

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
Університет економіки та права «КРОК»

Розвиток інформаційного суспільства

Колективна монографія

Том 7

Фінансова політика держави на мікрорівні

До 20-річчя

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Київ – 2012

ББК 65.261
УДК 336.02
Р 64

*Рекомендовано до друку Вченою радою ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
(протокол № 7 від 06.06.2012 року)*

Науковий редактор

Лаптев С.М., к.е.н., професор, ректор ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Рецензенти:

М.Й. Малик, доктор економічних наук, професор, академік Національної академії аграрних наук України, заслужений діяч науки і техніки України;

В.І. Терехов, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньо-економічної діяльності та логістики ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Р 64 Розвиток інформаційного суспільства: Колективна монографія в 10-ти томах / Том 7. Фінансова політика держави на мікрорівні / За ред. проф. Лаптева С.М. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 288 с.

ISBN 978-966-7735-82-1

Дана наукова праця є одним з перших спеціальних комплексних досліджень питань фінансової політики держави на мікрорівні. У ній знайшли своє відображення, визначення та всебічний аналіз проблеми, пов'язані з регулюванням фінансової політики держави в діяльності суб'єктів господарювання.

У монографії розглядаються складові фінансової політики щодо суб'єкта господарювання, а саме: емісійна політика, кредитна, інвестиційна, політика формування активів, політика у сфері управління ризиками, дивідендна політика тощо.

Видання буде корисне для науковців, представників органів державного управління, фахівців фінансової сфери, аспірантів, студентів.

ББК 65.261

Зміст

Вступне слово.....	5
Передмова.....	7
Розділ 1. Формування капіталу підприємства	11
1.1. Управління процесами формування капіталу підприємства	11
1.2. Механізм управління процесами формування капіталу підприємства.....	22
1.3. Економічно-правове та інформаційне забезпечення формування капіталу підприємства	32
1.4. Управління капіталом в умовах його дефіцитності.....	35
1.5. Оптимізація механізму розміщення та використання капіталу підприємства.....	42
1.6. Оцінка ефективності заходів у сфері розміщення та використання капіталу підприємства	49
Розділ 2. Фінансові джерела підприємства	53
2.1. Джерела фінансування підприємства та напрями їх оптимізації.....	53
2.2. Внутрішні та зовнішні джерела фінансування підприємства.....	56
2.3. Показники ефективності фінансування підприємства	66
2.4. Управління структурою капіталу як фактор покращення фінансового забезпечення	73
2.5. Залучення фінансових ресурсів довгострокового характеру в системі стратегічного планування.....	81
Розділ 3. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності промислових підприємств	85
3.1. Теоретична сутність та основні елементи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності.....	85
3.2. Особливості організації інвестиційної діяльності	90
3.3. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств	94
3.4. Шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності	107
Розділ 4. Фінансова санація підприємства	115
4.1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств, її сутність.....	115
4.2. Фінансові джерела санації підприємств.....	122
4.3. Теоретичні основи механізму управління фінансовою санацією підприємства	129
Розділ 5. Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні	139
5.1. Суть малого підприємництва та його роль у системі економічних відносин....	139
5.2. Державна фінансова підтримка розвитку малого підприємництва	148

5.3. Оподаткування в системі фінансового регулювання розвитку малого підприємництва	152
5.4. Вплив оподаткування на розвиток суб'єктів малого бізнесу	157
5.5. Оцінка ефективності механізму оподаткування суб'єктів малого підприємництва	166
5.6. Можливості впровадження кращого зарубіжного досвіду оподаткування суб'єктів малого підприємництва	175
5.7. Напрями вдосконалення механізму оподаткування малого підприємства....	184
Розділ 6. Непряме оподаткування	199
6.1. Економічна природа непрямого оподаткування	199
6.2. Методичні засади формування механізму справляння непрямих податків	211
6.3. Фіскальні параметри непрямого оподаткування	225
6.4. Напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ в Україні	264
Список використаної літератури	280

Вступне слово

Шановні читачі!

Ви тримаєте в руках один із томів колективної монографії, яка присвячена 20-річчю Університету «КРОК». Це незвичайне видання об'єднує багатогранний доробок науковців інститутів, факультетів, кафедр, коледжів і лабораторій нашого навчального закладу. Ґрунтовність досліджень та мультидисциплінарність пошуку забезпечують синергетичний ефект, що сприяє здобуванню нового оригінального знання, науковому зростанню авторів, створює передумови формування наукових шкіл і гарантування якості вищої освіти. Високий рівень професійної зрілості дослідників дає змогу спільно працювати над загальноуніверситетською науковою темою: «Проблеми розвитку інформаційного суспільства: економічні, управлінські, правові, міжнародні, гуманітарні та технологічні аспекти», в якій знаходять своє відображення як персональні наукові інтереси багатьох науково-педагогічних працівників, так і пріоритетні напрями роботи наукових колективів.

Зміст кожного тому монографії відбиває один із ключових напрямів наукових досліджень і підготовки кадрів. Кожний науковий колектив має власну історію створення та розвитку в контексті становлення Університету «КРОК» як одного з провідних приватних вищих навчальних закладів України. Кожний автор – непересічна особистість із власним поглядом на сучасний світ і його проблеми. Більшість дослідників поєднує надбання наукових шкіл різних закладів та установ із власним доробком, але вже чимало молодих учених навчалися та зростали в нашому закладі.

Постійно розвивається наукова інфраструктура Університету. Здається, зовсім недавно вийшов друком перший номер «Вчених записок Інституту економіки, управління та господарського права», а тепер уже звичним є щорічне видання кількох томів «Вчених записок Університету «КРОК». Серія Економіка», «Правничого вісника Університету «КРОК», що офіційно визнані фаховими виданнями з економічних, юридичних і психологічних наук. Спільно зі Східноукраїнським національним університетом імені Володимира Даля багато років видається фаховий із технічних наук збірник наукових праць «Управління проектами та розвиток виробництва», тривалий час під керівництвом професора Кириченка О.А. виходив друком часопис «Зовнішня торгівля. Економічна безпека», започатковано видання журналу «Фокус мови», систематично друкуються тематичні збірки наукових праць викладачів та студентів, матеріали наукових конференцій і тези магістерських робіт.

Сотні студентів щорічно беруть участь у Всеукраїнській студентській олімпіаді, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, конкурсах диплом-

них робіт і студентських проєктів. За кількістю переможців Університет стабільно посідає одне з перших місць серед приватних вищих навчальних закладів України. Університет «КРОК» ініціював проведення Всеукраїнських студентських олімпіад зі спеціальностей «Управління фінансово-економічною безпекою» та «Управління проєктами». Стрімкий розвиток аспірантури свідчить про набуття навчальним закладом справді університетської якості та закладає підвалини сталого зростання. Виявом високої довіри української держави є створення в Університеті «КРОК» двох спеціалізованих учених рад із захисту дисертацій на здобуття наукових ступенів кандидата та доктора наук.

З кожним роком міцніє впевненість у правильності обраних нами цінностей служіння суспільству, поваги до держави, наукового пошуку та свободи підприємництва. Переконані, що в подальшому Університет «КРОК» разом із усією Україною зможе зробити прорив у напрямі до мейнстриму сучасної науки та кращої практики світових лідерів вищої освіти.

Дозвольте подякувати кожному авторові цієї монографії, викладачам, співробітникам, аспірантам і студентам Університету «КРОК», представникам партнерських організацій, які брали участь у підготовці та публікації видання. Особливу подяку хочу висловити проректору з наукової роботи Університету «КРОК», доктору історичних наук, професорові, члену-кореспонденту Національної академії педагогічних наук України Сідаку Володимирі Степановичу та начальнику науково-організаційного відділу Університету Лічман Тетяні Володимирівні, які доклали багатьох зусиль для успіху цього видання.

*С.М. Липтєв,
професор,
ректор Університету «КРОК»*

Передмова

Головною передумовою формування соціально орієнтованої економічної системи є чітке, динамічне функціонування фінансової системи, потужність якої визначається обсягом фінансових ресурсів, що розміщуються в реальному та фінансовому секторах економіки. Разом з тим, результативність фінансової системи, її трансформація в контексті поглиблення ринкових засад функціонування економіки нашої держави, потребують формування ефективної фінансової політики. У процесі її розроблення і реалізації створюються відповідні умови виконання завдань, які необхідно вирішити суспільству шляхом своєчасної зміни організації фінансових зв'язків, перегрупування фінансових ресурсів. Особливо це актуально в нинішній ситуації, коли необхідно активно протидіяти явищам фінансової дерегуляції, що спричинили фінансову кризу в глобальному масштабі. З огляду на напрями державної антикризової політики щодо фінансової стабілізації, безперечно, важливим і необхідним є реалізація комплексу заходів з метою здійснення вагомих інституційних і політичних змін на мікрорівні.

Фінансова політика визначає базові принципи й механізми організації та регулювання руху фінансових ресурсів як на державному рівні, так і на рівні окремо взятого регіону, корпорації, підприємства чи галузевого комплексу. Формування фінансової політики в Україні відбувається в умовах посилення відкритості національної економіки, її інтеграції у світове господарство. Фінансова політика, як програма регулювання фінансових відносин, є специфічною сферою державної діяльності. Первинність фінансових відносин порівняно з політикою держави визначає те, що суспільство не вільне у виборі фінансової політики, зміст якої породжується наявними фінансовими відносинами.

Фінансова політика на мікроекономічному рівні – це політика використання фінансів у системі вартісної (грошової) форми реалізації економічних законів товарного господарства (суб'єктів господарювання).

Фінансова політика суб'єктів господарювання – система заходів, форм і методів, що використовуються для фінансового забезпечення їхньої діяльності та вирішення поставлених завдань, до якої входять: забезпечення фінансової стійкості; оптимізація грошового обігу та підтримка постійної платоспроможності; максимізація чистого прибутку; мінімізація фінансових ризиків; зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання та максимізації добробуту власників його капіталу.

Складовими фінансової політики суб'єкта господарювання є політика формування капіталу; емісійна політика, кредитна, інвестиційна, політика формування активів; політика у сфері управління ризиками, дивідендна політика.

Формування фінансових відносин сприяє створенню розвиненого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва й товарообміну. Завдяки активному інтересу до проблем підвищення фінансової стабільності суб'єктів господарювання на державному рівні, що виник внаслідок розвитку ринкових відносин, з'явилася велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми.

Питання розроблення функціонування фінансової категорії «фінансова політика держави» закладені в працях Аристотеля, Л. Абалкіна, А. Буковецького, С. Вітте, І. Кауфмана, Дж. Кейнса, Р. Коуза, А. Маршалла, А. Монкретьєна, І. Озерова, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміта, М. Сперанського, І. Янжула. На сучасному етапі розвитку фінансової науки цим категоріям присвячені праці багатьох економістів західних країн: С. Брю, Р. Дорнбуша, С. Майерса, К. Макконела, Р. Шмалензі, С. Фішера, М. Фрідмана.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних засад функціонування фінансової політики держави на мікрорівні зробили видатні зарубіжні та вітчизняні науковці: М. Александрова, О. Василик, З. Васильченко, В. Геєць, В. Грушко, А. Даниленко, А. Казак, О. Коломіна, М. Крупка, В. Кудряшов, В. Лагутін, І. Лютий, В. Мартиненко, В. Опарін, В. Оспищева, К. Павлюк, І. Петровська, А. Поддєрьогін, В. Родіонова, О. Романенко, Б. Сабанті, В. Савчук, М. Сичовий, О. Сліпушко, В. Сумароков, В. Федосов, І. Чугунок, С. Юрій.

Метою наукової праці «Фінансова політика держави на мікрорівні» є удосконалення та розкриття особливостей впливу державної політики на функціонування та діяльність суб'єктів господарювання на основі чинного законодавства, вітчизняної та зарубіжної практики.

Для досягнення поставленої мети в науковій праці розкрито низку важливих питань: управління процесами формування капіталу підприємства; механізм управління процесами формування капіталу підприємства; економічно-правове та інформаційне забезпечення формування капіталу підприємства; управління капіталом в умовах його дефіцитності; оптимізація механізму розміщення та використання капіталу підприємства; оцінка ефективності заходів у сфері розміщення та використання капіталу підприємства; джерела фінансування підприємства та напрями їх оптимізації; внутрішні та зовнішні джерела фінансування підприємства; показники ефективності фінансування підприємства; управління структурою капіталу як фактор покращення фінансового забезпечення; залучення фінансових ресурсів довгострокового характеру в системі стратегічного планування; теоретична сутність та основні елементи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності; особливості організації інвестиційної діяльності; фінансове забезпечення діяльності підприємств; шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності; теоретичні аспекти фінансової санації підприємств, її сутність; фінансові джерела санації підприємств; теоретичні основи механізму управління фінансо-

вою санацією підприємства; податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні; суть малого підприємництва та його роль в системі економічних відносин; державна фінансова підтримка розвитку малого підприємництва; оподаткування в системі фінансового регулювання розвитку малого підприємництва; генезис спеціальних режимів оподаткування суб'єктів малого підприємництва; вплив оподаткування на розвиток суб'єктів малого бізнесу; оцінка ефективності механізму оподаткування суб'єктів малого підприємництва; можливості впровадження кращого зарубіжного досвіду оподаткування суб'єктів малого підприємництва; напрями вдосконалення механізму оподаткування малого підприємництва; непряме оподаткування; економічна природа непрямого оподаткування; фінансові параметри непрямого оподаткування; напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ в Україні.

Дана наукова праця є одним із перших спеціальних комплексних досліджень питань фінансової політики держави на мікрорівні, в якій знайшли своє відображення визначення та всебічний аналіз проблем, пов'язаних із регламентуванням і визначенням фінансової політики держави в діяльності суб'єктів господарювання.

Отримані висновки та результати мають загальнотеоретичний характер і можуть бути використані в процесі формування та вдосконалення фінансової політики держави на мікрорівні, розроблення конкретних програм щодо удосконалення процесу формування фінансових ресурсів із урахуванням відповідних факторів і важелів впливу, написання наукових праць і досліджень, підготовки практичних і лекційних занять у вищих навчальних закладах.

Монографія може стати у пригоді не тільки студентам, які вивчають відповідний курс, а й фахівцям, які безпосередньо вивчають важелі фінансової політики держави. Її зміст цілком відповідає затвердженій нормативній програмі «Фінанси і кредит» і відображає вітчизняний та іноземний досвід з цієї проблеми.

У науковій праці можна знайти відповіді на всі основні питання, з якими можуть зіткнутися фахівці галузі управління фінансовою діяльністю підприємств (фінансові менеджери, аналітики, контролери), а також спеціалісти Міністерства фінансів України та підпорядкованих їм підрозділів. Матеріал подано з урахуванням найновіших надбань світової науки і практики у відповідній сфері, а також на основі літературних джерел, що використовуються для фахової підготовки спеціалістів з питань фінансової діяльності підприємств. Більшість методів, інструментів і прийомів, охарактеризованих у монографії, адаптовані до вітчизняних умов господарювання.

Особливості фінансової політики держави на різних рівнях диктують специфічний підхід до вивчення її в конкретній галузі. Реалізація цього підходу можлива шляхом розроблення політичної стратегії з урахуванням результатів конкурент-

ного аналізу, а також результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства, послідовного моніторингу фінансової діяльності ключових конкурентних гравців у рамках конкретної галузі. Ця робота є спробою наукового, системного підходу для вирішення питань фінансової політики держави на мікрорівні з урахуванням результатів вивчення господарської діяльності суб'єктів господарювання. Актуальність поставленої проблеми, її теоретична значимість і практична цінність зумовили структуру монографії, логічну послідовність розгляду основних понять, категорій, методів і підходів.

У підготовці цього видання брали участь к.е.н., професор С.М. Лаптев (вступне слово, розд. 1), д.е.н., професор В.І. Грушко (передмова, розд. 1.1), к.ю.н., доцент К.В. Бортняк (розд. 4), к.ю.н., доцент В.А. Бортняк (розд. 1), к.е.н., доцент О.О. Пилипенко (розд. 1), д.е.н., професор О.І. Пилипченко (розд. 5.2), к.е.н., професор Гапонюк М.А. (розд. 3), к.е.н., доцент В.С. Міщенко (розд. 3.4), к.т.н., доцент Т.В. Іваненко (розд. 2.4), к.е.н., доцент І.І. Румик (розд. 2), к.е.н., доцент Л.Д. Тулуш (розд. 5.6), к.е.н., доцент О.Г. Чумаченко (розд. 4), к.е.н., доцент В.В. Голюк (розд. 5.7), к.е.н., доцент Н.М. Літвін (розд. 5.7), Т.В. Лічман (розд. 3.4), А.Г. Лотарев (розд. 1.6), Т.В. Ганущак (розд. 1.6), Л.О. Кошембар (розд. 2.4.), В.М. Кудак (розд. 1.4), магістр Г.В. Богуш, магістр Т.П. Потапенко, спеціаліст С.А. Войтюк, ст. викладач Балита О.В. (розд. 2.5).

Авторський колектив висловлює вдячність методисту кафедри фінансів та банківського бізнесу Ю.С. Шпілер за активну участь у роботі над рукописом монографії.

Розділ 1

Формування капіталу підприємства

1.1. Управління процесами формування капіталу підприємства

Головною метою економічних перетворень в Україні є побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки, фундаментом якої є ефективне використання та розвиток суспільних економічних ресурсів.

Ринкові перетворення принципово змінили умови функціонування підприємств, у тому числі умови формування та використання їх фінансових ресурсів. Механізми фінансування їхньої діяльності суттєво змінилися. Як наслідок, виникло багато питань теоретичного та практичного характеру щодо оптимізації управління капіталом підприємств як певною сукупністю його фінансових ресурсів.

Однією з найбільш гострих є проблема ресурсного забезпечення підприємств, передусім, фінансового. Несприятливі умови зовнішнього фінансування, скорочення обсягів бюджетних асигнувань, брак власних коштів спонукають суб'єктів господарювання до підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. Розроблення дієвого організаційно-економічного механізму фінансового менеджменту аграрних підприємств передбачає пріоритетність власних фінансових ресурсів (залучення, прирощення, ефективний розподіл тощо) і створення необхідних умов для селективної державної підтримки.

Ефективне управління процесами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів забезпечує можливість вчасного фінансування операційної діяльності підприємств, дотримання строків виконання ними зобов'язань, страхування капіталу, економічного та соціального розвитку й зростання їх ділової активності.

В економічній літературі питанням сутності капіталу, його формам, значенню в економічному розвитку присвячено низку публікацій, зокрема, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса. А також вказані питання розробляли сучасні спеціалісти: У. Шарп, Ю. Брігхем, Л. Гапенські, С. Росс, Р. Вес-

терфілд, Б. Джордан, Ф. Лі Ченг, Д. Фіннерті, М. Скотт та інші. Серед досліджень, присвячених безпосередньо проблемам управління капіталом, фінансовому управлінню підприємств можна виділити роботи І.О. Бланка, О.Д. Василика, А.О. Задой, І.О. Лютого, Ю.С. Петруні, А.А. Пересади, А.М. Поддєрьогіна, О.П. Чернявського, І.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, С.В. Валдайцева, М.В. Романовського, В.В. Ковальова, Є.С. Стоянової та інших.

Разом з тим, в умовах трансформації економіки виникає багато специфічних моментів щодо процесів формування та використання капіталу підприємств, знаходження адекватних шляхів оптимізації цих процесів, побудови відповідної системи фінансового управління на підприємстві, що актуалізує значення подальшого розвитку наукових досліджень.

Капітал – одна з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова думка з'ясовує протягом багатьох століть. Термін «капітал» походить від латинського «*capitalis*», що означає «основний, головний». У найперших роботах економістів капітал розглядався як основне багатство, основне майно. У ході розвитку економічної думки це первісне абстрактне та узагальнене поняття наповнювалося конкретним змістом, що відповідав панівній парадигмі економічного аналізу розвитку суспільства.

Так, відповідно до принципів наукового світобачення меркантилістів, під поняттям «капіталу» як основним багатством розумілося золото, гроші та інші скарби в будь-якому вигляді. При цьому, основним джерелом формування капіталу меркантилісти вважали позитивний торговельний баланс.

Економічна школа фізіократів розуміла капітал як землю і вкладені в неї кошти («аванси»). Відповідно, джерелом формування капіталу фізіократи вважали сільськогосподарське (землевласницьке) виробництво.

Представники класичної політекономії (у першу чергу А. Сміт і Д. Рікардо) серйозно поглибили дослідження сутності капіталу, розширили сферу його розгляду галузю промислового виробництва. Під капіталом вони розуміли накопичені запаси засобів виробництва, призначені для подальшого виготовлення товарів. Основні риси економічної категорії капіталу, сформульовані класичними економістами, були прийняті за основу всіма наступними її дослідниками.

У системі марксистського вчення дослідженню категорії капіталу належить центральне місце. За її допомогою К. Маркс пояснював усю систему загально-економічних відносин капіталу. Джерелом його формування він вважав додаткову вартість, створену додатковою працею найманих робітників виробничої сфери. Відповідно капітал у економічному розумінні марксистів, є засобом експлуатації найманих робітників, а виробничі відносини капіталістичного суспільства – відносинами з приводу розподілу додаткової вартості.

Неокласичні економічні теорії капіталу суттєво розвинули його сутнісні харак-

теристики, пов'язані з кількісними пропорціями формування і характером ринкового обороту.

Наведеной історичний огляд показує, що парадигма капіталу як економічної категорії, що характеризує систему й особливості її пізнання, визначається глибоким генезисом і значною широтою підходів.

Однак, незважаючи на велику увагу дослідників до цієї ключової економічної категорії, наукова думка до сьогодні не виробила універсальне визначення капіталу, що відповідало б потребам теорії та практики. «Капітал отримав настільки різноманітні визначення, – писав один із економістів ХІХ століття Н. Сеніор, – що можна себе запитати: чи має це слово значення, яке було б прийняте всіма?» Справедливість цього зауваження зберігає свою актуальність у наші дні.

З позиції фінансового менеджменту капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.

Узагальнимо основні економічні дослідження щодо визначення сутності та структури капіталу крізь історичну призму розвитку економічної науки в табл. 1.1.1.

Як бачимо із наведеної таблиці, у поглядах класиків економічної думки капітал набуває різних форм прояву, залежно від яких можна виділити такі основні напрями у його трактуванні:

- капітал як майно;
- капітал як власність як прояв права власності;
- капітал як суспільні відносини;
- капітал як джерело утворення господарських засобів та отримання прибутку.

Франсуа Кене започаткував основи теорії відтворення суспільного капіталу, створивши модель руху сукупного суспільного продукту між продуктивним і непродуктивним класами громадян. Далі дослідженням сутності та значення капіталу займалися представники всіх шкіл політекономії, до того ж, їм присвячено багато наукових праць сучасників (табл. 1.1.2).

Отже, з проведеного огляду літератури бачимо, що наведені визначення капіталу характеризують його як фінансову категорію з неперервним процесом генерації доходу. Проте, у сучасних умовах визначення ключової категорії теорії ринкової економіки повинно включати соціальні та екологічні аспекти.

Ураховуючи вищевикладене, можемо погодитися із визначеннями російських учених В.О. Каменецького та В.П. Патрикеева, які під капіталом розуміють суму благ, якими володіє людина (або які вона може використовувати) і які є природною енергією в різних формах, людські здібності (знання, якості) і матеріальне багатство, що попередньо було створене людиною у формі матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсів та інформації.

Порівняння сутності «капіталу» крізь історичну призму бачення

№ з/п	Дослідник	Наукова праця	Основна сутність дослідження
1	У. Стаффорд (Меркантилісти)	«Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников»	Ототожнювали капітал із грошима (золотом, сріблом), як основним джерелом багатства
2	Ф. Кене (Фізіократи)	«Экономические таблицы»	Вважав, що капітал існує тільки в сільському господарстві та ототожнював його із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких із природою (землею) забезпечує приріст чистого прибутку
3	А. Сміт	«Исследование о природе и причинах богатства народов»	Капітал розглядається як запас, який призначений для використання у господарській діяльності (виробництві, переробці або купівлі товарів з метою їх прибуткового перепродажу чи придбання засобів виробництва), приносить дохід без переходу від одного власника до іншого. Капітал не є предметом споживання
4	К. Маркс	«Капітал»	Капітал – це соціально-економічна категорія; самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монопольному привласненні капіталістами неоплаченої праці найманих робітників, що виступає джерелом зростання капіталу
5	Дж. М. Кейнс	«Общая теория занятости, процента и денег»	Розглядав капітал як багатство здатне приносити дохід. Важлива умова перетворення багатства на капітал зумовлена перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком

Сучасному станові суспільних відносин більше відповідають погляди Й. Шумпетера, який чітко визначив капітал як суму коштів: «Таким чином, ми визначаємо капітал як суму грошей та інших платіжних засобів, які в будь-який момент часу можуть бути запропоновані в користування».

Порівняльна характеристика сучасних тлумачень сутності «капіталу»

№ п/п	Дослідник	Основна сутність дослідження
1	Л.О. Коваленко	Капітал – це матеріальні засоби і кошти, вкладені в підприємство з метою здійснення підприємницької діяльності
2	Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна	Фінансові ресурси компанії, необхідні для організації його господарської діяльності та використовувані в господарському обороті для одержання доходу
3	І.О. Бланк	Капітал є накопичений запас економічних благ шляхом заощаджень, у формі коштів і реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками до економічного процесу як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою одержання доходу
4	Ф.Ф. Бутинець	У вузькому розумінні – це сума заощаджень, достатня для ведення підприємницької діяльності у широкому – усе те, що має певну цінність
5	В.В. Сопко	Досліджує капітал, як власність, визначену в вартості (грошах), боргове зобов'язання компанії (юридичної) або громадянина (фізичної особи) щодо іншої компанії (юридичної) або громадянина (фізичної особи)
6	В.О. Каменецький, В.П. Патрикєєв	Сума благ, якими володіє людина (або які вона може використовувати) і які є природною енергією в різних формах, людські здібності (знання, якості) і матеріальне багатство, що попередньо було створене людиною у формі матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсів та інформації
7	Й. Шумпетер	Визначає капітал як суму грошей та інших платіжних засобів, які в будь-який момент часу можуть бути запропоновані в користування підприємця
8	Н.А. Русак, В.А. Русак	Капітал – це кошти, вкладені в суб'єкт господарювання для початку або проходження господарської діяльності з метою одержання прибутку (доходу)
9	І.Т. Балабанова	Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, пущені в обіг, і доходи, які вони приносять від цього обігу

Отже, він підкреслює важливе значення коштів у капіталі, як зручний засіб відображення цього процесу. Будь-який економічний процес тісно пов'язаний з фінансовими ресурсами і повинен відображатися в документах, що характеризують як формування джерел фінансування капіталу, так і їхнє використання. За твердженням І.В. Зятковського, «...капіталом вважається вкладення в активи, які перебувають у розпорядженні компанії (товариства) і достатні для виконання господарської та фінансової діяльності й отримання прибутків».

Виходячи з наведених визначень сутності капіталу впливає те, що нині серед науковців немає єдиної думки стосовно сутності капіталу. Сучасні праці, що досліджують проблеми сутності й використання капіталу, пропонують дві точки зору: 1) капітал як сума грошових та інших платіжних засобів для забезпечення виробництва; 2) капітал – як «предметна» форма.

Серед прихильників «грошової» характеристики можна виділити ряд учених: І. Бланка, Ю. Воробйова, З. Дрогомирецьку, І. Зятковського, О. Мертенса, В. Селезньова, Г. Кірейцева та інших. До прихильників «предметної» сутності капіталу належать К. Ховард і Є. Коротков, які визначають його як «... всі засоби праці, а також будинки і споруди, які використовуються в процесі виробництва продукції».

Необхідно зазначити, що в радянській період капітал у будь-якій його формі не був об'єктом дослідження і лише з початком ринкової трансформації економіки розпочалось формування наукового розуміння економічної природи фінансового капіталу підприємства.

Деякі економісти – Н.А. Русак і В.А. Русак зазначають, що капітал – «... це кошти, вкладені в суб'єкт господарювання для початку або проходження господарської діяльності з метою одержання прибутку (доходу)».

На думку І.Т. Балабанова; «капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, пущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу». Учений В.В. Селезньов пропонує таке визначення капіталу: «фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (купівля сировини, товарів та інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), є капітал у його грошовій формі». Розглядаючи капітал із позиції фінансового менеджменту, І.А. Бланк формулює його визначення таким чином: «капітал компанії характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів».

Інші дослідники – А.М. Ковальова, Л.Г. Скамай розглядають фінансовий капітал як сукупність власних позичкових і залучених фінансових ресурсів, що використовуються для фінансування активів із метою одержання прибутку: «Частина фінансових ресурсів, задіяних фірмою в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу, мають назву капітал, що виступає як перетворена форма фінансових ресурсів. Іншими словами, капітал – це значна частина фінансових ресурсів, яка авансується та інвестується у виробництво з метою одержання прибутку».

Більшість науковців розглядають власне грошову форму капіталу. При цьому, серед прихильників такої позиції відомі різні думки стосовно складу та сутності грошового, фінансового капіталу. Перші – капіталом вважають частину фінансових ресурсів, вкладених у господарський процес; другі – додають до попереднього ще й отриманий прибуток; треті – під капіталом розуміють власні і позичені фі-

нансові ресурси, які вкладено в господарський процес з метою отримання прибутку; четверті – додають до попереднього ще й залучені кошти.

На основі проведеного дослідження поняття «капіталу» виділимо основні думки та позиції науковців стосовно цього питання (рис. 1.1.1).

Наявність різних підходів щодо суті капіталу спричинено складністю та багатогранністю цієї категорії, еволюцією економічних систем, об'єктивними змінами в економіці країни та світу, різними позиціями.

Прихильність західних науковців до фінансового боку капіталу можна пояснити й тим, що в ринковій економіці переливання капіталу між галузями економіки відбувається на добре розвиненому фондовому ринку. На цьому, з використанням різних фінансових інструментів (різних видів цінних паперів) тимчасово вільні кошти знаходять своє призначення, тобто перетворюються в капітал, що формується компаніями та використовується на освоєння, поповнення обігових і необігових активів. Отже, якщо кошти вкладаються в підприємницькі структури

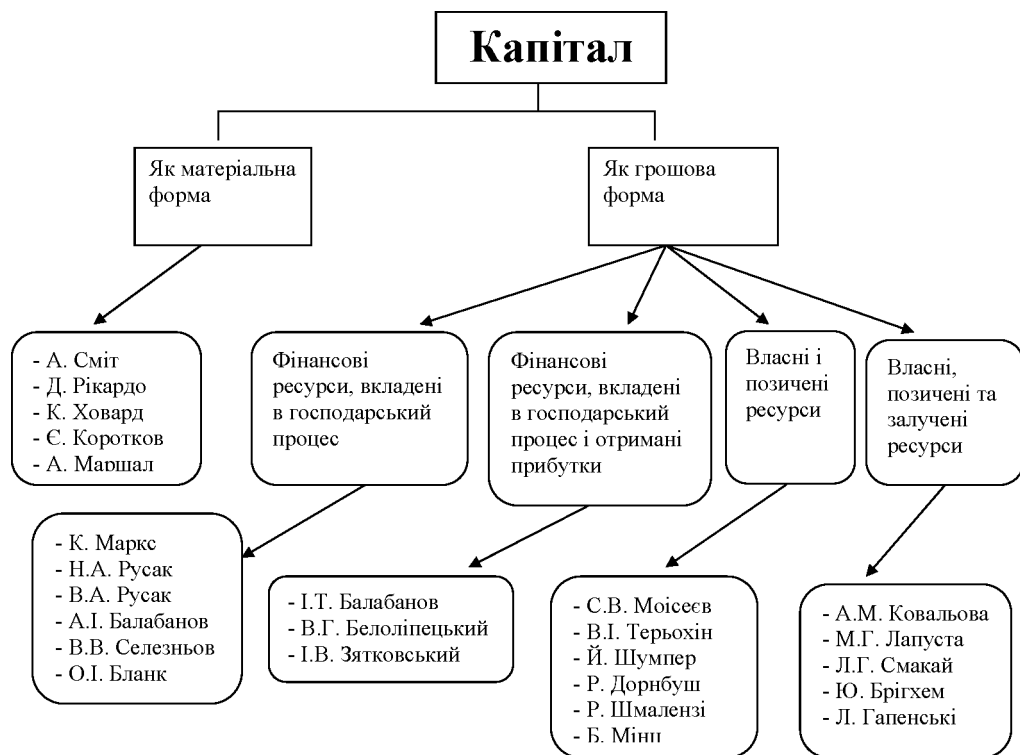


Рис. 1.1.1. Теоретичний аналіз сутності капіталу

шляхом купівлі-продажу цінних паперів, то зрозуміло чому відстоюють грошову форму капіталу.

Отже, необхідно зазначити, що теоретичним засадам розрахунків із власним капіталом приділено достатньо багато уваги в посібниках і підручниках, але потрібно більше приділити уваги їх вдосконаленню.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, необхідно, у першу чергу, виділити його характеристики.

1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва. В економічній теорії виділяють три таких фактори, що забезпечують господарську діяльність виробничих підприємств: капітал; землю та інші природні ресурси; трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталові належить пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс.

2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять дохід. У цій якості капітал може виступати від виробничого фактора – у формі позикового капіталу, що забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності.

3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Він забезпечує необхідний рівень цього добробуту як у поточному, так і в перспективному періодах. Частина споживача, що споживається в поточному періоді, виходить із його складу, оскільки спрямовується на задоволення поточних потреб його власників (тобто перестає виконувати функції капіталу). Накопичена частина покликана забезпечити задоволення потреб його власників у перспективному періоді, тобто формує рівень їхнього майбутнього добробуту.

4. Капітал підприємства є головним вимірювачем його ринкової вартості. У цій якості виступає, перш за все, власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів. Разом із тим, обсяг використаного підприємством капіталу характеризує і потенціал залучення ним позичених фінансових засобів, що забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими, менш значними факторами, це формує базу оцінки ринкової вартості підприємства.

5. Динаміка капіталу підприємства є найважливішим барометром ефективності його господарської діяльності. Можливість власного капіталу зростати високими темпами характеризує високий рівень формування та ефективності розподілу прибутку підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. Водночас зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства.

Висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства та забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його

використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту.

Капітал підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною сутністю, а й багатоманітністю образів, у яких він виступає. Під загальним поняттям «капітал підприємства» розуміють різноманітні його види, що характеризуються в наш час декількома десятками термінів. Усе це потребує систематизації використовуваних термінів.

Розглянемо докладніше окремі види капіталу підприємства, відповідно до поданої систематизації за основними класифікаційними ознаками:

1. За належністю підприємству виділяють власний і позичений види його капіталу.

Власний капітал характеризує загальну вартість коштів підприємства, що належать йому на правах власності й використовуються ним для формування визначеної частини його активів. Ця частина активів, яка сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, є чистими активами підприємства.

Позичений капітал характеризує залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі кошти або інші майнові цінності. Усі форми позиченого капіталу, що використовуються підприємством, є його фінансовими зобов'язаннями, що підлягають погашенню в передбачені терміни.

2. За цілями використання в складі підприємства можуть бути виділені такі види капіталу: продуктивний, позичковий і спекулятивний.

Продуктивний капітал характеризує кошти підприємства, інвестовані в його операційні активи для здійснення виробничо-збутової діяльності.

Позичковий капітал є тією його частиною, яка використовується в процесі інвестування у грошові інструменти (короткострокові та довгострокові депозитні вклади в комерційних банках), а також фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі тощо).

Спекулятивний капітал характеризує ту його частину, яка використовується в процесі здійснення спекулятивних (що базується на різниці в цінах) фінансових операціях (придбання деривативів із спекулятивною метою тощо).

3. За формами інвестування розрізняють капітал у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, що використовується для формування статутного фонду підприємства. Інвестування капіталу в цих формах дозволено законодавством при створенні нових підприємств, збільшенні обсягу їх статутних фондів.

4. За об'єктом інвестування виділяють основні й оборотні види капіталу підприємства.

Основний капітал характеризує ту частину капіталу підприємства, яка заінвестована в усі види його необоротних активів (а не тільки в основні засоби, як це часто трактується в літературі).

Оборотний капітал характеризує ту його частину, яка заінвестована підприємством у його оборотні активи.

5. За формою знаходження в процесі обороту, тобто залежно від стадії загального циклу його кругообороту, розрізняють капітал підприємства у грошовій, виробничій і товарній формах. Характеристику цих форм капіталу підприємства буде докладніше викладено при розгляді циклу обороту капіталу підприємства.

6. За формами власності виявляють приватний і державний капітал, інвестований у підприємство у процесі формування його статутного фонду. Такий розподіл капіталу використовується у процесі класифікації підприємств за формами власності.

7. За організаційно-правовими формами діяльності виділяють такі види капіталу: акціонерний капітал (капітал підприємств, створених у формі акціонерних товариств); пайовий капітал (капітал партнерських підприємств – товариств із обмеженою відповідальністю, командитних товариств тощо) та індивідуальний капітал (капітал індивідуальних підприємств – сімейних тощо).

8. За характером використання в господарському процесі у практиці фінансового менеджменту виділяють робочий і неробочий види капіталу.

Робочий капітал характеризує ту його частину, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів і забезпеченні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Неробочий (або мертвий) капітал характеризує ту його частину, яка інвестована в активи, що не беруть безпосередньої участі в здійсненні різноманітних видів господарської діяльності підприємства та формуванні його доходів. Прикладом цього виду капіталу є кошти підприємства, інвестовані в приміщення та обладнання, що не використовуються; у виробничі запаси для продукції, знятої з виробництва; у готову продукцію, на яку відсутній попит покупців у зв'язку з втратою нею споживчих якостей тощо.

9. За характером використання власниками виділяють споживчий і накопичувальний (реінвестуючий) види капіталу.

Споживчий капітал після його розподілу на цілі споживання втрачає функції капіталу. Він є дезінвестиціями підприємства, що здійснюються з метою споживання (вилучення частини капіталу з необоротних і оборотних активів з метою виплат дивідендів, відсотків, задоволення соціальних потреб персоналу тощо).

Накопичений капітал характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат тощо.

10. За джерелами залучення розрізняють національний (вітчизняний) та іноземний капітали, інвестовані в підприємство. Такий розподіл капіталу підприємств використовується у процесі їх відповідної класифікації.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, слід зазначити такі його характеристики (табл. 1.1.3).

Характеристики капіталу підприємства

Характеристика капіталу підприємства	Обґрунтування характеристики капіталу підприємства
1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва	В економічній теорії виділяють три основні фактори виробництва, що забезпечують господарську діяльність підприємств: капітал; земля та інші природні ресурси; трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталу відводиться пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс
2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід	У даній своїй якості капітал може виступати ізольовано від виробничого фактора – у формі позикового капіталу, який забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності
3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників	Капітал забезпечує необхідний рівень добробуту його власників як у поточному, так і в перспективному періодах. Частина капіталу, яка спрямована на задоволення поточних чи перспективних потреб його власників, перестає виконувати функцію капіталу. Капітал, який накопичується, повинен задовольнити потреби його власників у перспективному періоді, тобто формує рівень майбутнього їх добробуту
4. Капітал підприємства є головним виміром його ринкової вартості	У даній якості, перш за все, виступає власний капітал підприємства, який визначає обсяг його чистих активів. Разом з тим, обсяг власного капіталу, який використовує підприємство, одночасно характеризує і потенціал залучення ним позикових фінансових засобів, які забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими, менш значимими факторами, формується база оцінки ринкової вартості підприємства
5. Динаміка капіталу підприємства є важливим барометром рівня ефективності його господарської діяльності	Здатність власного капіталу до зростання високими темпами характеризує високий рівень формування і ефективний розподіл прибутку підприємства, його спроможність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. І навпаки, зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства

Велику роль відіграє капітал в економічному розвитку підприємства та в забезпеченні інтересів держави, власників і персоналу, виступає головним об'єктом фінансового управління.

З економічної сутності капіталу випливає його об'єктивна необхідність для

забезпечення ефективної діяльності підприємства. Ця необхідність визначається кількома моментами:

наявністю капіталу для його державної реєстрації;

– механізмом організації виробничо-збутової та фінансово-інвестиційної та іншої діяльності. (для здійснення процесу фінансування господарської діяльності);

– виходом на проєктні показники розвитку та розміри підприємства;

– важливістю розширення масштабів господарської діяльності;

– створенням сприятливих фінансових умов підвищення добробуту власників підприємства;

– формуванням можливостей задоволення зростаючих потреб найманих робітників;

– створенням умов розвитку всієї економічної системи держави, оскільки через фінансовий капітал, його формування, використання, відтворення здійснюється реалізація інтересів не тільки підприємців, а й держави, усього суспільства.

Отже, капітал підприємств як об'єктивно існуюча економічна категорія забезпечує процес фінансування господарської діяльності підприємницьких структур, є важливим фактором розвитку національної економіки України, її ринкової трансформації.

1.2. Механізм управління процесами формування капіталу підприємства

Ефективність господарської діяльності підприємств визначається процесами формування їхнього капіталу. При цьому повинні враховуватися потреби підприємства у придбанні необхідних активів і оптимізація його структури з позиції ефективного використання фінансових ресурсів.

В управлінні формуванням капіталу підприємства можна виділити такі основні принципи:

– складання спеціальної цільової програми розвитку господарської діяльності підприємства;

– створення структури керівництва цією програмою;

– забезпечення відповідності обсягу залучуваного капіталу обсягові формованих активів підприємства;

– забезпечення оптимального розміру складу та структури капіталу з позиції ефективного його функціонування;

– формування капіталу підприємства з різних джерел з урахуванням мінімізації їх витрат;

- ефективного використання капіталу підприємства в процесі господарської діяльності.

Економічна література пропонує різні методичні підходи до вирішення завдання оптимізації структури капіталу. Найпоширенішими з них є методичні підходи, що визначаються на основі:

– управління величиною ефекту фінансового лівериджу, що використовується підприємством;

– формування політики фінансування активів з урахуванням вартості, ризику та термінів залучення капіталу;

– мінімальної вартості залучення капіталу.

Розглянемо суть і можливості використання кожного методичного прийому.

Відповідно до призначення активи підприємства з урахуванням часу класифікують на три групи:

– необоротні;

– постійна частина оборотних активів;

– змінна частина оборотних активів.

Загальна сума активів та їх складові частини наведено на рис. 1.2.1.

Розрізняють три основні різновиди політики фінансування активів підприємства, а саме:

– консервативну;

– агресивну;

– компромісну.

Консервативна політика фінансування передбачає використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань для формування необоротних активів і поло-

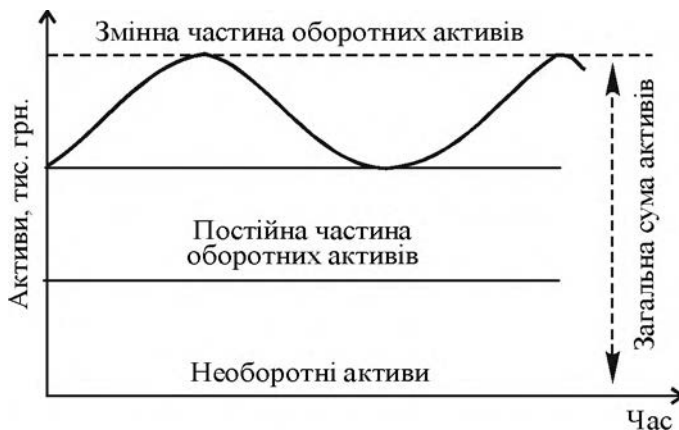


Рис. 1.2.1. Структура активів підприємства

вини змінної частини оборотних активів. Перевагою цього підходу є забезпечення мінімізації ризику, оскільки короткострокові зобов'язання використовуються в незначних обсягах для формування змінної частини оборотних активів. Водночас, така політика фінансування дуже обтяжлива для підприємства у зв'язку з високою вартістю капіталу, що використовується. Крім того, вона передбачає витрати, пов'язані з неповним використанням залученого довгострокового капіталу в періоди зменшення змінної частини оборотних активів.

Схематично консервативну політику фінансування активів подано на рис. 1.2.2.

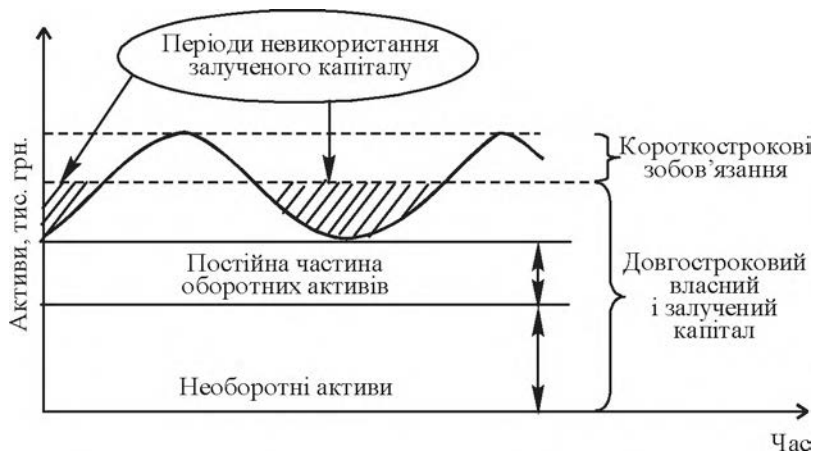


Рис. 1.2.2. Консервативна політика фінансування активів

Агресивна політика фінансування активів націлена на використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань тільки для формування необоротних активів (рис. 1.2.3).

