. [211; 212; 213]	<ul style="list-style-type: none"> • встановлення груп працівників та їх керівників (центрів відповідальності), відповідальних за розроблення, реалізацію, оцінку та аналіз бюджетів підприємства, розподіл між ними функцій, посадових повноважень, сфер компетенції щодо бюджетування; • визначення схеми взаємодії та реалізації інформаційних потоків між різними підрозділами та відповідальними виконавцями; • встановлення координуючого органу, за яким закріплюватимуться функції кінцевого затвердження бюджетів, вирішення міжбюджетних конфліктів, консолідування бюджетних показників; • розроблення схеми документообороту в межах бюджетної системи
7	А. Христофоров [408]	<ul style="list-style-type: none"> • визначення служб, які беруть участь в бюджетуванні (фінансовий відділ, ПЕВ, бухгалтерія, відділ маркетингу, відділ збуту і т. д.); • розподіл функцій і повноваження окремих служб, сфери їх повноважень і відповідальності; • встановлення порядку взаємодії служб; • складання організаційно-розпорядчих документів, що регламентують процес бюджетування
8	С. Ковтун [198]	<ul style="list-style-type: none"> • визначення набору служб і посадовців (керівників і фахівців) різного рівня управління, відповідальних за всі етапи складання, узгодження і твердження, оцінки виконання і контролю над всіма видами бюджетів; • розподіл між службами функцій і посадових обов'язків, сфер компетенції і відповідальності; • визначення "арбітра", тобто посадовця на підприємстві (з числа керівників вищої ланки), на якого буде покладена відповідальність за остаточне рішення за всіма питаннями, що стосуються підготовки остаточних варіантів рішень за бюджетами і дозволу виникаючих тут конфліктів інтересів; • встановлення порядку взаємодії між різними службами одного рівня управління і між службами різних рівнів управління, що необхідне для подальшої організації бюджетного документообороту; • закріплення в системі внутрішніх нормативних документів підприємства (положеннях, наказах, посадових інструкціях) розподіл функцій, обов'язків, повноважень

Методики бюджетування на підприємстві

	Автор методики	Зміст методики
1	Єльчанина М. В. [130]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз вихідної інформації. 2. Визначення контрольних фінансових показників, які відповідають політиці власників та стратегічним цілям. 3. Розробка бюджетів першого рівня (прогноз продажу, прогноз виробництва, норматив запасів сировини та матеріалів, норматив запасів готової продукції, бюджет накладних витрат, бюджет фонду оплати праці, бюджет інших доходів і витрат, бюджет фінансових витрат, інвестиційний бюджет). 4. Розробка головних бюджетів (бюджет прибутків та збитків, бюджетний баланс, бюджет руху грошових коштів). 5. Контроль за виконанням головних бюджетів
2	Федосова Г. [390], Харитонов О. М. [404]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір основних напрямків розвитку підприємства, визначення стратегічної і оперативної мети, встановлення меж економічних даних і інших показників щодо капіталу, персоналу, засобів і предметів виробництва тощо. 2. Розробка першого варіанта бюджетів у вигляді декількох альтернативних планів (наприклад, песимістичний, найвірогідніший і оптимістичний варіанти) переважно методом "нульового балансу", тобто на основі запланованих заходів. 3. Координація й аналіз першого варіанта бюджетів, перевірка на сумісність, огляд необхідних заходів щодо усунення стримуючих чинників і пов'язаних з ними витрат, внесення необхідних коректив, що забезпечують ухвалення оптимальних планів. 4. Затвердження бюджетів керівництвом підприємства. 5. Подальший аналіз і коректування бюджетів відповідно до умов, що змінилися, розробка гнучких бюджетів залежно від рівня активності економічного суб'єкта
3	О. Й. Косарев, В. М. Волик [207]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постановка проблеми та збір вихідної інформації для розроблення проекту бюджету. 2. Аналіз зібраної інформації, узагальнення і формування проекту бюджету. 3. Оцінювання проекту бюджету. 4. Затвердження бюджету. 5. Регулювання
4	Аманжолова Б. А. [70]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз фінансових показників підприємства за попередні періоди. 2. Встановлення загальних цілей розвитку підприємства. 3. Конкретизація загальних цілей та визначення завдань для кожного підрозділу. 4. Підготовка бюджетів. 5. Аналіз підготовлених бюджетів керівництвом та коректування. 6. Підготовка підсумкових бюджетів

Ставки страхових внесків у 2009 р.