Оборотні активи в повному обсязі формуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Ця політика фінансування активів забезпечує найнижчу вартість капіталу підприємства, проте вона обмежена занадто високим ризиком можливості втрат і недостатності капіталу.

Компромісна політика фінансування активів (рис. 1.2.4) має на меті використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань для формування необоротних активів і постійної частини оборотних активів. При цьому вся змінна частина оборотного капіталу фінансується короткостроковими зобов'язаннями.

Така політика фінансування активів дає змогу досягти компромісу між вартістю капіталу та ризиком його втрати.

У реальній діяльності підприємства, окрім розглянутих трьох видів політики фінансування активів, можуть бути ще й інші, що передбачають зміну пропорцій

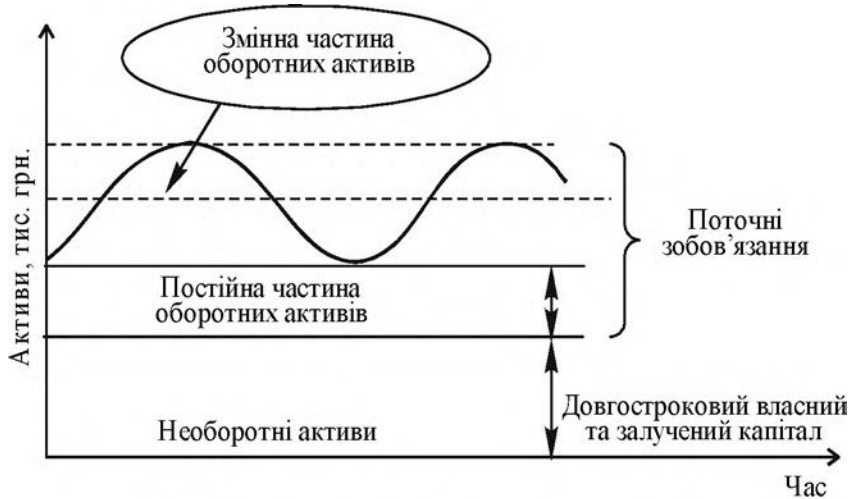


Рис. 1.2.3. Агресивна політика фінансування активів

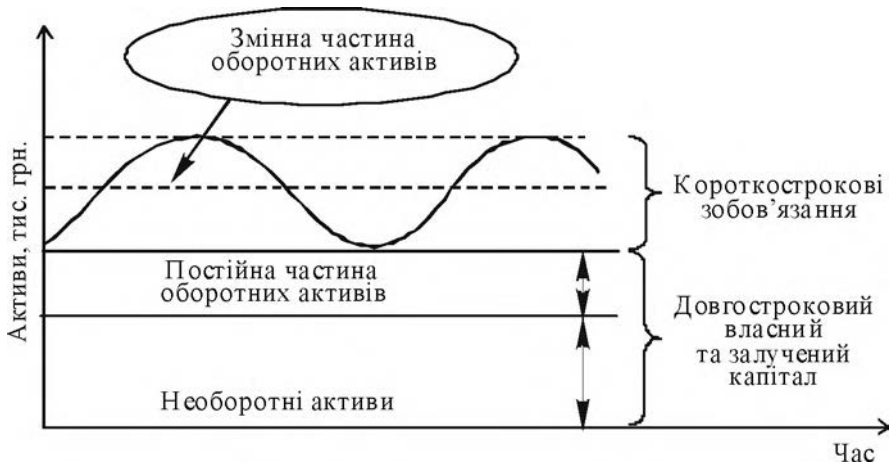


Рис. 1.2.4. Компромісна політика фінансування активів

використання окремих джерел капіталу для формування певних категорій активів.

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки (будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу та галузевої спрямованості) безпосередньо залежить від фінансових ресурсів, обсяг і структура яких визначаються рядом факторів.

Розглянемо фактори, що впливають на формування власних джерел фінансових ресурсів (табл. 1.2.1).

Таблиця 1.2.1

Фактори, що впливають на формування власних джерел надходження фінансових ресурсів підприємств

Джерела надходження	Фактори
1. Внески юридичних і фізичних осіб у статутний фонд (кошти, авансовані в основні та оборотні засоби підприємства)	<ul style="list-style-type: none"> • форма власності • вид діяльності підприємства • обсяги виробництва • чистий прибуток і резерви
2. Безоплатно надана допомога у вигляді коштів, основних та оборотних засобів та нематеріальних активів і кошти, отримані в результаті цільового фінансування	<ul style="list-style-type: none"> • економічна необхідність збільшення власного капіталу підприємства в певному розмірі • фінансові можливості засновників і учасників підприємства та зацікавленість держави або вищих органів влади в наданні цільового фінансування
3. Емісійний дохід	<ul style="list-style-type: none"> • номінальна вартість акцій • продажна вартість акцій
4. Дооцінка основних і оборотних засобів	<ul style="list-style-type: none"> • залишкова вартість об'єкта дооцінки • справедлива вартість об'єкта дооцінки на дату балансу
5. Нерозподілений і чистий прибуток	<ul style="list-style-type: none"> • розмір виручки від реалізації • розмір витрат (матеріальних, адміністративних, витрат на збут, витрат на оплату праці, амортизаційних відрахувань тощо) • розмір отриманих дивідендів, відсотків • розмір фінансового результату, пов'язаного з реалізацією фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів

Для забезпечення фінансово-господарської діяльності підприємства формуються необхідні фінансові ресурси, що акумулюються у статутному фонді (капіталі). На розмір статутного фонду впливають:

- форма власності, що проявляється в законодавчому обмеженні стосовно мінімального розміру статутного капіталу;
- вид діяльності підприємства та обсяги його виробництва;
- розмір чистого прибутку та резервів підприємства.

Основна причина використання позичкових ресурсів – недостатність власних. Фінансово-економічна доцільність залучення позичкових ресурсів полягає у збільшенні прибутку за рахунок використання позичкових коштів.

Аналіз чинників формування структури капіталу в поєднанні з використанням теоретичних вимог дає змогу забезпечити формування найоптимальнішої структури фінансування активів підприємства.

Розглянемо фактори, що обумовлюють обсяг запозичених, у тому числі позичкових, залучених і транзитних джерел фінансових ресурсів (табл. 1.2.2).

У стратегічному аналізі структури капіталу велике значення має оцінка вартості капіталу.

Під вартістю капіталу розуміють суму коштів, яку підприємство, що одержує капітал, сплачує за використання одиниці капіталу його власнику.

Капітал підприємства формується з різноманітних джерел, кожне з яких має свою вартість залучення капіталу.

Вартість власного капіталу дорівнює сумі отриманих дивідендів (спожитий дохід) і частини прибутку, яка спрямована в резервний капітал і реінвестована в активи (нерозподілений прибуток). Формула розрахунку вартості власного капіталу має такий вигляд:

$$BVK = \frac{ЧП}{BK} \cdot 100, \quad (1.1)$$

де BVK – вартість власного капіталу, %;

$ЧП$ – чистий прибуток;

BK – середня вартість власного капіталу.

Додаткове залучення власного капіталу за рахунок зовнішніх джерел відбувається шляхом додаткової емісії акцій підприємства або додаткових внесків у його статутний капітал. Для визначення суми чистого прибутку, який належатиме власникам акцій додаткового випуску відповідно до питомої ваги цих акцій у загальному обсязі статутного капіталу, використовують таку формулу:

$$ЧП_д = \frac{ЧП \cdot НА}{СА + НА}, \quad (1.2)$$

де $ЧП_д$ – чистий прибуток, що залишається у розпорядженні власників від додаткового випуску;

$НА$ – кількість випуску нових акцій;

$СА$ – кількість випуску старих акцій;

$ЧП$ – чистий прибуток, що залишається в розпорядженні власників підприємства.

Сума залучення капіталу від емісії нових акцій залежить від курсу їх продажу і витрат, пов'язаних з емісією. Його вартість розраховується за формулою:

$$СДК = КП \cdot НА - ВЕ, \quad (1.3)$$

де $СДК$ – сума залучення додаткового капіталу від емісії нових акцій;

$КП$ – курс продажу нових акцій;

$ВЕ$ – витрати, пов'язані з емісією.

Формула розрахунку вартості залучення додаткового власного капіталу ($ВДК$) має такий вигляд:

Таблиця 1.2.2

Фактори, що впливають на формування позичкових, залучених і транзитних джерел фінансових ресурсів підприємства

Позичкові джерела	Фактори
довгострокові кредити, короткострокові кредити, поворотна фінансова допомога	нестача власних фінансових ресурсів для здійснення фінансово-господарської діяльності
Залучені джерела	Фактори
кредиторська заборгованість усіх видів, векселі видані	недостатність вільних коштів для проведення своєчасних розрахунків з постачальниками
доходи майбутніх періодів	неспівпадання дати фактичного отримання доходів з датою здійснення відповідних витрат (розмір отриманої наперед орендної плати, платежів за навчання, передплата за періодичні видання, абонплата за користування засобами зв'язку тощо)
Об'єкти для визначення обсягу транзитних джерел	Фактори
сума нарахованої заробітної плати	рівень заробітної плати на підприємстві, кількість працівників, працємісткість виробництва
сума нарахованих податків (зборів та обов'язкових платежів)	ставка податків (зборів і обов'язкових платежів), методика розрахунку (зборів і обов'язкових платежів), строки сплати податків (зборів і обов'язкових платежів)
сума нарахованих відсотків за користування позичковими фінансовими ресурсами	ставка за користування позичковими фінансовими ресурсами, строк користування позичковими фінансовими ресурсами, розмір позичкових джерел фінансових ресурсів

$$ВДК = \frac{ЧПд \cdot 100}{СДК} \quad (1.4)$$

Вартість залучення капіталу у формі банківських позик визначається на основі відсоткової ставки за кредит і може бути розрахована за такою формулою:

$$ВП = П \cdot (1 - РП), \quad (1.5)$$

де *ВП* – вартість капіталу за рахунок позики, %;

П – відсоткова ставка за кредит банку, %;

РП – рівень податку на прибуток.

У процесі господарської діяльності підприємство іноді може використовувати для розрахунків такий фінансовий інструмент, як товарний кредит у формі короткострокової відстрочки платежу. Для обчислення його вартості використовують формулу:

$$ВТК = \frac{Цз}{Кз} \cdot 100, \quad (1.6)$$

де $ВТК$ – вартість товарного кредиту, %;

$Цз$ – сума цінових знижок;

$Кз$ – середній розмір кредиторської заборгованості за товарним кредитом.

Основою управління власним капіталом підприємства є управління формуванням його власних фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективності управління цим процесом на підприємстві розробляється спеціальна фінансова політика.

Політика формування власних фінансових ресурсів є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

Розроблення політики формування власних фінансових ресурсів підприємства здійснюється за наступними основними етапами (рис. 1.2.5).

1. Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді. Метою такого аналізу є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів і його відповідності темпам розвитку підприємства.

Вивчення загального обсягу формування власних фінансових ресурсів, відповідність темпів приросту власного капіталу темпам приросту активів і обсягу реалізованої продукції підприємства, динаміка питомої ваги власних ресурсів у загальному обсязі формування фінансових ресурсів у передплановому періоді; розгляд джерел формування власних фінансових ресурсів.

Оцінка достатності власних фінансових ресурсів, сформованих на підприємстві в передплановому періоді. Критерієм такої оцінки виступає показник «коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства». Його динаміка відображає тенденцію забезпеченості розвитку підприємства власними фінансовими ресурсами.

2. Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах. Ця потреба визначається за такою формулою:

$$П_{вфр} = \frac{П_k \times П_{вк}}{100} - СК_{п} + П_p, \quad (1.7)$$

де $П_{вфр}$ – загальна потреба у власних фінансових ресурсах підприємства в планованому періоді; $П_k$ – загальна потреба в капіталі на кінець планового періоду; $П_{вк}$ – планована питома вага власного капіталу в загальній його сумі; $СК_{п}$ – сума власного капіталу на початок планованого періоду; $П_p$ – сума прибутку, що направляється на споживання в плановому періоді.

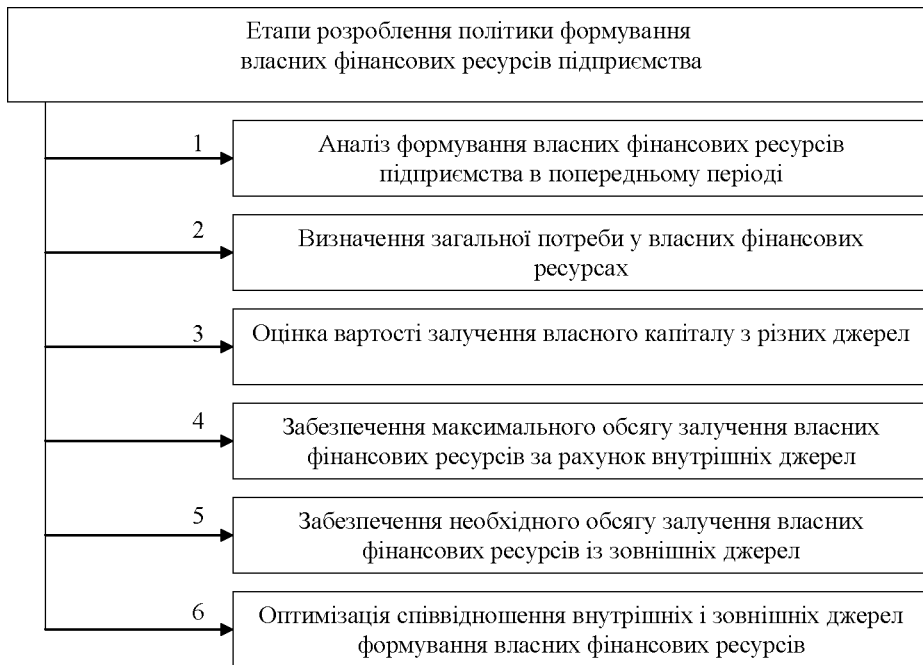


Рис. 1.2.5. Основні етапи розроблення політики формування власного капіталу підприємства

Розрахована загальна потреба охоплює необхідну суму власних фінансових ресурсів, формованих за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

3. Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел. Результати такої оцінки є основою розроблення управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів, що забезпечують приріст власного капіталу підприємства.

4. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. До того, як звертатися до зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, повинні бути реалізовані всі можливості їхнього формування за рахунок внутрішніх джерел, оскільки основними планованими внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є сума чистого прибутку й амортизаційних відрахувань, то, в першу чергу, потрібно в процесі планування цих показників передбачити можливості їхнього росту за рахунок різних резервів.

5. Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Обсяг залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел повинен

забезпечити ту їхню частину, яку не вдалося сформувати за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Якщо сума залучених за рахунок внутрішніх джерел власних фінансових ресурсів повністю забезпечує загальну потребу в них у плановому періоді, то в залученні цих ресурсів за рахунок зовнішніх джерел немає необхідності.

Забезпечення задоволення потреби у власних фінансових ресурсах за рахунок зовнішніх джерел планується за рахунок залучення додаткового пайового капіталу (власників або інших інвесторів), додаткової емісії акцій або за рахунок інших джерел.

6. Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

Ефективність розробленої політики формування власних фінансових ресурсів оцінюється за допомогою коефіцієнта самофінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді. Його рівень повинен відповідати поставленій цілі.

Формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів підприємницьких структур для фінансування необхідного обсягу затрат і забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань фінансів цих структур. За умов ринку фінансові ресурси оптимізуються для підвищення ринкової вартості підприємства, що залежить від чистої рентабельності власних коштів і норми розподілу на дивіденди. Тому методики, прийнятті у світовій практиці щодо оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства, можуть бути реалізовані лише за наявності розвинутого ринку цінних паперів і статистики щодо нього. В Україні питома вага акціонерних товариств, реалізують власні цінні папери на фондовому ринку, поки що незначна, проте сам механізм оптимізації фінансових ресурсів в умовах їхнього дефіциту становить певний інтерес.

Будь-яке підприємство для фінансування своєї діяльності потребує достатнього обсягу фінансування, що залежить від періоду обігу активів і відповідних їм пасивів. Активи та пасиви підприємницьких структур за строками обігу можна поділити на коротко- та довгострокові. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане з витратами зі сплати процентів за користування цими джерелами. Загальна сума коштів, що сплачується за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів, називається вартістю капіталу. В оптимальному варіанті передбачається, що обігові кошти підприємств фінансуються за рахунок довгострокових пасивів, а основні та прирівняні до них засоби фінансуються за рахунок довгострокових джерел. Завдяки цьому оптимізується загальна сума витрат щодо залучення коштів.

1.3. Економічно-правове та інформаційне забезпечення формування капіталу підприємства

Під інформаційним забезпеченням економічної роботи розуміють сукупність інформаційних ресурсів (інформаційну базу) і методів їх організації, необхідних і придатних для реалізації аналітичних і управлінських процедур, що забезпечують господарсько-фінансову діяльність підприємства.

Фінансові ресурси є основою для початку та продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, а тому регулюються цілою низкою законодавчих актів.

Господарським кодексом України встановлено, що сума вкладів засновників і учасників господарського товариства становить статутний фонд товариства. Вкладами учасників та засновників господарського товариства можуть бути будинки, споруди, обладнання і інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, а також інші майнові права (включаючи майнові права на об'єкти інтелектуальної власності), кошти, в тому числі у іноземній валюті.

Забороняється використовувати для формування статутного фонду товариства бюджетні кошти, кошти, одержані в кредит і під заставу.

Господарським кодексом встановлено, що в господарському товаристві створюються резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менш як 25% статутного фонду, а також інші фонди, передбачені законодавством України або установчими документами товариства. Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5% суми прибутку товариства.

У Цивільному кодексі України зазначено, що статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю складається з вартості вкладів його учасників. Встановлено також, що до моменту державної реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю його учасники повинні сплатити не менше ніж 50% суми своїх вкладів. Частина статутного капіталу, що залишилася несплаченою, підлягає сплаті протягом першого року діяльності товариства, інакше товариство повинно оголосити про зменшення свого статутного капіталу і зареєструвати відповідні зміни до статуту в установленому порядку або прийняти рішення про ліквідацію товариства.

Цивільним кодексом також регулюються питання зменшення статутного капіталу господарських товариств, порядки переходу частки (її частини) учасника у статутному капіталі товариства до іншої особи, формування статутного капіталу акціонерних товариств, його збільшення та зменшення.

Законом регулюються порядки створення резервного фонду, зміни статутного

фонду господарських товариств. Збільшення статутного фонду може бути здійснено лише після внесення всіма учасниками своїх вкладів (оплати акцій), крім випадків, передбачених законодавством. Зменшення статутного фонду за наявності заперечень кредиторів товариства є неприступним.

У законі встановлюється мінімальний розмір статутного фонду для деяких господарських товариств. Так, статутний фонд акціонерного товариства не може бути меншим суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства. Статутний фонд у товаристві з обмеженою відповідальністю повинен становити не менше суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю.

Законом України «Про господарські товариства» регулюються такі питання, як випуск акціонерним товариством цінних паперів (акцій), придбання акцій, розповсюдження акцій, відкрита підписка на акції, розподіл всіх акцій між засновниками акціонерного товариства, оплата акцій та інші питання щодо акцій підприємства.

У постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав» від 2 серпня 1999 р. № 1406 встановлено порядок оцінки вартості власного капіталу.

У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» визначено, що фінансові ресурси – це ресурси, які формують активи підприємства та відображаються в пасиві балансу. Це положення визначає також зміст статей балансу.

Питання фінансових ресурсів регулюються іншими нормативними актами такими як: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», лист Державної податкової адміністрації «Про порядок визначення розміру власного капіталу» від 29.03.2001 р. № 4107/7/22-3217, наказ Міністерства аграрної політики «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій з формування власного капіталу та залучення майна колишніх членів колективних сільськогосподарських підприємств новоствореними сільськогосподарськими підприємствами» від 2 липня 2001 р. № 190, та іншими законами та підзаконними актами України.

Основним законодавчим актом, що визначає сутність складової фінансових ресурсів – видатків коштів підприємства, є П(С)БО4.

Норми П(С)БО4 стосуються звітів про рух коштів підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Особливості складання консолідованого звіту про рух грошових коштів визначаються окремим положенням (стандартом).

Терміни, що використовуються в ньому, мають таке значення:

- кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання;
- еквіваленти коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються в певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їхньої вартості;
- операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Метою складання звіту про рух коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися в коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

У П(С)БО4 наводяться дані про рух коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті зазначених видів діяльності.

Рух коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми:

- змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, пов'язаної з операційною діяльністю, протягом звітного періоду;
- наведені в негрошових статтях;
- наведені в статтях, що пов'язані з рухом коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу «Необоротні активи» та статті «Поточні фінансові інвестиції».

Рух коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у статтях балансу за розділом «Власний капітал» і статтях, пов'язаних із фінансовою діяльністю, у розділах балансу: «Забезпечення наступних витрат і платежів», «Довгострокові зобов'язання» і «Поточні зобов'язання» («Короткострокові кредити банків» і «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями», «Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками» тощо).

Порядок зберігання та використання коштів підприємствами, організаціями та іншими господарюючими суб'єктами регламентується рішеннями Уряду та НБУ, а також інструкцією №3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті», №4 «Про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України», №7 «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», «Порядком ведення касових операцій в національній валюті в Україні», затвердженими відповідними постановами НБУ.

Відповідно до вказаних документів, кошти, що надходять на підприємства, як на поточний рахунок, так і в його касу, господарюючі суб'єкти можуть витрачати на розрахунки між собою за придбані (продані) товарно-матеріальні цінності,

продукцію, послуги, з іншими ланками фінансово-кредитної системи по оплаті різних податків, платежів, на виплату заробітної плати та прирівняних до неї платежів тощо. При цьому, витрачання коштів на вказані цілі може проводитися як безготівковим шляхом через установи банків, так і готівкою, отриманою в банку та у вигляді виручки, що надходить у касу господарюючого суб'єкта.

1.4. Управління капіталом в умовах його дефіцитності

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства тісно пов'язане з обґрунтуванням стратегічного підходу щодо управління, тому що саме він узагальнює основні властивості таких великих систем, як підприємство.

Формування фінансової стратегії є доволі складним процесом, оскільки потребує значних витрат часу, праці та виконання комплексних розрахунків. Важливим у здійсненні цього процесу є врахування таких чинників:

- орієнтація фінансової стратегії на загальну стратегію розвитку підприємства на ринку;
- рівень законодавчого та нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності;
- економічна та політична ситуації в країні;
- тип ринкової позиції суб'єкта господарювання, оскільки вибір фінансової стратегії залежить від маркетингової політики суб'єкта господарювання, зокрема від того, на яку цільову аудиторію спрямоване виробництво продукції (надання послуг), яку частку і тип ринку (вітчизняний чи міжнародний) планує зайняти підприємство тощо;
- ресурсне забезпечення підприємства, адже на формування фінансової стратегії впливає кількість та якість ресурсів, зокрема, чисельність та кваліфікація працівників, наявність основних фондів, забезпеченість власними коштами, можливість залучення позикових коштів та інвестицій, інноваційний потенціал;
- галузева приналежність суб'єкта господарювання, оскільки галузь економіки, у якій працює підприємство, окреслює напрям формування його фінансової стратегії;
- фінансовий стан та конкурентні переваги існуючих і потенційних підприємств-конкурентів, надійність постачальників і покупців;
- рівень ризику фінансової діяльності, зумовленого інфляційними коливаннями, різкими стрибками курсу валют, ризиками неплатежів, імовірністю настання фінансової кризи тощо;
- кон'юнктура товарного та фінансового ринків, її зміни.

Головною метою фінансової діяльності підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення рівня добробуту його власників. Вона досягається шляхом конкретизації цілей із урахуванням завдань і особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства. Система стратегічних фінансових цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високу рентабельність використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і оборотного капіталу; встановлення прийняттого рівня фінансових ризиків у процесі здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства у довготерміновому періоді.

Формування фінансової стратегії передбачає послідовність певних етапів. По-перше, це неможливо без наявності інформації про ринкове середовище функціонування підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її детального аналізу. На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема SWOT-аналіз), статистичні методи та економіко-математичне моделювання. Після виконання аналітичної роботи, здійснення відповідних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку подій приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії, яку надалі деталізують за напрямками фінансової політики та реалізують згідно з планом. Послідовність етапів формування фінансової стратегії зображено на рис. 1.4.1.

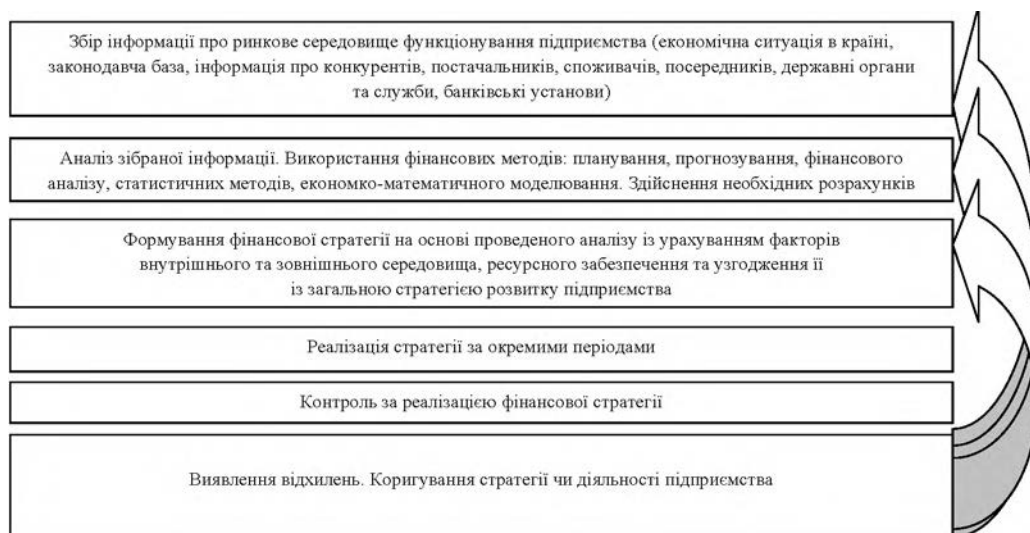


Рис. 1.4.1. Основні етапи формування фінансової стратегії підприємства

Для полегшення реалізації фінансової стратегії доцільно проводити її деталізацію шляхом складання тактичних планів. Тактичне планування покликане сформувати механізми реалізації обраної стратегії. Воно має два різновиди: оперативне та поточне. Поточне планування – це різновид управлінської діяльності, спрямований на розроблення параметрів, заходів, бюджетів та адміністративно-фінансових важелів з метою формування поточних планів функціонування конкретних сфер діяльності організації чи її діяльності загалом на річний період у напрямі досягнення завдань обраної фінансової стратегії. Оперативне планування спрямоване на формування вузьких, деталізованих, короткотермінових планів із конкретних питань діяльності підприємства, що формуються шляхом розвитку поточних планів. Оперативні та поточні плани не повинні відхилятися від фінансової стратегії підприємства, а навпаки – деталізувати та доповнювати її.

Одне із завдань управління фінансовими ресурсами підприємства частково пов'язане з оцінкою витрат на формування інформаційного середовища для прийняття рішень та з ефективним використанням інформації. Важливість його вирішення обумовлена тим, що саме інформація виступає сполучною ланкою між елементами системи управління.

Підвищення ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства можна досягнути, упровадивши в її структуру зворотний зв'язок, як це зображено на рис. 1.4.2.

Зв'язок, за допомогою якого суб'єкт системи управління фінансовими ресурсами впливає на об'єкт цієї ж системи управління, називається зворотним. Вхідним сигналом для зворотного зв'язку є вихідний сигнал системи Y . Якщо цей сигнал не відповідає цілям управління, тоді суб'єкт системи управління фінансовими ресурсами здійснює вплив A , що разом із X впливає на об'єкт системи управління.

На виробничих підприємствах більшість рішень, що приймаються у сфері управління їх фінансовими ресурсами, стосуються необоротних активів. В умовах



Рис. 1.4.2. Система управління фінансовими ресурсами підприємства
 X – вплив зовнішнього середовища на об'єкт системи управління фінансовими ресурсами;
 Y – реакція об'єкта системи управління фінансовими ресурсами на вплив X

фінансово-господарської самостійності підприємств надзвичайно актуальним є питання доцільності прийняття рішень щодо заміни технічно застарілих об'єктів необоротних активів. Щоб підтримати та збільшити виробничі потужності підприємств, обов'язково треба врахувати в процесі здійснення капітальних вкладень час, потрібний для їх освоєння.

Одне з основних і найскладніших питань, яке повинно вирішувати підприємство у процесі управління фінансовими ресурсами, – це оцінка ефективності їх використання.

Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами переробних підприємств повинна базуватися на таких основних методологічних принципах:

- урахування особливостей створення та функціонування цих підприємств; узгодженість із принципами оцінки результативності їх господарської діяльності в цілому;

- здійснення її на основі економічних критеріїв, узгодженість із основною метою цього управління;

- використання відповідної системи оціночних показників.

Багатоплановість фінансової діяльності переробних підприємств зумовлює необхідність оцінки результатів управління нею за окремими диференційованими напрямками. З цією метою систему оціночних показників результативності управління фінансовими ресурсами пропонується поділити на три групи:

- показники, що дають змогу зробити висновки про забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами;

- показники, що характеризують інтенсивність використання фінансових ресурсів підприємства;

- показники оцінки результативності використання фінансових ресурсів.

Для оцінки ступеня забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами може бути використано коефіцієнт забезпеченості фінансовими ресурсами.

Оцінка інтенсивності використання фінансових ресурсів повинна здійснюватися за допомогою коефіцієнта оборотності капіталу. Але при цьому слід зазначити, що показники оборотності не характеризують ефективність використання фінансових ресурсів, як це вважається на сьогодні. На основі порівняння показників рентабельності та оборотності переробних підприємств можна стверджувати, що збільшення показників оборотності не завжди забезпечує підвищення рівня рентабельності підприємств і це дає нам змогу зробити такі висновки.

Існують обмеження, пов'язані з обсягами фінансування:

- запозичених коштів повинно бути не менше, ніж потрібно в даному періоді з урахуванням виплати процентів і сум залучених коштів;

- сума повернення коштів із фінансування з кожного джерела повинна бути не більшою, ніж отримано з цього джерела;

- сума коштів, що запозичуються періодично з будь-якого джерела, повинна бути більшою чи дорівнювати нулю;
- сума коштів, що повертаються будь-якому з джерел, повинна бути більшою чи дорівнювати нулю.

Окрім загальних для всіх джерел фінансування обмежень, кожне джерело повинно бути обмеженим за обсягами залучення та повернення коштів.

Варто, що більшість завдань у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства на сучасному етапі економічного розвитку пов'язані зі сферою податкового регулювання. Тому, в роботі обґрунтовано та запропоновано принципи побудови взаємозалежної системи податкових ставок, до яких входять:

- взаємодія підприємства з податковими органами;
- уведення в законодавчому порядку незмінного розміру узагальненої податкової ставки, що включає в себе ставку податку на додану вартість і ставку податку на прибуток підприємства;
- обидві вищезазначені ставки податків повинні взаємопов'язано коригувати податковий вплив на діяльність підприємства, тобто при зміні однієї ставки податку відповідним чином має змінюватися інша;
- сума коштів, отриманих у результаті дії коригувального податкового впливу, повинна бути використана для збільшення величини доданої вартості за рахунок підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, поліпшення якості продукції, що випускається, та за рахунок збільшення обсягу випуску продукції;
- платежі за податком на додану вартість і податком на прибуток підприємства мають здійснюватися в різний час. При цьому податковий період для податку на додану вартість повинен бути меншим, ніж для податку на прибуток підприємства.

На основі податкового планування на підприємстві повинна бути розроблена податкова стратегія підприємства. Процес формування податкової стратегії, на нашу думку, має включати такі етапи:

- визначення загального періоду формування податкової стратегії;
- дослідження чинників зовнішнього податкового середовища і податкової політики держави;
- формування стратегічних цілей діяльності підприємства у сфері податкового планування;
- конкретизація цільових показників за термінами їх реалізації;
- розроблення податкової політики за окремими аспектами діяльності з планування податкових відрахувань;
- розроблення системи організаційно-економічних та економіко-правових заходів із забезпечення реалізації податкової політики;

Податкова стратегія є складовою фінансової стратегії підприємства, спрямованою на зменшення рівня фінансового ризику та підвищення ефективності всіх напрямів діяльності підприємства.

Нині все більшою є необхідність застосування комп'ютерних систем і технологій, які спрощують роботу фінансових служб і переводять їх у автоматичний режим. Розвиток підприємств, світова глобалізація економіки, жорстка конкуренція та зростаючі вимоги замовників, перехід до розрахунків у режимі он-лайн усе більш ускладнюють контроль за фінансовими ресурсами підприємства та змушують керівників брати на озброєння сучасні ефективні методи фінансового менеджменту. Реалізація таких методів неможлива без високотехнологічного програмного бізнес-рішення, здатного швидко та безболісно адаптуватися до ринкового середовища, що змінюється, рости і розвиватися разом із компанією, сприяти підвищенню її прибутковості.

Коротку характеристику зарубіжних продуктів, що підходять і для українських підприємств та досить широко використовуються ними, подано у таблиці 1.4.1.

Вибір системи автоматизації управління фінансовими ресурсами в першу чергу, залежить від розміру підприємства, необхідного масштабу й адаптивності системи, а також, коштів, які компанія планує витратити на цей продукт. Розвиток підприємства та вдосконалення процесу управління з часом призводять до збільшення чисельності працюючих, об'єму та складності інформації. Як наслідок, вимоги до програми збільшуються. Тому, треба мати на увазі, що строк життя цих програм обмежується 3–5 роками, а потім, програму необхідно вдосконалювати.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити такі висновки:

1. Адміністрація підприємства повинна обрати оптимальний варіант організації фінансової служби залежно від виду діяльності, розміру та функцій, які будуть покладені на неї. Самостійність цього підрозділу дасть змогу ширше поглянути на проблему управління фінансовими ресурсами.

2. Можливість отримувати повний масив інформації про фінансову звітність дасть змогу менеджеру обрати оптимальні показники, що характеризуватимуть фінансовий стан підприємства.

3. За необхідності звертатися до сучасних систем управління підприємством, що значно полегшать роботу фінансового відділу та автоматизують процес управління.

Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей і завдань, передбачених фінансовою стратегією підприємства. Конкретні шляхи досягнення відповідних цілей визначає фінансова політика, що охоплює політику управління структурою капіталу, цінову, податко-

**Характеристика програмних продуктів для управління
фінансовими ресурсами підприємства**

Продукт	Компанія-розробник	Клас	Мінімальна вартість ліцензії USD
ВРІап	І, Tea	Настільний, максимальна адаптивність, дешевий	1020
Красный Директор	БМикро	Настільний, Мінімальна адаптивність, дешевий	330
BusinessBuilder PlanDesigner	СофтПром	Локальний, максимальна адаптивність, середня вартість	9900
Инталев: Управление финансами	Инталев	Локальний, мінімальна адаптивність, середня вартість	500
Инталев: Бюджетное управление	Инталев	Локальний, мінімальна адаптивність, середня вартість	960
Инталев: Корпоративные финансы	Инталев	Локальний, середня адаптивність, середня вартість	1200
Контур Корпорация. Бюджет	Intersoft Lab	Розподільний, максимальна адаптивність, середня вартість	3840
КИС: Бюджетирование	Компьютерные Информационные Системы	Локальний, мінімальна адаптивність, дешевий	980

ву, управління доходами, управління витратами, управління формуванням і використанням прибутку, дивіденду, інвестиційну тощо.

Кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, тому визначити єдиний підхід до вибору фінансової політики чи фінансової стратегії неможливо. Кожне підприємство повинно самостійно визначати, які чинники і яким чином впливатимуть на його діяльність, та формувати таку фінансову стратегію, яка мінімізувала б ризики і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

1.5. Оптимізація механізму розміщення та використання капіталу підприємства

У процесі формування фінансових ресурсів підприємства необхідно враховувати велику кількість як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на функціонування підприємства. Будь-яке підприємство залежить від взаємовідносин зі своїми партнерами, попиту на продукцію, тенденцій розвитку галузі, економіки країни та інших не залежних безпосередньо від самого підприємства чинників. Окрім того, внутрішні фактори, до числа яких входять стан основних засобів підприємства та рівень їх механізації, обмеженість виробничої потужності, рівень кваліфікації працюючих та інші, теж вимагатимуть урахування певних особливостей у ході формування величини та структури фінансових ресурсів.

Глибоке розуміння механізму формування джерел фінансових ресурсів передбачає аналітичний підхід до показників структури капіталу з точки зору ціни, яку повинно платити підприємство за його залучення та використання. Зазначена ціна виражається у сплаті дивідендів у ході формування статутного капіталу; у ринковій вартості майна, внесеного до статутного капіталу підприємства; у відсотках за умови використання банківського кредиту. Навіть прибуток має свою ціну, оскільки при його відсутності для розвитку підприємства потрібно було б залучати кошти шляхом випуску акцій.

Особливості формування джерел фінансових ресурсів підприємства залежать також від форми його власності.

Ефективне використання фінансових ресурсів підприємств визначається тим, що у разі досягнення збалансованої структури активів (тобто збереження пропорції між обсягами наявних коштів, товарно-матеріальних запасів, дебіторською заборгованістю та внесками в основні засоби) існує потенційна можливість підприємства успішно господарювати і формувати прибуток.

Слід розрізнити поняття «ефективність» і «результативність». Так, результативність процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємств є об'ємнішим поняттям, ніж поняття їх ефективності, що сумарно характеризує процеси формування та використання фінансових ресурсів із кількісної сторони у вигляді кінцевої продукції, та якісної – з урахуванням ефективності зазначених процесів.

Отже, ефективність процесів формування та використання фінансових ресурсів є складовою частиною їх результативності. Тому, у діяльності підприємств поряд із традиційними системами аналізу ефективності пропонується комплексна система аналізу ефективності процесів формування та використання фінансових ресурсів, яка включає традиційні та запропоновані показники результативності (рис. 1.5.1).



Рис. 1.5.1. Інноваційна комплексна система аналізу ефективності процесів формування та використання фінансових ресурсів підприємства

Це дає можливість здійснювати аналіз динаміки результативності процесів, а також, робити відповідне порівняння з метою подальшої оцінки наслідків процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, істотно впливати на них.

З метою оптимізації структури фінансових ресурсів рекомендовано дотримуватися таких вимог:

- довгострокові активи підприємств повинні дорівнювати (або перевищувати) власний капітал і довгострокові пасиви;

- короткострокові активи повинні дорівнювати або перевищувати короткострокові пасиви підприємства;

- за рахунок власних коштів повинно формуватися не менше 50% майна.

На основі проведених досліджень систематизовано зовнішні та внутрішні фактори й обмеження, що впливають на процеси формування та використання фінансових ресурсів підприємства, що дало змогу вдосконалити систему оптимального управління фінансовими потоками (рис. 1.5.2).

Отже, практична робота з фінансовими потоками на підприємстві полягає, насамперед, в оптимальному управлінні ними.

Схема управління фінансовими потоками повинна базуватися на дослідженні окремих об'єктів управління, а саме: наявності, стану, руху фінансових ресурсів та аналізу ефективності процесів їх формування та використання.

Проведені дослідження показали, що для забезпечення ефективності формування та використання фінансових ресурсів повинен існувати механізм оцінки їх потреб, формування, розподілу та ефективного використання.

Механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів є взаємопов'язаною сукупністю процесів, прийомів, методів і підходів, яка впливає на прийняття рішень щодо їх формування й ефективного використання з метою досягнення кінцевих результатів, стійкого фінансового стану, ефективної діяльності та прибутковості.

У загальному вигляді розроблена модель механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства містить шість основних блоків:

- 1 – забезпечення формування фінансових ресурсів на підприємстві. Містить функціональне забезпечення: правове, інформаційне, нормативне, фінансове, матеріальне, програмне;

- 2 – формулювання завдань щодо ефективного формування та використання фінансових ресурсів. Концепція системного підходу до прийняття фінансових рішень передбачає проведення значного обсягу аналітичної роботи;

- 3 – пошук і розроблення альтернативних варіантів управлінських рішень. Потребує запровадження системи автоматизованого управління фінансуванням, ус-



Рис. 1.5.2. Удосконалена схема управління фінансовими потоками підприємства

тановлення доцільних взаємозв'язків між управлінськими підрозділами, своєчасного розроблення норм, нормативів і методик оцінки;

4 – аналіз управлінських рішень і вибір найкращого з альтернативних рішень. Охоплює поточні заходи щодо забезпечення відповідності між розміром сформованих фінансових ресурсів та обсягами їх витрачання, раціональність витрачання за окремими напрямками, а також відповідність обсягів витрачання нормативам. З огляду на це, оцінка рішень щодо формування й ефективного використання фінансових ресурсів повинна проводитися для кожного підприємства окремо. Тому, як критерій для оцінки управлінських рішень, автором запропоновано показник результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів як основа комплексної системи аналізу, що дає змогу обґрунтовано проводити відповідні розрахунки.

Для збільшення рівня показника результативності можна запропонувати такі варіанти альтернативних управлінських рішень:

- при розподілі прибутку більшу його частину спрямовувати на поповнення власних обігових коштів;
- для додаткової мобілізації фінансових ресурсів із зовнішніх джерел залучати тимчасово вільні кошти фізичних осіб та інших суб'єктів господарювання;
- здавати в оренду окремі об'єкти основних засобів і реалізовувати майно, що не використовується; скоротити витрати від невиконання договірних зобов'язань їх партнерами шляхом раціонального управління дебіторською заборгованістю та суворого дотримання розрахунково-платіжної дисципліни;

5 – прийняття управлінських рішень щодо формування і ефективного використання фінансових ресурсів та їх реалізація. Для своєчасного якісного прийняття управлінських рішень потрібна надійна інформація (блок 1), а також наявність кадрів (блок 3), які мають кваліфікацію, досвід роботи та здатні приймати відповідні рішення;

6 – оцінка результатів прийнятих рішень з погляду можливих способів їх модифікації чи зміни, а також контроль за правильністю формування та використання фінансових ресурсів. Включає систематичну перевірку якості та своєчасності формування й використання фінансових ресурсів для проведення діяльності, що полягає у збиранні відповідної інформації, а в підсумку – у виявленні додаткових резервів і можливостей поліпшення цієї роботи відповідно до фінансових інтересів підприємства.

Під дією блоків 1–5 з'являються додаткові можливості, тобто напрями розвитку подальшої діяльності. Цільові критерії оцінки рішень виступають індикаторами виникнення диспропорцій на підприємстві, що важливо для його здатності підтримувати фінансову рівновагу. Залежно від обсягу фінансових ресурсів і ефективності їх формування та використання підприємство має мож-

ливості самофінансування та свободи власної діяльності, певної фінансової незалежності.

Таким чином, основними елементами розглянутого вище механізму є: система прийняття фінансових рішень; цільові критерії оцінки рішень (для оцінки ступеня відповідності знайдених рішень цілям, що постають перед підприємством); механізм, який виробляє рекомендації для коригування параметрів управління.

Запропонований механізм спрямований на раціональне управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. Його дія забезпечує організаційну спрямованість і взаємну узгодженість усіх структурних блоків і ланок.

У результаті: по-перше, оскільки дія механізму базується на фактичному обсязі фінансових ресурсів підприємства, то з урахуванням розміру їх дефіциту визначаються основні напрями відновлення, залучення, формування та розподілу фінансових ресурсів; по-друге, – зростає як рівень забезпечення підприємств фінансовими ресурсами, так і рівень ефективності їх використання; по-третє, усе це активізує підприємство на вдосконалення виробництва та підвищення ефективності діяльності.

Одним із напрямів поліпшення способів та ефективності залучення кредитного капіталу суб'єктами економічної діяльності в Україні є розроблення на державному рівні рекомендаційних методик оцінки ефективності джерел залучення кредитних ресурсів, а на рівні підприємств – внутрішніх нормативних методик, адаптованих до особливостей діяльності того чи іншого суб'єкта. Методики повинні розроблятися на базі алгоритму:

- 1) спочатку потрібно оцінити здатність підприємства виконати в подальшому кредитні зобов'язання;
- 2) виявити потенційні способи залучення кредитного капіталу;
- 3) оцінити ефективність способів залучення кредитного капіталу;
- 4) оцінити варіанти диверсифікації способів залучення кредитного капіталу;
- 5) проаналізувати результати впровадження стратегії залучення кредитного капіталу.

Також, важливою є розроблення системи критеріїв, за допомогою яких фінансист може оцінити переваги та недоліки залучення позичкового капіталу, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. До типових критеріїв можна віднести такі:

1. **Прибуток і рентабельність.** Слід розрахувати, як вплине певна форма фінансування на результати діяльності підприємства. При цьому потрібно виходити з того, що рентабельність активів підприємства повинна перевищувати вартість залучення капіталу, а також ураховувати, що зростання частки заборгованості в структурі капіталу в окремих випадках може призвести до підвищення прибутковості підприємства, а в інших – до її зниження;

2. **Ліквідність.** Фінансист повинен розрахувати, як вплине форма фінансування на рівень нинішньої та майбутньої платоспроможності підприємства;

3. **Незалежність.** Удаючись до певної форми фінансування, слід прогнозувати, як це вплине на рівень автономності та самостійності підприємства використанні коштів, на збереження інформаційної незалежності та контроль над підприємством у цілому. Крім цього, необхідно виявити можливі ризики, зокрема, ризик порушення структури капіталу;

4. **Накладні витрати,** пов'язані із залученням коштів. Наприклад, емісійні витрати на обов'язкові аудиторські перевірки, обов'язкову публікацію звітності в засобах масової інформації;

5. **Мінімізація оподаткування.** Доцільно вибирати таку форму фінансування, яка дасть найбільший ефект з точки зору зменшення податкових платежів. Податковий фактор слід розглянути в контексті його впливу на вартість залучення капіталу в цілому.

6. **Об'єктивні обмеження** (відсутність кредитного забезпечення, необхідного для залучення позичок, низький рівень кредитоспроможності, законодавчі обмеження щодо використання певної форми фінансування, договірні обмеження тощо);

7. **Максимізація вартості власників.** Відповідно до цього критерію всі рішення менеджменту підприємства, у тому числі у сфері фінансування, повинні спрямовуватися на досягнення головної мети діяльності суб'єкта господарювання – максимізацію доходів власника. Цього можна досягти на основі збільшення прибутковості та дивідендних виплат або забезпечивши зростання вартості корпоративних прав підприємства.

Для того, щоб процес управління позиковими ресурсами був якомога ефективнішим, підприємство повинно дотримуватися таких основних принципів:

1. цільовий характер залучення позикових ресурсів;

2. оптимізація розміру потреби в кредиті та термінів його використання;

3. оптимізація співвідношення позикових і власних джерел фінансування розвитку підприємства;

4. забезпечення ефективності використання позикових ресурсів не нижче їх вартості;

5. забезпеченість позикових ресурсів наявними активами підприємства в усіх формах;

6. виконання умов залучення позикових ресурсів стосовно сплати позикових ресурсів (або інших передбачених договором платежів) та повернення суми боргу в зазначені терміни та в повному обсязі.

Для того, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, підприємство повинно враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має про-

фесійна діяльність маркетингової служби підприємства. Також не останню роль відіграє формування інформаційної бази управління позиковими ресурсами, яке потребує моніторингу ринку позикових ресурсів.

Одним з головних резервів поліпшення параметрів діяльності підприємства також є підвищення рівня кваліфікації фахівців, відповідальних за управління фінансами підприємства, розроблення якісно нових підходів до організації роботи фінансових служб саме у сфері фінансування.

Отже, удосконалення політики управління позиковими фінансовими ресурсами підприємства слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємства полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства. Система управління фінансовими ресурсами підприємства вважається досить ефективною лише в тому разі, коли дає змогу не лише раціонально використовувати наявні ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку.

Ефективне формування та використання ресурсів підприємства викликає потребу оцінки ефективності фінансових проектів на рівні окремих підприємств. У ході оцінки ефективності формування й використання ресурсів важливо оцінити терміни й обсяги вкладених фінансових ресурсів і отриманого прибутку. Процес вкладення капіталу передбачає його повернення шляхом прибуткової діяльності, що може відбуватися паралельно, послідовно чи інтервально.

У кожному з варіантів передбачено вкладення певної суми ресурсів і отримання прибутку. За умови послідовного перебігу вказаних процесів повну суму прибутку отримують після завершення інвестування. Паралельний перебіг процесів є найтрадиційнішим, оскільки сума отриманого прибутку зростає за умови зростання суми фінансування та відбувається взаємозалежно в часі. За умови інтервального перебігу визначених процесів між терміном фінансування й отримання прибутку є відрізок часу.

1.6. Оцінка ефективності заходів у сфері розміщення та використання капіталу підприємства

Крайнощі в управлінні структурою капіталу досить небезпечні та можуть мати руйнівні наслідки. Щоб їх уникнути, фінансові менеджери повинні вивчити досвід найуспішніших у своїй галузі підприємств і намагатися підтримувати баланс між позиковим і власним капіталом. Потрібно будь-що уникати такого розміру бор-

гів, за якого виплати за фіксованими зобов'язаннями перевищують розумну межу. Для цього необхідно щоразу, приймаючи рішення про залучення додаткових позикових коштів, прораховувати найгіршу ситуацію (спад ділової активності, різке падіння попиту або цін на продукцію, подорожчання кредитів тощо) і з'ясувати, чи зможе підприємство виконувати свої фіксовані фінансові зобов'язання за несприятливих умов діяльності.

Отже, мета фінансових менеджерів полягає в забезпеченні виваженої структури капіталу, яка відповідала б цільовим настановам підприємства та забезпечувала мінімальний фінансовий ризик за достатньо високої ринкової вартості (але не обов'язково найвищої).

Методи обґрунтування фінансових рішень про зміну величини та структури капіталу залежать від обраних критеріїв оцінювання. Критеріями оптимізації структури капіталу можуть бути:

- мінімізація середньозваженої вартості капіталу;
- максимізація рентабельності власного капіталу за одночасної мінімізації ризику;
- максимізація чистого прибутку на одну акцію.

Якщо за критерій оцінювання взяти мінімізацію середньозваженої вартості капіталу, то оптимальним вважається такий варіант структури капіталу, який забезпечує найменшу середньозважену вартість капіталу або найменшу його граничну вартість у разі додаткового залучення коштів.

Визначимо для кожного з варіантів формування структури капіталу, наведених у табл. 1.6.1, середньозважену ціну фінансових ресурсів і виберемо найбільш оптимальне поєднання власного та позикового капіталу.

Таблиця 1.6.1

Варіанти формування структури капіталу підприємства

Джерела формування капіталу	Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3	
	Частка, %	Ціна ресурсів, %	Частка, %	Ціна ресурсів, %	Частка, %	Ціна ресурсів, %
Власний капітал	75	25,3	60	24,2	50	23,8
Позиковий капітал	25	21,4	40	22,8	50	23,2
Разом	100	24,3	100	23,6	100	23,5

Найбільш оптимальним є варіант 3, в якому частка позикових коштів становить 50% і забезпечується мінімальна середньозважена вартість капіталу.

За критерієм максимізації рентабельності власного капіталу оптимальним вважається таке поєднання власного та позикового капіталу, за якого забезпечується

найбільше нарощення рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля і при цьому диференціал плеча не перетворюється на від'ємну величину.

Із наведених у табл. 1.6.2 варіантів структури капіталу визначимо оптимальний.

Таким чином, за розрахунками у табл. 1.6.2, можемо визначити, що оптимальним є варіант, в якому частка позикових коштів становить 40 %, оскільки при цьому максимізується рентабельність власного капіталу й одночасно забезпечується допустимий рівень ризику.

Таблиця 1.6.2

Розрахунок ефекту фінансового важеля при різних варіантах формування фінансової структури капіталу

Варіанти структури капіталу		Середня ставка процента (з урахуванням премії за ризик), %	Економічна рентабельність активів, %	Ефект фінансового важеля (без урахування оподаткування), %	Рентабельність власного капіталу (без урахування оподаткування), %
Частка власного капіталу, %	Частка позикового капіталу, %				
100	0	15	22	0	22
80	20		22	1,75 $\left[(22 - 15) \frac{20}{80} \right]$	23,75 (22 + 1,75)
60	40	18	22	2,67	24,67 max
50	50	21	22	1	23
40	60	24	22	-3	19
20	80	27	22	-20	2

Ефективність фінансового планування підприємства значною мірою визначається стратегією формування ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності територіального розміщення та інших факторів впливу.

Щоб фінансовий результат підприємства зростає, необхідно:

- нарощувати обсяги реалізації робіт, послуг;
- вживати заходів щодо підвищення продуктивності праці працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто собівартість);
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси;
- фахово вести цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- уміти найбільш доцільно розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

На стадії планування прибутку фінансова служба шляхом ретельного аналізу минулої діяльності підприємства виявляє всі резерви, які є в господарській діяльності і можуть, у разі їх мобілізації, вплинути на зростання рентабельності. До таких резервів належать, насамперед, ліквідація непродуктивних витрат у сфері виробництва й обігу, фактів відхилення від норм витрат окремих видів матеріальних ресурсів і трудових витрат. У процесі аналізу може виявитися необхідність структурної переорієнтації у бік підвищення питомої ваги більш рентабельної продукції і такої, що має ширший ринок збуту.

Розділ 2

Фінансові джерела підприємства

2.1. Джерела фінансування підприємства та напрями їх оптимізації

Розвиток ринкових відносин сприяв значному збільшенню способів фінансування бізнесу. З одного боку, це добре, адже, розвиваються ринок і конкуренція, покращується якість товару, збільшується зайнятість населення тощо. А з іншого – це змушує підприємства шукати нові способи управління та аналізу джерел фінансування, брати до уваги особливості кожного ресурсу, його вартість, часові рамки тощо.

Проблема фінансування виникає тоді, коли витрати підприємства починають перевищувати його доходи. Оскільки скорочення витрат скоріше за все негативно позначиться на виробництві, треба вчитися управляти доходами або надходженням грошей. Впливати на збільшення грошової маси в певні моменти теж неможливо, адже існує низка причин, через які її отримання відбувається у визначені терміни. Такі умови роблять залучення коштів зі сторони єдиним способом збалансування грошової маси на підприємстві саме тоді, коли в цьому є потреба. У зв'язку з цим важливим є подальше дослідження сутності фінансування, його необхідності та значення для підприємств, розуміння ролі фінансів у створенні, накопиченні, використанні та оптимізації капіталу з метою формування сприятливих умов для розвитку економіки України.

Саме ці актуальні питання визначили мету дослідження, якою є обґрунтування сутності та форм джерел фінансування підприємств, показників оцінки їх ефективності й аналізу, а також, розроблення заходів щодо оптимізації джерел фінансування.

Значний внесок у дослідження питань сутності фінансування та дослідження капіталу підприємства сформульовані в роботах вчені-економісти: Ф. Енгельс, Ш. Жид, В. Леонтєв, К. Маркс, Дж.-С. Міль, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Сміт та інші. Практичні особливості залучення коштів і використання капіталу підприємства розглянуто в роботах І. Балабанова, І. Бланка, А. Гойко, В. Ковальова,

П. Орлова, А. Паланкоєва, В. Пономаренка, А. Садекова, В. Татарінова, М. Хохлова, О. Ястремської, О.В. Єфімова та інших. У працях названих авторів капітал підприємства розглядається з погляду управління, формування та використання, як правило, для підприємств усіх форм господарювання. Проте, ця проблема потребує подальшого розроблення, оскільки не всі сторони формуванням капіталу в наукових працях однаково повно висвітлені.

Основне завдання фінансової діяльності підприємств полягає в мобілізації капіталу для фінансування їх операційної та інвестиційної діяльності. Термін «фінансування» характеризує всі заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, що включають мобілізацію фінансових ресурсів (коштів, їх еквівалентів і майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством і капіталодавцями, які цим зумовленні (платіжні відносини, контроль і забезпечення) (рис. 2.1.1).

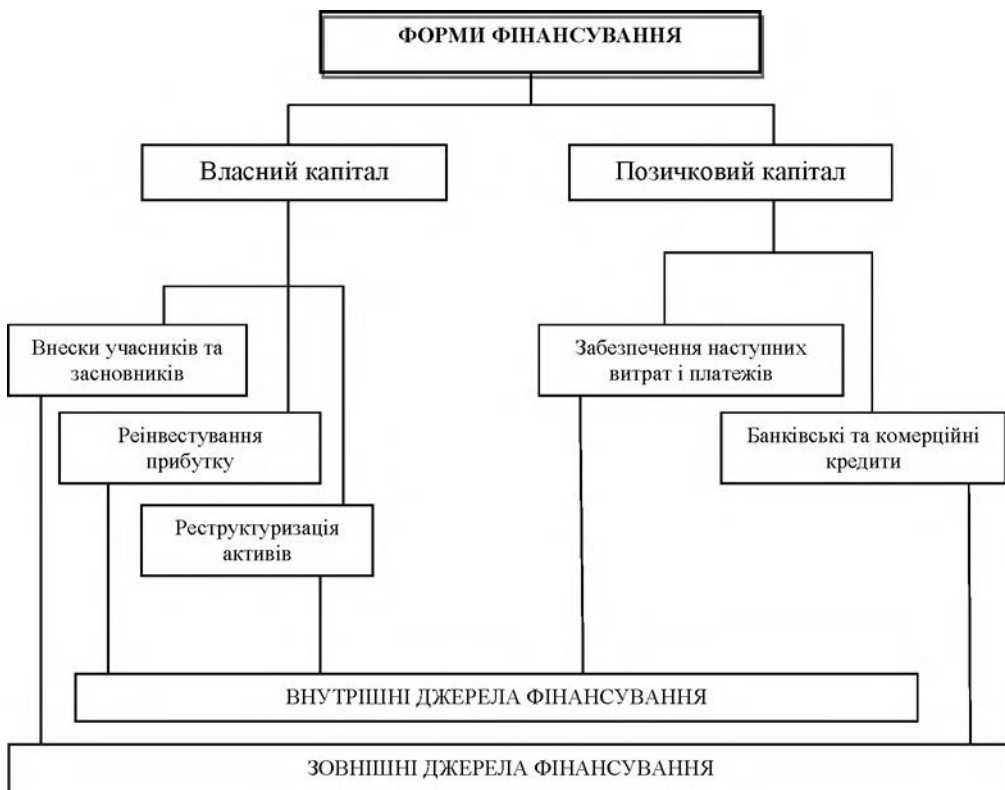


Рис. 2.1.1. Форми фінансування підприємства

Форми фінансування здебільшого класифікують за такими критеріями: залежно від цілей фінансування; за джерелами надходження капіталу; за правовим статусом капіталодавців щодо підприємства (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Класифікація форм фінансування

Ознака	Форма фінансування
1. Залежно від цілей фінансування	- фінансування при заснуванні підприємства - фінансування на розширення діяльності - рефінансування - санаційне фінансування
2. За джерелами надходження капіталу	- зовнішнє фінансування - внутрішнє фінансування
3. За правовим статусом капіталодавців щодо підприємства	- власний капітал - позиковий капітал

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють зовнішнє та внутрішнє фінансування; за правовим статусом інвесторів – власний капітал і позичковий капітал. Власний капітал може бути сформований за рахунок внесків власників підприємства або шляхом реінвестування прибутку. В іноземній літературі фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань досить часто позначають також як Cash-flow-фінансування.

Позичковий капітал, як і власний, може бути мобілізований із зовнішніх і внутрішніх джерел. До зовнішніх джерел формування позичкового капіталу належать:

- кредити банків (довго- і короткострокові);
- кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги;
- заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці тощо).

До внутрішніх джерел формування позичкового капіталу можна віднести: нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (у т.ч. так звані стійкі пасиви); доходи майбутніх періодів.

Критерії формування власних фінансових ресурсів зображено на рис. 2.1.2.

Як джерела фінансування можна розглядати фінансові ресурси підприємств, що формуються в результаті реструктуризації активів – зміна складу та структури окремих позицій активів. У рамках реструктуризації активів розглядають також амортизаційні відрахування та кошти, які одержує підприємство в результаті дезінвестицій. Щоправда, дискусійним є питання віднесення дезінвестицій до зовнішніх джерел фінансування. Загальний огляд механізмів формування фінансових ресурсів подано на рис. 2.1.2.

Критерії оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел

- Забезпечення мінімальної сукупної вартості залучення власних фінансових ресурсів. Якщо вартість залучення власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел перевищує планову вартість залучення позичкових засобів, то від такого формування власних ресурсів варто відмовитися.
- Забезпечення зберігання управління підприємством початковими його фунда-торами. Ріст додаткового пайового або акціонерного капіталу за рахунок сторонніх інвесторів може призвести до втрати такого управління.

Рис. 2.1.2. Критерії оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування підприємства

У підприємств можуть бути різні альтернативи залучення капіталу. Звичайно, не можна надати однозначних рекомендацій щодо вибору тієї чи іншої форми фінансування. В одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні. Фінансовий менеджер під час прийняття рішень щодо вибору найбільш прийнятної форми фінансування повинен скористатися відповідними критеріями.

2.2. Внутрішні та зовнішні джерела фінансування підприємства

Перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств фінансової стабільності, що є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона досягається налагодженням ритмічної й ефективної роботи підприємств, умілого управління виробничими фондами та джерелами їх формування. Цьому сприяють розроблення економічно обґрунтованих бізнес-планів і нормативів, ресурсна збалансованість бізнес-плану, раціональне розміщення й ефективне використання власного та залученого капіталів, оптимальність управлінських рішень; усебічний аналіз і об'єктивна оцінка фінансового стану за даними обліку та звітності, вжиття конкретних заходів для стабілізації фінансово-господарської діяльності.

В умовах ринку фінансова стабільність формує імідж господарюючого суб'єкта, є його візитівкою. Тому організаціям і підприємствам необхідно постійно дбати про фінансову стабільність, вживати заходів для її зміцнення.

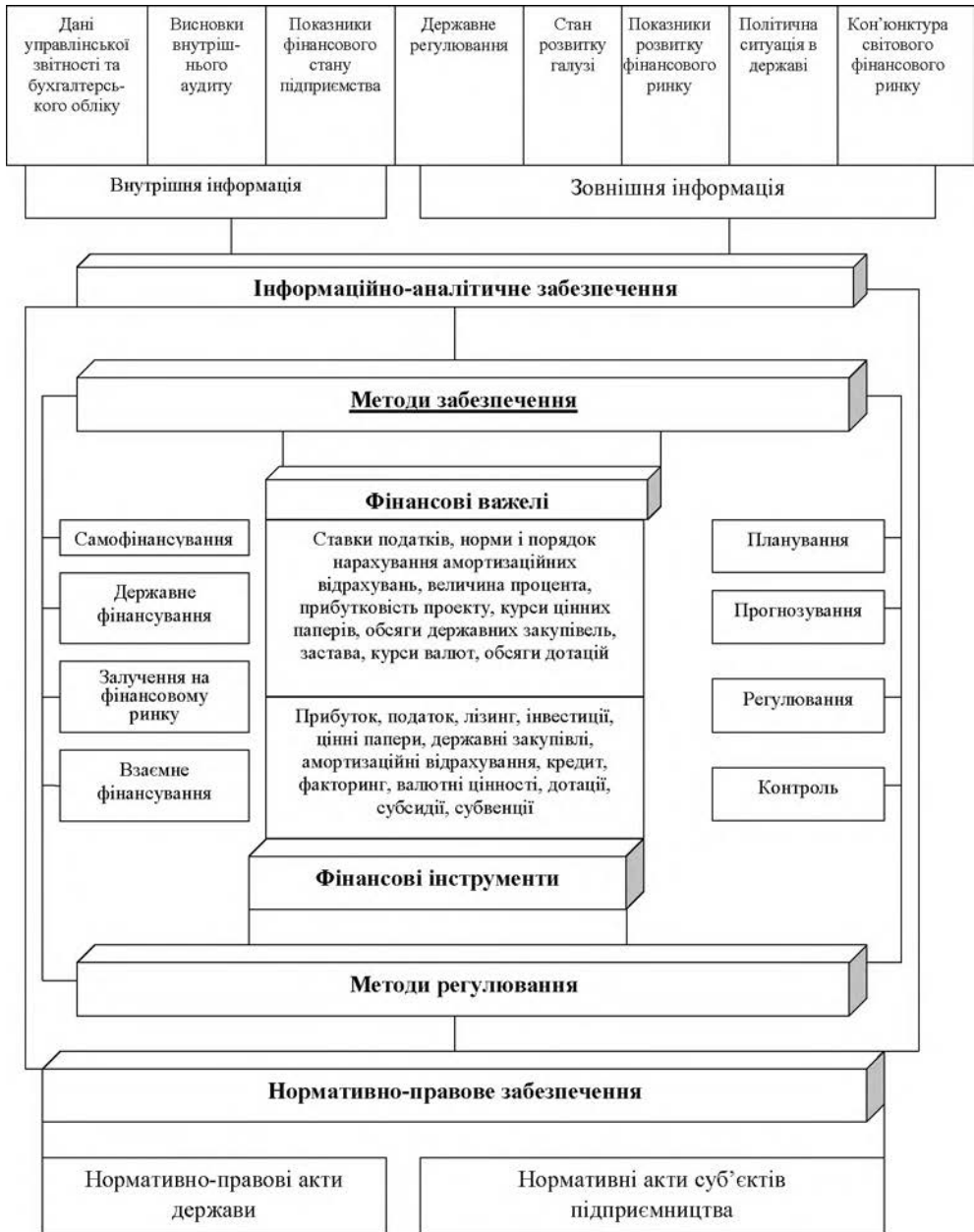


Рис. 2.2.1. Механізм формування фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва

Характерними ознаками фінансової стабільності організацій і підприємств є ритмічне виконання планових завдань з обсягів діяльності за одночасного забезпечення протягом тривалого часу (2-3 і більше років поспіль) фінансової стійкості рентабельності, платоспроможності, ліквідності та ділової активності в цілому.

У науково-практичній літературі можна зустріти дві основних концепції трактування сутності та класифікації внутрішніх джерел фінансування. Перший підхід зорієнтований на фінансові результати, другий – на рух грошових потоків. Це зумовлено тим, що не завжди доходи та витрати підприємства, відображені у звіті про фінансові результати, збігаються з грошовими надходженнями (видатками) у рамках операційної та інвестиційної діяльності відповідного періоду. Наприклад, величина виручки від реалізації продукції, відображена у звітності, може не збігатися з грошовими надходженнями від реалізації в тому ж періоді. З іншого боку, не всі витрати, які враховуються при визначенні фінансових результатів певного періоду, пов'язані з грошовими видатками.

До внутрішніх джерел фінансування підприємств здебільшого відносять такі:

- чистий прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- забезпечення наступних витрат і платежів.

Дискусійним є питання віднесення до внутрішніх джерел фінансування грошових надходжень від інвестиційної діяльності, зокрема, процентів, дивідендів, виручки від реалізації необоротних активів, фінансових інвестицій тощо. Прихильники віднесення зазначених надходжень до зовнішніх фінансових джерел обґрунтовують свою позицію тим, що дезінвестиції та фінансові доходи не є результатом операційної діяльності, отже, не можуть розглядатися як внутрішнє фінансування.

Внутрішню природу мають також фінансові ресурси, що формуються завдяки впровадженню раціоналізаторських заходів (рис. 2.2.1). Метою цих заходів є зменшення грошових видатків підприємства в результаті поліпшення організації оборотних активів, зокрема, шляхом скорочення операційного циклу та економії на витратах.

Отже, віднесення згаданих надходжень до внутрішніх є виправданим, оскільки за їх рахунок можна покрити потребу підприємства в капіталі, не вдаючись до зовнішніх фінансових джерел, які мобілізуються на ринку капіталів. Принциповим є те, що при внутрішньому фінансуванні капітал, вкладений у необоротні та оборотні активи (за винятком грошових еквівалентів), вивільняється і трансформується в ліквідні засоби у вигляді частини виручки від реалізації та інших доходів, що залишаються на підприємстві після сплати всіх податків. Тобто, це та частина фінансових ресурсів підприємства, джерелом формування якої є операційна та інвестиційна діяльність і яка не пов'язана із залученням ресурсів на ринку капіталів.

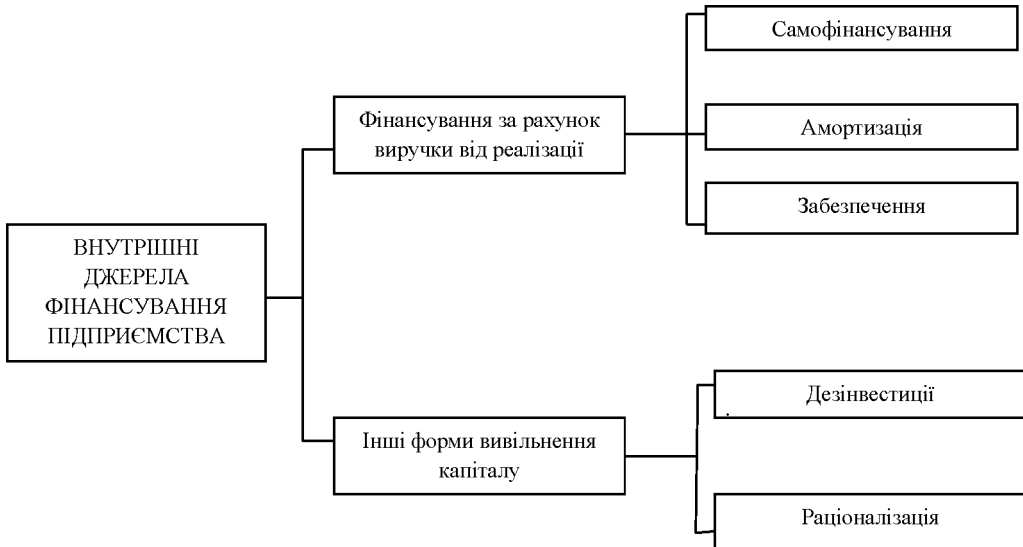


Рис. 2.2.2. Внутрішні джерела фінансування підприємства

Для підприємств, які не мають можливості залучити кошти із зовнішніх фінансових джерел через низьку кредитоспроможність чи інвестиційну привабливість, недостатнє кредитне забезпечення, внутрішнє фінансування є єдиним способом забезпечення фінансовими ресурсами (рис. 2.2.2). Однак, суттєвою проблемою, яка при цьому виникає, є контроль власниками за ефективним використанням фінансових ресурсів.

Основним внутрішнім джерелом фінансування є самофінансування, пов'язане з реінвестуванням (тезаврацією) прибутку у відкритій чи прихованій формі. Підкреслимо, що амортизаційні відрахування не належать до самофінансування, як це досить часто можна зустріти у вітчизняній економічній літературі. Ефект самофінансування проявляється з моменту одержання чистого прибутку до моменту його визначення, розподілу та виплати дивідендів, оскільки отриманий протягом року прибуток вкладається в операційну та інвестиційну діяльність. Рішення власників підприємства про обсяги самофінансування є одночасно й рішенням про розмір дивідендів, що підлягають виплаті.

У світовій економічній літературі, залежно від способу відображення прибутку у звітності, зокрема, балансі, виокремлюють:

- а) приховане самофінансування;
- б) відкрите самофінансування (тезаврація прибутку).

Приховане самофінансування – це форма фінансування підприємства пов'язана

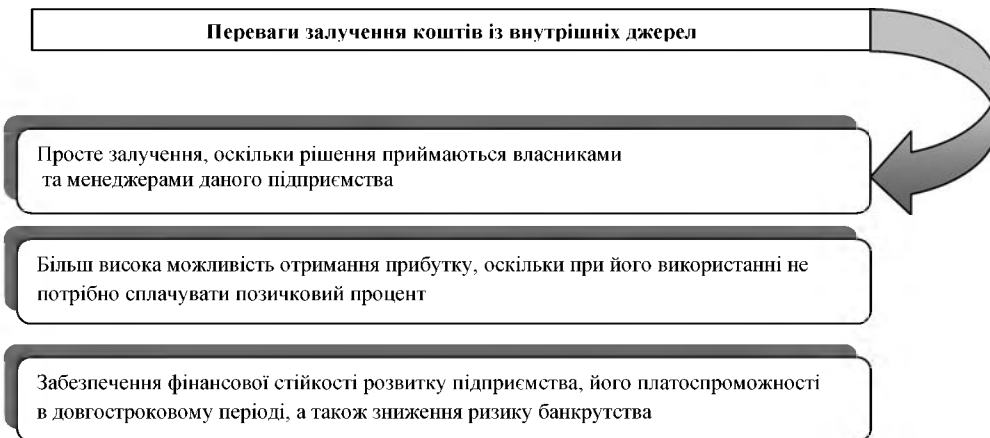


Рис. 2.2.3. Переваги залучення коштів із внутрішніх джерел

з використанням прихованого прибутку. Приховування прибутку здійснюється (у розумінні західних фахівців) унаслідок формування прихованих резервів. Оскільки приховані резерви проявляються лише в ході їх ліквідації, приховане самофінансування здійснюється за рахунок прибутку до оподаткування. Отже, відбувається відтермінування сплати податків і виплати дивідендів.

Приховані резерви – це частина власного капіталу підприємства, яка жодним чином не відображена в його балансі, отже, обсяг власного капіталу внаслідок формування прихованих резервів буде меншим, ніж це є насправді.

Є два способи формування прихованих резервів у балансі:

1) недооцінка активів (передчасне списання окремих активів, застосування прискореної амортизації, незастосування індексації, використання методу ЛФО при оцінці запасів тощо);

2) переоцінка зобов'язань (наприклад, за статтями «Забезпечення наступних витрат і платежів», «Поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків» тощо).

Підприємства можуть формувати зазначені резерви як вимушено, так і за власними розрахунками. У першому випадку, приховані резерви утворюються, якщо законодавство не дозволяє здійснювати індексацію або якщо вона пов'язана з не виправдано високим оподаткуванням.

Величина прихованих резервів в активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю. Досить часто величину прихованих резервів акціонерних товариств, акції яких котируються на біржі, розраховують як різницю між ринковим курсом акцій та їх балансовим курсом.

Мобілізація прихованих резервів здійснюється:

- шляхом реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів;
- унаслідок індексації балансової вартості майнових об'єктів, які неможливо реалізувати без порушення нормального виробничого циклу Цей метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним поліпшенням платоспроможності, однак безпосередньо впливає на підвищення кредитоспроможності підприємства.

Формування прихованих резервів може здійснюватися в рамках реалізації певного типу дивідендної політики з метою відтермінування податкових платежів чи з інших фінансово-політичних мотивів підприємства. Грамотно використовуючи облікову політику, за допомогою інструментарію прихованого самофінансування можна забезпечити стратегію стабільних дивідендів. Наявність у підприємства прихованих резервів з погляду кредиторів є позитивним чинником, зокрема, у тих випадках, коли як кредитне забезпечення приймається майно, реальна вартість якого є вищою, ніж це відображено у звітності.

До суттєвого недоліку прихованого самофінансування слід віднести порушення принципу достовірності у складанні звітності та підвищення рівня асиметрії в інформаційному забезпеченні її зовнішніх користувачів.

Тезаврація прибутку — це спрямування його на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності.

Величина тезаврації відповідає обсягові чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків і нарахування дивідендів. Збільшення власного капіталу в результаті тезаврації прибутку підприємства позначається також як відкрите самофінансування. Інформація про це наводиться в офіційній звітності.

Для визначення рівня самофінансування розраховують коефіцієнт самофінансування:

$$K_{cf} = \frac{\text{Тезаврований прибуток}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (1.1)$$

Тезаврований прибуток відображається в балансі за такими позиціями:

- у пасиві за статтями: нерозподілений прибуток; резервний капітал; статутний капітал. При тезаврації прибутку, як правило, підвищується курс корпоративних прав підприємства;

- в активі він може бути спрямований на фінансування будь-яких майнових об'єктів: оборотних і необоротних; короткострокових і довгострокових.

Необхідно пам'ятати, що нерозподілений прибуток є власністю засновників (учасників) і тому збільшує суму власного капіталу, а сума збитку відповідно зменшує суму власного капіталу.

Серед вітчизняних економістів досить часто висловлюється думка, що нерозподілений прибуток слід спрямовувати переважно на поповнення власних обігових коштів підприємства та формування резервів ліквідності, які можуть бути

використані підприємством у разі фінансових ускладнень. З нашого погляду, вказаний підхід є хибним, оскільки наявність ліквідних активів визначається структурою останніх, незалежно від того, за рахунок яких джерел вони сформовані, та від наявності резервного капіталу.

Фінансування підприємства за рахунок тезаврації прибутку має як переваги, так і недоліки. До основних переваг самофінансування слід віднести такі:

- залучені кошти не потрібно повертати та сплачувати винагороду за користування ними;
- відсутність затрат при мобілізації коштів;
- не потрібно надавати кредитне забезпечення;
- підвищується фінансова незалежність та кредитоспроможність підприємства.

Недоліки самофінансування (тезаврації) є такими:

- оскільки на реінвестування спрямовується чистий прибуток, попередньо він підлягає оподаткуванню, у результаті чого вартість цього джерела фінансування збільшується;
- обмежені можливості контролю за внутрішнім фінансуванням знижують вигоди до ефективного використання коштів;
- помилковість інвестицій (оскільки рентабельність реінвестицій може бути нижча за середньоринкову процентну ставку, можливе зниження ефективності ринку капіталів у цілому).

Рішення на користь реінвестицій власниками прийматиметься в тому разі, якщо рентабельність вкладень у підприємство буде вищою, ніж прибутковість можливих зовнішніх альтернатив. У разі прийняття рішень щодо доцільності самофінансування слід ураховувати також вплив податкового фактора на розподіл і використання прибутку підприємства. Згідно із законодавством України суми грошових коштів або вартість майна, що надходять платникові податку у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права, емітовані таким платником податку, у тому числі грошові або майнові внески, відповідно до договорів про спільну діяльність без створення юридичної особи на території України, не включаються до складу валового доходу.

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у статутний фонд) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безплатна фінансова допомога, що надається, як правило, лише окремим державним підприємствам. До числа інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Зовнішнє фінансування – це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства. До них належать:

1) кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку:

- продаж акцій, облігацій;
- кредит;
- операції з валютою та дорогоцінними металами;
- проценти та дивіденди за цінними паперами інших емітентів.

2) кошти, які підприємство одержує в порядку перерозподілу:

- державні бюджетні субсидії;
- страхові відшкодування;
- фінансові ресурси, що надходять від галузевих структур, асоціацій, концернів.

Кредит – це надання відповідних грошових сум у борг на певний час за відповідну плату (проценти).

Майновий кредит – передача в борг нерухомості або інших матеріальних цінностей. Тому, такі форми фінансування, як оренда і лізинг є спільними формами довгострокового фінансування.

Оренда – засноване на договорі строкове та відшкодоване володіння та користування майном.

В оренду можуть бути передані:

- земля та інші природні ресурси;
- структурні підрозділи або підприємство в цілому;
- окремі будівлі, транспортні засоби, обладнання;
- інші матеріальні цінності.

Важливою формою фінансування підприємства є випуск цінних паперів – акцій та облігацій.

Акція – це цінний папір, що засвідчує право його власника на частку майна та прибутку акціонерного товариства.

Облігація – кредитний цінний папір, що підтверджує внесення грошової суми та зобов'язання повернути номінальну вартість цього паперу в передбачений термін із виплатою фіксованого процента. Виручка від продажу облігацій не належить до власного капіталу підприємства.

У деяких випадках у момент виникнення зобов'язання його сума визначається із застосуванням попередніх аналітичних чи експертних оцінок. Такі зобов'язання називають забезпеченнями наступних витрат і платежів. Наприклад, підприємство, яке реалізує продукцію з гарантією, бере на себе зобов'язання забезпечувати її ремонт або заміну протягом гарантійного терміну. Оскільки конкретна сума витрат та час їх виникнення залежать від майбутніх подій, у звітному періоді, коли була реалізована продукція, підприємство змушене створити відповідний резерв,

виходячи з попереднього досвіду та прогнозних оцінок фахівців.

Довгострокові зобов'язання включають до свого складу:

- довгострокові кредити банків;
- інші довгострокові фінансові зобов'язання; відстрочені податкові зобов'язання;
- інші довгострокові зобов'язання.

До поточних зобов'язань звичайно належать:

- заборгованість за розрахунками з бюджетом по податках та інших платежах;
- кредиторська заборгованість постачальникам і підрядчикам за отримані від них товари, роботи, послуги;
- заборгованість з оплати праці;
- заборгованість зі страхування;
- авансові платежі замовників;
- короткострокові кредити банку;
- нараховані до сплати дивіденди, відсотки тощо.

Залежно від типу фінансових відносин, що виникають між капіталодавцями та підприємством – об'єктом фінансування, вони можуть стати співвласниками або кредиторами суб'єкта господарювання. Якщо між капіталодавцем і підприємством виникають відносини позички, то це означає, що фінансування відбувається за рахунок позичкового капіталу: капіталодавець набуває статусу кредитора.

Позичковий фінансовий капітал підприємств може утворюватися за рахунок двох основних груп джерел позикових коштів (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

Класифікація фінансових зобов'язань підприємства

№ з/п	Фінансові зобов'язання	Форми фінансових зобов'язань, що відображаються в балансі
1	Довгостроковий позиковий капітал	довгострокові кредити банків, термін повернення яких ще не наступив; довгострокові позикові кошти термін повернення яких ще не наступив; довгострокові кредити та позики, не погашені в зазначений термін
2	Короткостроковий позиковий капітал	короткострокові кредити банків, термін повернення яких ще не наступив; короткострокові позикові кошти, термін повернення яких ще не наступив; короткострокові кредити та позики, не погашені в зазначений термін; розрахунки з кредиторами (кредиторська заборгованість); інші короткострокові фінансові зобов'язання

Перша група – зовнішні джерела позикових коштів. Ця група джерел складається з двох підгруп – зовнішні довгострокові та зовнішні короткострокові джерела позикового фінансового капіталу.

Для формування довгострокового позикового фінансового капіталу використовують зовнішні довгострокові фінансові ресурси та, у першу чергу, довгострокові облігаційні позики, довгострокові банківські кредити та фінансовий лізинг. У світовій практиці активно використовується й довгостроковий податковий кредит, і податкові пільги.

Зовнішні короткострокові позикові фінансові ресурси використовуються при формуванні короткострокового позикового фінансового капіталу, для чого придатні насамперед короткострокові банківські кредити і товарний (комерційний) кредит.

Друга група – внутрішні джерела позикових коштів, до яких входять позикові фінансові ресурси, що утворюються за рахунок відстрочених і прострочених зовнішніх довгострокових і короткострокових зобов'язань. Такі позикові ресурси використовуються досить активно для формування довгострокового та короткострокового фінансового капіталів (рис. 2.2.4).

Основні цілі залучення позикових засобів підприємством:	1. Поповнення необхідного обсягу постійної частини оборотних активів
	2. Забезпечення формування змінної частини оборотних активів
	3. Формування недостатнього обсягу інвестиційних ресурсів
	4. Забезпечення соціальних потреб працівників

Рис. 2.2.4. Цілі залучення позикових засобів

Залежно від строків виконання зобов'язань вітчизняними стандартами бухгалтерського обліку позичковий капітал поділяється на довгостроковий і поточний.

Із урахуванням таких вимог підприємство встановлює ліміт використання позикових засобів у своїй господарській діяльності.

Згідно з П(С)БО 2 під довгостроковими зобов'язаннями слід розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом строку, який перевищує 12 календарних місяців, або протягом строку, що перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців.

Під поточними (короткостроковими) зобов'язаннями необхідно розуміти зобов'язання, що будуть погашені протягом операційного циклу або повинні бути погашені протягом 12 місяців з дати складання балансу.

Існують певні вимоги щодо граничного обсягу залучення позикових засобів (рис. 2.2.5).

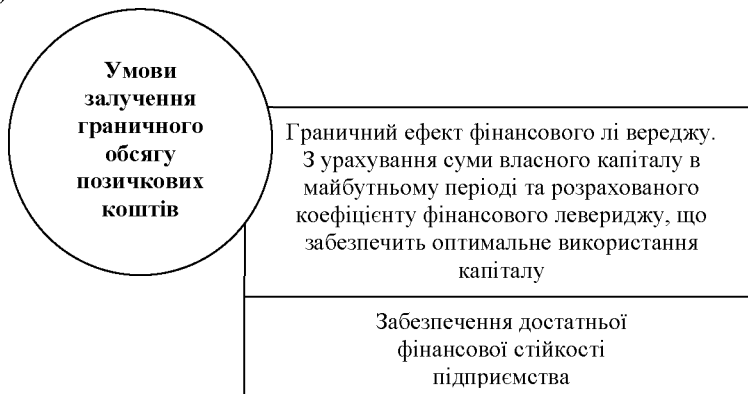


Рис. 2.2.5. Визначення граничного обсягу залучення позикових засобів

До складу позичкового капіталу належать також зобов'язання, що відображаються за розділом «Доходи майбутніх періодів». У цій статті показуються доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів. Зокрема, до складу доходів майбутніх періодів належать доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі), передплата на періодичні та довідкові видання, виручка за вантажні перевезення, виручка від продажу квитків транспортних і театральньо-видовищних підприємств, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо.

Усі витрати (проценти, комісійні тощо) підприємств, пов'язані із залученням та обслуговуванням позичкового капіталу, відображаються за статтею «Фінансові витрати» звіту про фінансові результати.

2.3. Показники ефективності фінансування підприємства

Одним із основних завдань фінансового менеджменту підприємства є забезпечення реалізації найбільш ефективних форм залучення капіталу, направлених на стабілізацію та покращення фінансового стану підприємства.

Найважливішою формою управління капіталом компанії повинні бути рішення, суть яких зводиться до формування достатніх для розвитку підприємства фінансових ресурсів на грошовому та фінансовому ринках, використанню нових

фінансових інструментів, що дасть змогу вирішувати ключові проблеми фінансів підприємства: платоспроможність, ліквідність, прибутковність, ділову активність (оборотність) та оптимальне співвідношення власних і позичкових джерел фінансування.

Коефіцієнти ліквідності дасть змогу визначити здатність підприємства сплатити свої нетривалі зобов'язання протягом звітного періоду. Методику розрахунку показників ліквідності наведено в табл. 2.3.1.

Таблиця 2.3.1

Методика розрахунку показників ліквідності

Показник	Формула для розрахунку	Джерела інформації
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Готівка}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{Ряд. 230} + \text{ряд. 240} + \text{ряд. 220}}{\text{ряд. 620}}$
Коефіцієнт термінової ліквідності	$\frac{\text{Готівка, розрахунки та інші активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ряд. 150} - \text{ряд. 250}}{\text{ряд. 620}}$
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ряд. 260}}{\text{ряд. 620}}$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найжорсткішим критерієм ліквідності підприємства. Він показує, яку частину нетривалих позикових зобов'язань за необхідності можна погасити негайно.

Коефіцієнт термінової ліквідності характеризує частину нетривалих позикових зобов'язань, які можна погасити не лише за рахунок готівки, але й за рахунок нетривалих цінних паперів і дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) дає загальну оцінку ліквідності поточних активів, із запасами включно, і показує, скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюють через розрахунок та оцінку коефіцієнтів, які наведено у табл. 2.3.2.

Охарактеризуємо найбільш суттєві із коефіцієнтів.

Коефіцієнт незалежності характеризує частку власників підприємства в загальному обсязі коштів, авансованих у його діяльність.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу (коефіцієнт фінансової залежності) характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника за часом означає посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів, що є негативною тенденцією.

Методика розрахунку показників фінансової стійкості

Показник	Формула для розрахунку	Джерела інформації
Коефіцієнт незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Усього госп. засобів}}$	ряд. 380 ряд. 640
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Усього госп. засобів}}$	ряд. 480 + ряд. 620 ряд. 640
Коефіцієнт заборгованості	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	ряд. 480 + ряд. 620 ряд. 380
Коефіцієнт здатності до маневрування власних засобів	$\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}}$	ряд. 260 – ряд. 620 ряд. 380
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	$\frac{\text{Тривалі зобов'язання}}{\text{Тривалі зобов'язання + власний капітал}}$	ряд. 480 ряд. 480 + ряд. 380
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	$\frac{\text{Тривалі зобов'язання}}{\text{Основні кошти та інші позаобігові активи}}$	ряд. 480 ряд. 080
Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}}$	ряд. 480 ряд. 480 + ряд. 620

Коефіцієнт заборгованості (плече фінансового важеля) характеризує співвідношення позикових і власних коштів. Динаміка збільшення коефіцієнта веде до посилення залежності підприємства від залученого капіталу, зниження його фінансової незалежності, зменшення фінансової стійкості, а водночас же час сприяє підвищенню прибутковості власного капіталу.

Коефіцієнт здатності до маневрування власних коштів (власного капіталу) показує, яку частину власного капіталу використовують для фінансування поточної діяльності, тобто вкладено в обігові кошти.

Зростання коефіцієнта довгострокового залучення позичкових засобів є негативною тенденцією й означає, що з позиції довгострокової перспективи підприємство все більше залежить від зовнішніх чинників.

Методика розрахунку коефіцієнта структури довгострокових вкладень ґрунтується на припущенні, що довгострокові позики використано для фінансування придбання основних засобів та інших матеріальних вкладень, тобто він показує яка частина основних засобів профінансована зовнішніми інвесторами. Збільшення коефіцієнта в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів. Водночас фінансування є ознакою добре розробленої стратегії підприємства.

Ділова активність – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика бізнес-середовища підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання всіх видів ресурсів і результати господарювання.

Коефіцієнт оборотності активів відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів показує, скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства та характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Формули для розрахунку показників ділової активності наведено в таблиці 2.3.3.

Таблиця 2.3.3

Методика розрахунку показників ділової активності

Показник	Формула для розрахунку	Джерела інформації
Оборотність активів	Чиста виручка від реалізації <u>продукції</u> Активи	<u>ряд. 035 (ф2)</u> ряд. 280 (ф1)
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	Чиста виручка від реалізації <u>продукції</u> Обігові кошти	<u>ряд. 035 (ф2)</u> ряд. 260 + ряд. 270
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чиста виручка від реалізації <u>продукції</u> Власний капітал	<u>ряд. 035 (ф2)</u> ряд. 380 + ряд. 430 + ряд. 630

Рентабельність – один із головних вартісних показників ефективності виробництва, що характеризує рівень активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва.

Показники рентабельності визначають, наскільки діяльність підприємства прибуткова, більш повно, ніж прибуток, відображають ефективність фінансування підприємства. Ці коефіцієнти отримують із відношення прибутку до витрачених коштів, або відношення отриманого прибутку до обсягу реалізації продукції (табл. 2.3.4).

Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства показує, скільки річного прибутку припадає на кожну одиницю коштів, вкладених у підприємство, незалежно від джерела залучення цих засобів. Цей показник – один із найважливіших індикаторів конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2.3.4

Методика розрахунку показників рентабельності

Показники	Формула для розрахунку	Джерела інформації
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}$	$\frac{\text{ряд. 220 (ф2)}}{(\text{ряд. 280п} + \text{ряд. 280к}) : 2}$
Співвідношення сплачених відсотків і прибутку	$\frac{\text{Витрати на оплату відсотків}}{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}$	$\frac{\text{ряд. 060 (ф3)}}{\text{ряд. 010 (ф3)}}$
Коефіцієнт реінвестування	$\frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Чистий прибуток}}$	$\frac{\text{збільшення р. 340 + р. 350 (ф.1)}}{\text{ряд. 220 (ф2)}}$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середній обсяг власного капіталу}}$	$\frac{\text{ряд. 220}}{(\text{ряд. 380п} + \text{ряд. 380к}) : 2}$
Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Чистий прибуток}}$	$\frac{\text{ряд. 380(ф.1)}}{\text{ряд. 220(ф.2)}}$

Співвідношення сплачених відсотків і прибутку показує, скільки припадає сплачених відсотків за кредити і позики на одиницю прибутку, тобто яку частину ефекту «з'їдає ціна кредиту».

Коефіцієнт реінвестування визначає, скільки чистого прибутку спрямовано на збільшення власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу дає змогу визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками у виробництво, і порівняти цей показник із можливим доходом від вкладення цих засобів у інші цінні папери. Він впливає на котирування акцій компанії. Рентабельність власного капіталу показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, вкладена власниками компанії.

Період окупності власного капіталу показує, за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком.

Особливе місце в оцінюванні ефективності та доцільності фінансування підприємства відіграє показник фінансового левериджу (фінансовий важіль).

Фінансовий важіль полягає в потенційній можливості підприємства впливати на темпи зміни чистого прибутку шляхом зміни обсягів і структури власного та позикового капіталу. У формалізованому вигляді вплив фінансового важеля на фінансові результати підприємства можна подати таким чином.

Сила дії фінансового важеля показує, у скільки разів темпи зміни чистого прибутку підприємства перевищують темпи приросту його операційного прибутку. Таке перевищення забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля. Він відображає, на скільки відсотків підвищується рентабельність власного капіталу підприємства за рахунок залучення в господарський оборот позикового капіталу, незважаючи на його платний характер.

Нарощення фінансової рентабельності (тобто рентабельності власного капіталу) може мати місце лише в разі, якщо економічна рентабельність використання всього інвестиційного капіталу більша від середнього рівня фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикових коштів.

Ефект фінансового важеля визначається за формулою:

$$E_{fv} = (1 - c_{пп}) \times (ER_a - \bar{C}_{впк}) \times \frac{K_z}{K_v} \quad (1.3)$$

де E_{fv} – ефект фінансового важеля, %;

$C_{пп}$ – ставка податку на прибуток, яка виражена десятковим дробом;

ER_a – економічна рентабельність активів;

$\bar{C}_{впк}$ – середня ставка відсотка за позиковими коштами (або рівень фінансових витрат);

K_z – залучений капітал;

K_v – власний капітал.

Ефект фінансово важеля складається з трьох компонентів:

1) податковий коректор $(1 - C_{пп})$, що показує ступінь прояву ефекту фінансового важеля у зв'язку з різними ставками оподаткування прибутку;

2) диференціал фінансового важеля $(ER_a - \bar{C}_{впк})$, що характеризує різницю між економічною рентабельністю активів і середньою ставкою відсотка за кредит після сплати податків;

3) плече (коефіцієнт) фінансового важеля $\frac{K_z}{K_v}$, що характеризує суму залученого капіталу підприємства в розрахунку на одиницю власного капіталу.

Податковий коректор фінансового важеля практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток встановлюється законодавчим шляхом. Водночас, у процесі управління ефектом фінансового важеля диференційний податковий коректор може бути використаний у випадках, якщо:

- на різні види діяльності підприємства встановлені диференційовані ставки оподаткування прибутку;

- на окремі види діяльності підприємства встановлені пільги з оподаткування прибутку;
- окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність у вільних економічних зонах своєї країни, де діє пільговий режим оподаткування прибутку;
- окремі дочірні фірми підприємства здійснюють свою діяльність із більш низьким рівнем оподаткування прибутку.

У вищезазначених випадках, впливаючи на галузеву чи регіональну структуру виробництва, можна, знизивши середню ставку оподаткування прибутку, підвищити вплив податкового коректора фінансового важеля на його ефект.

Диференціал фінансового важеля є основною умовою, що формує його позитивний ефект. Він проявляється у разі, коли рівень операційного прибутку, генерований активами підприємства, перевищує середню величину відсотка за користування кредитом, тобто, якщо диференціал фінансового важеля є позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціалу фінансового важеля, тим вищим (за інших рівних умов) буде його ефект.

У зв'язку з високою динамічністю цього показника він потребує постійного моніторингу в процесі управління ефектом фінансового важеля. Цей динамізм обумовлений дією певних факторів. Перш за все, у період погіршення кон'юнктури фінансового ринку (при скороченні обсягу пропозиції на ньому вільного капіталу), вартість залучених коштів може різко зрости, перевищивши рівень операційного прибутку, генерованого активами підприємства.

Зниження фінансової стійкості підприємства у процесі підвищення частки залученого капіталу призводить до збільшення ризику його банкрутства, що змушує кредиторів збільшувати рівень ставки відсотка за кредит із урахуванням у ній премії за додатковий фінансовий ризик. При визначеному рівні цього ризику, а, відповідно, і рівня загальної ставки відсотка за кредит диференціал фінансового важеля може бути зведений до нуля, при якому використання залученого капіталу не дає приросту рентабельності власного капіталу.

У період погіршення кон'юнктури товарного ринку скорочується обсяг реалізації продукції, а, відповідно, і обсяг валового прибутку підприємства від виробничої діяльності. За цих умов від'ємна величина диференціалу фінансового важеля може формуватися навіть при незмінних ставках відсотка за кредит за рахунок зниження коефіцієнта валової рентабельності активів.

Формування від'ємного значення диференціалу фінансового важеля з будь-якої з вищеперерахованих причин завжди зумовлює зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу. У цьому разі використання підприємством залученого капіталу дає від'ємний ефект.

Плече фінансового важеля є мультиплікатором зміни диференціала, тобто посилює його дію як у позитивному, так і негативному напрямках.

Незмінний диференціал фінансового важеля є основним генератором як зростання обсягу та рівня прибутку на власний капітал, так і фінансового ризику втрати цього прибутку. Аналогічно, за незмінного коефіцієнта фінансового важеля позитивна або негативна динаміка його диференціалу генерує як зростання обсягу та рівня прибутку на власний капітал, так і фінансовий ризик його втрати.

Існують різні рекомендації щодо величини плеча фінансового важеля. Більшість із них свідчать про те, що частка залученого капіталу в пасиві не повинна перевищувати 50%. Водночас, практичний досвід діяльності підприємств у різних країнах свідчить про можливість суттєвих відхилень від цих показників та індивідуального підходу фірм щодо структури джерел фінансування. Наприклад, японські компанії широко використовують борги для фінансування своєї діяльності, співвідношення залученого капіталу до суми активів (за балансовою вартістю) у середньому у них становить 85%, у німецьких – 64%, у американських – 55%.

У будь-якому разі, при управлінні структурою капіталу необхідно мати на увазі, що значна частка залучених коштів підвищує ризик банкрутства, тому підприємство завжди повинно залишати певний резерв позикової місткості, щоб за необхідності мати змогу покрити потребу у фінансових ресурсах за рахунок нового кредиту.

Показник сили дії фінансового важеля характеризує фінансовий ризик, пов'язаний зі структурою капіталу. Чим більше значення цього показника, тим більший ризик неповернення кредитів із відсотками для банкірів і ризик невиклати дивідендів для акціонерів. Ситуація ще більше ускладнюється, коли одночасно підвищується комерційний ризик, тобто ризик недоотримання операційного прибутку від основної діяльності підприємства.

Виокремлення у складі загального ризику власників капіталу комерційного та фінансового ризиків має принципове значення в обґрунтуванні оптимальної структури капіталу. У цьому разі комерційний ризик розглядається як ризик негарантованості фінансового результату (операційного прибутку) при 100% фінансуванні за рахунок власного капіталу. Відповідно, фінансовий ризик розглядається як додатковий ризик власників капіталу внаслідок залучення позикового капіталу.

2.4. Управління структурою капіталу як фактор покращення фінансового забезпечення

Одним із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються у процесі фінансового управління підприємством, є оптимізація структури капіталу. Оптимальна структура капіталу – це співвідношення власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансо-

вої рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Процес оптимізації структури капіталу підприємства здійснюється за такими етапами.

1. Аналіз капіталу підприємства, який передбачає виявлення тенденцій динаміки розміру та складу капіталу в передплановому періоді, їх вплив на фінансову стабільність і результативність використання капіталу.

Спочатку досліджується динаміка обсягу й основних складових елементів капіталу порівняно з динамікою обсягу виробництва та реалізації продукції; визначається співвідношення власного і позиченого капіталу, його тенденції; у складі позиченого вивчається співвідношення довго- та короткострокових фінансових зобов'язань; визначається розмір термінових фінансових зобов'язань і винесення причин протермінування.

Далі необхідно проаналізувати систему коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства, що визначається структурою його капіталу. У процесі проведення такого аналізу розраховуються та вивчаються в динаміці такі коефіцієнти:

- а) коефіцієнт незалежності;
- б) коефіцієнт фінансового лівериджу;
- в) коефіцієнт фінансування;
- г) коефіцієнт співвідношення довго- та короткострокової заборгованості.

Аналіз фінансової стабільності підприємства дає можливість оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку та рівень фінансових ризиків, які генерують загрозу банкрутства.

На третій стадії аналізу оцінюється ефективність використання окремих елементів капіталу в цілому. У процесі проведення цього аналізу розраховуються в динаміці такі показники:

- а) період обороту капіталу;
- б) коефіцієнт рентабельності власного використаного капіталу;
- в) коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

2. Оцінка основних факторів, що визначають формування структури капіталу. Як показує практика, кожне підприємство має свою специфічну структуру капіталу, яка не може бути типовою для підприємств навіть зі схожим операційним циклом, видом діяльності, галуззю. Проте, має місце ряд об'єктивних та суб'єктивних факторів, урахування яких дає змогу сформувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. Серед них можна навести наступні:

- галузеві особливості операційної діяльності підприємства. Характер цих особливостей визначає структуру активів підприємства, їх ліквідність. Підприємства, які мають високий рівень фондомісткості виробництва продукції та значну части-

ну необоротних активів, мають переважно нижчий кредитний рейтинг і змушені орієнтуватися у своїй діяльності на використання власного капіталу. Також, цей фактор впливає на тривалість операційного циклу, капітал, що залучають, може бути використаний підприємством більшою мірою;

- стадія життєвого циклу підприємства. Конкурентоздатні компанії на початкових стадіях життєвого циклу можуть залучати для свого розвитку більшу частку позиченого капіталу. Але для таких підприємств вартість цього капіталу зазвичай вища від середньої по ринку, тому у них рівень фінансових ризиків більш високий, що враховується кредитором. Водночас підприємства, що вже досягли стадії зрілості, більшою мірою повинні використовувати власні джерела фінансування;

- кон'юнктура товарного ринку. Чим стабільнішою є ситуація на ринку, чим стабільніший попит, тим легше та дешевше можна залучити позикові кошти. І навпаки, в умовах несприятливої ринкової кон'юнктури та зниження обсягу реалізації товарів і послуг використання залученого капіталу прискорено генерує зменшення величини прибутку і ризик втрати платоспроможності та ліквідності; у такій ситуації потрібно якомога швидше знижувати коефіцієнт фінансового лівериджу за рахунок зниження обсягу використання позиченого капіталу;

- кон'юнктура фінансового ринку. Залежно від стану цієї кон'юнктури знижується вартість позикового капіталу. При значному зростанні цієї вартості диференціал фінансового важеля може приймати негативне значення (за якого використання позиченого капіталу призведе до різкого зниження рівня фінансової рентабельності, а в деяких випадках – до збиткової операційної діяльності). У свою чергу, при суттєвому її зниженні різко зменшується ефективність використання довгострокового позиченого капіталу. Також, кон'юнктура фінансового ринку впливає на вартість залучення власного капіталу із зовнішніх джерел — у цьому зростання рівня позичкового відсотка зростають і вимоги інвесторів до норми прибутку на вкладений капітал;

- рівень рентабельності операційної діяльності. При високому значенні цього показника кредитний рейтинг підприємства зростає, а це означає потенціал можливого використання позиченого капіталу. Однак, у практичних умовах цей потенціал іноді залишається незатребуваним через те, що за високого рівня рентабельності підприємство може задовольняти потребу в капіталі за рахунок більш високого рівня капіталізації отриманого прибутку. У цьому разі власники надають перевагу тезаврації прибутку у власне підприємство, оскільки це забезпечує високий рівень віддачі капіталу, що знижує питому вагу використання залучених коштів;

- операційний важіль. Ріст прибутку підприємства забезпечується спільним проявом ефекту операційного та фінансового лівериджу. Тому підприємства зі зростаючим обсягом реалізації продукції, які мають низький коефіцієнт операцій-

ного важеля, можуть набагато збільшувати коефіцієнт фінансового важеля, тобто використовувати велику частину позикових коштів у загальній сумі джерел фінансування;

- ставлення кредиторів до підприємства. Зазвичай, оцінюючи кредитний рейтинг підприємства, використовують специфічні критерії, які іноді не співпадають із критеріями оцінки власної кредитоспроможності підприємством;

- рівень оподаткування прибутку. За умов низьких ставок податку на прибуток або перебування підприємств на пільгових умовах оподаткування прибутку, різниця у вартості власного та позикового капіталу знижується. Це спричинене тим, що в такій ситуації ефект податкового коректора зменшується і залучення позикових коштів є вигідним. У цих умовах більш прийнятним є формування капіталу із зовнішніх джерел за рахунок емісії акцій (залучення додаткового пайового капіталу). Якщо ж ставка податку на прибуток значно зростає, то відповідно підвищується ефективність залучення позикового капіталу;

- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства. Неприйняття високого рівня ризику формує консервативний підхід власників і менеджерів до обрання джерел фінансування підприємства, при якому основу становить власний капітал. І навпаки, прагнення отримати великий прибуток на власний капітал, незважаючи на високий рівень ризиків, формує агресивний підхід до фінансування діяльності, при якому позиковий капітал використовується у максимально можливому розмірі;

- рівень концентрації власного капіталу. З метою збереження фінансового контролю за управлінням компанією (контрольний пакет акцій або контрольний обсяг пайового внеску), власники підприємства можуть відмовитися від залучення додаткового власного капіталу із зовнішніх джерел, навіть якщо є сприятливі для цього фактори.

Ураховуючи фактори, можна запропонувати такі напрями управління структурою капіталу:

- 1) встановлення оптимальних рівнів для певного підприємства використання власного та залученого капіталів;

- 2) забезпечення залучення на підприємство необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури;

- 3) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового важеля;

- 4) оптимізація капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації базується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу за різних умов його залучення та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу (WACC).

5) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод пов'язаний із процесом диференційного вибору фінансування різних складових частин активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства поділяють на три групи:

- а) необоротні активи;
- б) постійна частина оборотних активів;
- в) змінна частина оборотних активів.

Існує три принципових підходи для фінансування різних груп активів підприємства, а саме:

- 1) консервативний підхід;
- 2) компромісний підхід;
- 3) агресивний підхід.

Залежно від свого ставлення до фінансових ризиків власники або менеджери підприємства обирають один із перелічених варіантів.

Формування показника цільової структури капіталу. Граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дасть змогу визначити поле вибору конкретних його значень на певний період. У процесі його вибору враховуються раніше розглянуті фактори, які характеризують індивідуальні особливості діяльності певного підприємства.

Одним із ефективних способів сприяння пошуку джерел фінансування є санація балансу, що передбачає раціоналізацію його структури.

Під санацією балансу, на думку автора, слід розуміти комплекс антикризових заходів, у результаті чого досягається оптимізація величини та структури активів і пасивів підприємства. Санування балансу виконує не лише «декоративні» функції, його завданнями є:

- збільшення інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів і санаторів;
- поліпшення ставлення кредиторів до підприємства;
- мобілізація додаткових внутрішніх фінансових резервів для подальшого розвитку.

Оновлений баланс, на нашу думку, повинен мати такі характеристики:

- достатність засобів для здійснення господарської діяльності у визначених керівництвом обсягах;
- наявність високоліквідного резерву коштів;
- відповідність основних показників платоспроможності та фінансової стійкості своїм нормативним значенням (коефіцієнт автономії не менше 0,5; коефіцієнт забезпеченості власними засобами – не менше 0,1);
- задовільний рівень показників ліквідності (коефіцієнт поточної ліквідності не менше 1,5-2; коефіцієнт абсолютної ліквідності – не менше 0,25).

Основними заходами санації активів підприємства є:

- продаж окремих низькорентабельних підрозділів, довгострокових інвестицій і зайвих основних засобів іншим підприємствам;
- ревізія виробничих запасів і реалізація наднормативних надлишків;
- стягнення дебіторської заборгованості з метою прискорення оборотності коштів (факторинг, продаж векселів на фондовому ринку, звернення до господарського суду з метою примусового стягнення заборгованості).

Варто зазначити, що продаж активів не повинен суперечити виробничій, інвестиційній і мотиваційній політиці підприємства. Перш ніж прийняти рішення про продаж майна компанії, слід розглянути можливість і доцільність альтернативного використання (лізинг, використання для нових видів діяльності, передача кредиторам у рахунок погашення боргових зобов'язань). Спочатку потрібно оцінити можливі варіанти продажу чи альтернативного використання наявних основних фондів невиробничого призначення та соціальної інфраструктури (бази відпочинку, дошкільні та навчальні заклади, будинки культури, ідальні, гуртожитки тощо).

Санування пасивів компанії має на меті покриття збитків минулих років і створення необхідних резервних фондів за рахунок отриманого санаційного прибутку, а також зменшення частки поточної заборгованості. Окремі науковці як один із методів санації пасивів розглядають збільшення статутного капіталу за рахунок додаткової емісії цінних паперів або добровільних доплат власників. Проте, оскільки для переважної більшості підприємств, що знаходяться в кризовому стані, таке залучення здійснити нереально, серед основних заходів санування пасивів слід назвати:

- зменшення статутного капіталу підприємства;
- конверсія боргу у власність;
- пролонгація строків повернення позикових коштів;
- добровільне зменшення заборгованості.

Для покриття збитків минулих років необхідним є створення санаційного прибутку, утворюється в результаті зменшення статутного фонду підприємства, добровільних доплат власників його корпоративних прав або в разі списання кредиторами боржника своїх вимог. Санація балансу за рахунок санаційного прибутку доцільна покриття балансових збитків іншими засобами неможливе (після спрямування на це всіх відкритих і прихованих резервів). Цілями зменшення статутного капіталу є:

- отримання санаційного прибутку, що спрямовується на покриття збитків;
- урівноваження (перевищення) ринкової ціни акцій підприємства з їхньою номінальною (первинною) вартістю;
- приведення у відповідність величини основних і оборотних засобів із роз-

міром власного капіталу, оскільки з метою підвищення платоспроможності підприємство може ухвалити рішення про продаж частини майна, що може спричинити виникнення такої невідповідності;

- концентрація статутного капіталу в руках найактивніших власників.

Законодавством України передбачено два методи зменшення статутного фонду акціонерного товариства:

- зменшення номінальної вартості акцій (деномінація);
- скорочення кількості акцій існуючої номінальної вартості.

Застосування деномінації передбачає анулювання старих акцій та емісію нових з іншою номінальною вартістю. Конверсія ж – це об'єднання кількох акцій в одну та/або обмін за встановленим співвідношенням старих акцій на нові. Зменшити кількість акцій, що перебувають в обігу, можна й шляхом їхнього викупу. Однак, у цьому разі підприємству необхідно мати певну суму для виплати відшкодування за акції їхнім держателям. Зменшення статутного фонду, пов'язане з виплатами компенсацій (у вигляді коштів чи товарно-матеріальних цінностей) власникам корпоративних прав, при запереченні кредиторів не допускається.

Підприємство, якому загрожує банкрутство, має значну поточну заборгованість. Для зменшення такого ризику необхідно повернути кредиторам борги або ж реструктурувати їх. Способами реструктуризації заборгованості підприємства можуть бути:

- відступне;
- звільнення від сплати боргу за надання пакету акцій підприємства;
- двосторонній взаємозалік заборгованості;
- багатосторонній взаємозалік заборгованості;
- придбання дисконтованих вимог до кредитора з наступним взаємозаліком;
- поступки кредиторів під забезпечення боргу;
- оплата боргів банківським векселем.

Для здійснення вказаних заходів підприємству необхідно налагодити позитивні відносини з кредиторами, адже реструктуризація заборгованості відступне передбачає обмін активів компанії на різні поступки з боку кредиторів (зниження відсоткових ставок, зниження суми боргу). Як відступне можуть використовуватися будь-які активи, що є його власністю. Один із видів відступного – пропозиція надати пакет акцій, що є на балансі підприємства, в обмін на поступки кредитора. Однак, у цьому разі акції нового випуску не можуть бути використані для купівлі боргу. Така угода укладається між кредитором і власниками підприємства, які готові поступитися частиною акцій підприємства в обмін на поліпшення його фінансового стану.

Використовувати метод взаємозаліку боргів можна у таких випадках: там, де дві сторони заборгували одна одній, і там, де заборгованість має низка організа-

цій. У процесі аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей доволі часто з'ясовується, що підприємство має боргові зобов'язання перед компанією, до якої у нього є зустрічні вимоги. У такій ситуації підприємство може зарахувати обидві суми. Цей метод є найшвидшим і найефективнішим для скорочення суми заборгованості, оскільки при цьому не відбувається обміну коштами.

При багатосторонньому взаємозаліку відбувається скорочення дебіторської та кредиторської заборгованостей одночасно. При цьому залучаються декілька підприємств, кожне з яких має борги перед одним підприємством і вимоги до іншого.

Найбільші труднощі виникають при визначенні ланцюга дебіторів і кредиторів. Зазвичай підприємство спочатку не володіє всією необхідною інформацією, більше того, підприємства неохоче діляться одне з одним інформацією про своїх боржників і позичальників. Однак, такі дані просто необхідні для успішного проведення багатостороннього взаємозаліку. Як один із підходів до вирішення цієї проблеми пропонується використання зовнішніх консультантів і найбільших поставальників і замовників кредитора для збору необхідних даних.

Придбання дисконтованих вимог до кредитора з подальшим взаємозаліком слід здійснювати, якщо підприємству вдалося виявити фірми, у яких є вимоги до його кредитора. Тоді можна спробувати викупити ці вимоги (бажано із значним дисконтом) і потім зробити повноцінний взаємозалік. Цей спосіб є значно простішим, ніж спроба встановити ланцюг боржників і кредиторів, але в такому разі підприємство повинно мати гроші або інші засоби, щоб придбати такі вимоги.

Дуже часто заборгованість дебіторів перед кредиторами нічим не забезпечена. У випадках, коли ці кредитори зажадають відшкодування їхнього боргу в судовому порядку, вони ризикують отримати тільки частину або взагалі нічого не отримати, оскільки їхні претензії задовольнятимуться в останню чергу порівняно з іншими кредиторами. Оскільки права кредиторів із забезпеченими вимогами до боржників є пріоритетними, ніж права «незабезпечених» кредиторів, підприємство може запропонувати останнім переоформлення заборгованості на забезпечені зобов'язання в обмін на певні поступки (скорочення суми боргу, процентів, подовження терміну кредитування). У разі незабезпеченого кредиту можна також запропонувати кредитору забезпечення у вигляді гарантії або поручительства третьої сторони. Кредитор, що має забезпечення, може швидше і легше реалізувати свої вимоги порівняно з «незабезпеченим» кредитором. Згідно зі ст. 311 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» оплата вимог, забезпечених заставою – найперша позиція розподілу коштів, отриманих від продажу майна банкрута за черговістю виплат. Тобто підприємство, яке хоче скористатися цим способом, мусить довести вищеперелічені переваги до кредитора і спробувати в обмін на ці переваги домогтися значних поступок.

Оплата боргів банківським векселем – ще один із способів узгодження інтересів кредитора та боржника. Для використання цього способу підприємству потрібно звернутися до потужної фінансової установи і домовитися з нею про укладання кредитної угоди, за якою воно отримує кредит на вигідних для себе умовах в обмін на надання забезпечення (застава майна, гарантія, поручительство) банку та виплату останнім позики не коштами, а своїми векселями, виписаними на підприємство.

У цій операції підприємство фактично змінює своїх численних «незабезпечених» кредиторів на одного «забезпеченого» – банк, який надає кредит підприємству за процентною ставкою нижчою, ніж ставки на нереструктуровані борги. Кредитори виграють тому, що замість сумнівних боргів вони отримують цілком певні вимоги до банку. Тому боржник в обмін на таку впевненість у погашенні боргу може вимагати різного виду поступок з боку кредиторів.

Санування балансу повинно бути одним із перших етапів антикризової програми, який повинен убезпечити підприємство від банкрутства протягом необхідного для здійснення програми періоду, а також створити умови для впровадження наступних превентивних заходів, що вже передбачатимуть інвестування підприємства, його відновлення та розвиток.

2.5. Залучення фінансових ресурсів довгострокового характеру в системі стратегічного планування

Фінансова система України зможе нормально функціонувати лише за умов забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємств. На цьому етапі розвитку економіки можна спостерігати катастрофічну ситуацію: більша половина вітчизняних підприємств отримує суцільні збитки, розміри кредиторської та дебіторської заборгованостей постійно зростають, звичайним явищем стала прострочена заборгованість. Більшість суб'єктів господарювання не може вчасно виконувати свої зовнішні й внутрішні зобов'язання. Неплатоспроможність, з одного боку, є однією з головних зовнішніх ознак кризового фінансового стану підприємства, а з іншого – підставою для оголошення його банкрутом.

Важливо вміти виділяти серед неплатоспроможних суб'єктів господарювання тих, які тимчасово потрапили у скрутне становище і мають значний потенціал для подальшого успішного функціонування. Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є вчасне виявлення ознак фінансової кризи й аналіз можливостей відновлення його платоспроможності. Це дає можливість знайти шляхи оздоровлення фінансового стану за допомогою здійснення окремих заходів або проведення фінансової санації.

Аналіз законодавства України про банкрутство свідчить, що на сьогодні пріоритети держави істотно змінилися в бік підтримки проведення санаційних заходів. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» виділяє досудову санацію, що саме й передбачає проведення сукупності конкретних різнопланових заходів, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення. Важливою передумовою розроблення оптимальної системи заходів є аналіз наявних у підприємства можливостей відновлення платоспроможності, прибутковості та прогнозування їхніх змін на короткостроковий і довгостроковий період.

Найдієвішим засобом запобігання банкрутству підприємства є вчасне виявлення ознак фінансової кризи й аналіз можливостей відновлення його платоспроможності. Це дає змогу знайти шляхи оздоровлення фінансового стану за допомогою здійснення окремих заходів або проведення фінансової санації.

З метою виявлення фінансової кризи, її глибини варто провести діагностику ймовірності банкрутства.

Під банкрутством слід розуміти пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі, неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для нього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

Крім того, важливим заходом підвищення платоспроможності підприємства можна вважати покращення системи збуту та вихід на нові ринки, не тільки в межах України, а й за кордоном.

Інвестиції у сфері виробництва треба розпочинати з проектування. Інвестиційний проект – планована та здійснювана система заходів щодо вкладення капіталу у створювані чи модернізовані матеріальні об'єкти, технологічні процеси, а також, у різні види підприємницької діяльності з метою її збереження та розширення.

Одним із найважливіших етапів оцінки інвестиційної привабливості підприємства є аналіз його фінансово-господарської діяльності. Дуже поширеною є оцінка фінансового стану підприємства за методиками, заснованими на аналізі системи фінансових коефіцієнтів. Ці коефіцієнти повинні включати показники таких напрямів оцінки фінансового стану: ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності.

Джерелами фінансування інвестицій у діяльність підприємств можуть бути:

1. державні інвестиції;
2. фінансово-промислові групи;
3. іноземні інвестиції;
4. вторинна емісія цінних паперів;
5. кредит комерційних банків;
6. власні засоби господарюючого суб'єкта.

Головним джерелом фінансування реальних інвестицій на підприємствах практично всіх форм власності є їхні власні засоби, що становлять близько 70% загального обсягу капітальних вкладень. При цьому, основна частина власних засобів підприємств належить до амортизаційних відрахувань та прибутку. Амортизаційні відрахування — це частина виручки (доходу) від реалізації продукції, яка відноситься до собівартості та використовується для відтворення основних фондів. Чим вищою є величина амортизаційних відрахувань, тим меншою буде сума податку на прибуток, тим більше коштів залишається у розпорядженні товаровиробника для власного розвитку.

П'ятий і шостий варіанти інвестування ми пропонуємо розглядати як головний напрям моделі управління інвестиційною діяльністю підприємства щодо підвищення його платоспроможності.

Головними елементами такого управління повинні бути:

- визначення структури інвестиційних ресурсів;
- правила розподілу вільної частки прибутку;
- методика підготовки та вибору варіантів інвестування.

Слід зазначити, що за такою моделлю управління підприємство повинно намагатися встановити оптимальне співвідношення між часткою споживання та часткою, що інвестується в підприємство з метою його розвитку. Це необхідно насамперед для врахування умов ринкової кон'юнктури та стимулювання результатів діяльності підприємства.

Зміна результатів діяльності визначатиметься залежно від впливу зовнішнього економічного середовища на:

- постачання сировини та ринок збуту готової продукції;
- дії системи управління;
- деградації виробництва.

При цьому, дії системи управління для поліпшення виробництва потрібно зосередити на таких чинниках:

- підтримка та розвиток виробництва шляхом використання коштів амортизаційного фонду на повне відновлення устаткування;
- упровадження нових технологій;
- удосконалення номенклатурної продукції;
- упровадження нової продукції та відповідно збільшення завантаження наявних виробничих потужностей;
- перепідготовка фахівців;
- закріплення зв'язків з існуючими ринками сировини та збуту;
- пошук нових ринків.

Вкладення коштів у підтримку та відновлення виробництва здійснюється по-різному. Кожен із напрямів може мати кілька варіантів, потребувати різ-

них обсягів інвестування, мати свій інкубаційний період і різну результативність.

Оцінка платоспроможності здійснюється на основі характеристики ліквідності поточних активів, тобто, часу, необхідного для перетворення їх у готівку.

Здатність підприємства виконувати свої податкові зобов'язання перед державою також є показником і важливим критерієм платоспроможності.

Показник податкоспроможності є надзвичайно актуальним в умовах ринкової економіки. За відсутності адміністративно-командних важелів впливу, тобто при ринкових розподільчих механізмах, податки є тим інструментом, за допомогою якого частина коштів окремих суб'єктів спрямовується на потреби держави. Тому, підприємства, які не можуть сплачувати хоча б деякі податки, розглядаються як суспільно недоцільні, адже, вони не беруть фінансової участі в життєдіяльності суспільства.

Саме тому податкоспроможність є надзвичайно актуальним об'єктом аналізу і залежить від таких факторів:

- стану ринку продукції підприємства;
- рівня витрат, пов'язаних із виробничою діяльністю підприємства;
- загальної прибутковості всіх видів діяльності підприємства;
- загальної платоспроможності підприємства, яка визначається наявністю ліквідних коштів для виконання всіх зобов'язань.

Розділ 3

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності промислових підприємств

3.1. Теоретична сутність та основні елементи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності

Стабільність економічної ситуації в Україні визначається, у першу чергу, стабільним становищем господарюючих суб'єктів, що здійснюють підприємницьку діяльність.

В умовах формування економіки ринкового типу, приватизації державної та муніципальної власності, обмеження присутності держави в найважливіших сферах господарського життя, у тому числі скорочення державних інвестицій, особливого значення набуває інвестиційна політика окремих підприємств та їх взаємодія з іншими економічними суб'єктами, тому доцільним є застосування механізму прийняття інвестиційних рішень.

Незважаючи на деякі позитивні зрушення, обумовлені введенням у дію ринкових механізмів, сучасний стан економіки України знаходиться у кризі, що поглиблюється та викликана, зокрема, відсутністю чіткої інвестиційної політики. За цих умов саме інвестиційна діяльність стає вирішальною ланкою всієї економічної політики держави.

Головним критерієм господарювання в умовах ринкової економіки стає одержання максимального прибутку. Без зростання нагромадження, необхідного для вдосконалення і відновлення виробництва, без його технічного переозброєння товаровиробники не можуть постійно отримувати прибутки. Без розвитку матеріально-технічної бази підприємств їхня продукція не може бути високоякісною, конкурентоспроможною та високорентабельною. Тому підприємства повинні мати оптимальну норму нагромадження, що забезпечує необхідні інвестиції для відновлення основного капіталу, поповнення обігових коштів, зміцнення матеріальної бази невиробничої сфери та утворення страхових запасів. Зростання ролі нагромадження відбувається і внаслідок посилення вимог до гнучкості виробництва,

його спроможності до швидкого переорієнтування на випуск нової продукції, що користується попитом.

Ринкова економіка базується на різноманітті та рівноправності форм власності і господарювання. Проте, закономірності нагромадження в основному однакові на підприємствах різних організаційно-правових форм. Неоднакові тільки джерела інвестицій і можливості їх залучення. Приватні підприємства, як правило, мають у своєму розпорядженні істотні можливості для мобілізації інвестицій у порівнянні з державними підприємствами. Додатковими джерелами інвестицій в акціонерних і приватних підприємствах можуть бути доходи від випуску та реалізації цінних паперів, а також кошти власників і робітників цих підприємств. При переході до ринкової економіки в процесі інвестиційної діяльності останніх необхідно повніше враховувати зміни, що відбуваються у суспільстві (рис. 3.1.1).

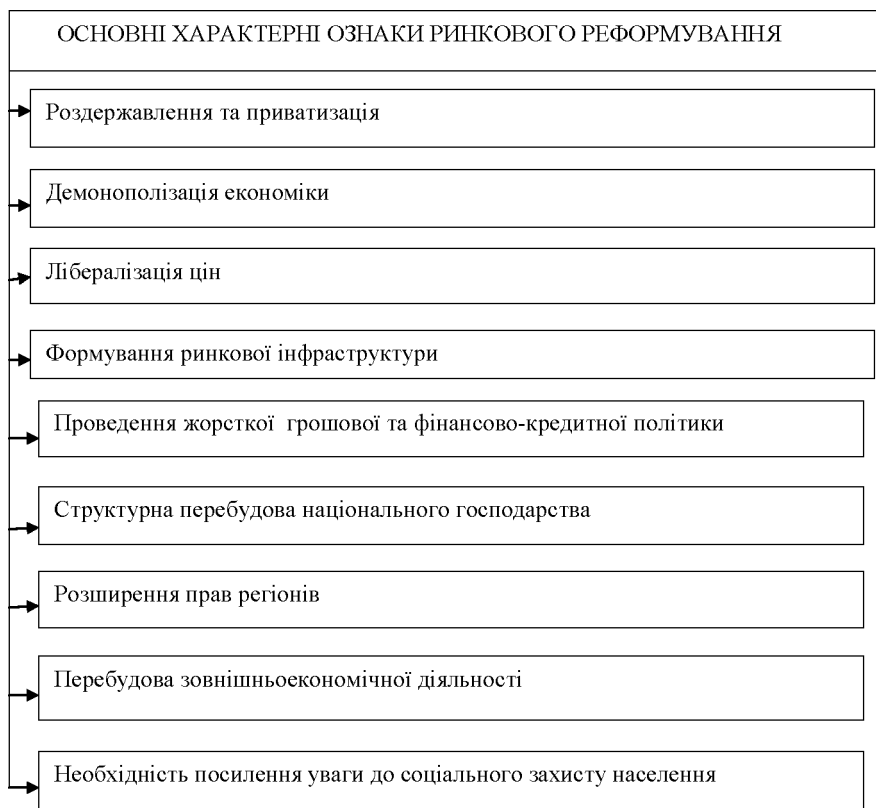


Рис. 3.1.1. Методологічні орієнтири ринкової перебудови інвестиційної діяльності підприємств

Причинами цих змін є те, що інвесторами виступають різноманітні суб'єкти: держава, підприємства, організації, фізичні особи. У перехідний період в інвестуванні виробництва зростає роль нових ринкових структур: банків, бірж, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо, розширюються можливості залучення іноземних інвестицій. Істотно змінюються структура та співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування.

У сучасних умовах основними чинниками нагромадження на макро- і мікро-економічному рівнях є збільшення розмірів функціонуючого капіталу, зростання маси чистого прибутку, підвищення ефективності виробництва, активна маркетингова діяльність, пропорція розподілу чистого прибутку на фонди нагромадження і споживання, різниця між тим, що застосовується, і спожитим основним капіталом, поліпшення структури фонду нагромадження та підвищення ефективності його використання (рис. 3.1.2).

Розміри нагромадження та споживання на підприємствах залежать, головним чином, від прибутків підприємств і, певною мірою, від співвідношення, в якому відповідна частина прибутку розподіляється між фондами нагромадження і споживання. Тому, виходячи з реальних економічних і соціальних завдань, у процесі розроблення науково обґрунтованої схеми інвестиційного процесу, яка виходить із реальних можливостей інвестиційного потенціалу національної економіки, необхідно враховувати комплекс чинників нагромадження на підприємствах.



Рис. 3.1.2. Основні чинники нагромадження на підприємствах

Сутність інвестиційної діяльності підприємств полягає в постійному вкладенні та відтворенні вкладеного капіталу на простій або розширеній основі з метою отримання прибутку протягом тривалого періоду часу. Інвестиції запропоновано розглядати як усі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу). Важливою рисою цього визначення є чітке формулювання об'єктів і мети вкладення. При цьому обґрунтовано, що єдиною метою інвестиційних вкладень підприємств доцільно визначати отримання прибутку (доходу), на відміну від інших визначень, у яких вказано такі цілі: досягнення соціального, екологічного та інших корисних ефектів.

В умовах функціонування ринкової економіки прибуток виступає основною метою підприємницької діяльності, а також основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні, тому визначення суті прибутку та механізму вдосконалення його формування є необхідною передумовою розвитку економіки країни.

У системі господарської діяльності підприємства, що забезпечує формування його прибутку, певне місце займає інвестиційна діяльність.

Як і в усій сфері підприємницької діяльності інвестиційний прибуток є одним із основних спонукальних мотивів інвестицій. Водночас, інвестиційній діяльності підприємства властива власна особлива модель формування прибутку, що визначає широкий діапазон коливань його рівня на вкладений капітал. Елементи, що формують цю модель і визначають рівень інвестиційного прибутку, досить численні, основні з них відображено на рис. 3.1.3.



Рис. 3.1.3. Основні елементи формування інвестиційного прибутку

Мінімальна норма прибутку на капітал є тією первинною точкою, що визначає мінімальний рівень інвестиційного прибутку підприємства. Будучи спонукальним мотивом інвестиційної діяльності, норма прибутку на капітал формує потребу в здійсненні інвестицій або обсяг попиту на них.

Тривалість інвестиційного процесу визначає рівень інвестиційного прибутку з урахуванням концепції оцінки вартості грошей у часі.

Темп інфляції має істотну дію, що корегує рівень інвестиційного прибутку. Тому номінальний розмір мінімальної норми прибутку на капітал або номінальний розмір ставки відсотка, за якою здійснюється нарощування суми вкладеного капіталу, повинні корегуватися з урахуванням очікуваного темпу інфляції.

Рівень інвестиційного ризику, під яким розуміється вірогідність виникнення непередбачених фінансових втрат в умовах невизначеності результатів інвестиційної діяльності, чинить найбільш суттєвий вплив на рівень інвестиційного прибутку і на інвестиційну політику підприємства в цілому (формуючи агресивний, помірний або консервативний тип її здійснення).

Рівень ліквідності інвестицій характеризує їх потенційну здатність у короткий час і без істотних фінансових втрат конвертуватися в грошові активи. Економічна поведінка інвестора спрямована на підбір високоліквідних об'єктів інвестування, що за інших рівних умов забезпечує йому велику можливість маневру реінвестування капіталу в більш прибуткові об'єкти.

Індивідуальні особливості об'єкта інвестування можуть відповідати цілям стратегічного їх відбору інвестором незалежно від рівня їхньої прибутковості. При цьому рівень інвестиційного прибутку може відхилитися від об'єктивних його стандартів як у сторону збільшення, так і зменшення.

Таким чином, модель формування рівня інвестиційного прибутку за окремими об'єктами інвестування може бути подано у вигляді:

$$ІП = (НП_М \pm ІО_П + П_р + П_л + П_і) * (1 + i)^n \quad (1.1)$$

де ІП – сума інвестиційного прибутку;

НП_М – сума мінімальної норми прибутку на капітал, що інвестується;

П_і – сума інфляційної премії;

П_р – сума премії за ризик;

П_л – сума премії за ліквідність;

ІО_П – відхилення суми прибутку від середньоринкових умов її формування;

n – кількість періодів тривалості інвестиційного процесу;

i – відсоткова ставка, що приймається для нарощування суми прибутку; тривалість процесу інвестування, виражена кількістю періодів, за якими буде отримано інвестиційний прибуток.

Отже, з метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку в перспективі, виникає потреба в розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку, у тому числі формування прибутку від інвестиційної діяльності, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів для забезпечення діяльності та розвитку підприємства, оскільки інвестиційний прибуток є одним із основних спонукальних мотивів інвестицій.

Формування прибутку підприємства від інвестиційної діяльності необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої моделі. Ця модель повинна відображати основні елементи інвестиційного прибутку та забезпечувати матеріальні інтереси інвесторів і власників підприємства. При цьому, у процесі управління формуванням інвестиційного прибутку необхідно враховувати мотивації інвесторів і власників підприємства – отримання високих поточних доходів або значне збільшення їх розмірів у перспективному періоді.

Викладена точка зору на механізм формування інвестиційного прибутку підприємства дасть змогу більш об'єктивно й обґрунтовано проводити політику управління прибутком підприємства, що, у свою чергу, сприятиме ефективній діяльності підприємства.

3.2. Особливості організації інвестиційної діяльності

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Інвестиційна діяльність може проводитися на основі:

1. інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими товариствами, спілками і товариствами та іншими юридичними особами;
2. державного інвестування, а також органами державної влади та органами влади Автономної Республіки Крим за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами й установами за рахунок власних і позичкових коштів;
3. іноземного інвестування, що здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами та державами;
4. інвестування, здійснюваного органами місцевого самоврядування;
5. спільного інвестування, що здійснюється завдяки громадянам та юридичним особам України, іноземних держав.

У ринковій економіці інвестиції відіграють надзвичайно важливу роль у розвит-

ку національного виробництва. Завдяки їм відбувається технічне переоснащення підприємств, удосконалюється продукція, здійснюється науково-дослідна робота – на рівні підприємства, на рівні держави – поліпшується інвестиційний клімат, підвищуються показники конкурентоспроможності економіки в цілому.

Інвестування – це довгострокове вкладання наявних коштів з метою одержання вигоди в майбутньому. Постає питання, що краще: інвестувати наявні економічні ресурси чи все ж таки використати їх сьогодні.

Зрозуміло, що очікувані вигоди в майбутньому повинні бути значними, оскільки вони мають компенсувати інвесторів, по-перше, відтермінування задоволення поточних потреб за допомогою цих економічних ресурсів, а по-друге, – ризик втрати вкладених ресурсів. Інвестиційну діяльність можна розглядати як у вузькому, так і в широкому розумінні, оскільки на сьогодні немає чітко визначеного тлумачення цієї економічної категорії. Однак, на нашу думку, інвестиційна діяльність – це не просто вкладання наявних ресурсів з метою отримання прибутку, це важлива складова міжнародного руху капіталу, яка здатна забезпечити міграцію капіталу з однієї країни в іншу, а також прискорювати цю міграцію в одних сферах світового господарства, та уповільнювати в інших.

На активність інвестиційної діяльності в країні впливає її інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість. Чим вища в рейтингу інвестиційна привабливість країни чи об'єкта інвестування, тим швидше та у значних обсягах будуть надходити інвестиції. Таким чином, можна стверджувати, що інвестиційний клімат та інвестиційна діяльність у країні тісно пов'язані між собою. Інвестиційний клімат є сукупністю чинників, які бере до уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій. У законодавчих актах інвестиційний клімат визначають як сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість їх ефективного використання.

Інвестиційний клімат тісно пов'язаний з інвестиційною політикою, що є об'єктом її впливу. Інвестиційна політика, що становить сукупність різних прямих і непрямих заходів, впливає на різні, перш за все, суб'єктивні складові інвестиційного клімату. Його оцінювання коливається в межах від сприятливого до несприятливого. Сприятливим вважається інвестиційний клімат, що сприяє активній інвестиційній діяльності, яка стимулює прибутки капіталу. Несприятливий інвестиційний клімат підвищує ризик для інвесторів, що призводить до відтоку капіталу та затухання інвестиційної діяльності. Ефективність інвестиційної політики вимірюється зміною інвестиційного клімату в більш сприятливий бік і активізує інвестиційну діяльність. У свою чергу, сприятливий інвестиційний клімат впливає на вдосконалення інвестиційної політики.