Вид страхового внеску	Для роботодавців ("нарахування")		Для застрахованих осіб ("утримання")	
	об'єкт нарахування	ставка страхового внеску у % до об'єкта оподаткування	об'єкт нарахування	ставка страхового внеску у % до об'єкта оподаткування
1	2	3	4	5
Внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування	1. Фактичні витрати на оплату праці (грошове забезпечення) працівників, що включають витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати та інших заохочувальних і компенсаційних виплат, у тому числі в натуральній формі, що підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб. 2. Суми винагород фізичним особам за виконання робіт (послуг) за договором цивільно-правового характеру, що підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб.	33,2 %	Суми доходу у вигляді заробітної плати, інших виплат і винагород, нарахованих (виплачених) платнику відповідно до умов трудового або цивільно-правового договору, суми грошового забезпечення, що включаються до складу загального оподаткованого доходу	2 %
		Для роботодавців, які використовують працю найманих працівників із числа осіб льотних екіпажів повітряних суден цивільної авіації та бортоператорів, які виконують спеціальні роботи в польотах: 42 % – за працівників із числа осіб льотних екіпажів та бортоператорів, які виконують спеціальні роботи в польотах; 33,2 % – за інших працівників		Для працівників, які належать до осіб льотних екіпажів повітряних суден цивільної авіації та бортоператорів, які виконують спеціальні роботи в польотах: 1 % – якщо дохід менше 150 грн; 2 % – якщо дохід від 150 до 250 грн; 3 % – якщо дохід від 250 до 350 грн; 4 % – якщо дохід від 350 до 500 грн; 5 % – якщо дохід перевищує 500 грн
		Для підприємств, установ і організацій, де працюють інваліди: 4 % – за працюючих інвалідів; 33,2 % – за інших працівників		

Продовження додатка В
Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5
	3. Суми оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що здійснюється за рахунок коштів роботодавця, та допомоги з тимчасової непрацездатності	<p>4 % – за всіх працівників підприємств всеукраїнських громадських організацій інвалідів, в яких кількість інвалідів складає не менше 50 % загальної чисельності працюючих</p> <p>26,56 % – за найманих працівників – платників фіксованого сільсько-господарського податку</p>		Для працівників, які мають статус державного службовця або працюють на посадах держслужбовців: 1 % – якщо дохід не перевищує 150 грн; 2 % – якщо дохід від 151 до 250 грн; 3 % – якщо дохід від 251 до 350 грн; 4 % - якщо дохід від 351 до 500 грн; 5 % – якщо дохід перевищує 501 грн
Внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, які включають витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат (у тому числі в натуральній формі), що підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб	<p>1,4 %</p> <p>Для підприємств і організацій громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів складає не менше 50 % загальної чисельності працюючих, та за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25 % суми витрат на оплату праці: 0,7 % – за працюючих інвалідів; 1,4 % – за інших працівників</p>	Суми оплати праці, що включають основну та додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати	0,5 % – для найманих працівників, заробітна плата яких нижча за прожитковий мінімум, установлений для працездатної особи; 1 % – для найманих працівників, заробітна плата яких вища за прожитковий мінімум, установлений для працездатної особи

Закінчення додатка В
Закінчення табл. В.1

1	2	3	4	5
		0,5 % — за всіх працівників підприємств та організацій товариств УТОГ і УТОС	(у тому числі в натуральній формі), що підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб	0,25 % – для найманих працівників-інвалідів, які працюють на підприємствах та в організаціях товариств УТОГ і УТОС
Внески на загально-обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття	Фактичні витрати на оплату праці найманих працівників, грошового забезпечення військовослужбовців, що включають витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат, у тому числі в натуральній формі, виплату доходу (прибутку) за договорами цивільно-правового характеру фізичним особам, які є також працівниками таких юридичних і фізичних осіб, та підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб	1,6 %	Суми оплати праці, грошового забезпечення, що включають основну та додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати (у тому числі в натуральній формі), які підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб	0,6 %
		Для підприємств і організацій громадських організацій інвалідів, де кількість інвалідів складає не менше 50 % загальної чисельності працюючих та за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше 25 % суми витрат на оплату праці: 0 % — за працівників-інвалідів; 1,6 % — за інших працівників		
		0 % — за всіх працівників на підприємствах і в організаціях товариств УТОГ і УТОС		
Для юридичних і фізичних осіб, які використовують працю фізичних осіб (які не є найманими працівниками таких осіб) за договорами цивільно-правового характеру	2,2 % суми витрат на виплату доходу (прибутку)			

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Іванов Юрій Борисович
Тищенко Олександр Миколайович
Антоненко Сергій Вікторович
Віннікова Ольга Сергійовна
Грачов Олексій Володимирович
Давискіба Катерина Володимирівна
Дорожкіна Ганна Миколаївна
Єніна-Березовська Анастасія Олександрівна
Зима Ольга Григорівна
Капустник Костянтин Вікторович
Карпов Леонід Миколайович
Карпова Влада Вікторівна
Комарова Ганна Володимирівна
Коновалов Євген Ігорович
Костяна Оксана Вікторівна
Михасьова Надія Василівна
Найденко Олексій Євгенович
Ревенко Олена Вікторівна
Петросянц Каріне Вартанівна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Відповідальний за випуск **Іванов Ю. Б.**
Відповідальний редактор **Єдова Л. М.**

Редактор **Грицай І. М.**
Коректор **Мартовицька-Максимова В. А.**

План 2010 р. Поз. № 139-Н.

Підп. до друку Формат 60 x 90 1/16. Папір MultiCopy. Друк Riso.
Ум.-друк. арк. 19,25. Обл.-вид. арк. 24,06. Тираж прим. Зам. №

Видавець і виготівник — видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.*