Таким чином, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату – це здатність

держави управляти інвестиційною активністю в часі та конкретних напрямках. На сьогодні в Україні несприятливий інвестиційний клімат і, як результат, інвестор не зацікавлений вкладати кошти в державу з низькою інвестиційною ефективністю, високим рівнем корупції та слабкою захищеністю прав власності тощо.

Однією з найбільших проблем економіки України є необхідність поліпшення діяльності суспільних інститутів. Рівень бюрократизму та урядового регулювання економічної діяльності в країні бізнесмени вважають одним із найвищих у світі. Це зумовлює необхідність захисту прав власності та мінімізації ризиків у залученні коштів і стимулюванні інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність на рівні національних суб'єктів господарювання, порівнюючи з розвинутими європейськими країнами, характеризується значною відсталістю, нестабільними темпами розвитку та нерівномірністю розподілу серед галузей, у яких функціонують об'єкти інвестиційної діяльності.

У сучасних умовах більшого значення набуває процес управління інвестиціями підприємства, що визначає збільшення уваги до інформаційного забезпечення керівництва відповідними даними. Він повинен бути представлений як цілісна організаційно-економічна система процесу інвестування, що є складовою частиною в загальній структурі господарського механізму.

Якщо залучено ефективний механізм інвестиційної діяльності, то він дасть змогу з максимальною швидкістю досягти цілей і вирішити основні завдання розвитку підприємства, сприяти результативному вирішенню функцій управління інвестиційною діяльністю, повна і послідовна реалізація яких є надійною запорукою активної інвестиційної політики підприємства. До структури цього механізму входять (табл. 3.2.1):

Таблиця 3.2.1

Загальна структура господарського механізму підприємства

Загальна структура господарського механізму підприємства	- ринковий механізм саморегулювання та ціноутворення на основі попиту і пропозиції на інвестиційних ринках
	- державне нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності
	- внутрішній механізм регулювання інвестиційної діяльності підприємства (здійснюється за основними напрямками інвестування, за допомогою розробленої інвестиційної стратегії і цільової інвестиційної політики, внутрішніх нормативів та вимог до інвестиційної діяльності за окремими її аспектами)
	- система конкретних засобів управління, за допомогою яких передбачається досягнення конкретних результатів інвестиційної діяльності

Існують певні стратегічні відмінності в управлінні інвестиційною діяльністю на різних етапах життєвого циклу підприємницької структури. Відправною точкою в обґрунтуванні інвестиційних рішень повинна бути інновація, втілення якої

може надати системі нової якості. Це безпосередньо пов'язує інвестиційну політику зі змістом інноваційної стратегії та зумовлює зміну пріоритетів у процесі їх формування на різних стадіях життєвого циклу підприємства.

Основу інвестиційної діяльності підприємств становить реальне інвестування. Для більшості підприємств такий вид інвестування в сучасних умовах – єдиний правильний напрям інвестиційної діяльності. Це визначає високу роль управління реальними інвестиціями в системі інвестиційної діяльності підприємства. Це явище ще можна пояснити тим, що рівень розвитку та ступінь ліквідності фінансових активів підприємств, особливо цінних паперів, ще не надають можливості для раціонального та прибуткового розподілу інвестиційного капіталу не тільки внутрішніх, а й зовнішніх інвесторів за умов економічної та політичної нестабільності в країні.

Проте, вкрай нагальною є потреба залучення інвестицій у впровадження екологічно чистих технологій і виробництв, енерго- та ресурсозберігаючих технологій у житлово-комунальному господарстві, розв'язання транспортного розвантаження центральної частини міста.

Як ми бачимо, існуючій структурі державного апарату притаманна велика кількість проблем, успадкованих від колишнього Радянського Союзу, серед яких: громіздкий процес прийняття рішень, бюрократія і нечітке розмежування компетенцій між урядовими відомствами. Відсутність стабільного і передбачуваного законодавчого середовища збільшує витрати та ризики, пов'язані з веденням бізнесу в Україні. Недоліки законодавчої бази створюють перешкоди для іноземних компаній, які вже відкрили свій бізнес в країні і суттєво охолоджують бажання нових інвесторів. Основні проблеми стосуються не тільки численних невідповідностей і неузгодженостей в існуючих законодавчих актах, а й непередбачуваності змін законодавства, слабого практичного втілення прийнятих законів і неефективного забезпечення їх дотримання, що, у свою чергу, спричинене корумпованістю судової влади.

Вихід України з кризи вимагає розроблення ефективної державної інвестиційної політики. Її необхідність зумовлена перш за все тим, що інвестиції та пов'язані з ними зрушення в економіці відіграють ключову роль у формуванні макроекономічних пропорцій. А інвестиційна політика підприємства – загальне керівництво з формування програми капіталовкладень, відбору проектів і фінансових рішень. Інвестиційна політика полягає у виборі та реалізації найбільш раціональних шляхів розширення і оновлення виробничого потенціалу, посилення конкурентних переваг.

Для проведення заходів з активізації інвестиційних процесів на підприємствах України спочатку треба здійснити їх аналіз за схемою «згори-вниз», починаючи з мегарівня (рівня країни), з метою дослідження характеру і стану інвестиційного

клімату країни. Далі необхідно виконати так званий індустріальний аналіз макrorівня – специфічних секторів (регіонів, галузей) і завершити аналіз треба мікрорівнем – оцінкою фінансового й економічного стану підприємства.

Покращити рівень активності інвестиційних процесів на підприємствах можна тільки за умов проведення заходів на всіх рівнях господарювання. Розглянемо детальніше ці заходи. На рівні країни повинно виконуватися наступне: збільшення обсягів державного інвестування при посиленні його цільової спрямованості, заохочення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання шляхом створення плану дій щодо формування сприятливого інвестиційного клімату та впровадження при прийнятті Податкового кодексу України дієвих податкових та амортизаційних стимулів інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Основними заходами, що сприятимуть активізації інвестиційних процесів на підприємствах на регіональному рівні, є такі: стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіону; реалізація регіональної інформаційної політики, спрямованої на формування сприятливого інвестиційного іміджу регіону.

Проблема активізації інвестиційної діяльності на підприємствах України є досить актуальною. Вона стосується подолання незбалансованості та недосконалості в процесах здійснення інвестиційної діяльності безпосередньо на вітчизняних підприємствах. Основними перешкодами на шляху до реалізації поставлених цілей є недосконалість чинного законодавства та байдужість влади до ситуації, що склалася, економічний спад і низька конкурентоспроможність національних підприємств порівняно із закордонними представниками. Вони повинні вирішуватись не тільки на рівні країни а й на регіональному. Це питання є нагальним, адже саме на ефективній підприємницькій діяльності в Україні і базуватиметься стабільна та конкурентоспроможна ринкова економіка.

3.3. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств

Основу соціально орієнтованої ринкової економіки становлять відносини, пов'язані з інвестуванням. Від якості інвестицій, обсягів, ефективності інвестиційного процесу значною мірою залежить доля вітчизняної економіки, що потребує значних коштів на структурну перебудову та підвищення ефективності всіх форм господарювання. Саме від стану та ефективності інвестиційної діяльності залежить створення розвинутої економічної системи і відповідно – підвищення рівня життя населення, забезпечення громадянам України належних умов існування.

Формування в країні соціально орієнтованої економіки зумовлене обсягами і якістю внутрішніх та іноземних інвестицій, а також ефективністю інвестиційної діяльності в цілому. Оцінюючи зміни, що відбулися за роки суверенної України, можна сказати, що інвестиційна сфера стає одним із основних чинників як для суб'єктів господарювання, так і для держави, що регулює та фіксує в правовій формі відповідні зміни. Світовий досвід доводить, що правовий режим інвестиційної діяльності визначається насамперед принципами і характером взаємовідносин держави з інвесторами на національній території. Метою здійснення інвестицій є отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, тому інвестиційна діяльність має важливий соціально-економічний аспект. Недостатнє дослідження проблем правового регулювання суспільних відносин у сфері інвестиційної діяльності значною мірою негативно позначається на ефективності залучення та використання як внутрішніх, так і іноземних інвестицій в Україні, що призводить до зменшення ефективності економічного розвитку країни взагалі.

Важливого зовнішньополітичного значення набуває залучення іноземних інвестицій. Адже активний розвиток міжнародного економічного співробітництва, у тому числі інвестиційного, сприяє не лише активізації функціонування національного господарського механізму. Таке співробітництво дає змогу створювати систему міжнародної економічної безпеки, уникати конфліктів у разі розв'язання спірних питань.

Залучення іноземних інвестицій є одним із найважливіших елементів подальшого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, оскільки загальний інвестиційний клімат у країні, умови проведення зовнішньоекономічної діяльності, що визначаються багатьма факторами, у тому числі й правовим, характеризують її як привабливу чи непривабливу для іноземних інвесторів. Обсяг іноземних інвестицій є одним із показників ступеня інтеграції країни у світове господарство.

Ефективно проведена інвестиційна діяльність може сприяти виходу України з кризи, головне – правильно застосувати інвестиційну політику.

Ефективно проведена інвестиційна політика може забезпечити досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, у технічному переозброєнні виробництва, підвищенні якісних показників господарської діяльності і, відповідно, життєвого рівня населення. Активізація інвестиційної діяльності є вирішальною ланкою економічної політики, оскільки на її основі можна реально здійснити структурну перебудову економіки України. А вона потребує використання всіх найважливіших факторів, що могли б сприяти зростанню обсягів інвестицій, підвищенню їх ефективності та позитивному впливу на темпи економічного зростання. Інвестиційні процеси в Україні, як і в будь-якій іншій трансформаційній економіці, відбуваються за участі багатьох складових, взаємопов'язаних

державних і недержавних, фінансових і нефінансових інституцій, методів, засобів та інструментів.

Розширене відтворення економіки не може відбуватися без належного забезпечення його інвестиційними ресурсами та удосконалення управління всією інвестиційною діяльністю.

Пріоритетність розвитку промислового сектору економіки України зумовлюється тим, що в сучасних умовах сільське господарство залишається головною продовольчою галуззю країни, успішний розвиток якої потребує залучення значних інвестиційних ресурсів. У промисловості країни задіяно близько 40% населення та виробляється майже половина валового внутрішнього продукту. Активна інвестиційна діяльність у промисловому секторі сприяє збільшенню обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищенню прибутковості промислових підприємств, розширенню їхньої виробничої діяльності та, як результат, створенню додаткових робочих місць на селі, а також у промислових підприємствах, зростанню рівня задоволення споживчих потреб населення всієї країни й поліпшенню розвитку соціальної сфери села. Таким чином, активізація інвестиційної діяльності в промисловому секторі є актуальною проблемою сьогодення, розв'язання якої сприятиме виходу сільського господарства із кризи та відродженню села.

Отже, інвестування передбачає досягнення як економічного, так і соціального ефекту. Неодмінною умовою прискореного розвитку сільського господарства та подолання кризових явищ є активізація інвестиційної діяльності, нарощування виробничого потенціалу галузі, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, перехід до інноваційного шляху розвитку. Підвищення рівня інвестиційного забезпечення сільського господарства сприяє нарощуванню обсягів виробництва, зростанню результативності галузі, зміцненню продовольчої безпеки країни, а також розв'язанню соціальних проблем на селі.

Нині промисловий сектор економіки має недостатню інвестиційну привабливість для вітчизняного та іноземного інвесторів, які віддають перевагу підприємству, що має швидкий період окупності вкладених коштів, вищу прибутковість, більш конкурентоспроможну продукцію. Специфічність промислового виробництва полягає в тому, що, на відміну від аграрного, виробничий цикл може тривати навіть не один рік, що значно уповільнює оборот авансового капіталу, причому через сезонність виробництва одержання прибутку та момент вкладення його в наступний цикл виробничого процесу не збігаються.

Зусилля України як молодої незалежної держави інтегруватися у світове співробітництво відбувається в умовах реформування відносин власності та структурної перебудови економіки всередині країни. Велике значення як стимулятора розвитку ринкових відносин за цих умов набуває залучення й оптимальне використання інвестицій, у тому числі іноземних.

Переваги іноземних інвестицій над іншими видами економічної допомоги є незаперечними. Вони виступають додатковим джерелом інвестування у вітчизняне виробництво, його модернізацію, розроблення та запровадження нових технологій (не збільшуючи при цьому зовнішнього боргу країни, натомість сприяючи отриманню коштів для його погашення), а також завдяки виробничій і науково-технічній кооперації забезпечують інтеграцію вітчизняної економіки у світову. Потреба української економіки в іноземних інвестиціях набагато більша, ніж їх фактичне вкладення.

Таким чином, іноземні інвестиції відіграють важливу роль у діяльності підприємства. Сприятливими умовами для залучення іноземних інвестицій є: політична й економічна стабільність; стан внутрішнього ринку, ступінь його насиченості товарною продукцією та задоволення попиту споживачів; собівартість виробництва інвестиційних проектів, що створюються.

Перешкодами для залучення іноземних інвестицій є: часті зміни інвестиційного законодавства; несприятливе для іноземних інвесторів податкове законодавство; відсутність або неповна інформація щодо найбільш вигідних місць вкладення капіталу; відсутність вільноконвертованої національної валюти.

Світова економічна криза набирає обертів. Найглибші кризи виникають у момент відсутності об'єктів інвестування, що формують ефективний попит, а також коли економічна система втрачає здатність ефективно перерозподіляти вже існуючі фінансові ресурси. Глобальні кризи виступають як кризи фінансування економічного розвитку й зачіпають основи не лише національної, а й світової фінансової системи.

Події, що відбуваються нині в Україні, та глибина фінансово-економічної кризи поряд з іншим зумовлені недооцінкою державою важливості створення ефективної системи державного капітального інвестування задля реалізації стратегії сталого економічного розвитку.

Отже, інвестиційна діяльність є одним з найважливіших напрямів розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу. Вона уможливує регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності. Ефективна інвестиційна діяльність може стати найважливішим засобом забезпечення виходу України з економічної кризи.

Інвестиційний розвиток на всіх рівнях господарської діяльності – від окремого господарюючого суб'єкта до держави в цілому – потребує формування й функціонування дієвої системи фінансового забезпечення на всіх етапах інвестиційного процесу. Це дасть змогу забезпечити фінансовими ресурсами найбільш пріоритетні й інвестиційно-привабливі галузі економіки та вийти на новий рівень економічного розвитку України.

Розв'язання проблем інвестиційного розвитку – складний і тривалий процес, їх подолання потребує негайних заходів, залучення фінансових ресурсів, що зумовлює актуальність дослідження проблем фінансування інвестиційного процесу в рамках інвестиційно-інноваційних проектів.

Більшість економістів-фінансистів схиляються до думки, що фінансування інвестиційної діяльності – це лише грошові відносини з іншими господарюючими суб'єктами й банками з оплати науково-технічної продукції, контрагентських робіт, постачання спецустаткування, матеріалів і комплектуючих виробів, розрахунків із замовниками, трудовими колективами й державними органами управління. Проте, під системою фінансового забезпечення інвестиційної діяльності доцільно розуміти сукупність економічних відносин, що виникають у зв'язку з пошуком, залученням і ефективним використанням фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм їхнього впливу на розвиток інвестиційних процесів в Україні. Зважаючи на значну варіацію в позиціях економістів стосовно цього явища, питання фінансового забезпечення можна вважати актуальним на сьогодні і таким, що потребує глибшого дослідження, особливо з позиції інвестиційно-інноваційного розвитку.

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта.

Чим більша частка фінансових ресурсів спрямовується на інвестиційну діяльність, тим більших темпів зростання слід очікувати від суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, важливого значення набуває виділення факторів, що визначають обсяги фінансового забезпечення фінансової діяльності (рис. 3.3.1):

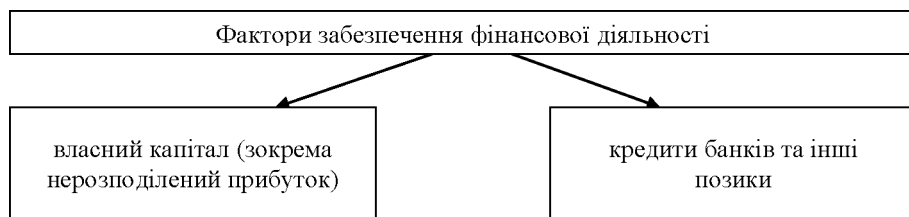


Рис. 3.3.1. Фактори забезпечення фінансової діяльності

При цьому, розрізняють забезпечувальну й регулятивну дії фінансового забезпечення. Забезпечувальна дія проявляється у визначенні джерел фінансування, тобто покритті повсякденних потреб, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів і через конкретну форму фінансового забезпечення й характеризує його активний вплив. У цілому ж дія фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин.

У сучасних умовах, що склалися в Україні, коли для досягнення розвитку необхідні кардинальні зрушення в інституційній структурі економіки, що вимагають її модернізації, активізації інвестиційної діяльності, розроблення та впровадження інвестиційних проєктів, створення сприятливого інвестиційного клімату, постійного розвитку ринкових механізмів, політика підтримки регіонального розвитку повинна бути спрямована на активізацію всього ресурсного потенціалу регіонів як основи зміцнення їх конкурентності й досягнення інвестиційного розвитку. Інвестиційна модель розвитку регіональної економіки повинна сприяти стабілізації та забезпеченню сталого розвитку економіки регіонів і держави в цілому з максимальним урахуванням і використанням місцевих природних, сировинних, інших особливостей регіонів, ефективним застосуванням їх наукового, виробничого та ресурсного потенціалів на основі здійснення інвестицій у найбільш пріоритетні галузі економіки регіонів.

Економічна політика держави та стратегічні цілі суб'єктів господарювання в ринкових умовах пов'язані з активізацією інвестиційної діяльності. Ринкова система передбачає застосування досягнень науково-технічного прогресу, інтенсифікації виробництва, спонукає суб'єктів господарювання до вискоєфективної діяльності, наслідком якої є їх економічне зростання, що супроводжується тривалими, значними і ризикованими інвестиціями. Головною проблемою інвестиційної діяльності є відсутність відповідного фінансового забезпечення, десинхронізація інвестиційних потреб і притоку фінансових ресурсів у часі і просторі. Розв'язання проблем фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств є актуальним з позицій управління капіталом, вартістю підприємства, формування стратегічних напрямів розвитку, отримання конкурентних переваг, визначення його інвестиційної привабливості тощо.

У цілому ж фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин і вона має певні напрями свого прояву (рис. 3.3.2).

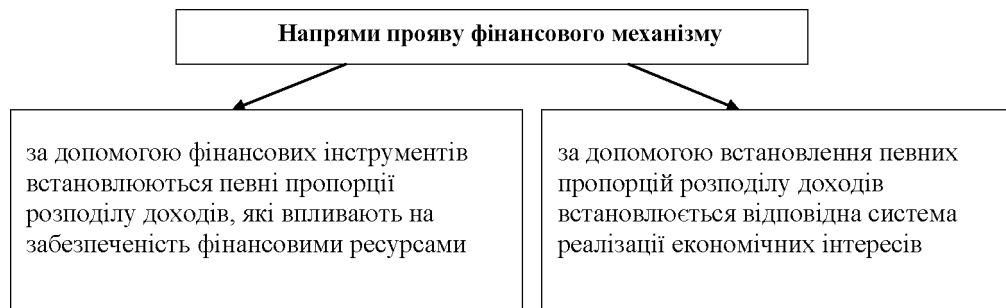


Рис. 3.3.2. Напрями прояву фінансового механізму

На мікроекономічному рівні фінансові ресурси розглядаються в контексті господарської діяльності підприємства, тому застосовується термін «фінансові ресурси підприємств». Деякі науковці вважають, що фінансові ресурси підприємства – це кошти, спрямовані на забезпечення його виробничого та соціального розвитку, зростання прибутку, підвищення якості продукції, поліпшення використання основних виробничих фондів. Так, К. Павлюк, А. Поддєрьогін, В. Литвинов, П. Лайко, Ю. Ляшенко відносять до фінансових ресурсів грошові фонди та частину коштів, що використовується в нефондовій формі.

Отже, фінансовими ресурсами можна вважати кошти, зосереджені у фондах підприємств, та грошові надходження, використання яких в обігу може забезпечити отримання прибутку підприємством. Таким чином, розмір фінансових ресурсів підприємства свідчить про забезпечення його фінансово-господарської діяльності. Чим більша частка фінансових ресурсів спрямовується на інвестиційну діяльність, тим більших темпів зростання слід очікувати від суб'єктів господарювання.

Здійснення фінансових інвестицій характеризується низкою особливостей, основними з яких є:

1. Фінансові інвестиції є незалежним видом господарської діяльності для підприємств реального сектора економіки.
2. Фінансові інвестиції є основним засобом здійснення підприємством зовнішнього інвестування.
3. У системі сукупних інвестиційних потреб підприємств реального сектора економіки фінансові інвестиції формують інвестиційні потреби другого рівня (другої черги).
4. Стратегічні фінансові інвестиції підприємства дають йому змогу реалізувати окремі стратегічні цілі свого розвитку більш швидким і дешевим шляхом.
5. Портфельні фінансові інвестиції використовуються підприємствами реального сектора економіки в основному у двох цілях: отримання додаткового інвестиційного доходу в процесі використання вільних грошових активів та їх протиінфляційного захисту.
6. Фінансові інвестиції надають підприємству найбільш широкий діапазон вибору інструментів інвестування за шкалою «дохідність-ризик».
7. Фінансові інвестиції надають підприємству достатньо широкий діапазон вибору інструментів інвестування й за шкалою «дохідність-ліквідність».
8. Процес обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних зі здійсненням фінансових інвестицій, є більш простим і менш трудомістким.
9. Висока схильність до коливань кон'юнктури фінансового ринку в порівнянні з товарним визначає необхідність здійснення більш активного моніторингу в процесі фінансового інвестування.

Фінансове інвестування здійснюється підприємством у таких основних фор-

мах: із урахуванням особливостей і форм фінансового інвестування організується управління ними на підприємстві. У разі достатньо високої періодичності здійснення фінансових інвестицій на підприємстві розробляється спеціальна політика такого управління. Політика управління фінансовими інвестиціями є частиною загальної інвестиційної політики підприємства, що забезпечує вибір найбільш ефективних фінансових інструментів вкладення капіталу й своєчасне його реінвестування. Фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування (рис. 3.3.3).

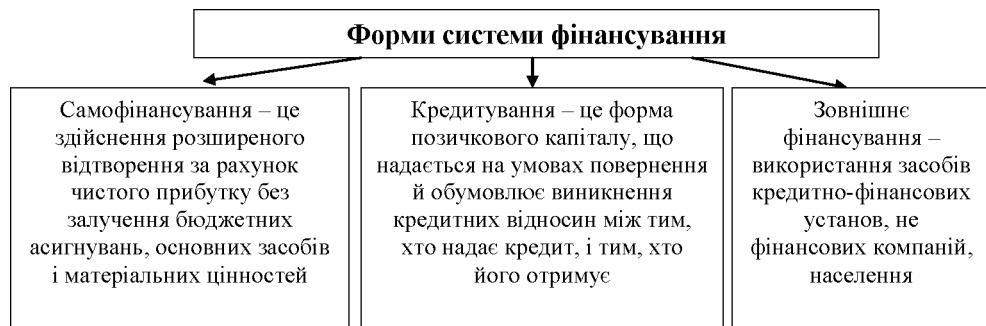


Рис. 3.3.3. Форми системи фінансування

Різні форми фінансового забезпечення використовуються на практиці одночасно через установлення оптимального для цього етапу розвитку суспільства співвідношення між ними. Фінансування інвестиційної діяльності повинно ґрунтуватися на основі сучасних тенденцій і пропорцій джерел формування фінансових ресурсів із урахуванням відсоткової банківської ставки за кредитами. Саме ці фактори служать основними інструментами управління, впливаючи на які підприємство може максимізувати ефективність інвестиційної діяльності та прогнозувати обсяги інвестиційної діяльності на майбутнє.

Ефективна діяльність підприємств у довгостроковій перспективі, забезпечення стійких темпів розвитку і підвищення їх конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем управління інвестиційною діяльністю. Коло питань, що вирішується цим видом функціонального управління підприємством, досить широке, оскільки інвестиційні рішення пов'язані з усіма видами виробничо-господарської діяльності підприємства і стадіями його життєвого циклу та формують перспективу динамічного розвитку. Інвестиційна діяльність властива будь-якому підприємству, оскільки вона є одним із найважливіших аспектів його розвитку. Проте для сучасних підприємств характерне різке зниження активності інвестиційних процесів, особливо в зовнішньоекономічній сфері.

Незважаючи на значний внесок учених у формування теоретичних і методо-

логічних основ управління інвестиційною діяльністю, у виконаних дослідженнях не знайшли достатнього відбиття питання, пов'язані зі специфікою управління інвестиційною діяльністю в умовах обмеженості фінансових ресурсів і оцінки можливостей залучення інвестицій за джерелами. Відсутня критеріальність в оцінці впливу факторів, що визначають активність цієї діяльності, і систематизація послідовності дій із розроблення інвестиційної стратегії підприємств.

Інвестиційний розвиток містить значний потенціал економічного зростання, але сам по собі не веде автоматично до позитивних соціально-економічних результатів. Підвищити ефективність може орієнтована на відтворювальний процес інвестиційна політика з урахуванням стратегічних цілей, пріоритетів і специфіки національної економіки. Інвестиції стають найважливішим ресурсом виробництва, капіталом, з одного боку, і продуктом, товаром – з іншого. Зміст інвестиційної діяльності підприємства виявляється в єдності всіх її елементів, властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, суперечностей і тенденцій. Тому інвестиційну діяльність підприємства слід розглядати як сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного й організаційного характеру, що здійснюються учасниками інвестиційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їхньої структури, вибору найефективніших об'єктів для інвестування, а також розроблення збалансованої інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Одним із чинників, що негативно впливає на інвестиційну діяльність, є те, що вітчизняні виробники не мають бажання інвестувати гроші у власну економіку – це є своєрідним показником для іноземних інвесторів. Ситуація породжує так званий дефіцит довгострокових фінансових ресурсів у економіці – тобто, коли країна, в яку інвестують кошти, не може очікувати на реалізацію серйозних інвестиційних проектів. Розглянемо тепер структуру інвестицій за видами економічної діяльності (табл. 3.3.1).

З таблиці 3.3.1 ми можемо зробити висновки, що найбільше інвестицій припадає на галузь промисловості, а саме у 2011 р. інвестиції в промисловість становили 238174,6 тис. гривень. У попередніх роках спостерігається значна зміна показників: інвестиції зросли у 2008 р. на 12276,3 тис. грн., а у 2009 р. зменшились на 18960,1 тис. грн., що пов'язано з кризою, яка розпочалась у 2009 році. Починаючи з 2010 р., можемо спостерігати зростаючу динаміку інвестицій у промисловість, а саме, у період із 2010 по 2011 рр., інвестиції зросли на 27754,6 тис. грн., що дає підставу вважати, що ситуація в країні поліпшилася.

Важливим для підприємства є вибір найкращої структури джерел фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. За правильного вибору структури фінансування воно матиме всі шанси бути прибутковим. Фінансування інвестиційної діяльності здійснюється за рахунок власних і залучених коштів.

Таблиця 3.3.1

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності (млн. грн.)

Вид економічної діяльності	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	188486,1	233081,0	151776,8	1711091,9	238174,6
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	9519,2	16890,1	9381,7	12230,8	18182,6
Рибальство, рибництво	35,7	61,5	22,3	66,0	37,1
Промисловість	64341,4	76617,7	57657,6	58558,2	86312,8
добувна	12142,2	16767,1	13914,0	15613,5	24609,2
переробна	44822,9	48975,9	35322,2	34230,7	41299,6
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	7376,4	10874,7	8421,4	8714,0	20404,0
Будівництво	9106,6	12469,1	5324,9	4966,2	8541,1
Торгівля	17778,5	24694,5	14091,2	11829,6	17264,1
Діяльність готелів і ресторанів	2613,7	3221,9	2589,0	3072,3	4907,6
Діяльність транспорту та зв'язку	31709,4	32558,4	24555,1	29084,5	39375,1
Фінансова діяльність	4164,9	4636,0	3358,8	2859,3	3151,8
Операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	39414,5	48839,6	25677,6	37189,2	42106,7
Державне управління	1517,6	1819,4	894,2	1294,8	1857,6
Освіта	1651,4	2321,7	1484,3	1872,5	2485,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2518,1	3530,6	1931,6	2753,9	3451,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	4061,2	5420,5	4808,5	5314,6	10501,4

Джерело: за даними сайту www.ukrstat.gov.ua

Структура джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема від:

- системи оподаткування доходів підприємства;
- темпів зростання реалізації товарів, послуг та їхньої стабільності;
- структури активів підприємства;
- стану ринку капіталу;
- відсоткової політики, яку ведуть комерційні банки;
- рівня управління фінансовими ресурсами підприємства;
- суті стратегічних цільових фінансових рішень, які приймає підприємство тощо.

До власних фінансових ресурсів відносять кошти засновників підприємства, прибуток, що використовується у вигляді засобів та резервів під час господарської діяльності, а також амортизаційні відрахування. Передусім внески власників підприємства спрямовуються на купівлю основних засобів.

Державне фінансування – найбільш бажаний метод фінансування, що передбачає отримання коштів із бюджетів різного рівня. Привабливість цієї форми фінансування – джерело практично безкоштовне, нерідко отримані суми не повертаються, їх витрачання слабо контролюється.

Іноземними інвесторами є суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого ніж законодавство України;
- фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені в дієздатності;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України.

На сьогодні в Україні спостерігається ситуація, коли основною проблемою діяльності підприємств є відсутність довгострокових стратегій розвитку, неефективна амортизаційна політика, нерозвиненість ринку капіталів, що призводить до обмеження можливостей підприємств стосовно використання більшої кількості джерел інвестування.

Зазначені недоліки спричиняють зменшення потенційних можливостей фінансування підприємств і гальмують здійснення їх господарської діяльності в цілому, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання.

Внутрішні джерела власних коштів підприємства формуються в процесі господарської діяльності та відіграють значну роль у житті будь-якого підприємства, оскільки визначають його здатність до самофінансування (self financing). Очевидно, що підприємство, здатне повністю або значною мірою покривати свої фінансові потреби за рахунок внутрішніх джерел, отримує значні конкурентні переваги та сприятливі можливості для зростання за рахунок зменшення витрат щодо залучення додаткового капіталу і зниження ризиків.

Кредитно-позикове фінансування є привабливішим: отримання кредиту в принципі не пов'язане з розмірами виробництва позичальника, стійкістю отримання прибутку, котируванням акцій на ринку. Обсяги капіталу, що залучається, теоретично можуть бути скільки завгодно великими, оформлення й отримання може бути здійснене в найкоротші терміни тощо. Головна проблема – переконати банкіра видати кредит на прийнятних умовах.

При акціонерному фінансуванні організація виходить на ринок зі своїми акціями, тобто отримує кошти від додаткового продажу акцій або шляхом збільшення кількості власників, або за рахунок додаткових внесків вже існуючих власників. У другому випадку продає на ринку термінові цінні папери – облігації, які дають право їх утримувачам на довгострокове отримання поточного доходу та повернення капіталу, що надається, відповідно до умов, визначених при організації цієї облігаційної позики.

За економічним змістом договір лізингу близький до операцій із кредитування.

Лізингодавець (орендодавець) прагне отримати відсоток на здійснену ним інвестицію – придбання майна і передача його лізингоодержувачу (орендарю), для якого це є формою фінансування придбання активів. У результаті операції фінансового лізингу в активі балансу орендаря з'являється великий об'єкт, у пасиві – заборгованість перед лізингодавцем у сумі майбутніх платежів.

Розглянемо форми фінансового забезпечення, а саме:

- 1) кредитно-позикового фінансування:
 - кредити;
 - облігаційна позика;
 - позикові кошти населення;
- 2) акціонерного фінансування:
 - емісія звичайних акцій;
 - емісія привілейованих акцій;
- 3) державного фінансування:
 - високоефективні інноваційно-інвестиційні проекти;
 - цільові програми;
 - у рамках державних зовнішніх позик;
- 4) проектного фінансування:
 - із повним регресом;
 - без права регресу;
 - із обмеженим регресом;
- 5) венчурного фінансування:
 - венчурні фонди;

- венчурні фірми;
- б) лізингу:
- фінансовий;
 - оперативний;
 - поворотний.

В українській практиці найбільшого поширення набули такі методи: самофінансування, кредитне, державне і змішане фінансування.

Джерелами погашення кредиту, отриманого підприємством, можуть бути:

- виручка від реалізації продукції, що її отримує підприємство в процесі реалізації проекту кредитування, тобто кошти, які підприємство отримує під час виплати кредиту;
- виручка від реалізації продукції власного виробництва, не пов'язаного з проектом кредитування, кошти, які підприємство отримує не залежно від кредиту, тобто кошти, якими володіє підприємство, займаючись своєю діяльністю;
- інші надходження від господарської діяльності.

Відносини банківської сфери та сфери промисловості пройшли тривалий шлях і останнім часом на важливий чинник суспільно-економічного розвитку.

Особливість відносин банківського кредитування полягає в тому, що сутність кредиту знаходиться на межі психологічної та економічної площин, на перетині двох наукових систем пізнання. Сутність банківського кредитування повинна визначатися через певний комплекс взаємопов'язаних організаційних, інформаційних, техніко-технологічних, фінансових, юридичних та інших операцій, які становлять цілісну систему дій банківської інституції в особі спеціалізованого підрозділу щодо реалізації кредитної потреби клієнта. Кредитування не є якимось дискретним явищем передачі вільних коштів від кредитора позичальникові. Воно постає значно складнішим і тривалішим процесом, що передбачає як попередню підготовку кредитного проекту, так і подальший його супровід. На сьогодні банківська система не є бездоганною, але все ж таки саме за допомогою цієї системи підприємства, організації та інші структури широко користуються послугами банківського сектору.

Встановлено, що процес інноваційного розвитку економіки та банківське кредитування знаходяться у тісному взаємозв'язку. Комерційні банки активно взаємодіють з усіма учасниками економічного процесу, у тому числі й інноваційної сфери. Кожне підприємство, яке розпочинає свою діяльність, стикається з інноваціями, саме завдяки їм воно стає більш конкурентоспроможним і прибутковим, а тому може залучати інвестиції у свою діяльність.

3.4. Шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності

Вплив держави на систему фінансового забезпечення інвестиційної діяльності відбувається через проведення грошово-кредитної, податково-бюджетної та інших політик, включаючи регулювання порядку утворення та використання амортизаційних відрахувань, а також через здійснення прямої державної фінансової підтримки інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Пожвавлення інноваційної сфери України та вихід її на рівень економічного зростання тісно пов'язані з наявністю і структурою інвестиційних процесів.

Світова економічна криза не оминула Україну, зачепивши всі галузі економіки, тисячі вітчизняних підприємств і мільйони громадян. На сьогодні єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеохопні реформи на усіх рівнях, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. У сучасних умовах інвестиційна діяльність вітчизняних промислових підприємств залишається основним фактором якісних перетворень і стабілізації економіки. Інвестиції в розширення та модернізацію виробничих потужностей сприятимуть підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а нерациональне їх використання призведе до скорочення національного виробництва.

Промисловість – провідна галузь національної економіки, що тісно пов'язана з науково-технічним прогресом і має вирішальний вплив на рівень розвитку економіки країни та її регіонів.

Важливішою умовою підвищення ефективності інвестиційної діяльності є обґрунтування рішень щодо доцільності капітальних вкладень шляхом застосування сучасних методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів, основним завданням якого є встановлення його цінності, тобто різниці між позитивними результатами та негативними наслідками.

Для обґрунтування доцільності інвестування потрібно визначити також обсяг безбитковості, майбутні проектні ризики, а також чисту нинішню вартість проекту та норму рентабельності, що було виконано в попередньому розділі.

У сучасній інвестиційній практиці зазвичай використовують дві групи показників оцінки економічної ефективності рішень щодо інвестування. До них належать: статистичні – що базуються на облікових оцінках; динамічні – що базуються на дисконтованих оцінках.

Проте, статистичні показники не є адекватними в сучасних ринкових умовах, оскільки не враховують зміни вартості грошей у часі, рівня інфляції та доходи від можливого реінвестування капіталу. Однак статистичні та динамічні методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів мають свої переваги та недоліки і

є взаємозалежними. Метою управління інвестиційними проектами та підвищення їх ефективності є:

- відображення майбутнього стану економіки завдяки обсягам інвестицій у виробництво;
- забезпечення потрібної прибутковості та терміновості досягнення цілей;
- розроблення стратегій інвестиційної діяльності;
- аналіз економічного стану підприємства та доцільність залучення інвестицій;
- проведення SWOT-аналізу;
- визначення шляхів розвитку підприємства, що займається певним видом діяльності, характерних саме для нього тощо.

Для підвищення ефективності інвестиційних проектів забезпечується виконанням таких умов:

- організаційна забезпеченість інвестиційної діяльності;
- інформаційна забезпеченість інвестиційної діяльності;
- проведення фінансово-економічних розрахунків;
- аналіз ризику під час реалізації інвестиційного проекту;
- можливі шляхи ухилення від ризику або його зменшення;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- планування;
- контроль;
- моніторинг інвестиційних проектів;
- проведення фінансових та економічних розрахунків;
- оцінка ефективності.

Також для збільшення ефективності інвестиційних проектів під час їх реалізації пропонується проводити комплексну роботу фінансового відділу підприємства та задля складання чітких схем надходження та використання інвестицій, які дають змогу визначити вартість складових джерел інвестиційних ресурсів. Для підвищення ефективності інвестиційних проектів на підприємствах доцільно запровадити систему моніторингу реалізації інвестиційних проектів.

Питання залучення інвестицій у промисловість України є на сьогодні надзвичайно актуальним. Зокрема, відновлення конкурентоспроможної продукції промислового сектору, зміцнення інвестиційної привабливості підприємств, подолання регіональної та галузевої гетерогенності в інвестиційному просторі залишаються пріоритетними завданнями реформування національної економіки у довгостроковій перспективі.

*Ефективність управління фінансовим забезпеченням
інвестиційної діяльності*

Інвестиційна діяльність у різних її проявах притаманна кожному підприємству і є основою його розвитку та окремих галузей народного господарства, еко-

номіки країни в цілому. Інвестиції дають можливість вирішувати такі завдання: розширення підприємницької діяльності за рахунок накопичення фінансових та матеріальних ресурсів; придбання нових підприємств і освоєння нових сфер бізнесу. Від уміння інвестувати залежить розквіт власного виробництва, можливості вирішення соціальних і екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, якими професійно володіють спеціалісти відповідно профілю, важко сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний і соціальний прогрес, належне місце у світовому господарстві.

Основною метою інвестицій на підприємстві є забезпечення різних форм його розвитку нагромадження капіталу. Поняття «інвестиційна діяльність» доцільно розглядати в контексті сподівань зацікавлених сторін в успішному економічному розвитку та довготерміновому зростанні ціни підприємства. Згідно із сучасною концепцією управління, спрямованою на зростання добробуту, інвестиційну діяльність підприємства визначено як сукупність операцій, пов'язаних із реалізацією проектів для отримання довготермінового зростання його ринкової ціни.

Стратегія економічного зростання та інтеграції України до світового економічного простору передбачає забезпечення конкурентоспроможного рівня розвитку підприємств усіх галузей економіки, особливо промисловості. В умовах ринкових перетворень принципово змінюється система управління фінансовим забезпеченням промислових підприємств.

Найсуттєвішим фактором інвестиційної діяльності є наявність фінансових ресурсів. Це перша умова формування інвестиційних планів і водночас основне обмеження. З оцінювання обсягів наявних ресурсів розпочинається інвестиційне планування, і за цими ресурсами перевіряється реальність уже розробленої інвестиційної стратегії.

Відповідність проекту фінансовим ресурсам є критерієм вибору саме тих проектів, що відповідають обсягам коштів, які є або повинні бути залучені інвестором. Це питання обсягів і розмірів інвестицій. Співвідношення власних і залучених коштів може бути різним, але чим більшою є частка власного капіталу ініціатора інвестиційного проекту (краще понад 50%), тим надійнішим є проект.

Здійснення інвестиційної діяльності передбачає відповідне управління: прийняття рішень щодо забезпечення ресурсами, їх раціонального використання, а також техніки та технології виробництва, проблем якості, цін і збуту, досягнення запланованого кінцевого фінансового результату.

У процесі управління інвестиційною діяльністю слід виокремити такі етапи: підготовчий; реалізації проекту; експлуатації об'єкта інвестицій. Останній можна

поділити на етапи: повернення інвестиційних коштів (повної окупності інвестованих коштів) і отримання економічного ефекту від реалізації проекту.

У сучасних умовах власні кошти підприємств та організацій займають значну частку у фінансуванні капітальних інвестицій. Недоліки використання лише власного капіталу (обмеженість залучених коштів при необхідності розширення масштабів інвестиційної діяльності, більш висока вартість власного капіталу порівняно з альтернативними позиковими джерелами) обумовлюють необхідність ефективного поєднання різних джерел фінансування інвестиційних процесів.

У зв'язку з цим, удосконалення механізму управління фінансовим забезпеченням інвестиційної діяльності набуває особливого значення.

Розвиток економіки нерозривно пов'язаний із процесами інвестування. В умовах економічної кризи в Україні активізація інвестиційної діяльності стає одним із пріоритетних завдань, що вимагає невідкладного вирішення на всіх рівнях господарювання. Без розв'язання цієї проблеми стають неможливими перспективи оновлення виробництва на якісно новому рівні, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоздатної економіки світового рівня. Важливим етапом управління діяльністю кожного підприємства є управління інвестиціями, що є цілеспрямованим упорядкованим впливом суб'єктів управління на об'єкт. Таким чином, використана в роботі методика вирішує завдання забезпечення прозорості інвестиційної діяльності, підвищення довіри інвестора до проекту, а, значить, може бути широко використана в практичній діяльності.

*Напрями вдосконалення механізму управління
фінансовим забезпеченням інвестиційної діяльності*

Реалізація інвестиційних можливостей, збільшення обсягів інвестування та раціональне використання інвестованих коштів є одним із найважливіших завдань в Україні. Приріст інвестицій безпосередньо збільшує обсяги національного виробництва, знижує рівень безробіття, забезпечує модернізацію застарілого обладнання та технологій, сприяє структурним перетворенням. Це, у свою чергу, визначає темпи економічного зростання та розвиток національної економіки за інноваційною моделлю та європейським вектором.

На сьогодні важливим є правильно організована маркетингова політика, адже саме завдяки їй підприємство матиме завжди чіткий орієнтир подій, що виникають на ринку.

Істотними даними для потенційних інвесторів, що приходять на український ринок, є прогноз коливань кон'юнктури інвестиційного ринку. Так, аналіз інвестиційного середовища (тобто система правових, економічних і соціальних умов інвестиційної діяльності в країні, які істотно впливають на рівень дохідності, ризику та ліквідності інвестицій) і зміну відповідних кон'юнктурних коливань, з одного боку, є важливим аспектом аналізу та прогнозування динаміки і кон'юнктури ін-

вестиційного ринку. З іншого боку, не менш важливим для залучення підприємством інвестиційних ресурсів у необхідному обсязі під певний інноваційний проект є виявлення мотивів прийняття інвестором позитивного рішення про інвестування в об'єкт (проект), перешкод для здійснення інвестиційної діяльності (негативні фактори на макро- і мікрорівні), формування цільової групи потенційних інвесторів, із якими надалі за допомогою маркетингового інструментарію (розроблятиметься повноцінний комплекс маркетингу) буде налагоджено конструктивну співпрацю.

Основними умовами активізації інвестиційної діяльності в Україні є розвиток інвестиційної інфраструктури, стабільність і передбачуваність законодавства, усунення корумпованості владних структур, політичних ризиків і недобросовісної конкуренції тощо. Висока концентрація капіталу в швидкоокупних сферах діяльності (транспорт, оптова торгівля, операції з нерухомістю та фінансова сфера) не давала змоги послідовно провадити курс на створення нових імпортозамінних виробництв і диверсифікувати інвестиційні потоки. Стимулюючи інвестиційні потоки в галузі, що виробляють товари чи послуги з вищим рівнем доданої вартості, мотивуючи впровадження інноваційних досягнень, уряд зможе забезпечити стабільне зростання вітчизняної економіки.

Узагалі в широкому значенні під поняттям «механізм» прийнято розуміти систему або спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію, а також внутрішню побудову, сукупність станів і процесів, із яких складається певне явище. В економічній літературі часто застосовується словосполучення «ринковий механізм», «економічний механізм», «організаційний механізм», «організаційно-економічний механізм», «господарський механізм».

Обсяги інвестиційної діяльності за часів ринкової економіки в Україні свідчать про недосконалість механізму управління інвестиціями та необхідність покращення рівня та якості використання заходів із залучення капіталу. Механізм управління інвестиційною діяльністю включає ринкову та державну складові. У системі економічних методів державного регулювання інвестиційної діяльності чільне місце відведено системі оподаткування. Розмір податкового навантаження суттєво впливає на формування власних капіталів інвесторів. Тому зменшення податкового навантаження стимулюватиме розвиток інвестиційної діяльності за рахунок збереження прибутків і формування довгострокових фінансових ресурсів для інвестиційних операцій. Основними інструментами державної грошово-кредитної політики щодо регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків, тим самим сприяючи активному використанню коштів для кредитування та інвестування (або навпаки); операції на відкритому ринку з державними

цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він продає кредитні ресурси банкам, збільшуючи чи зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій. Регулювання механізму організовується шляхом здійснення відповідних функцій. Для того, щоб реалізація цих функцій здійснювалася чітко та забезпечувала оптимізацію результатів, необхідно уточнити особливості їх здійснення.

Перша з названих функцій, планування, є набором дій і рішень, розроблених керівництвом, які спрямовані на досягнення цілей підприємства на різних рівнях. Вона є первісною для всіх наступних функцій. Особливістю нинішньої економічної ситуації в Україні, яка заважає виконанню функції планування, є відсутність відповідної інформації у достатньому обсязі та достатньої якості, що безпосередньо впливає на успішність планування і відлякує іноземних інвесторів, яким необхідна повна інформація щодо майбутньої динаміки розвитку ситуації. Вітчизняні підприємства при першій можливості намагаються приховати будь-яку інформацію про себе, що є нелогічним з точки зору закордонних капіталовкладників.

Важливою особливістю функції планування є його гнучкість. Якщо інвестор має змогу в будь-який час змінювати свої рішення відповідно до нової інформації, то він може знизити ризикованість своїх вкладень. З цієї точки зору фінансові інвестиції є більш вигідними, ніж капітальні, через більшу ліквідність цінних паперів, тобто можливість у короткі строки змінити напрями вкладання коштів. Це, безумовно, пов'язано з певними витратами, що підтверджує економічний закон: за зниження ризикованості потрібно платити зниженням доходності. Гнучкість, на відміну від принципу жорсткого планування, робить підготовку інвестиційних проектів і їх здійснення набагато важчим, але й підвищує ефективність планування. Отже, очевидним є той факт, що розвиток фінансового ринку в Україні суттєво посприяв би покращенню привабливості як економіки країни в цілому, так і окремих підприємств. Це пов'язано з тим, що іноземні інвестори звикли працювати на розвинутому фондовому ринку та за умов високого рівня розвитку фінансово-кредитної системи. Планування інвестицій є дуже важливим аспектом господарювання як для інвестора, так і для реципієнта, адже воно є першим етапом, який великою мірою визначає ефективність здійснення капіталовкладення для обох сторін.

Водночас, залучення інвестицій тісно пов'язане з іншими функціями механізму управління інвестиціями. Дія мотиваційної функції також є дуже помітною. Мотивація – процес спонукання себе та інших до діяльності з метою досягнення особистих цілей і цілей організації. Усі суб'єкти господарювання, що беруть участь у інвестиційних процесах, стимулюють один одного до максимального покращення виконуваних ними функцій, прагнучи до досягнення власних інте-

ресів. Для інвесторів наявність потенційних об'єктів вкладання коштів стимулює їхню потребу в адекватному аналізі становища на ринку та поширює можливості здійснення капіталовкладень із мінімальним ризиком, максимальним отримуваним доходом та з перспективою повернення коштів, за наявності невідкладної потреби, у максимально короткі строки. Здійснення оцінки інвестором потенційних підприємств-реципієнтів стимулює останніх до впровадження заходів щодо підвищення їх привабливості з метою отримання певного її рівня, який дасть змогу сподіватися на надходження коштів від зацікавлених інвесторів. Отже, більшість промислових підприємств повинні не тільки сподіватися на заходи, що впроваджує держава й окремі регіони, а й використовувати внутрішні можливості для покращення власних характеристик з метою підвищення мотивації зовнішнього інвестора.

Функція організації забезпечує створення структури відносин, яка надає можливість суб'єктам господарювання ефективно взаємодіяти задля досягнення спільних інтересів. Наявність узгодженої структури організації інвестиційних відносин у країні дасть змогу систематизувати й ефективно координувати відносини суб'єктів інвестиційної діяльності, покращити організацію за рахунок узгодження інтересів вкладників коштів та їх одержувачів.

Інша важлива функція управління – функція контролю. Її дія спрямована на нагляд за ефективним і своєчасним здійсненням цілей управління інвестиціями та реалізується завдяки відстежуванню динаміки інвестиційної привабливості підприємства в різні проміжки часу. Завдяки їй, керівники можуть вносити певні корективи в інвестиційні процеси та діяльність підприємства. Наявність дієвих інструментів ефективного контролю за інвестиційними процесами в країні, як з боку держави, так і з боку інвесторів, суттєво підвищує привабливість економіки й дає змогу претендувати на додаткові капіталовкладення зовні.

Ураховуючи, що найбільш складною проблемою сучасного етапу є забезпечення фінансовими ресурсами, розглянемо цю функцію стосовно забезпечення господарських процесів капіталом.

Залучення капіталу може бути здійснено за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. Причому використання іноземних інвестицій є найбільш перспективним і складним, потенційний розмір зовнішніх джерел інвестицій є набагато більшим, ніж внутрішній, а можливості іноземного капіталу використовуються в нашій країні вкрай неефективно.

Вищезазначене свідчить про те, що використання дієвих інструментів управління інвестиційними процесами на основі реалізації базових функцій менеджменту дає можливість залучити як внутрішніх, так і іноземні капіталовкладників до активізації інвестиційної діяльності в українській економіці.

Головними напрямками вдосконалення механізму управління інвестиційними

процесами повинні стати: забезпечення активізації інвестиційних процесів відповідно до визначених пріоритетів; посилення економічної відповідальності за ефективність рішень у сфері державного інвестування; оптимальне використання мобілізаційних методів перерозподілу фінансових ресурсів у інтересах здійснення ефективних інвестицій у пріоритетні напрями розвитку підприємств галузі; створення дієвого та вигідного для інвестора механізму залучення вільних коштів у масштабні інвестиційні процеси, що забезпечать сприятливі економіко-правові передумови для здійснення високоорганізованої ефективної та цілеспрямованої інвестиційної діяльності в Україні.

Для того, щоб покращити ситуацію в країні, влада повинна гарантувати компенсації для інвесторів; переконати інвесторів у тому, що система ПДВ працюватиме, як заплановано; постійно пропагувати ідею інвестування в державі.

Розділ 4

Фінансова санація підприємства

4.1. Теоретичні аспекти фінансової санації підприємств, її сутність

В умовах дії ринкових відносин суб'єкти господарювання повинні постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, покращувати якість, знижувати собівартість і ціни, оптимізувати структуру витрат. Проте, вітчизняні підприємства не змогли безболісно перейти від «ринку продавця», який діяв за адміністративної системи господарювання, до «ринку покупця».

Останніми роками в Україні спостерігається тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств. Ще однією негативною тенденцією, яка є наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств, є катастрофічне зростання їх кредиторської та дебіторської заборгованості. Близько 55% дебіторської та 60% кредиторської заборгованості є простроченими.

Неплатоспроможність, у свою чергу, є підставою для оголошення підприємства банкрутом. Як наслідок – значна кількість відповідних позовних заяв до господарських судів. Банкрутство та ліквідація підприємства означають не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, зростання безробіття, яке зрештою може стати одним із чинників макроекономічної нестабільності.

Важливим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких знаходяться на розгляді, значний відсоток становлять такі, що тимчасово потрапили в скрутне становище. Вартість їхніх активів набагато вища, ніж кредиторська заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) або реструктуризації ці підприємства можуть розрахуватися з боргами та продовжити діяльність.

Застосування процедури санації на практиці свідчить, що лише невеликій кількості боржників вдається відновити власну платоспроможність. Згідно з інформацією, що надходить до Державного департаменту з питань банкрутства, протягом 2008 р. порушено 11338 справ про банкрутство підприємств різної форми влас-

ності, тоді як у 2007 р. їх кількість становила 13792 справ, тобто на 17,8% більше. Із них справ про банкрутство державних підприємств і підприємств із державною часткою понад 25% порушено на 6% більше, ніж за 2007 р. (204 та 217 відповідно). Так, справ про банкрутство державних підприємств порушено на 4% менше (151 та 157 відповідно), підприємств із державною часткою понад 25% на 12% менше (53 та 60 відповідно).

Наведені показники свідчать про недостатню ефективність процедури санації, що й зумовило актуальність дослідження.

Водночас, динаміка кількості справ про банкрутство, розглянутих Вищим Господарським Судом України, має певну динаміку (рис. 4.1.1).

Перед тим, як перейти до характеристики сутності санації, розглянемо поняття «банкрутство».

Банкрутство – досить важливий правовий інститут, що має на меті не ліквідацію суб'єктів господарювання задля оплати боргів кредиторам, а фінансове оздоровлення неплатоспроможних підприємств. Банкрутство є складовою та характерним інститутом ринкової економіки. Ефективний режим неспроможності є важливим фактором надійного економічного розвитку, гарантією повернення боргів і укріплення господарських відносин.

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

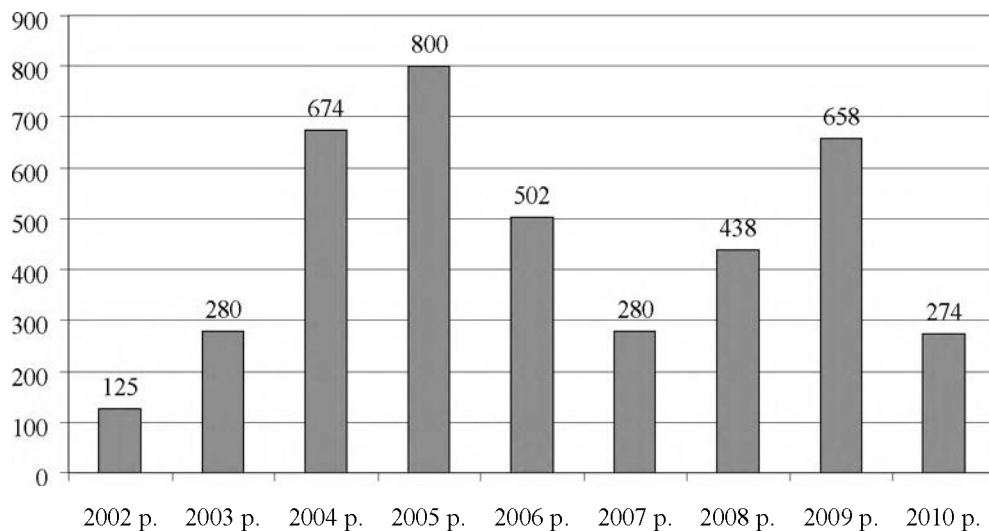


Рис. 4.1.1. Кількість справ про банкрутство, розглянутих Вищим Господарським Судом України

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства й обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність потенціалу для успішного функціонування.

Фінансову кризу на підприємстві характеризують трьома параметрами: джерелами (чинниками) виникнення, видом кризи та стадією її розвитку. Ідентифікація цих ознак дає можливість правильно діагностувати фінансову спроможність підприємства і підібрати найефективніший каталог заходів санації.

Для вибору найефективніших форм санації, ухвалення правильних рішень щодо усунення негативних процесів, перш за все, необхідно ідентифікувати причини фінансової нестабільності суб'єкта господарювання.

Чинники, які можуть призвести до фінансової кризи на підприємстві, порозділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), і внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства).

Головними екзогенними чинниками фінансової кризи на підприємстві можуть бути:

- спад кон'юнктури в економіці в цілому;
- зменшення купівельної спроможності населення;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі;
- сезонні коливання;
- посилення монополізму на ринку;
- дискримінація підприємства органами влади й управління;
- політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств – постачальників сировини (споживачів продукції);
- конфлікти між засновниками (власниками).

Вплив зовнішніх чинників кризи має переважно стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, однією із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Можна назвати багато ендогенних чинників фінансової кризи. З метою систематизації їх варто згрупувати в перераховані далі блоки:

- низька якість менеджменту;

- дефіцити в організаційній структурі;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- недоліки у виробничій сфері;
- прорахунки у сфері постачання;
- низький рівень маркетингу і втрата ринків збуту продукції;
- прорахунки в інвестиційній політиці;
- брак інновацій і раціоналізації;
- дефіцити у фінансуванні;
- відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль).

Усі названі причини кризи досить тісно взаємопов'язані, становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків.

Безперечно, досліджуючи певне підприємство або випадок фінансової кризи, можна виділити специфічні причини фінансової неспроможності, але, по суті, вони зводяться до вищеперерахованих.

Типові наслідки впливу вказаних причин і чинників на фінансово-господарський стан підприємства можуть бути такі:

- втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції;
- неритмічність виробництва, неповна завантаженість потужностей;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності роботи;
- збільшення розміру неліквідних оборотних коштів і наявність наднормативних запасів;
- виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- підвищення тиску на ціни;
- значне зменшення об'ємів реалізації та, як наслідок, недоотримання виручки від реалізації продукції.

Розрізняють три види кризи:

- стратегічна криза (якщо на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові чинники успіху);
- криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал, що призводить до незадовільної структури балансу);
- криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Основні чинники, що зумовлюють будь-який із наведених видів кризи, подано в табл. 4.1.1.

Між видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза призводить до кризи прибутковості, яка, у свою чергу, спричиняє втрату

Чинники, що зумовлюють різні види кризи

Стратегічна криза	Криза прибутковості	Криза ліквідності
<ul style="list-style-type: none"> – неправильний вибір місцезнаходження підприємства; – неефективна політика збуту й асортиментна політика; – недосконале планування та прогнозування; – помилкова політика диверсифікації; – неефективний апарат управління; – дефіцити в організаційній структурі; – відсутність виробничої програми; – зайві виробничі потужності; – відсутність або недієздатність системи контролінгу. 	<ul style="list-style-type: none"> – несприятливе співвідношення цін і собівартості; – невиправдане завищення цін; – зростання собівартості за стабільних цін; – зменшення обороту від реалізації продукції; – збитковість окремих структурних підрозділів; – придбання збиткових підприємств; – значні запаси готової продукції на складі; – високі витрати на персонал; – високі процентні ставки; – форс-мажорні обставини; – неефективна маркетингова політика; – форс-мажорні обставини. 	<ul style="list-style-type: none"> – невраховані вимоги золотого правила фінансування; – незадовільна структура капіталу; – відсутність або незначний рівень страхових фондів; – незадовільна робота з дебіторами; – надання незабезпечених товарних кредитів; – великий об'єм капіталовкладень із тривалим терміном окупності; – великі об'єми низьколіквідних оборотних активів; – зниження кредитоспроможності підприємства; – високий рівень кредиторської заборгованості.

підприємством ліквідності. Обумовлене зовнішніми і внутрішніми чинниками зменшення об'ємів реалізації продукції призводить, з одного боку, до зниження прибутковості та збитковості, а з іншого – до зниження рівня ліквідності та платоспроможності.

Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є непомірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність і банкрутство підприємства. Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи.

Існують такі фази кризи:

- що безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);
- що загрожує подальшому існуванню підприємства та вимагає негайного проведення фінансової санації;
- що не сумісна з подальшим існуванням підприємства та призводить до його ліквідації.

Тому ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою пра-

вильної та своєчасної реакції на неї. Найдієвішим засобом запобігання банкрутства підприємства є фінансова санація.

Термін «санація» походить від латинського «sanare» – оздоровлення, видужання. Серед фахівців немає єдиної думки щодо трактування цієї категорії. Стосовно сфери економіки – це оздоровлення фінансового стану підприємства, поновлення та закріплення його платоспроможності. «Економічний словник» тлумачить це поняття як систему заходів, здійснюваних для запобігання банкрутства промислових, торгових, банківських монополій, визначаючи, що санація може відбуватися шляхом злиття підприємства, що знаходиться на межі банкрутства, з могутньою компанією; випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій; перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Деякі з вітчизняних авторів із санацією ототожнюють лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, що реалізуються за допомогою сторонніх юридичних або фізичних осіб і направлених на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», прийнятий в 1999 р., розрізняє поняття «санація» і «досудова санація». Санація розглядається як система заходів, передбачених процедурою проведення справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника та направлених на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному об'ємі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації боргів і капіталу та (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника.

Своє тлумачення поняття «санація» має і Національний банк України: режим фінансової санації – це система непримусових і примусових заходів, направлених на збільшення обсягів капіталу до необхідного рівня протягом певного періоду з метою відновлення ліквідності та платоспроможності, усунення порушень, які призвели комерційний банк до збиткової діяльності або скрутного фінансового стану, а також наслідків цих порушень.

Якнайповнішим можна вважати визначення, дане відомими зарубіжними економістами Н. Здравомисловим, Б. Бекенфердом, М. Гелінгом – провідними фахівцями в питаннях виведення підприємств із фінансової кризи: санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, направлених на досягнення або відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості, конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Тобто санація – це сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення.

Метою санації є, безперечно: поліпшення структури капіталу; конкурентоспроможність; платоспроможність; відновлення, досягнення прибутковості; відновлення, збереження ліквідності; покриття поточних збитків; скорочення заборгованості; формування фінансових ресурсів.

Відповідно до цього розрізняють такі типи санаційних заходів: соціальні, організаційно-правові, виробничо-технічні, фінансово-економічні.

Особливе місце в процесі санації займають заходи фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації й використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства.

Заходи санації організаційно-правового характеру направлені на удосконалення організаційної структури підприємства, організаційно-правових форм бізнесу, підвищення якості менеджменту, звільнення підприємства від непродуктивних виробничих структур, поліпшення виробничих відносин між членами трудового колективу і тощо. У цьому контексті розрізняють два види санації:

- зі збереженням існуючого юридичного статусу підприємства-боржника;
- зі зміною організаційно-правової форми та юридичного статусу підприємства (реорганізація).

Виробничо-технічні заходи санації пов'язані, перш за все, з модернізацією й оновленням виробничих фондів, зі зменшенням простоїв і підвищенням ритмічності виробництва, скороченням технологічного часу, поліпшенням якості продукції та зниженням її собівартості, удосконаленням асортименту продукції, яка випускається, пошуком і мобілізацією резервів санації у сфері виробництва. Оскільки санація підприємства пов'язана, як правило, зі скороченням зайвого персоналу, велике значення мають санаційні заходи соціального характеру. Слід вести помірковану політику звільнення у взаємозв'язку з реалізацією соціального плану проекту санації. Тут можуть бути передбачені такі заходи, як: створення та фінансування системи перепідготовки кадрів, пошук і пропозиція альтернативних робочих місць, додаткові виплати з безробіття, надання звільненим працівникам позик тощо.

Таким чином, санація підприємств є складним і багатоаспектним процесом, для реалізації якого потрібні ґрунтовні дослідження діяльності господарюючих суб'єктів і розробки ефективних механізмів оздоровлення їх фінансово-господарського стану. Такі дослідження дадуть змогу зробити обґрунтовані висновки щодо напрямів і перспектив видужання підприємств та організацій, їх подальшого розвитку.

4.2. Фінансові джерела санації підприємств

Головною метою фінансової санації є мобілізація фінансових ресурсів для:

- відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності;
- формування фінансового капіталу для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Сукупний капітал підприємства складається з власного та позичкового капіталу. Таким чином, фінансування санації може здійснюватися за рахунок:

- власних коштів підприємства (самофінансування);
- участі кредиторів у фінансовому оздоровленні боржника;
- участі персоналу в санації підприємства;
- державної фінансової підтримки.

Санація може бути спрямована на реструктуризацію активів або пасивів. За формальними ознаками розрізняють два види санації:

- санація без залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство;
- санація із залученням нового фінансового капіталу.

У першому випадку санація може здійснюватися в таких формах:

- зменшення номінального капіталу підприємства;
- конверсія власності в борг;
- конверсія боргу у власність;
- пролонгація строків сплати заборгованості;
- добровільне зменшення заборгованості;
- самофінансування.

Санація із залученням нового фінансового капіталу може набирати таких форм, як:

- альтернативна санація;
- зменшення номінального капіталу з наступним його збільшенням (двоступінчаста санація);
- безповоротна фінансова допомога власників;
- безповоротна фінансова допомога персоналу;
- емісія облігацій конверсійного займу;
- залучення додаткових позик.

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють автономну санацію (власні кошти підприємства та капітал його власників) і зовнішню санацію (кошти кредиторів і держави). Виділяють окремий вид санації підприємств – з допомогою державної фінансової підтримки. Фінансування державою санаційних заходів може здійснюватися на поворотній або безповоротній основі. Крім того, в окремих випадках держава може вдатися до непрямих методів сприяння санації суб'єктів господарювання: податкові пільги, створення особливих умов підприєм-

ницької діяльності тощо. Якщо в балансі підприємства за результатами звітного року відображено непокриті збитки минулих років (чи збитки звітного року), то треба приймати рішення про джерела покриття цих збитків. У науковій літературі з питань санації дуже часто зустрічається поняття «чиста санація». Чиста санація полягає в санації балансу неспроможного підприємства і спрямована на формальне покриття зазначених у балансі збитків.

Використання власних фінансових ресурсів спрямовується, як правило, на поліпшення або відновлення платоспроможності та ліквідності господарюючих суб'єктів. Цю процедуру здійснюють, як правило, за такими напрямками:

- реструктуризація активів;
- зменшення витрат;
- збільшення виручки від реалізації.

Перша група санаційних заходів пов'язана зі зміною структури та складу активної сторони балансу (досить часто ці зміни супроводжуються також змінами у складі та структурі пасивів). У рамках реструктуризації активів виділяють такі види санаційних заходів:

а) мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви – це частина капіталу підприємства, яку не відображено в його балансі. Величина прихованих резервів у активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їхньою реальною (вищою) вартістю. Мобілізація прихованих резервів здійснюється:

– через реалізацію окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі та споруди неvirобничого призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормативні запаси сировини й матеріалів тощо);

– у результаті індексації балансової вартості майнових об'єктів, які неможливо реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (такий метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним поліпшенням платоспроможності, однак безпосередньо впливає на підвищення кредитоспроможності підприємства). У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується стаття «Статутний капітал» чи «Додатковий капітал»);

б) використання зворотного лізингу (господарська операція, яка передбачає продаж основних фондів із одночасним зворотним отриманням таких основних фондів у оперативний або фінансовий лізинг). Крім того, підприємство з причини своєї збитковості може отримати значну економію на податкових платежах, що супроводжують операцію купівлі-продажу цього об'єкта основних фондів;

в) лізинг основних фондів. Цей метод уможливорює модернізацію обладнання (а

отже, здійснення санаційних заходів виробничо-технічного характеру), коли бракує необхідних інвестиційних ресурсів;

г) здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі;

д) оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо);

е) продаж окремих, низькорентабельних структурних підрозділів (філій). За рахунок такої операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для перепрофільювання виробництва на більш прибуткові види діяльності;

ж) використання давальницької сировини, тобто – спосіб завантаження виробничих потужностей підприємства, за якого сировина та матеріали надаються підприємству безкоштовно, однак готова продукція, виготовлена на давальницьких умовах, є власністю постачальника сировини. Переробка давальницької сировини розглядається як послуга, за яку підприємство отримує обумовлену в договорі частину готової продукції або певні кошти;

з) рефінансування дебіторської заборгованості (переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів: гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо). Одним із факторів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств і зокрема на їхню платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Станом на початок 2000 р. дебіторська заборгованість суб'єктів господарювання перевищувала обсяг ВВП країни у півтора рази. Це є суттєвим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі. Тому фінансовий менеджмент мусить використати всі наявні можливості для погашення заборгованості.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

– факторинг (продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку). На підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг підприємства поступаються правом на одержання грошей згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі, розмір якої залежить від ризиковості операції, чинної відсоткової ставки та строків настання платежу);

– облік або дисконт векселів. Зміст цієї операції полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його оплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічною суттю операції дисконтування є дострокова реалізація векселя його держателем банку та переведення комерційного кредиту в банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою

користь, тобто оплачує вексель за мінусом знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує на цей вексель у строк платежу, також називається дисконтом;

– форфейтинг – кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, які акцептовано імпортером. Продавцем вимог за форфейтингу може бути підприємство, яке виконало зобов'язання за контрактом і прагне рефінансувати дебіторську заборгованість з метою зменшення кредитного ризику та поліпшення ліквідності (платоспроможності). Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і є також однією із форм трансформації комерційного кредиту в банківський.

Крім того, у межах заходів щодо рефінансування дебіторської заборгованості проводиться комплекс процедур із примусового стягнення заборгованості, у тому числі звернення із позовом до господарського суду. Усі охарактеризовані вище санаційні заходи так чи інакше зумовлюють зміни в окремих статтях активу балансу.

Санаційні заходи можуть бути спрямовані й на реструктуризацію пасивів підприємства, результатом яких є зміни розмірів та структури фінансових джерел формування активів. У цьому разі йдеться насамперед про зменшення статутного фонду за рахунок зменшення номінальної вартості акцій та їх кількості з метою:

- одержання санаційного прибутку з наступним спрямуванням його на покриття балансових збитків;
- приведення у відповідність розміру основних та оборотних засобів підприємства з розміром його власного капіталу тощо.

У рамках мобілізації внутрішньовиробничих санаційних резервів аналізуються всі наявні можливості збільшення виручки від реалізації продукції. У цьому разі слід використати весь арсенал заходів для активізації збутової (маркетингової) політики підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як масовою рекламою, так і її припиненням. Тип санаційних заходів у цій сфері залежатиме від конкретного підприємства та вибраної ним стратегії маркетингу.

Значний тягар фінансування санаційних заходів підприємства несуть, як правило, його власники – акціонери, пайовики тощо. Вони можуть здійснювати фінансування санації шляхом збільшення (зменшення) статутного фонду, наданням позик, наданням цільових внесків на безповоротній основі тощо.

При цьому збільшення статутного фонду може здійснюватися шляхом:

- збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості;
- збільшення номінальної вартості існуючих акцій;
- обміну облігацій на акції.

Основною метою збільшення статутного фонду в санаційних цілях є мобілізація додаткових внесків інвесторів.

Участь кредиторів у фінансовій санації боржника може здійснюватися шляхом:

- пролонгації та реструктуризації наявної заборгованості;
- повної або часткової відмови від своїх вимог;
- надання додаткових кредитних ресурсів;
- надання кредитного забезпечення (поручительства, гарантії);
- трансформації боргу у власність.

Безперечно, активної участі кредиторів у фінансовому оздоровленні можна очікувати тільки тоді, коли внаслідок санації та збереження підприємства-боржника вони отримають повніше задоволення своїх вимог, ніж за його ліквідації. Кредитори можуть зважитися на матеріальний ризик в обмін на майбутню участь у прибутках цього підприємства, в обмін на великий пакет акцій боржника або з надією отримати стабільний ринок збуту своєї продукції (джерело постачання сировини для свого виробництва) тощо. У цьому контексті в науковій літературі з питань санації обґрунтовується така форма реструктуризації пасивів підприємства, як «конверсія боргу у власність». Суть її полягає в тому, що підприємства-боржники стимулюють великих кредиторів, зокрема обслуговуючий банк, придбати корпоративні права в обмін на боргові вимоги. У результаті такої операції боржник досягає подвійної мети:

- підвищується ринковий курс корпоративних прав, оскільки відбувається їх додаткова закупівля;
- поліпшується структура балансу, оскільки співвідношення власних і позикових коштів змінюється в позитивному для підприємства напрямі.

Конверсія боргу у власність може здійснюватися через емісію нових корпоративних прав, у результаті викупу часток (паїв, акцій) у власників з метою дальшого обміну на боргові вимоги або з допомогою емісії (обміну) конверсійних облигацій.

Трансформація боргу у власність здійснюється, як правило, великими кредиторами, які переконалися в санаційній спроможності боржника й очікують отримання прибутків у майбутньому. Цю операцію можна розглядати як внесок кредитора в статутний фонд боржника.

Однією з форм участі кредиторів у санації боржника є пролонгація чи списання заборгованості. Списання заборгованості – це відмова кредитора від своїх вимог. Вона прирівнюється до безповоротної фінансової допомоги боржнику.

Проте в Україні законодавство не дозволяє кредиторам списувати борги своїх боржників. Нестягнення цих сум призводить, як правило, до збільшення об'єктів оподаткування.

Надаючи фінансову підтримку способом відмови від своїх вимог, кредитори повинні враховувати ту обставину, що відмова від претензій за економічними наслідками прирівнюється до відмови від кредитного договору. Це означає, що за банкрутства боржника кредитор, який відмовився від претензій, не буде членом сформованого згідно із законодавством комітету кредиторів. Погашення боргів цьому кредиторіві буде здійснюватися за рахунок активів, які залишаються після задоволення вимог усіх інших кредиторів та членів трудового колективу. Крім того, сума заборгованості, яка залишилася непогашеною після закінчення строку позовної давності, розглядатиметься як безповоротна фінансова допомога, яка здійснюється за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Одним із методів санації з допомогою кредиторів є погашення боргу та мобілізація необхідних для фінансового оздоровлення ресурсів за рахунок цільового банківського кредиту. Така форма санації здійснюється, як правило, комерційним банком, що обслуговує підприємство. Оскільки надання подібного кредиту пов'язане з високим рівнем ризику, ставка відсотка на нього досягає максимального рівня. При цьому, якщо банк надає кредит підприємству, проти якого порушено справу про банкрутство до моменту укладення кредитної угоди, а інформацію про порушення такої справи було оприлюднено (за винятком випадків надання фінансових кредитів у межах процедури санації дебітора під заставу його корпоративних прав), безнадійна заборгованість за кредит погашається за рахунок власних коштів кредитора. У деяких випадках, з метою акумуляції кредитних ресурсів, як у національній, так і в іноземній валюті, для здійснення кредитування санаційних програм зі значними обсягами, зменшення кредитних ризиків, дотримання нормативного показника максимального розміру ризику на одного позичальника комерційні банки можуть об'єднуватися в консорціуми (санаційні консорціуми).

Банківські консорціуми – це тимчасові об'єднання банків, які створюються для координації дій для проведення різноманітних банківських операцій (або для кредитування однієї, але великої та ризикованої угоди) і засновуються банками на паритетних засадах.

Розглянуті заходи щодо участі кредиторів у санації підприємства-боржника можуть здійснюватися в досудовому порядку, тобто до початку провадження справи про банкрутство неспроможного підприємства. У ході провадження справи, на будь-якому її етапі, між боржником і кредиторами може бути укладена мирова угода, у рамках якої кредитори також можуть брати участь у санації боржника.

Крім кредиторів, у фінансовій санації підприємства може брати участь і його персонал, що обумовлено необхідністю збереження робочих місць.

Основними формами фінансування санації персоналом може бути:

- купівля працівниками акцій цього підприємства;
- відмова від дивідендів і винагороди за виробничі результати;

– надання працівниками позик підприємству.

У зарубіжній практиці досить поширеним є так званий Management-Buyout (МВО), що полягає в купівлі всього підприємства або значного пакета його корпоративних прав менеджментом фірми. При цьому, трапляються випадки конверсії заборгованості підприємства із заробітної плати у власність. Тобто замість заробітної плати працівники можуть одержати корпоративні права підприємства, на якому працюють. У результаті МВО підвищується відповідальність керівників та всього персоналу за результати своєї діяльності, а також посилюється мотивація до раціоналізаторства та реалізації програм ощадливого використання наявних ресурсів.

Фінансову підтримку санації підприємств може надавати й держава. Це може бути здійснено у разі, коли мобілізованих фінансових ресурсів із децентралізованих джерел не вистачило для проведення санації державного підприємства, а продукція, що виробляється, суспільно необхідна. Тому на рівні відповідних державних структур може бути прийнято рішення про надання фінансової підтримки підприємствам, що збитково працюють.

Державна фінансова підтримка санації підприємств може здійснюватися:

– прямим бюджетним фінансуванням у вигляді надання субсидій, дотацій, повного або часткового викупу державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства. Пряме бюджетне фінансування санації державних підприємств здійснюється у разі, коли підприємство зазнало збитків від стихійного лиха і вони не відшкодовані органами страхування та в інших випадках;

– наданням бюджетних позик тощо.

Крім прямого бюджетного фінансування санації, держава може здійснювати й непрямі форми впливу фінансової підтримки підприємств. Такими методами фінансової підтримки підприємств можуть бути:

– надання антимонопольним комітетом дозволу на інтеграцію підприємств-конкурентів або на об'єднання їхніх інтересів;

– надання державних гарантій і державного страхування кредитів;

– регулювання механізму ціноутворення;

– зниження податкового тиску, списання податкових зобов'язань тощо;

– відтермінування й оплата невиконаних платежів до бюджету на умовах податкового кредиту;

– стимулювання лізингової форми фінансування виробничо-технічних санаційних заходів;

– активізація участі в санації кредиторів, які мають найбільший обсяг заборгованості;

– проведення цільових кредитних аукціонів НБУ під програми фінансування санації виробництва.

Державна підтримка санації підприємств тим чи іншим методом залежить від конкретних характеристик підприємства, його народногосподарського та регіонального значення, глибини фінансової кризи. Найбільш економічними методами державної підтримки санації підприємства вважаються такі, як: надання різного рівня державних гарантій та різних форм підтримки фіскального характеру у вигляді стимулювання лізингу та активізації участі в санації кредиторів, які мають найбільший обсяг заборгованості.

Отже, кожне підприємство в силу характеру і особливостей його виробничо-господарської діяльності володіє притаманними тільки йому внутрішніми джерелами фінансування досудової та судової санації та само обирає зовнішні джерела фінансування. Велику роль у проведенні санації відіграє обрана стратегія, яка передбачає набір заходів, що повинні забезпечити не тільки відновлення платоспроможності підприємства, а і його фінансову стабільність і прибутковість у довгостроковому періоді. Тому вирішальним у проведенні санації є обґрунтування джерел фінансування, поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел, раціональне їх використання в часі, що повинно забезпечити відновлення платоспроможності та нарошування капіталу суб'єкта господарювання.

4.3. Теоретичні основи механізму управління фінансовою санацією підприємства

Процес організації фінансової санації підприємства можна подати трьома основними функціональними блоками:

- розроблення концепції санації і та її плану;
- проведення аудиту санації;
- менеджмент санації.

Як правило, план санації розробляють за дорученням власників або керівництва підприємства консалтингові або аудиторські фірми. У разі, якщо санація здійснюється в ході порушення справи про банкрутство, то розробляти план повинен призначений господарським судом керівник санацією. Аудит санації здійснюється аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Санація, що ініціюється самим підприємством, є складним у всіх відношеннях для нього процес, що вимагає ефективного фінансового управління на всіх стадіях здійснення. Розглянемо основні етапи такого управління.

1. Визначення доцільності та можливості проведення санації. Доцільність проведення санації обумовлюється тим, що використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства не досягло своєї мети і кризовий фінансо-

вий стан продовжує заглиблюватися. Можливість здійснення санації визначається перспективами виходу з кризового фінансового стану й успішного розвитку підприємства у разі надання йому істотної зовнішньої допомоги на сучасному етапі. Якщо за наслідками об'єктивної оцінки така перспектива є, то санація, що ініціюється підприємством, має шанси на успіх.

2. Обґрунтування концепції санації. Така концепція відображає ідеологію здійснення передбачуваної санації, визначаючи її майбутні напрями та форми. Залежно від принципового підходу розрізняють оборонну та наступальну концепції здійснення санації підприємства.

Оборонна концепція санації направлена на скорочення обсягів операційної та інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збалансованість грошових потоків на більш низькому об'ємному рівні. Ця концепція припускає залучення зовнішньої фінансової допомоги для відповідної реструктуризації підприємства, у процесі якої воно позбавляється низки виробничих структурних підрозділів, незавершених реальних інвестицій та інших видів активів задля фінансової стабілізації.

Наступальна концепція санації направлена на диверсифікацію операційної та інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збільшення розміру чистого грошового потоку в майбутньому періоді за рахунок зростання ефективності господарської діяльності. У цьому разі зовнішня фінансова допомога та інші заходи реорганізацій, здійснювані в процесі санації, використовуються в цілях розширення асортименту конкурентоспроможної продукції, виходу на інші регіональні ринки, швидкого завершення початих реальних інвестиційних проєктів.

3. Визначення напрямку здійснення санації та вибір форми санації. Форма санації безпосередньо характеризує той механізм, за допомогою якого досягається її основна мета. Ці форми визначаються в рамках конкретного напрямку санації, обраного підприємством, із урахуванням особливостей його кризової ситуації. Спочатку розглянемо санацію підприємства, направлену на рефінансування його боргу, яка може мати різноманітні форми:

- дотації та субвенції за рахунок засобів бюджету;
- державне пільгове кредитування;
- державна гарантія комерційним банкам за кредитами, видаваними підприємству, що санується;
- цільовий банківський кредит;
- переклад боргу на іншу юридичну особу;
- реструктуризація короткострокових кредитів у довгострокові;
- випуск облігацій та інших довгострокових цінних паперів під гарантію санатора;
- відтермінування погашення облігацій підприємства;

– списання санатором-кредитором частини боргу.

Санація підприємства, направлена на його реструктуризацію (реорганізацію), може мати різні форми.

Така форма санації як злиття здійснюється шляхом об'єднання підприємства-боржника з іншим фінансово стійким підприємством. У результаті такого об'єднання підприємство-боржник втрачає свій самостійний юридичний статус. Розрізняють: горизонтальне злиття, у процесі якого об'єднуються підприємства однієї галузі (наприклад, виробників і споживачів сировини); конгломератне злиття, у процесі якого об'єднуються підприємства, не зв'язані між собою ні галузевими, ні технологічними особливостями. Для підприємства-санатора спонукальним мотивом цієї форми санації є ефект синергізму, що звичайно досягається, а для підприємства, що санується, – можливість збереження робочих місць і спрямованості виробничої діяльності.

Поглинання здійснюється шляхом придбання підприємства-боржника (для останнього це є однією з форм інвестицій – придбання цілісного майнового комплексу або основної частини його активів). Для підприємства-санатора ефект поглинання також пов'язаний із синергізмом. Підприємство, що санується, при поглинанні звичайно втрачає свій самостійний статус, хоча як юридична особа може зберегтися у вигляді дочірнього підприємства.

Розділення може бути використано для підприємств, що здійснюють багатогалузеву господарську (виробничу) діяльність. Ефект цієї форми санації полягає в тому, що за рахунок істотного скорочення загальногосподарського управлінського апарату, невиробничих і допоміжних служб значно скорочується сума постійних витрат, у зв'язку з чим за рахунок ефекту операційного левериджу кожний новий виділений підрозділ швидше може досягти точки беззбитковості своєї діяльності.

Перетворення здійснюється за ініціативою групи засновників, дає можливість розширити фінансові можливості підприємства, забезпечити шляхи його виходу з кризи і дати новий імпульс його економічному розвитку. Умовою такої санації виступає необхідність забезпечення засновниками мінімального розміру статутного фонду, встановленого законодавством.

Передача в оренду характерна нині для санування державних підприємств, за якої вони передаються в оренду членам трудового колективу. Умовою здійснення такої форми санації є прийняття на себе колективом орендарів боргів підприємства, що санується. Принципово така форма санації може бути використана і для підприємств недержавних форм власності.

4. Підбір санатора. Такий підбір здійснюється, виходячи з обраних форм санації та передувє розробленню бізнес-плану санації підприємства, у якій санатор повинен брати обов'язкову участь. У реальній практиці розроблення бізнес-плану санації часто здійснюється до вибору санатора і лише подається йому на розгляд.

За форм санації, направлених на рефінансування боргу підприємства, основними санаторами можуть виступати:

- власники підприємства (у тому числі й державні органи – по підприємствах державної форми власності);
- підприємства-кредитори;
- сторонні господарюючі суб'єкти-юридичні особи;
- трудовий колектив підприємства, що санує.

5. Підготовка бізнес-плану санації, який є основним документом, що визначає мету та процес здійснення санації підприємства-боржника. Бізнес-план санації розробляється звичайно представниками санатора, підприємства-боржника та незалежної аудиторської фірми.

Розрахунок ефективності санації дає змогу визначити доцільність усього процесу санації, оцінити різні альтернативні її форми. Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів (ефекту) і витрат на її здійснення в запропонованій формі.

Результати санації (хоча й направлені на усунення неплатоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємства) зрештою можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку (різницею між його сумою після і до здійснення санації). Додатковий прибуток у цьому разі виходить за рахунок нормалізації господарської діяльності підприємства за відповідної фінансової підтримки (порівняно з сумою прибутку, одержуваного в умовах кризового його розвитку). У процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку підприємства приводиться до справжньої вартості.

Витрати на здійснення санації визначаються шляхом розроблення спеціального бюджету (бюджету санації). Принципово ці витрати можуть розглядатися як інвестиції санатора в підприємство, що санується, з метою отримання прибутку (у прямій або непрямій формах) у майбутньому періоді.

Такий підхід дає змогу застосовувати для оцінки ефективності санації ті ж методи, що використовуються при оцінці ефективності реальних інвестицій. Порівняння ефективності різних форм санації дає можливість обрати найоптимальніший варіант її здійснення.

6. Затвердження бізнес-плану санації та моніторинг реалізації заходів бізнес-плану санації. Такий моніторинг включається в систему поточного й оперативного фінансового контролінгу та забезпечується фінансовою службою підприємства.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або заходів реорганізацій нормалізувати господарську діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом із подальшою його ліквідацією.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації.

Менеджмент (англ. management – управління) узагальнено можна визначити як систему економічного управління виробництвом, що включає сукупність принципів, методів, форм і прийомів управління. Зміст менеджменту санації можна розглядати у двох аспектах: інституційному та функціональному.

З інституційної сторони до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання або силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто здійснювати фактичне управління підприємством на період його оздоровлення. Зауважимо, що досить часто банкрутство підприємства спричиняє саме невміле чи навмисно неправильне управління. Керівництво підприємства, яке привело його до фінансової кризи, як правило, не в змозі ефективно управляти фінансовою санацією. Тому виникає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень щодо санації третім особам.

До осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи (наприклад, департамент банківського нагляду НБУ, страховий нагляд і тощо), консультантів, аудиторів, що управляють санацією, які призначаються відповідно до рішення суду, представників банківських установ або інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також колишнього керівництва підприємства. вирішення питання про призначення менеджменту санації належить до числа першочергових заходів у рамках фінансового оздоровлення.

З функціональної сторони менеджмент санації – це система антикризового управління, яка полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому в процесі санації підприємства такі цикли постійно повторюються в ході досягнення окремих стратегічних чи тактичних цілей.

До функціональних сфер менеджменту санації слід віднести такі:

- постановка мети;
- формування й аналіз проблеми (головна проблема – фінансова криза);
- пошук альтернатив, прогнозування й оцінювання їх реалізації (відбір і оцінювання необхідного каталогу заходів санацій);
- ухвалення рішення;
- реалізація (проведення конкретних заходів санацій);
- контроль;
- аналіз відхилень.

У процесі досягнення головної мети фінансовий менеджмент направлений на вирішення таких основних завдань:

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді;
- забезпечення найефективнішого використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямів діяльності підприємства;
- удосконалення управління грошовими потоками;
- забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику;
- забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при очікуваному рівні прибутку;
- забезпечення беззбиткової діяльності підприємства.

Розглянемо основні складові санаційного менеджменту (рис. 4.3.1).

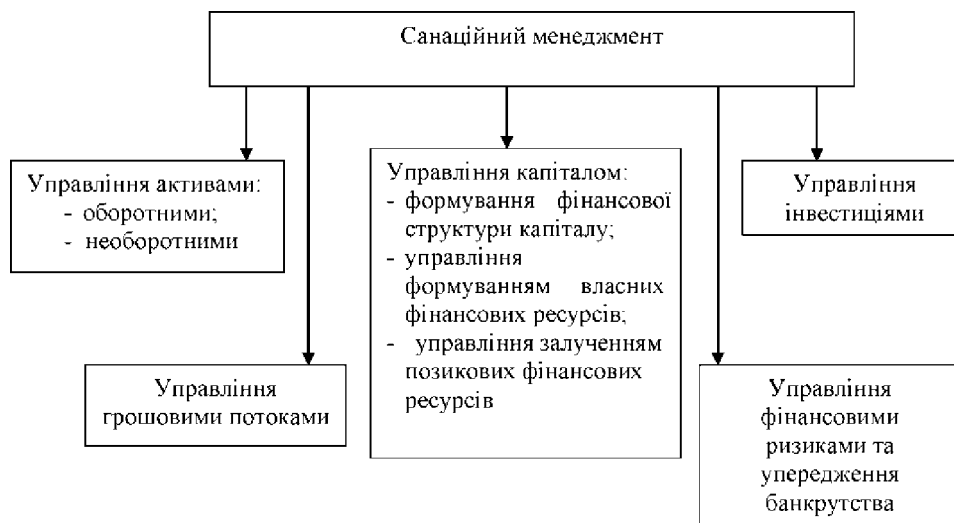


Рис. 4.3.1. Складові санаційного менеджменту

Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головним завданням якого є визначення стратегічної і тактичної мети санації та орієнтація процесу управління на досягнення цієї мети. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних і контрольних служб.

Але єдиних підходів до організації менеджменту санації підприємства не існує. Кожний випадок фінансової кризи вимагає індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

Рішення про проведення санації може ухвалюватися в таких основних випадках:

а) за ініціативою суб'єкта господарювання, що знаходиться в кризі – якщо існує загроза неплатоспроможності й оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому. Рішення про санацію ухвалюється у разі звернення кредиторів до суду із вимогою про оголошення банкрутом такого підприємства (досудова санація);

б) після того, як боржник за власною ініціативою звернувся до суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство (якщо підприємство стало фінансово неспроможне або існує реальна загроза такої неспроможності). Зрозуміло, що рішення про санацію ухвалюється лише в разі, якщо підприємство доведе кредиторам, що воно є санаційно спроможним;

в) після закінчення місячного терміну з дня публікації в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабінету Міністрів України оголошення про порушення справи про банкрутство такого підприємства – якщо надійшли пропозиції від фізичних або юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника та подати акцептовані комітетом кредиторів і арбітражним судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неспроможного підприємства. У разі згоди кредиторів з умовами і механізмом задоволення їхніх претензій, суд ухвалює рішення про припинення проведення справи про банкрутство і здійснення фінансової санації юридичної особи;

г) за ініціативою фінансово-кредитної установи. Згідно із законом України «Про банки і банківську діяльність» установа банку має право до клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс заходів щодо його санації, у тому числі: передати оперативне управління цим підприємством адміністрації, сформованій за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; направити на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції;

д) за ініціативою заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. У разі невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи щодо оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників у керівні органи підприємства, обмеження в праві розпоряджатися випущеною продукцією та іншим майном відповідного суб'єкта господарювання. Якщо заходи санацій не сприяли до відновленню платоспроможності підприємства, то заставодержатель має право звернутися до суду із заявою про стягнення майна, яке знаходиться в іпотеці;

е) за ініціативою державного органу з питань банкрутства, якщо йдеться про державні підприємства;

ж) за ініціативою Національного банку України – якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку.

Цілісною системою проведення фінансового оздоровлення окремого підпри-

емства є так звана класична модель санації, яка досить широко використовується як основа для розроблення механізму фінансової санації конкретних суб'єктів господарювання в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Згідно з класичною моделлю санації процес фінансового оздоровлення підприємства розпочинається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі комплексного аналізу господарської діяльності підприємства визначаються зовнішні та внутрішні фактори кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми.

Під час аналізу здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, визначаються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, а відтак – про доцільність чи недоцільність санації такої господарської одиниці. Якщо підприємство перебуває в глибокій кризі, не сумісній із подальшим його існуванням, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. Інакше санація означатиме лише відтермінування ліквідації підприємства і нічого, крім додаткових збитків, власникам і кредиторам не дасть. Ліквідація може здійснюватися на добровільній основі або в примусовому порядку.

У разі, коли підприємство має справді реальні надії на виправлення становища, приймають рішення про розроблення санаційної концепції з метою проведення фінансового оздоровлення, з одночасним визначенням цільових орієнтирів. Що раніше на санаційно спроможному підприємстві розпочнеться санація, то більші шанси на її успіх.

Розглянемо функціональну схему класичної моделі санації на рис. 4.3.2.

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в напрямі зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості. З цією метою доцільно реалізувати так звану шокову (Crash) програму.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. За визначення цілей санації слід урахувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та мусить провадити свою діяльність у рамках правового поля відповідної держави. Цілі повинні бути реальними і придатними для кількісного (чи якісного) вимірювання. Головною стратегічною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для її досягнення слід узгодити тактичні цілі, а саме:

- сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів;
- основні вартісні цільові показники (виручка, прибуток, ліквідність тощо).

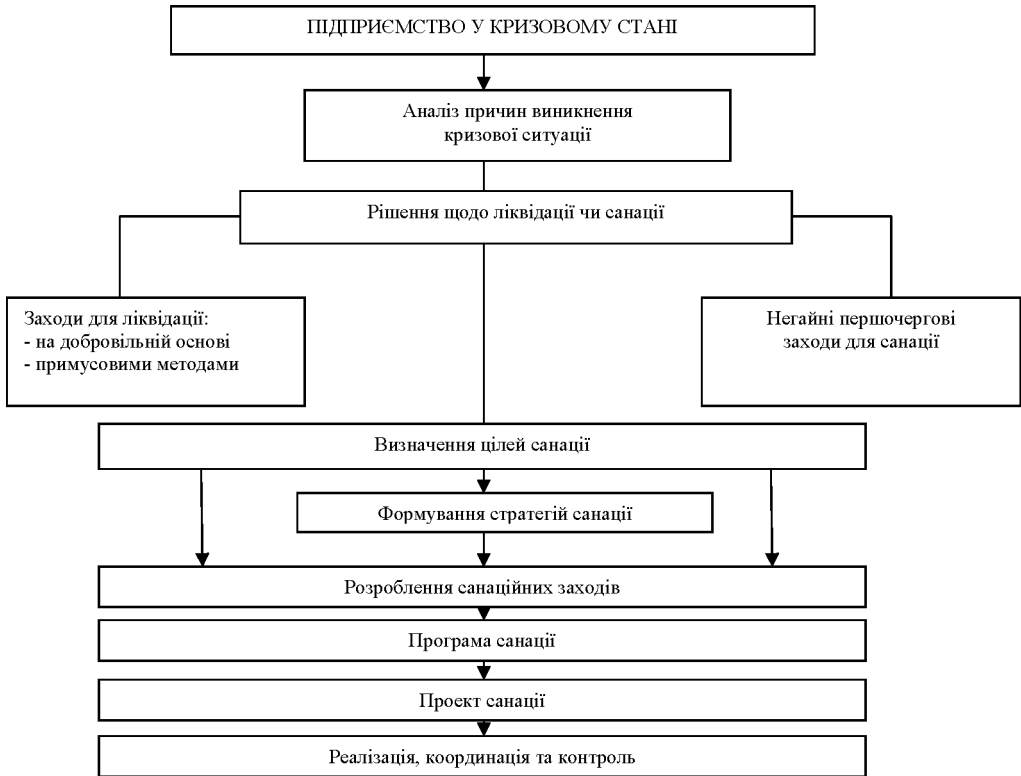


Рис. 4.3.2. Класична модель санації

Лише за умови досягнення консенсусу щодо тактичних цілей між сторонами, відповідальними за прийняття рішень, можна досягти головної стратегічної мети санації.

Стратегія – це, власне, узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних вигод, які забезпечили б підприємству високу рентабельність. Суть її полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень. Відповідно до обраної стратегії розробляється програма санації, тобто система запрогнозованих, взаємопов'язаних заходів, спрямованих на виведення підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього ка-

підгалузі та стратегічних завдань санації. Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, який розробляється на базі санаційної програми та містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств повинен своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод під час здійснення оздоровчих заходів. Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує інформаційну, планову, консалтингову, координаційну і контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є контроль за ходом реалізації плану санації, ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень і підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

Отже, тільки при правильному й ефективному управлінні механізмом санації можна досягти бажаних результатів проведення оздоровлення фінансового стану підприємства.

Розділ 5

Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні

5.1. Суть малого підприємництва та його роль у системі економічних відносин

Економіка України є складною та досить розгалуженою системою, основою якої є великий бізнес, що охоплює потужні корпорації та компанії, що доповнюється структурами середнього бізнесу, а ті, у свою чергу, густою мережею малого підприємництва. Останні, завдяки своїй гнучкості та мобільності, заповнюють усі суспільні ніші та замикають господарсько-технологічні ланцюги. При цьому, мале підприємництво є універсальним інструментом участі мільйонів громадян як в економічному житті власних країн, так і в системі міжнародного поділу праці.

Сектор малого бізнесу в Україні є складовою ринкової системи господарювання, оскільки в ній є певні умови, сприятливі для його розвитку. Останній зумовлюється в першу чергу об'єктивними причинами, а не специфічними особливостями окремої країни.

В умовах перехідної економіки України значення малого підприємництва зростає з таких причин: цей сектор є провідним у становленні ринкової економіки, основою дрібнотоварного виробництва, визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту країни, здійснює структурну перебудову економіки, свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку споживчими товарами і послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій.

Формування малого сектору неможливе без знання теорії та практики прийняття рішень у секторі ринкової економіки. Розв'язання цієї проблеми потребує правильного розуміння і тлумачення поширених у галузі малого бізнесу термінів: «мале підприємництво», «малий бізнес», «мале підприємство», підприємець – фізична особа. На сьогодні в країні існує проблема щодо розрізнення цих термінів.

До складу особливостей малого підприємництва варто віднести такі:

- єдність власності, управління, контролю в особі суб'єкта підприємницької діяльності, в основу якої покладено приватну власність на всі складові продукції – засоби виробництва, результати праці, землю;
- ефективна форма реалізації власності;
- ґрунтування на праці членів малого підприємництва, які зацікавлені в нарощуванні та збільшенні доходів, тощо.

Сутність малого підприємництва полягає в його внутрішніх потенційних можливостях саморозвитку, самовдосконалення, що забезпечують діяльність ефективного ринкового механізму. Мале підприємство є найактивнішим, провідним щодо формування та реалізації приватної власності в Україні.

Малий бізнес є формою реалізації підприємницької ініціативи, тобто діяльністю будь-яких малих підприємств та окремих громадян з метою отримання прибутку. Така діяльність не обов'язково повинна бути ризиковою чи інноваційною – саме ця риса є відмінністю між поняттями «мале підприємство» та «малий бізнес».

Економічна сутність малого бізнесу полягає в тому, що він є особливим сектором, пов'язаним із функціонуванням малих підприємницьких структур будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Сектор малого бізнесу існує завдяки розгалуженій системі малих підприємств.

Термін «мале підприємство» відносний і характеризує лише величину підприємства – організаційно-економічний вид підприємств, що класифікується за певними ознаками чи показниками. Теоретично, для віднесення підприємства до розряду малих можна використовувати три підходи – кількісний, якісний і комбінований, які характеризуються певними показниками та особливостями.

Найбільш загальними критеріальними показниками, на основі яких суб'єкти ринкової економіки відносяться до суб'єктів малого підприємництва, є чисельність персоналу (зайнятих працівників), розмір статутного капіталу, величина активів, обсяг обороту (прибутку, доходу) тощо. Загальна кількість показників, за якими підприємства можна віднести до суб'єктів малого підприємництва (бізнесу), становить більше десятка.

В Європейському Співтоваристві до малих підприємств відносяться підприємства що не перевищують рівні таких показників: кількість зайнятих працівників до 50 осіб; річний оборот менше 4 млн. євро; сума балансу менше 2 млн. євро. При визначенні інструментарію підтримки до суб'єктів підприємництва на рівні ЄС можуть застосовуватися й інші показники для віднесення підприємства до категорії малих.

Згідно зі статтею 55 Господарського кодексу України суб'єкти господарювання

залежно від кількості працюючих і доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Отже, в Україні до малих підприємств можна віднести ті, що відповідають таким умовам:

- середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб;
- обсяг доходу від реалізації продукції не перевищує 100 млн. гривень.

Поняття «суб'єкт малого підприємництва» в Україні було чітко визначене лише з прийняттям Указу Президента України від 12 травня 1998 р. № 456/98 «Про державну підтримку малого підприємництва» (який згодом був замінений відповідним законом). Відповідно до нього суб'єктами малого підприємництва вважалися зареєстровані в установленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб і розмір виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн гривень. Було введено також поняття «мікропід-

приємств» – суб'єкт малого підприємництва з середньообліковою кількістю працюючих за звітний період до 10 осіб і розміром виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не більше 250 000 грн. за рік.

Це визначення було уточнено Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року. Відповідно до нього суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми, у яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг річного доходу не перевищує 500 тис. євро.

При ідентифікації суб'єктів малого підприємництва доцільно використовувати комбінований підхід, що поєднує в собі декілька методів:

- кількісний, який включає в себе такі параметри як кількість працівників, розмір доходу, розмір статутного капіталу, вартість активів тощо;
- якісний, що характеризується такими показниками, як: певний сегмент ринку, яким володіє компанія, особливості управління підприємством власником, незалежність підприємства від конгломератів, висока гнучкість щодо впровадження інновацій, постійний розвиток, адаптованість до змін тощо.

Розглядаючи функції малого підприємництва в стабільній ринковій економіці, необхідно виділити такі фактори.

По-перше, неоціненний внесок малого підприємництва в справу формування конкурентного середовища. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між суб'єктами господарювання, якщо їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на умови обороту товарів на ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких вимагає споживач.

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідну гнучкість. Ця його риса одержала в сучасних умовах особливе значення в результаті швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів і послуг.

По-третє, щодалі зростає внесок малого підприємництва в здійснення прориву за багатьма важливими напрямками НТП, насамперед у галузі електроніки, кібернетики, інформатики, біотехнологій. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється в його здатності створювати нові робочі

місця та поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів і структурних зрушень економіки.

По-н'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруженості та демократизації ринкових відносин, тому що саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Тобто, виконує функцію послаблення властивій ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на цьому етапі.

Малий бізнес виконує важливі соціальні функції, а саме (рис. 5.1.1).

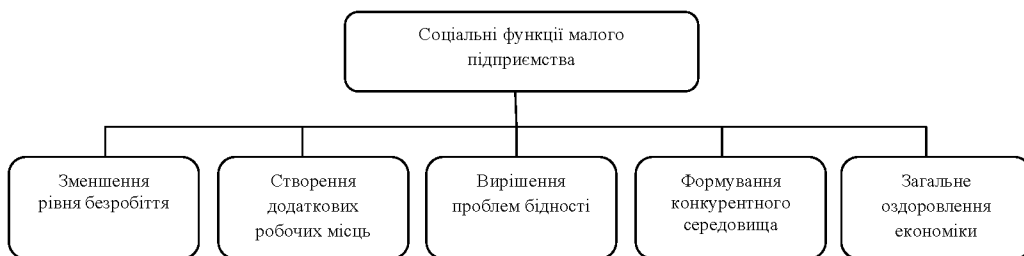


Рис. 5.1.1. Соціальні функції малого підприємництва

- формування середнього класу – прошарку населення, який реально готовий нести відповідальність за сталий розвиток економіки, забезпечувати незворотність реформ;
- розвиток місцевого самоврядування та ринків з орієнтацією на національні інтереси;
- загальне оздоровлення економіки та суспільства в цілому через виховання у підприємців господарської та ділової культури.

Малі підприємства вважаються однією з головних рушійних сил економічного розвитку і є одним із дієвих засобів структурної перебудови, усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції тощо.

Мале підприємство є, по суті, найдемократичнішим суспільним інститутом, який мало коштує бюджету, забезпечуючи при цьому значну частку валового внутрішнього продукту та більшість робочих місць у країні. Малий бізнес, незважаючи на величезний ризик, є невід'ємною складовою будь-якої ринкової економіки.

На відміну від багатьох країн світу, в Україні мале підприємство нині ще не відіграє суттєвої ролі в економіці, оскільки тільки починає формуватися як реальна економічна сила та шукає кращих перспектив.

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні основними негативними чинниками, що стоять на заваді розвитку та становлення малого підприємництва в Україні, визначено такі (рис. 5.1.2).

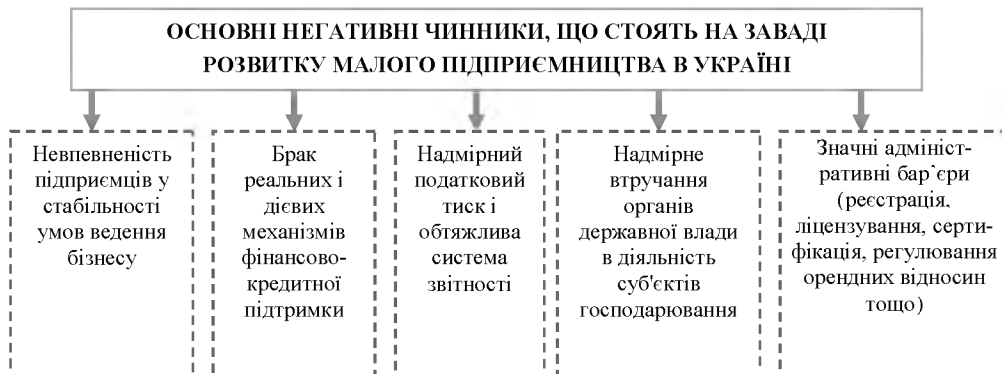


Рис. 5.1.2. Негативні чинники, що стоять на заваді розвитку малого підприємництва

Вагомою причиною ситуації, що склалася з малим підприємництвом в Україні, є нагромадження проблем у законодавчій площині. Крім того, наше суспільство й дотепер вагається і не в змозі чітко та однозначно визначити: чи взагалі потрібен країні малий бізнес і чи можлива трансформація економіки України без розвитку цього важливого сектору.

Разом із тим, перелік основних перешкод, що стоять на заваді розвитку українського підприємництва, не вичерпується лише сферою регуляторної політики. Існує цілий ряд обмежень, які різною мірою також стримують розвиток малого бізнесу.

Зазначені перешкоди й обмеження негативно впливають на діяльність малих підприємств, стримують їхній розвиток і нерідко штовхають на пошук шляхів отримання високих прибутків у «тіньовій» сфері (рис. 5.1.3).

Мале підприємництво виконує важливі соціальні функції: створення додаткових робочих місць, формування нового соціального прошарку підприємців – власників. Вхідження все більших прошарків населення в сферу малого підприємництва, з одного боку, дає змогу зайнятим підприємницькою діяльністю вирішувати питання власного виживання та підвищення свого життєвого рівня, з іншого боку, зменшує тиск на бюджет завдяки зменшенню частки споживачів, пов'язаних із соціальним захистом.

Отже, можна стверджувати, що поза залежністю від економіки та географічного положення мале підприємництво є необхідним структурним елементом господарювання, неминучим за всіх процесів централізації.

Особливості функціонування малого підприємництва полягають у тому, що вони не вимагають значних стартових інвестицій і мають швидкий оборот ресурсів, здатні за реальної підтримки швидко й економно вирішувати проблеми демо-

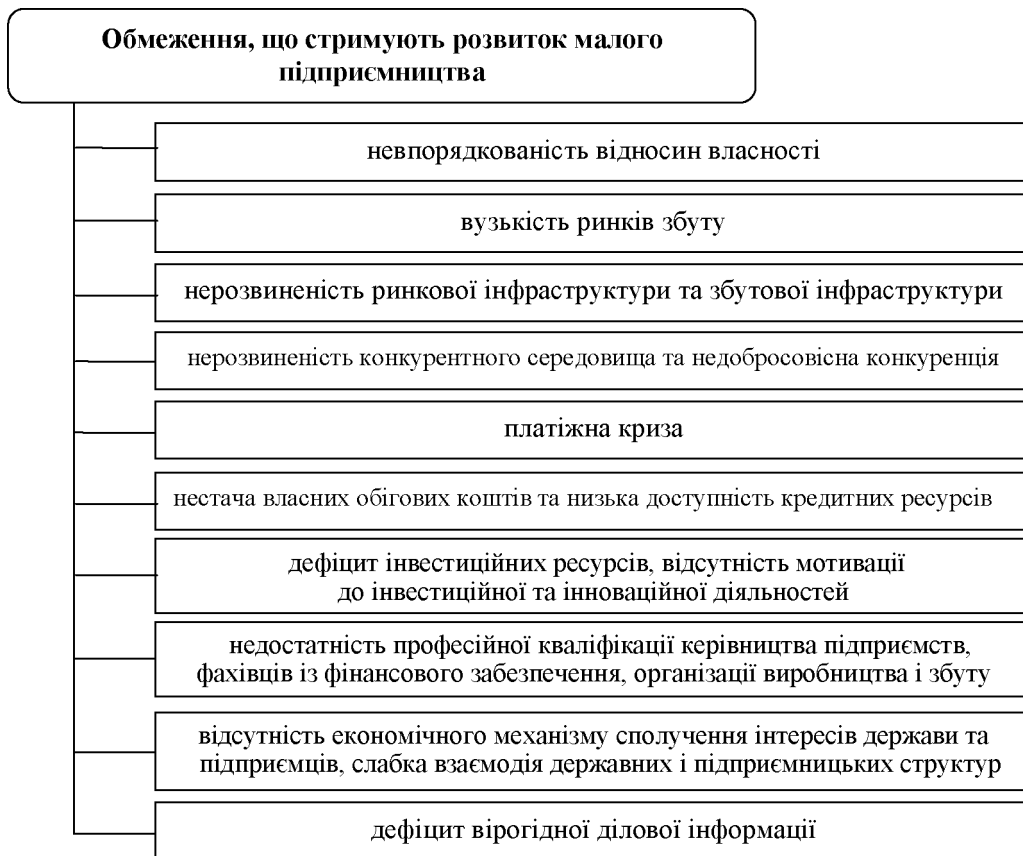


Рис. 5.1.3. Обмеження, що стримують розвиток малого підприємництва

нополізації, стимулювання розвитку економічної конкуренції та насичення регіональних ринків необхідними товарами і послугами.

У кризових умовах малий бізнес забезпечує виконання таких завдань:

- створення нових робочих місць без будь-якого фінансування з боку держави;
- розширення самозайнятості населення;
- залучення до легальної економічної сфери коштів, що перебувають поза банківською сферою;
- формування конкурентного середовища;
- створення середнього класу населення тощо.

Водночас, світова практика доводить, що суб'єктам малого бізнесу функціо-

увати легально значно дорожче, аніж великого. Адже так звана ціна легальності зростає внаслідок ускладнення законодавчої бази, що регулює діяльність малого бізнесу. Теперішня ж вартість легального існування суб'єкта малого бізнесу в Україні залишається занадто високою.

Саме через це малий бізнес необхідно орієнтувати на адекватну діяльність і врегульовану політику податкового навантаження, що у свою чергу сформує економічну природу цього сектору. Саме такі умови є основними складовими державної політики щодо розвитку малого бізнесу, зростання кількості його працівників і зайнятих у сфері малого підприємництва.

Отже, мале підприємництво – це відносно самостійна частка економіки, що слугує одним із джерел наповнення бюджету України, є основою дрібнотоварного обороту, впливає на темпи розвитку ВВП, забезпечує насиченість ринку різноманітними товарами та послугами, підвищує експортний потенціал країни має власні закономірності розвитку, що вирізняють його на фоні великого та середнього бізнесу, а також свої переваги та недоліки як в управлінській сфері, так і сфері податків і фінансового управління, які значно впливають на рішення власників щодо вибору системи оподаткування, форми власності, сфери діяльності тощо.

Переваги та недоліки малого підприємництва в узагальненому вигляді подано на рис. 5.1.4 та в таблиці 5.1.1.



Рис. 5.1.4. Переваги та недоліки малого підприємництва в Україні

Таким чином, мале підприємництво в Україні має ряд переваг, але й значну кількість недоліків – у невеликих підприємствах забезпечено краще знання постійних клієнтів, їхнього потенціалу та можливість прорахувати поведінку в разі зміни ситуації на ринку. До найважливішої негативної риси малого підприємництва можна віднести – належність до тіньової економіки.

Таблиця 5.1.1

Характеристика малого підприємництва

ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва	Нижча продуктивність праці порівняно з крупними підприємствами
Повніше використання робочої сили та устаткування, менший рівень запасів	Нездатність упроваджувати важливі капіталомісткі досягнення у виробництво
Рациональна організаційна структура підприємств	Вища інтенсивність праці за рахунок тривалішого робочого дня
Швидка адаптація до кон'юнктури ринку, місцевих умов, запитів споживачів, оперативне оновлення асортименту продукції	Обмежена можливість підвищувати кваліфікаційний рівень найманих працівників
Значна роль у створенні нових робочих місць	Економія на умовах праці та техніці безпеки
Можливість швидкого впровадження нових ідей, проектів і створення нової продукції	Значні труднощі з фінансуванням, отриманням кредитів, недостатність оборотних засобів, заборгованість тощо
Відносно невеликий капітал для створення таких підприємств	Відсутність профспілок, а отже, тих прав в управлінні виробництвом, які є у працівників на крупних підприємствах
Невисокі експлуатаційні витрати	
Велике значення у формуванні середнього класу населення	Формування сукупністю малих підприємств загалом стихійного характеру розвитку монополізованого сектору економіки, лише частково підпорядкованого дії закону планомірного розвитку (тією мірою, якою ці підприємства втягнуті в контрактні відносини з крупними компаніями та державою)
Створення конкурентного середовища як рушійної сили економічного прогресу	
Можливість зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах тощо	

Одним із ключових недоліків функціонування малого підприємництва в Україні, який заслуговує на більшу увагу, є недостатність власних фінансових ресурсів, що призводить до низки характерних труднощів:

- суттєві ускладнення в ході здійснення технічного переобладнання та реконструкції;

- неможливість найму висококваліфікованого персоналу;
- слабка забезпеченості матеріально-сировинними ресурсами.

У зв'язку з цим у країнах із розвинуеною та стабільною економікою у сфері малого бізнесу спостерігається активна підтримка держави. Адже багато представників малого бізнесу не витримують конкуренції та припиняють свою діяльність.

Останні кризові роки показали значення малого підприємництва в економіці. Адже саме малий бізнес у кризові часи створює нові робочі місця без будь-якого фінансування з боку держави, розширює самозайнятість населення, легалізує тіньові грошові потоки, що перебувають поза банківським сектором, та залучає їх до економіки країни законним шляхом. До того ж, розвиток підприємництва формує конкурентне середовище з менш жорсткими умовами, аніж конкуренція великих бізнес – одиниць, та дає змогу створити так званий середній клас населення.

Підвищена увага до малого бізнесу була об'єктивно обумовлена обставин, насамперед зміною умов економічного розвитку. Зниження темпів економічного росту, однією з причин якого стало ускладнення паливно-енергетичної та сировинної проблеми, поставило складне завдання пошуку шляхів і засобів забезпечення темпів підвищення рівня життя населення або, принаймні, недопущення падіння цього рівня.

5.2. Державна фінансова підтримка розвитку малого підприємництва

В Україні сформована певна інфраструктура підтримки малого підприємництва, що забезпечує умови та сферу існування для здійснення господарської діяльності. Така інфраструктура побудована на певних положеннях, законодавчих актах державних органів влади.

Система державної підтримки полягає у формуванні та розвитку інфраструктури для підприємництва, встановленні оптимального податкового навантаження, надання різних видів фінансових, управлінських, інформаційних та інших послуг.

Державна підтримка малого бізнесу здійснюється за такими основними напрямками:

- формування інфраструктури підтримки та розвитку малих підприємств, у тому числі сприянню організації та діяльності центрів консультування підприємництва при податкових інспекціях;
- створення пільгових умов для доступу малих підприємств до фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів;
- введення спрощеної системи реєстрації, оподаткування, обліку та звітності

для суб'єктів малого підприємництва, ліцензування їхньої діяльності, сертифікації продукції, яку вони випускають;

- підтримка зовнішньоекономічної діяльності, розвитку зв'язків з іноземними партнерами;

- організація підготовки та перепідготовки, а також перекваліфікації кадрів для малого підприємництва шляхом проведення семінарів;

- реалізація програм, спрямованих на насичення ринку екологічними продуктами, конкурентоспроможними товарами тощо.

Форми державної підтримки малих підприємств умовно можна поділити на такі групи (рис. 5.2.1).

У розвинених країнах світу малий бізнес виконує значну кількість державних системних завдань щодо розвитку та становлення частини економіки, яка забезпечує прожиття середнього класу населення та дає можливість втілити амбіції молодого покоління в життя.

В центрі аналізованого механізму знаходиться мале підприємство, яке виконує різні функції залежно від типу економіки – ринкової чи перехідного типу. Відповідно, регулювання розвитку малого підприємництва необхідно здійснювати на двох рівнях: державному рівні та на рівні підприємства.

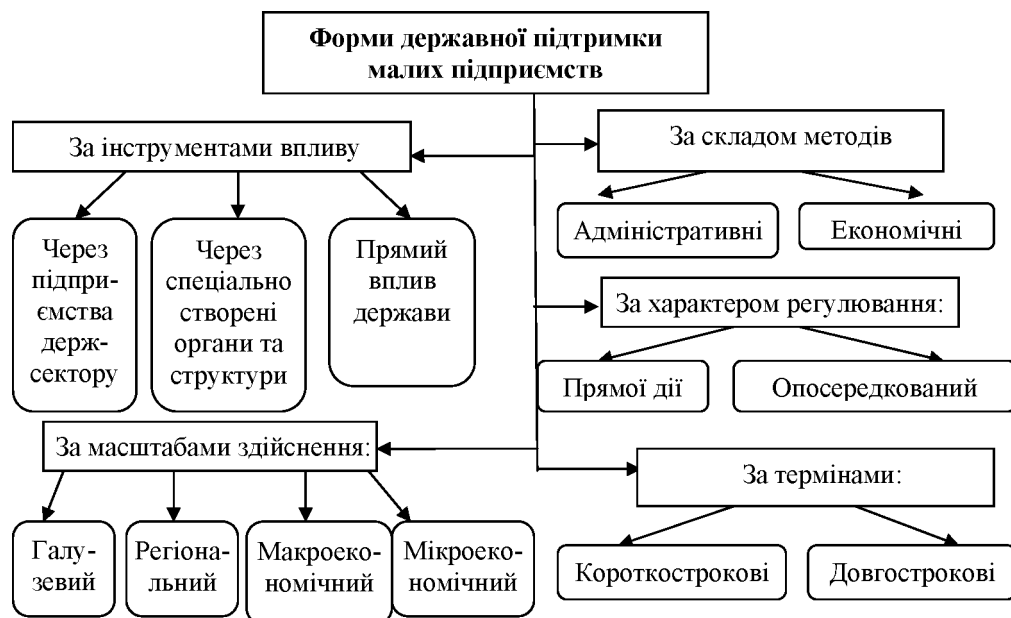


Рис. 5.2.1. Форми державної підтримки в Україні

В Україні регулювання у сфері розвитку малого підприємництва здійснюють організаційні структури на загальнодержавному рівні, головним заданням яких є розроблення єдиних принципів організації малого підприємництва (рис. 5.2.2).

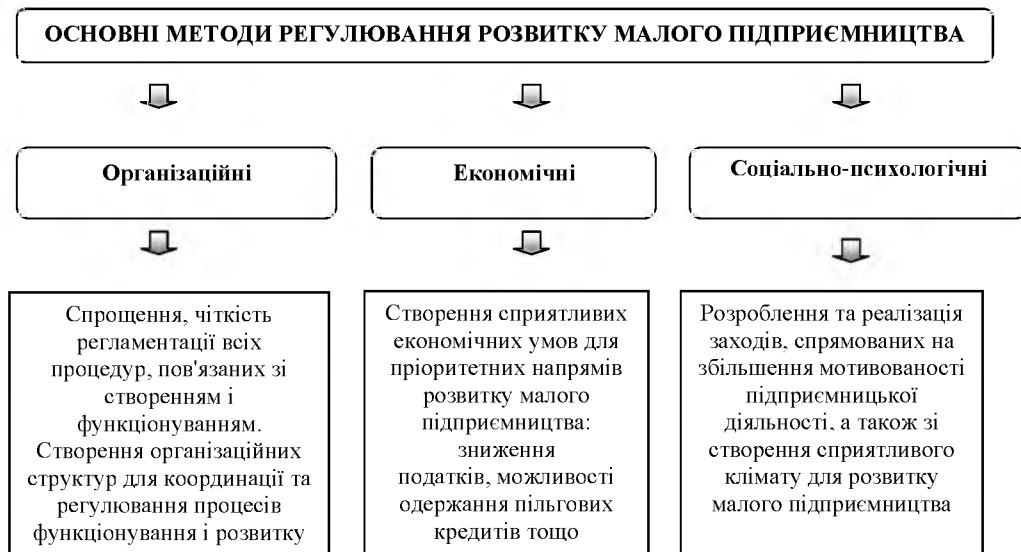


Рис. 5.2.2. Основні методи регулювання малого підприємництва

Згідно із Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» виділяють напрями державної підтримки (рис. 5.2.3).

Основними засобами регулювання розвитку малого підприємництва, на наш погляд, є: формування єдиної державної регуляторної політики у сфері малого підприємництва, фінансове регулювання розвитку малого підприємництва, удосконалення податкової системи у сфері малого підприємництва та стратегічне управління.

Заходи щодо впровадження державної регуляторної політики спрямовані на забезпечення системності, послідовності та координованості дій із розроблення та впровадження регуляторних актів, урахування пропозицій громадськості у ході їх опрацювання.

Упровадження державної регуляторної політики у сфері підтримки малого підприємництва забезпечується шляхом:

- координації діяльності органів різних рівнів виконавчої влади з планування регуляторної діяльності, підготовки проектів регуляторних актів із застосуванням процедури публічного обговорення;

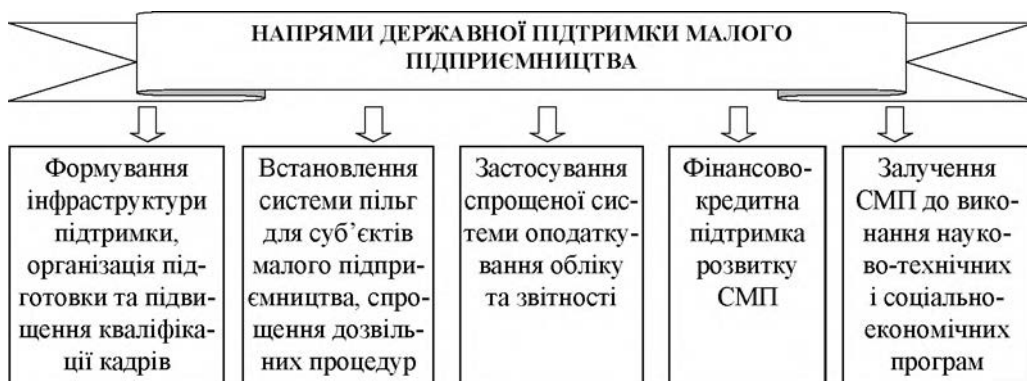


Рис. 5.2.3. Напрями державної підтримки малого підприємництва

- визначення ефективності проектів регуляторних актів та оцінка економічних і соціальних результатів їх запровадження;
- удосконалення законодавства з метою зменшення надмірного державного втручання у сферу підприємництва;
- висвітлення проблем реалізації регуляторної політики у засобах масової інформації, забезпечення гласності у процесі підготовки проектів нормативних актів шляхом залучення до їх розроблення та обговорення;
- проведення аналізу запровадження регуляторних актів та оприлюднення стану їх реалізації в підприємницькій діяльності;
- удосконалення дозвільної системи, спрощення процедури державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва спрямована на:

- формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ;
- розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва;
- створення та підтримку фінансових інститутів, що працюють на розвиток малого підприємництва.

Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва передбачає:

- заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку;
- застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності.

Фінансове регулювання та вдосконалення податкової системи є інструментом регуляторної політики держави, а питання вибору методів фінансового регулю-

вання, різноманітних систем альтернативного оподаткування та стратегічного планування вирішуються на рівні підприємства.

З метою постійного контролю за розвитком малого підприємництва вважаємо за необхідне проводити постійне дослідження існуючої практики розвитку малого підприємництва за такими напрямками:

1) аналіз розвитку малого підприємництва – з метою розрахунку динаміки показників кількості малих підприємств за різними регіонами, кількості малих підприємств за формами власності (на 10 тисяч населення), кількості зайнятих у малому підприємстві, розподілу малих підприємств по регіонах, районах і містах, обсягу виробленої продукції тощо.

2) діагностика фінансового стану підприємств малого бізнесу за такими напрямками оцінки: – майнового стану підприємства; – ліквідності активів і платоспроможності підприємства; – показників фінансової стійкості; – показників прибутковості та рентабельності підприємства; – показників ділової активності; – ринкової активності.

У результаті діагностики фінансового стану малі підприємства одержують певні показники, необхідні для його оцінки, планування та підготовки оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності малого підприємства, тобто формується інформаційна система фінансового функціонування та взаємодії суб'єктів малого підприємництва

5.3. Оподаткування в системі фінансового регулювання розвитку малого підприємництва

Ключовим питанням формування раціональної системи оподаткування в Україні є знаходження балансу між державою та підприємництвом при розподілі прибутку господарюючих суб'єктів. Саме ця проблема виникає при значному податковому навантаженні та низькому рівні суспільної свідомості. Лише за умови збалансування відносин між державою та підприємництвом підприємства будуть розвиватися та вдосконалюватися, отримуючи прибуток, а з іншого боку – прибуткова підприємницька діяльність гарантуватиме державі постійні надходження до бюджету для виконання державних і суспільних завдань.

Оподаткування є досить активним важелем, за допомогою якого держава впливає на фінансово-господарську діяльність суб'єктів бізнесу. Цей вплив пов'язаний із визначенням об'єкта оподаткування, методикою його обчислення.

Досвід зарубіжних країн свідчить про те, що об'єктом оподаткування здебільшого є прибуток підприємств. Податок на прибуток належить до тих податків, за допомогою яких відбувається виконання та організація регулюючої функції щодо

виробництва та сфер діяльності, а от фіскальній функції відводиться другорядна роль. Досвід же України щодо формування системи оподаткування прибутку свідчить про відсутність чіткої державної концепції податкової політики.

Податки є ефективним знаряддям реалізації державної політики стосовно життєдіяльності суспільства. Реформування податкової сфери як умови економічного зростання та досягнення певної соціальної гармонії повинно мати на меті максимізацію та стабілізацію доходів бюджету, корегування дій ринкових механізмів, урахування інтересів підприємств, реалізацію принципу соціальної справедливості.

Підприємницька діяльність значною мірою залежить від наявної системи управління, форм і методів державного регулювання економікою, у тому числі й податкового. Податкова система повинна враховувати особливості розвитку малого підприємництва в Україні та в процесі трансформації набувати нових структурних форм, відповідних змінам економічного середовища.

Однією з ключових функцій оподаткування, яка саме й забезпечує гармонізацію інтересів учасників податкових відносин, є економічна (регулююча) функція. За її допомогою держава може заохочувати платників розвивати ті сфери й напрями діяльності, які відповідають пріоритетам економіки, стимулювати інтенсифікацію інвестиційних процесів і раціональне використання ресурсів.

Серед засобів реалізації стимулюючої функції податків особливе місце посідають альтернативні системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, здійснення підприємницької діяльності з придбання спеціального патенту, сплата фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності прибуткового податку в фіксованому розмірі.

Еволюція податкових відносин знайшла своє відображення в існуванні різноманітних форм податків. Одним із напрямів розвитку податкової системи, що набув значного поширення в Україні, стало запровадження спеціальних податкових режимів. Останні уособлюють особливим чином сконструйовані податкові підсистеми, особливість функціонування яких полягає у специфічному підпорядкуванні загальній системі оподаткування, з характерними (вихідними) для певного податкового режиму правилами.

Податкова система є складною багаторівневою системою, вона генерує всю сукупність податкових елементів, об'єднуючи їх у певну цілісність. Спеціальні податкові режими є автономними складовими вказаної цілісності, які, хоча й формуються на загальних принципах оподаткування, відображають спрощену форму податкових відносин, що передбачає особливий порядок справляння платежів державі на попередньо визначений строк.

Принципова відмінність спеціальних режимів оподаткування від загальної системи проявляється в таких аспектах:

- 1) щодо терміну дії – спеціальні режими оподаткування (СПР) мають обмеже-

ний термін дії, водночас загальна система оподаткування в ринкових умовах перестає діяти одночасно з припиненням існування держави;

2) щодо переліку платників, сфер і видів економічної діяльності – СПР характеризуються чітко визначеним переліком платників, до яких застосовуються спеціальні умови. Поміж тим, як загальна система оподаткування застосовується до всіх платників – юридичних і фізичних осіб, у тому числі й тих, які обрали один із варіантів спеціального оподаткування. Мається на увазі дія окремих податків, які не увійшли до складу спеціальних режимів;

3) щодо податкового механізму – при застосуванні СПР функціонує особливим чином сконструйований порядок обрахунку та стягнення податкових платежів. Його суть полягає в методологічній адаптованості процесу оподаткування до специфіки діяльності окремої групи платників. Загальна система оподаткування діє за принципом «податкової всеохопленості» діяльності господарюючих структур, для якого є характерним взаємозв'язок на рівні «об'єкт – податок».

СПР, як підсистема податкової системи, не виникли спонтанно. Об'єктивність їх прояву зумовлюється чинниками зовнішнього середовища (особливо економічною, політичною та соціальною системами).

Головні чинники, що розкривають і характеризують передумови запровадження спеціальних податкових режимів:

- розмір і форма господарюючого суб'єкта;
- особливість виду економічної діяльності (галузевий аспект);
- регіональна (або територіальна) ознака.

На глибинному рівні розуміння кожний чинник «уособлює» складну тривалу систему взаємозв'язків, яка на певному етапі функціонування, під дією зовнішніх і внутрішніх обставин, виявилася неспроможною працювати ефективно. Тобто, кожний чинник – це процес (ознака динаміки), який за певних обставин набув тенденцій, протилежних очікуваним. Оскільки цей процес справляє вплив на загальний розвиток держави, то, відповідно, – держава починає реагувати й визначати можливі наслідки такого впливу. Якщо він не суттєвий або витрати на усунення його наслідків є вищими за ефект, який він забезпечить, скоріше за все держава реагуватиме опосередковано, більшою мірою сподіваючись на саморозв'язання.

Ураховуючи такі обставини, варто з'ясувати цілі, які ставить держава перед СПР при їх запровадженні, до них належать:

- 1) зниження рівня тінізації підприємницької (економічної) діяльності;
- 2) вирішення проблеми безробіття (часткове її розв'язання);
- 3) непряма підтримка економічного функціонування окремих регіонів і галузей національного господарства;
- 4) стимулювання розвитку інновацій;
- 5) заохочення приватної ініціативи до здійснення підприємницької діяльності;

б) отримання додаткового джерела надходжень до державного та місцевого бюджетів.

Форми спеціального оподаткування подано на рис. 5.3.1.



Рис. 5.3.1. Основні форми спеціальних режимів оподаткування

Кожна з форм, наведених на рисунку 5.3.1, є спеціальною податковою конструкцією, яка визначає та характеризує найбільш прийнятний фіскальний механізм оподаткування окремих господарюючих структур.

Форма спеціального оподаткування на основі єдиного (інтегрованого) податку ґрунтується на підході, за якого більшість обов'язкових платежів державі поєднуються (формально) і приводяться до спільної податкової бази. При цьому, суб'єкт господарювання сплачує один інтегрований (його ще називають комплексним) податок, який і характеризує увесь обсяг податкових відносин платника з державою (наприклад, фіксований сільськогосподарський податок, єдиний податок при спрощеній системі оподаткування малого підприємництва).

Наступна форма спеціального оподаткування має більш загальний характер і конструюється шляхом тимчасового звільнення від сплати або пониженні ставок окремих податків. Суть форми полягає у функціонуванні законодавчо-закріпленого переліку податків, які відповідно до умов спецрежиму тимчасово перестають діяти або ставки за якими є нижчими від загальних. Серед прикладів такої форми спеціальних режимів оподаткування можна навести: СЕЗ, ТПР, технопарки, особливий режим оподаткування податком на додану вартість.

Остання форма СПР – на основі сплати фіксованої суми платежу, ґрунтується на засадах розкладного оподаткування. У таких умовах держава попередньо визначає (прораховує) обсяг бюджетних надходжень, що отримують від групи платників, яку в перспективі планують перевести на спеціальний податковий режим. На основі таких даних встановлюється розмір податкової ставки, яка, у свою чергу, формується (визначається) на базі фактичних зовнішніх ознак потенційної групи платників-спецрежимників (площі виробничого (господарського) приміщення, його місця розташування, чисельності працюючих, виду економічної діяльності,

асортименту продукції тощо). Характерними прикладами цієї форми спеціального оподаткування є спеціальний торговий патент, сплата прибуткового податку у фіксованому розмірі з придбанням патенту.

Описаний перелік форм спеціальних режимів оподаткування не є сталим. В одних країнах (особливо – з перехідною економікою) він є більш розгалуженим, в інших – з належним рівнем становлення ринкових відносин, кількість форм спеціального оподаткування є мінімальною, як правило, їх запровадження пов'язане з виникненням певних форс-мажорних обставин. Вважається, що податкова система ринкового типу, за принципом рівності в оподаткуванні, не повинна створювати для одних платників більш привілейовані умови порівняно з іншими.

При конструюванні форм спеціального оподаткування, між країнами з перехідною податковою системою та ринковою, суттєва різниця полягає в тому, що за останньої СПР будуються виключно на засадах прибуткового оподаткування, при якому об'єктом оподаткування є валовий дохід, виручка, прибуток. Водночас, країни з перехідною моделлю податкових відносин віддають перевагу СПР, побудованим на засадах реального оподаткування.

Ринковий підхід до формування спеціального оподаткування ґрунтується, як правило, на двох його різновидах:

1) на основі оподаткування грошового потоку (серцевиною виступає додана вартість);

2) на основі оподаткування валової виручки.

При оподаткуванні на основі грошового потоку податковою базою є виручка (дохід підприємства), при цьому механізм її обрахунку має деякі особливості, залежно від яких розрізняють два види податків на потік коштів: R-податки і RF-податки.

При R-податках база оподаткування визначається як різниця між виручкою від реалізованої продукції та вартістю факторів, необхідних для її виробництва. Тобто, чистий потік реальних трансакцій у грошовому виразі (за винятком фінансових трансакцій).

RF-податки відрізняються тим, що, крім вказаної різниці, до податкової бази включаються різниця між отриманими та сплаченими кредитами і різниця між отриманими й виплаченими процентами, тобто чистий фінансовий потік коштів.

До податкової бази податків на потік коштів, порівняно з оподаткуванням прибутку, крім поточних (операційних) витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, плата за оренду тощо.), також включається вартість витрат, понесених при купівлі основних засобів і нематеріальних активів. При цьому, платникам не потрібно здійснювати амортизаційні нарахування, оскільки їм надається можливість переносити суми понесених збитків на майбутні періоди.

Ключовою умовою функціонування податків на потік коштів є те, що фактично

оподатковується прибуток, додана (новостворена) вартість. У ринкових умовах такий підхід вважається справедливим, оскільки фактично сума нарахованих податків залежить від розміру отриманого фінансового результату, і відповідно не справляє негативний вплив на діяльність господарюючих структур.

Вадою податків на потік коштів вважається нестабільність їх надходження. Пов'язано це як із фактичним розміром отриманого прибутку, так із теоретичним припущенням, що потенційно, з боку платників, можливі зловживання стосовно достовірності визначення фінансових результатів (особливо це стосується механізму перенесення вартості придбаних основних засобів і нематеріальних активів на майбутні періоди).

На відміну від податків на потік коштів, оподаткування валової виручки (другий варіант спеціального оподаткування) є більш простим для розрахунку, оскільки при його визначенні немає потреби враховувати вартість факторів виробництва. Надходження є вагомішими за розміром, оскільки об'єкт оподаткування за своєю величиною є більшим. Крім того, об'єкт оподаткування і джерело сплати податку не залежать від суті та розміру кінцевого фінансового результату.

З іншого боку, зазначені умови вирізняють і головний недолік такого різновиду спецоподаткування: оподаткуванню підлягає валова виручка, а не додана вартість (прибуток). Відповідно, побудова спеціального оподаткування на такій основі породжує нерівні умови господарювання для підприємств різних галузей, у яких величина прибутку в загальному обсязі виручки є різною. За таких обставин, питання, як правило, вирішується шляхом диференціації податкових ставок – залежно від напрямів і видів діяльності господарюючих суб'єктів.

Отже, СПР – це особливим чином сконструйовані податкові підсистеми, які характеризують спрощену й обмежену в часі форму податкових відносин між державою і визначеним колом платників, що передбачає особливий порядок стягнення (обрахунку та сплати) податків до централізованого фонду фінансових ресурсів держави з метою подальшого їх перерозподілу для забезпечення суспільних потреб.

5.4. Вплив оподаткування на розвиток суб'єктів малого бізнесу

Зростання частки недержавного сектору, насамперед, малого підприємництва, на фоні загального спаду виробництва та кризового стану багатьох державних підприємств у 2009-2011 рр. свідчить про великий внутрішній потенціал малого підприємництва, бажання та можливості значного проширення населення забезпечити власними силами свою економічну самостійність.

Тенденції розвитку малого бізнесу в Україні свідчать про особливості, через які він відрізняється від такого сектору в розвинених країнах. Ці особливості пояснюються непростими умовами, що склалися на момент становлення й розвитку українського малого підприємництва – зміна політичного та економічного стану та економічна криза 2009-2011 років.

Проте, вітчизняні підприємці мають високий ступінь пристосування до складних умов економіки. Таким прикладом є події кінця 2010 року. Набутий досвід становлення та функціонування сектору малого бізнесу свідчить про наявність викривлень у його розвитку.

Україна має досить невеликий досвід створення сектору малого бізнесу. Його становлення завдячує таким джерелам, як: самоініціатива; самоорганізація суб'єктів господарювання в межах законодавства; комерціалізація, приватизація та реструктуризація державних підприємств.

В Україні склад сектору малого бізнесу визначається трьома основними групами платників податків, які й формують його та визначають вплив на бюджет країни в цілому:

1. юридичні особи – платники єдиного податку;
2. фізичні особи – платники єдиного податку та фізичні особи, що знаходяться на загальній системі оподаткування;
3. фізичні особи, що зайняті незалежною професійною діяльністю.

Одним із основних показників, що характеризує розвиток малого бізнесу в Україні, є динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва.

Графічно склад малого бізнесу зображено на рис. 5.4.1.

З рисунку видно, що майже 20% загальної кількості підприємств в Україні становлять малі підприємства, що свідчить про досить високий рівень економічних показників, адже саме такі частки малих підприємств характерні для країн із високорозвиненою економікою. Хоча й надалі в Україні державною владою підтримується та вдосконалюється здебільшого середній і великий бізнеси.

Порівнюючи показники на початок 2011 р. кількості малих підприємств і фізичних осіб-підприємців можемо зробити висновок, що в загальній кількості підприємств питома вага малих становить 9,6%, а фізичних осіб – підприємців – 13,5%. Така тенденція характеризується сприятливою регуляторною та податковою політикою для їх діяльності.

Розглядаючи питому вагу малого бізнесу в загальній кількості підприємств (рис. 5.4.2), можна зробити висновок, що відсоткова частка малих підприємств із часом зменшувалася.

Такий висновок є досить невтішним і вкотре доводить невідповідальну податкову політику в Україні щодо підтримки та розвитку малого бізнесу. Проте, з іншого боку, даний факт є й позитивним моментом, оскільки майже всі розвинені

Податкове регулювання розвитку малого підприємництва в Україні

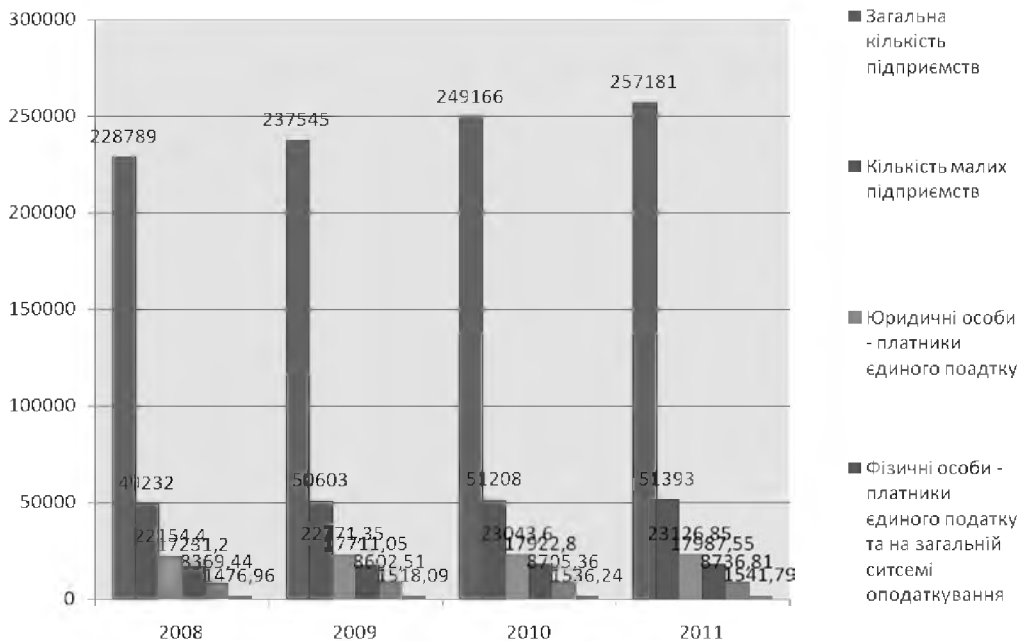


Рис. 5.4.1. Частка малого бізнесу в загальній кількості підприємств у 2008-2011 роках
Джерело: складено за даними Держкомстату України

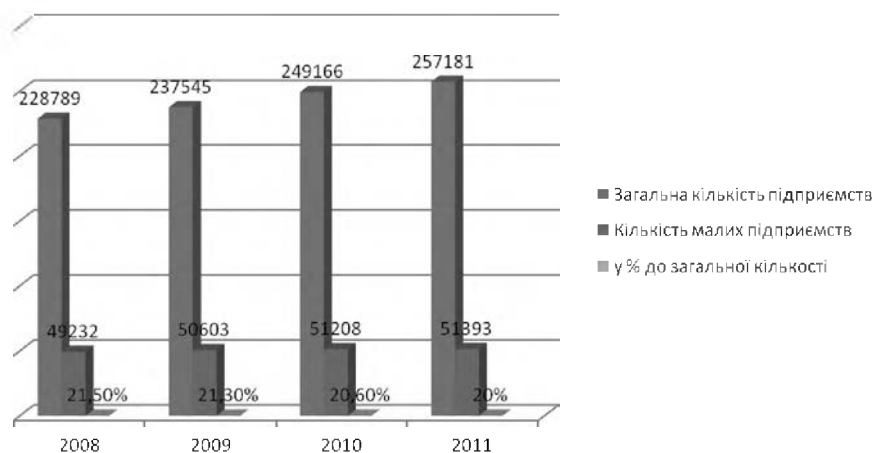


Рис. 5.4.2. Частка малих підприємств у загальній кількості підприємств у 2008-2011 роках
Джерело: складено за даними Держкомстату України

країни світу намагаються перевести малий бізнес на загальні умови ведення діяльності, створюючи при цьому лише певні пільги, що враховують сферу діяльності та ряд інших показників.

Важливим параметром розвитку малого підприємництва в Україні, що характеризує місце та ролі у структурі ринкової економіки, є кількість малих підприємств на тисячу жителів країни.

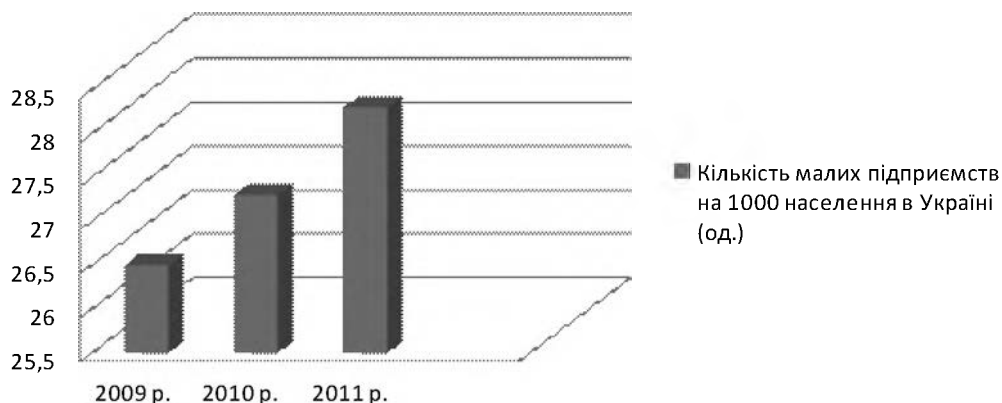


Рис. 5.4.3. Кількість малих підприємств на 1000 населення за 2009-2011 роки

Джерело: складено за даними Держкомстату України

Дані наведеного рисунка хоч і свідчать про зростання та розвиток малого підприємництва, проте такий розвиток здійснюється не досить швидкими темпами. Адже зростання в 1% є досить низьким показником – у інших країнах цей показник є вищим на 1000 осіб у Європі припадає 42 малих підприємства, що становить майже 70% працюючого населення і свідчить про значну роль малого підприємництва у розвитку товарообороту, соціально-економічному житті країни тощо. У США та Японії цей показник становить близько 50% – це залежить від високої корпоратизації підприємств у цих країнах.

Аналіз зайнятого населення на малих підприємствах в Україні подано на рис. 5.4.4.

Наведені дані показують значну частину працюючих на малих підприємствах, тому, відповідно, зменшення їх кількості призводить до збільшення безробіття в країні. Порівнюючи 2009 та 2010 рр., варто відмітити значний ріст кількості малих підприємств, хоча в цей час в Україні була економічна криза. А от порівнюючи 2010 та 2011 рр. такої тенденції вже не помітно – вона впливає як наслідок подій, що відбувалися в грудні 2010 р., коли державна влада намагалася скасувати цей клас підприємництва, у цей же час було закрито та анульовано багато малих

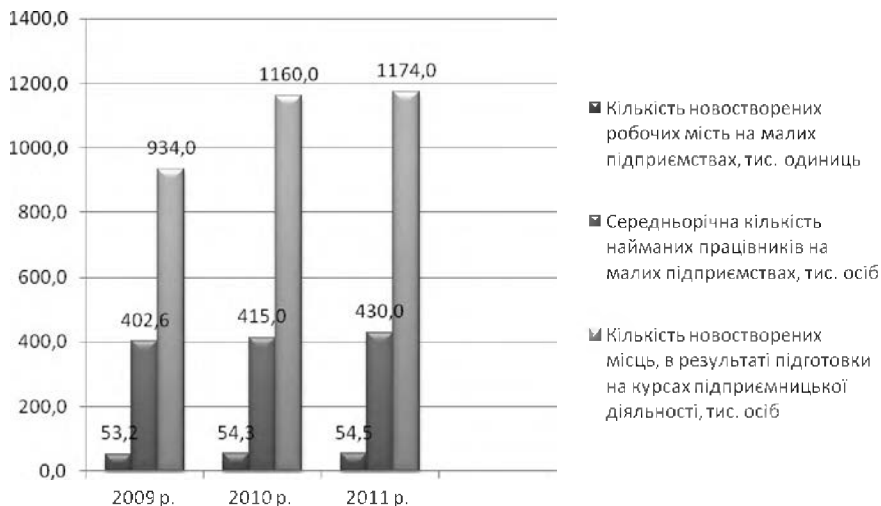


Рис. 5.4.4. Кількісна характеристика працюючих на малих підприємствах в Україні

Джерело: складено за даними Держкомстату України

підприємств, що й позначилося на низьких показниках росту.

Таким чином, ураховуючи вищенаведене, мале підприємництво насправді не є «малим».

Сектор малого бізнесу в Україні має свою специфіку й відносно регіонального аспекту. Дані статистики свідчать, що останнім часом структура малого бізнесу зазнає змін у тих регіонах, які мають нерозвинену економічну структуру (рис. 5.4.5).

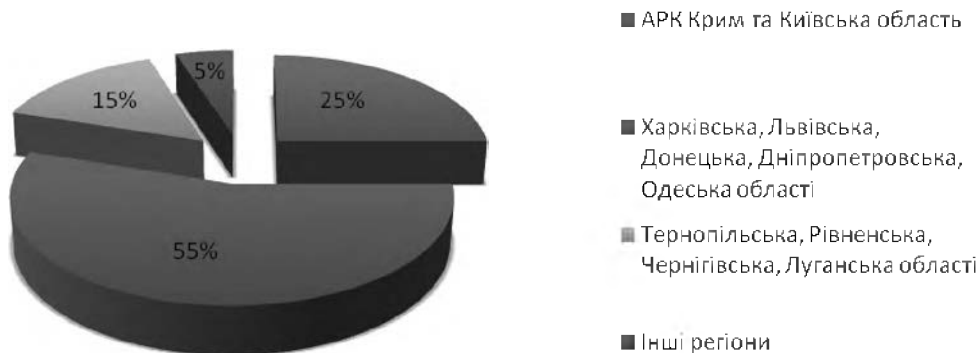


Рис. 5.4.5. Регіональний розподіл малих підприємств по території України у 2011 році

Джерело: складено за даними Держкомстату України

Проте, це можна пояснити тим, що реєстрація бізнес-одиниць у нерозвинених регіонах спрощує ведення діяльності у сфері оподаткування та дозвільної системи.

Цей розподіл свідчить лише про те, що державна політика невдало регулює та стимулює розвиток малого бізнесу в малорозвинених регіонах. Адже в Україні кожен регіон має певну розвинену галузь економіки, необхідно лише створити умови для праці та інвестицій.

Проаналізувавши наведені дані, можна зробити висновок, що малий бізнес в Україні функціонує переважно у сфері торгівлі (надання послуг), а не виробничій сфері. Аналіз динаміки кількості малих підприємств показав, що перерозподіл інтересів підприємців відбувається лише в декількох галузях економіки – торгівля та сфера послуг. Вищезазначені тенденції свідчать про об'єктивно зумовлені обставини, що спонукають підприємства сконцентрувати свою увагу на високорентабельних напрямках.

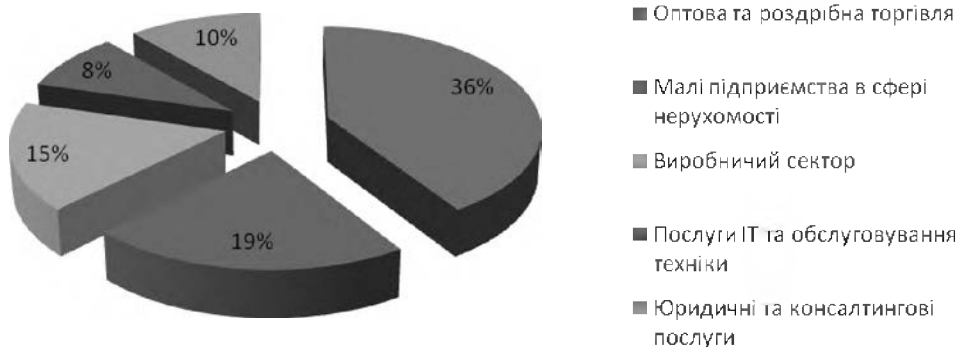


Рис. 5.4.6. Аналіз малих підприємств за сферами діяльності у 2010 році

Джерело: складено за даними Держкомстату України

Отже, мале підприємництво в Україні є відносно самостійним сегментом економіки, що слугує одним із джерел наповнення бюджету країни, є основою дрібнотоварного обороту, впливає на темпи розвитку ВВП, забезпечує насиченість ринку різноманітними товарами та послугами, підвищує експортний потенціал країни, має власні закономірності розвитку, що вирізняють його на фоні великого та середнього бізнесів.

У сучасних умовах економічного розвитку України, ураховуючи відголоски світової економічної кризи, наслідки прийняття Податкового кодексу, важливим і зваженим кроком було прийняття дохідної частини на 2011 рік. Проте склад доходів вразив малий бізнес тим, що податкове навантаження на доходи малих під-

Роль малого підприємництва в економічному житті держави визначається, зокрема, його участю в наповненні бюджету.

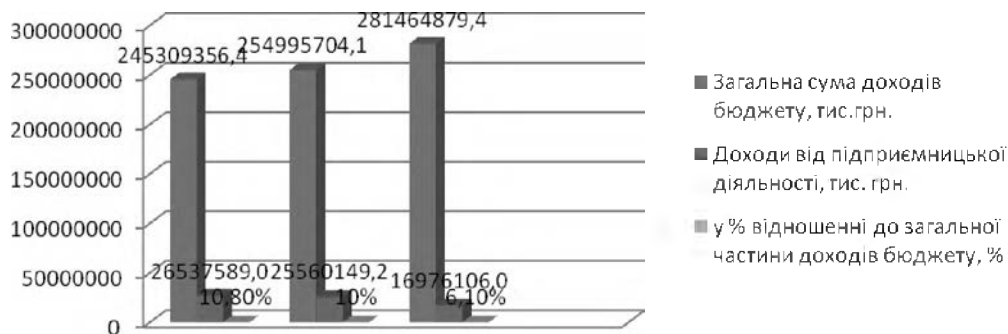


Рис. 5.4.7. Частка малого підприємництва в загальній сумі податкових надходжень
Джерело: складено за даними МФУ

приемств було на тому ж рівні, що й у попередні роки, однак створено такі умови, за яких цей бізнес повинен самоліквідуватися:

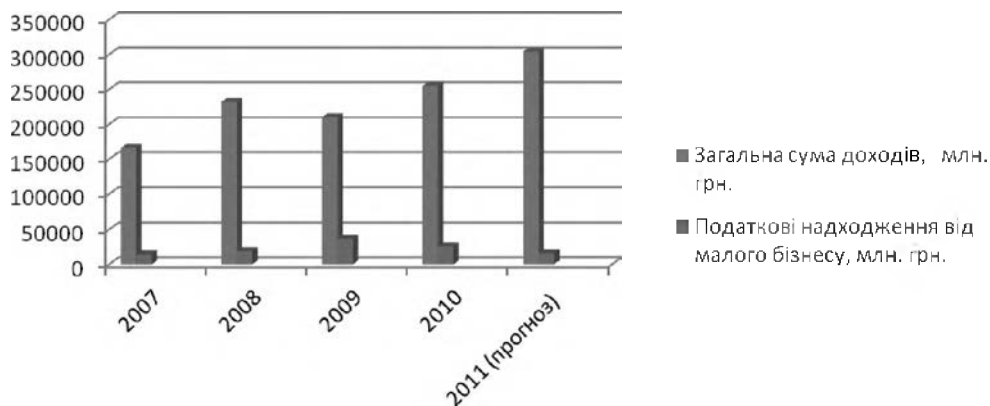


Рис. 5.4.8. Частка надходжень від малого підприємництва в системі державних доходів України

Джерело: складено за даними МФУ

Із рисунка видно, що найбільше навантаження на сектор малого підприємства було у 2009 році. Адже саме наприкінці цього року малий бізнес допоміг наповненню державного бюджету до того рівня, щоб забезпечити державою виконання соціальних програм і фінансових зобов'язань. Саме в той період світова економіка, та й України, потерпала від кризи. Для більш наглядного прикладу

залежності державного бюджету від малого бізнесу розглянемо питому вагу надходжень від малого підприємництва у відсотковому відношенні до державних доходів.

Із рисунка видно, що найбільше податкове навантаження на малий сектор було у 2009 р. – 12,7%. Такий показник свідчить про певну залежність державних доходів від стану та розвитку сектору малого бізнесу. 2010 рік – рік економічної кризи – теж характеризувався досить високим показником податкового навантаження – 10,0%.

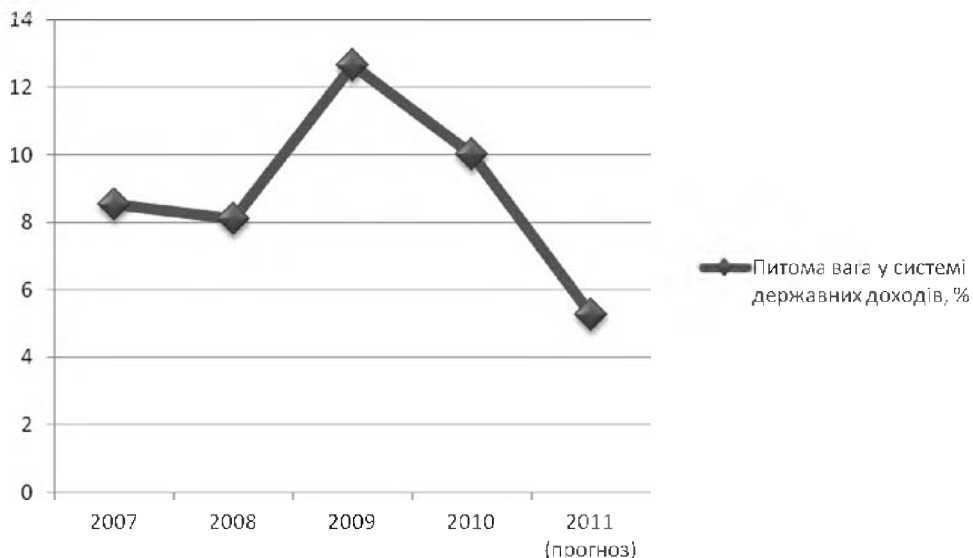


Рис. 5.4.9. Питома вага доходів від малого бізнесу в системі державних доходів

Джерело: складено за даними МФУ

Саме в цей період було розроблено та прийнято Податковий кодекс України, що й започаткував певний занепад малого бізнесу.

До податкових доходів від малого бізнесу до державного та місцевого бюджетів відносяться такі види обов'язкових платежів:

1. єдиний податок, сплачений фізичними особами;
2. єдиний податок, сплачений юридичними особами;
3. фіксований сільськогосподарський податок;
4. податок на додану вартість;
5. податок на доходи фізичних осіб;
6. інші податки та збори.

Основними фіскальними показниками відзначаються єдиний податок і ПДВ

– головні джерела податкових надходжень від малого бізнесу. Якщо перший сплачується у відсотках із обороту або при фіксованій величині, то ПДВ – сплачується з новоствореної доданої вартості.

При аналізі проблем справляння податків із суб'єктів малого бізнесу важливо знати, які саме підприємства сплачують найбільшу частину податкових надходжень, тобто яка система оподаткування малого бізнесу приносить найбільший фіскальний ефект. Детальніше надходження податків у розрізі подано на рисунку:

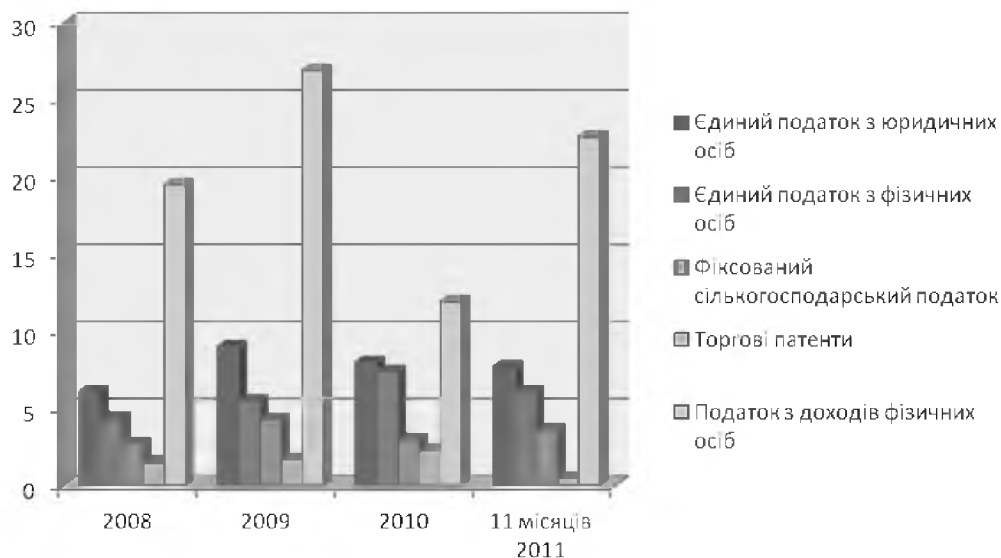


Рис. 5.4.10. Структура податкових надходжень від суб'єктів малого підприємництва в розрізі окремих форм оподаткування

Джерело: складено за даними ДПС України

Проведений аналіз доводить, що найбільшим джерелом надходжень від малого бізнесу є податок із доходів фізичних осіб. Цей аспект має як позитивні сторони (зменшується можливість тінізації цього сектору), так і негативні (податкове навантаження на певні види діяльності призводить до їх занепаду). Найбільш вдалим роком для державного та місцевих бюджетів став 2009 рік – найбільша сума податкових надходжень від малого бізнесу.

Наступним за фіскальною важливістю є єдиний податок, сприйняття якого в останні роки було негативним. Адже часті зміни в законодавстві суттєво ускладнили застосування суб'єктами малого бізнесу цієї форми оподаткування, унаслідок чого зменшились податкові надходження.

5.5. Оцінка ефективності механізму оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Для проведення регулятивної та стимулюючої функцій оподаткування малого бізнесу державі необхідно розуміти, які види діяльності та галузі є найбільш прибутковими, а які – збитковими; які потребують державної допомоги та втручання в процес розвитку, а які вже досягли певного рівня розвитку інвестиційної активності.

Ураховуючи це, механізм оподаткування суб'єктів малого підприємництва повинен бути гнучким і передбачати диференціацію податкового навантаження залежно від виду діяльності.

У процесі розвитку податкової політики та податкового регулювання в Україні застосовуються різноманітні методи та форми оподаткування. Кожен вид податків має свої специфічні риси та функціональне призначення і займає окреме місце в податковій системі.

Характеризуючи загальну систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва, можна сказати, що остання максимально враховує економічні показники діяльності підприємства – у більшості випадків у платника податків із невисокими показниками доходу не виникає великих податкових зобов'язань.

Підприємства, що мають збитки у звітному періоді, часто взагалі не сплачують основних податків. Для порівняння: якби такі підприємства знаходилися на єдиному податку, то зобов'язання наставало б незалежно від наявності чи відсутності збитків, а залежно від обсягу виручки. Діюча система оподаткування має суто фіскальний характер і спрямована на максимальне вилучення коштів підприємств, а це, у свою чергу, фактично позбавляє їх прибутку – головної мотивації діяльності.

Для аналізу впливу податків на фінансово-господарську діяльність підприємства розраховуються показники податкового навантаження. При цьому варто враховувати, що рівень податкового тягаря на господарюючих суб'єктів не має однозначної оцінки. Більше того, дуже часто під податковим тягарем розуміється лише загальна сума податків, що сплачуються. Така думка, безумовно, може бути слушною, однак у такому разі цей вимірник варто вважати абсолютним показником податкового впливу на виробника. Тому, поряд із ним повинні застосовуватися відносні показники.

Такими варто вважати зіставлення суми сплачених податків із показниками, що характеризують результати господарської діяльності підприємства. Тільки на основі зіставлення можна зробити висновок про досить необтяжливу систему оподаткування, що не підриває зацікавленості в провадженні підприємницької діяльності, чи про те, що податковий тягар досягає деякої загрозливої величини,

визначеної критичної маси, після якої можливість подальшого легального підприємництва є сумнівною.

У деяких закордонних країнах для розрахунку податкового тягара застосовується показник ефективної податкової ставки. Він розраховується як частка податків у сумарному доході платника податків, що обкладається податком. Ми вважаємо такий підхід правильним, оскільки він реально відбиває економічну сутність податків. Цей метод застосуємо тільки для окремого податку. Водночас, для підприємства в цілому, що сплачує десятки податків, для кожного з яких є своя база оподаткування, такий підхід є неприйнятним. Іноді податковий тягар оцінюють часткою сукупного доходу, що у вигляді податку вилучається в бюджет. Цей показник визначається як відношення всієї суми податків і податкових платежів до обсягу реалізації продукції. На наш погляд, такий показник можна використовувати, але не як глобальний, а як приватний.

Одним із найбільш обтяжливих видів обов'язкових платежів державі для суб'єктів малого бізнесу є єдиний соціальний внесок. Малі підприємства, як і фізичні особи – підприємці як роботодавці повинні здійснювати нарахування на фонд оплати праці, що становлять суму від 36,76% до 49,7%, залежно від класу професійного ризику виробництва (відповідно п. 5 ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»).

Розглянемо приклад нарахування заробітної плати найманому працівникові фізичної особи-підприємця на посаді бухгалтера, тобто скільки фізична особа-підприємець повинна сплатити за найманого працівника утримань і відрахувань, щоб працівник отримав на руки 6 тис. грн. (рис. 5.5.1).

Отже, фізичній особі-підприємцю потрібно з нарахуваної зарплати утримувати податок на доходи фізичних осіб і єдиний соціальний внесок, усього утримання становлять 1 322,43 грн., тому нарахувати необхідно 7 322,43 гривень. Також, обов'язковим є сплачувати єдиний соціальний внесок 36,76%, що становить 2 691,73 гривень. Загальна сума витрат фізичної особи-підприємця на виплату заробітної плати в місяць становить 10 014,16 гривень.

Нижче подано порівняльну схему порядку сплати єдиного соціального внеску фізичною особою-підприємцем у 2010-2011 рр. на єдиному податку без наймані праці (перший варіант) та з двома працівниками (другий варіант) (рис. 5.5.2).

На цьому прикладі розглянемо, які обов'язкові платежі фізична особа-підприємець повинна сплачувати і які зміни відбулися в оподаткуванні малого підприємництва з прийняттям Податкового кодексу

У 2010 р. ставка єдиного податку становила 200 грн. на місяць, за рік фізична особа-підприємець повинна платити 2 400 грн. із них 42% сплачувалися до Пенсійного фонд, 20% Державного бюджету, до місцевого – 23% і 15% – на загальнообов'язкове

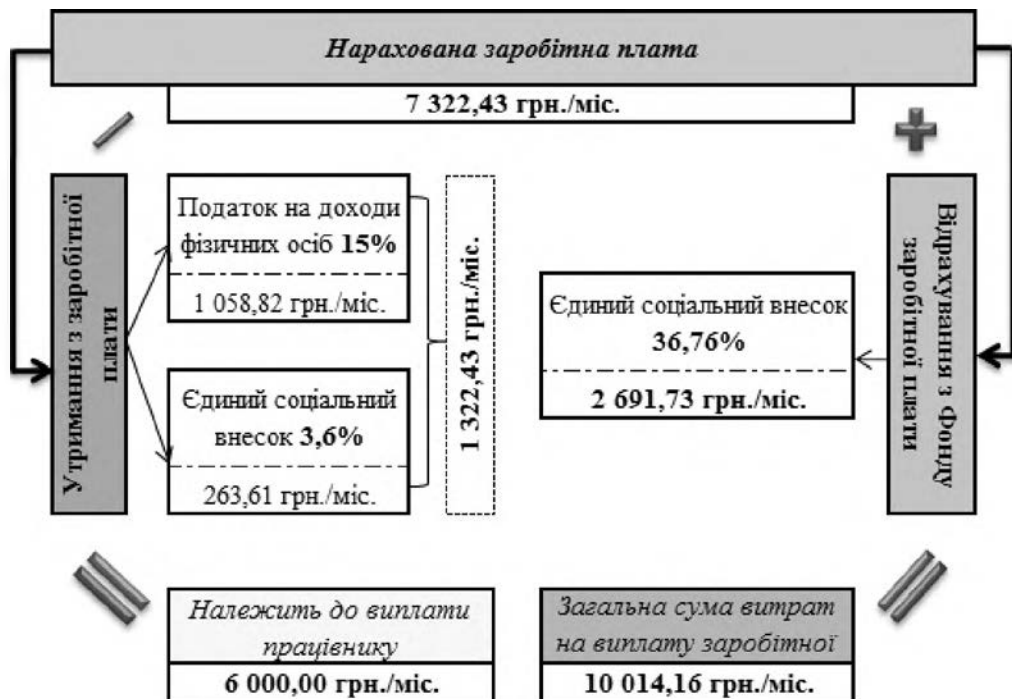


Рис. 5.5.1. Порядок визначення зобов'язань за єдиним соціальним внеском при нарахуванні заробітної плати найманому працівникові фізичної особи-підприємця

соціальне страхування. А також, 33,2% фізична особа-підприємець повинна доплачувати внески до Пенсійного фонду, з 01.01.2010р. – 30.06.2010р. внески були добровільними, а вже з 01.07.2010 доплата – обов'язкова.

У 2011 р., із прийняттям Податкового кодексу ставка у розмірі 200 грн. не змінилася, проте змінився розподіл сплаченої суми податку. Таким чином, єдиний податок становив із січня 2011 р. – 86 грн., а також обов'язкова сплата єдиного соціального внеску 34,7% від розміру мінімальної заробітної плати, що за 2011 р. становитиме 4 010,28гривень. Отже, усього витрати, які фізична особа-підприємець обов'язково сплачує – 5 042,28 гривень.

У порівнянні з 2010 р., у 2011 році витрати по сплаті податків фізичної особи-підприємця зросли на 36,79%.

Для прикладу розрахуємо, скільки фізична особа-підприємець сплачувала податків і обов'язкових платежів, якщо оформила трудові відносини з двома найманими працівниками.

Законодавством встановлено, що фізична особа-підприємець за кожного най-

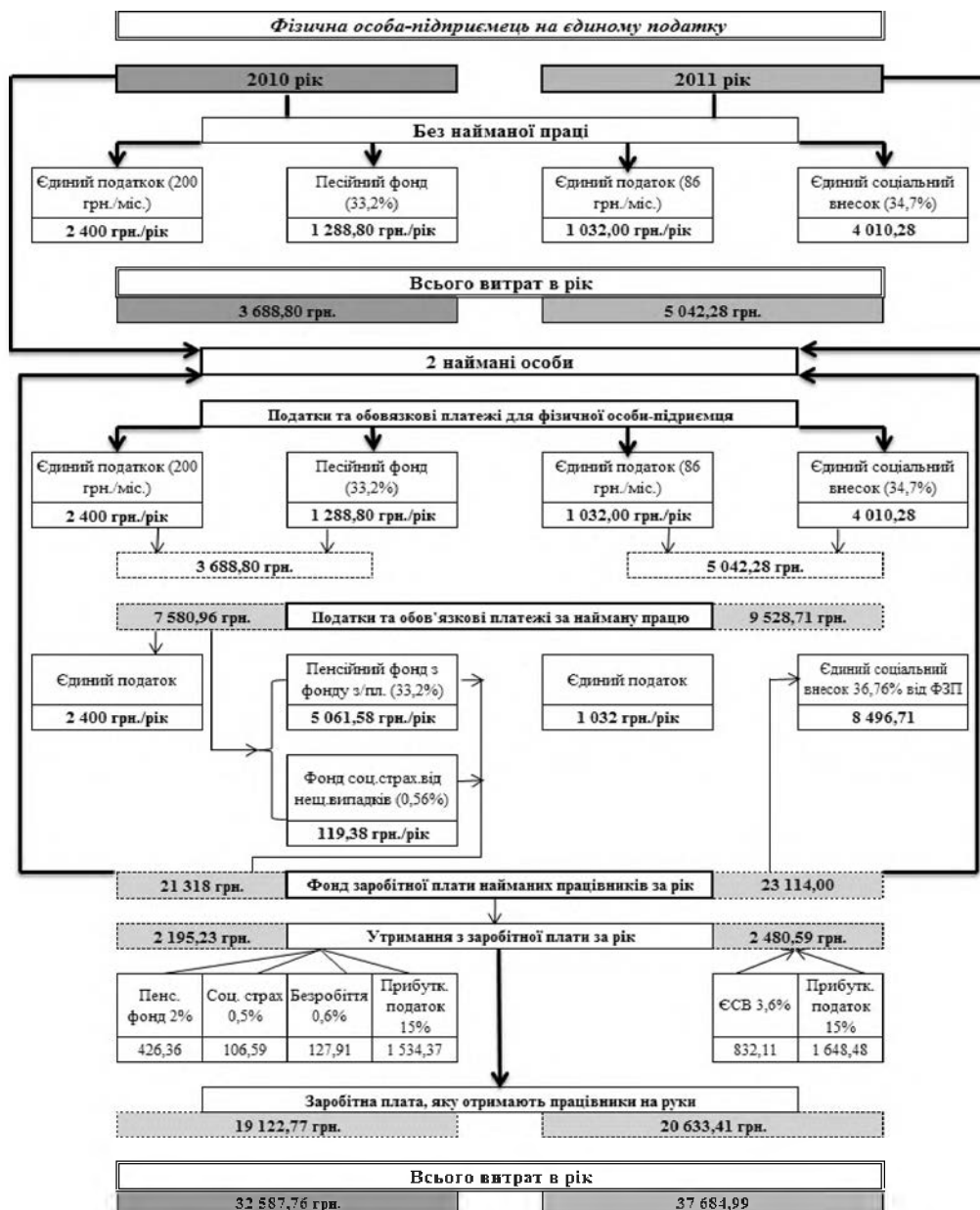


Рис. 5.5.2. Порядок оподаткування доходів фізичної особи-підприємця на єдиному податку у 2010 та 2011 роках

маного працівника повинна сплатити 50% єдиного податку. У 2010 р. ставка становила 200 грн. (за себе), а також 200 грн. (за найманих працівників), тобто 400 грн. на місяць фізична особа платила за себе і по 50% за двох працівників. А також, податки й обов'язкові платежі за найману працю до Пенсійного фонду 33,2% і Фонду соціального страхування від нещасних випадків 0,56%, тобто 2 400 грн. (єдиний податок за працівників), а також 5 061,58 гривень (Пенсійний фонд) і 119,38 грн. (Фонд соціального страхування від нещасних випадків), тобто 7 580,96 грн. (за двох працівників). Фонд оплати праці становить 21 318 грн. (за працівників на рік), якщо вони отримують мінімальну заробітну плату.

У 2011 році ставка єдиного податку – 86 грн., тобто на рік 1 032 грн. за двох працівників. Фонд оплати праці становить 23 114 грн. (за працівників на рік), якщо вони отримують мінімальну заробітну плату. З фонду оплати праці фізична особа-підприємець платила у 2011 р. єдиний соціальний внесок 36,76% (відсоткова ставка встановлюється від класу професійного ризику та виду діяльності фізичної особи-підприємця), що дорівнюватиме 8 496,71 гривень.

У 2010 р. з Фонду оплати праці найманих працівників утримувалися такі внески:

- Державний пенсійний фонд – 2%;
- Державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 0,5%;
- Державне соціальне страхування на випадок безробіття – 0,6%;
- Податок на доходи фізичних осіб – 15%.

Отже, усього сума утримань за двох працівників у 2010 р. становила 2 195,23 гривень.

У 2011 р. з Фонду оплати праці найманих працівників утримувались такі податки:

- Єдиний соціальний внесок – 3,6%;
- Податок на доходи фізичних осіб – 15%.

Тому, сума утримань у 2011 році становила – 2 480,59 гривень. важливо зазначити, що нарахована заробітна плата – утримання із заробітної плати = заробітна плата, яку отримали працівники на руки. У 2010 р. це має такий вигляд: 21 318 грн. (нарахована з/пл.) – 2 195,23 грн. (утримання) = 19 122,77 грн. (отримають на руки працівники з/пл.), а у 2011 р. – 23 114 грн. (нарахована з/пл.) – 2 480,59 грн. (утримання) = 20 633,41 гривень.

Отже, витрати фізичної особи-підприємця становлять у 2010 р. – 32 587,76 грн., у 2011 році – 37 684,99 грн., тобто на 5 097,23 грн. (15,6 %) більше, що можна пояснити зростанням мінімальної заробітної плати.

Таким чином, проведене вище дослідження дає підстави для висновку про те, що проблема застосування спрощеної системи оподаткування потребувала свого

законодавчого врегулювання. За понад дванадцять років існування такої системи кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 разів (із 95 тис. осіб до 1304,5 тис.), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 32 раз (зі 127 млн. грн. в 1999 р. до 4107,6 млн. грн. у 2011 році). При цьому, суб'єкти – «спрошенці» створили понад 1,2 млн. робочих місць.

Реформування спрощеної системи оподаткування має особливе значення для створення сприятливого бізнес – середовища в Україні в частині державної підтримки малого бізнесу. Ця система забезпечила динамічний розвиток малого підприємництва та стабільні надходження до бюджету, що свідчить про адаптованість і прийнятність її для значної категорії суб'єктів підприємницької діяльності.

Ураховуючи наявний досвід застосування спрощеної системи оподаткування, можна узагальнити притаманні їй недоліки, зокрема:

- розмір ставок єдиного податку для фізичних осіб не переглядався фактично з часу запровадження єдиного податку (з 1998 р.), незважаючи на те, що в економіці постійно відбуваються інфляційні процеси, зростає мінімальна заробітна плата та інші економічні показники;

- за час функціонування спрощеної системи оподаткування прийнято ряд законів, норми яких внесли суттєві зміни в порядок сплати «спрошенцями» внесків на загальнообов'язкове пенсійне страхування, створили проблему подвійного оподаткування та відчутне фінансове навантаження, особливо на фізичних осіб-підприємців (рис. 5.5.3).

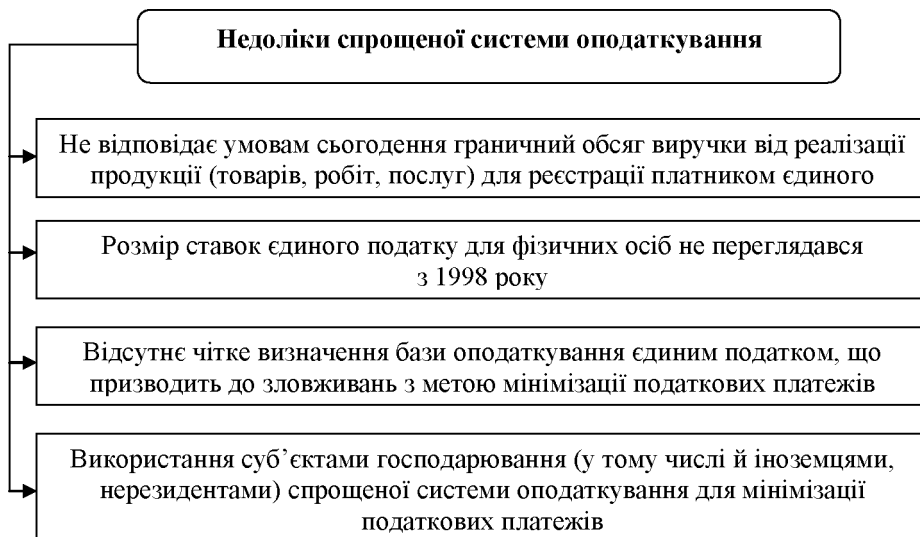


Рис. 5.5.3. Недоліки спрощеної системи оподаткування

Ключовим недоліком функціонування єдиного податку у 2008-2010 рр. була відсутність прогнозованості подальшого його розвитку. Як наслідок, наприкінці 2009 р. спостерігалось різке скорочення найманих працівників у «спрощенців». Така ситуація пов'язана з колізією у законодавстві про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та положеннями Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва».

У 2010 р. спостерігалися факти, коли спрощена система оподаткування використовувалась юридичними особами для зменшення обсягу нарахунків на заробітну плату та мінімізації податку з доходів фізичних осіб шляхом переведення найманих працівників у категорію підприємців – платників єдиного податку.

Однак, на початку 2011 року відмічалось стрімке скорочення фізичних осіб-підприємців. Причиною цього було прийняття Податкового кодексу України, нормами якого обмежувалися взаємовідносини фізичних осіб-підприємців із юридичними особами, оскільки багато юридичних осіб до введення в дію Податкового кодексу співпрацювали з ФОП, які перебували на єдиному податку. Нормами Податкового кодексу фактично було ліквідовано клас привілейованих самозайнятих підприємців. Здебільшого, це професіонали, що відкрили свою справу, послуги яких є більш якісними та дешевшими, ніж послуги фірм. Зазвичай, це консультанти, перевізники, виробники комплектуючих тощо.

Кодекс позбавляв юридичних осіб права відносити закупки товарів і послуг фізичних осіб на валові витрати. Унаслідок цього, Податковий кодекс фактично залишив без роботи самозайнятих українців, основними клієнтами яких були підприємства.

Єдиним шляхом розв'язання проблеми формування оптимальної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва було розроблення відповідного розділу Податкового кодексу, що визначав порядок застосування спрощеної системи оподаткування таких суб'єктів. Ключовою проблемою розробників, на наш погляд, є визначення видів діяльності, що можуть здійснюватися в разі застосування спрощеної системи оподаткування.

Однак, неприйнятним є той факт, коли спрощена система оподаткування, з метою мінімізації податкових платежів, використовується у видах діяльності, які за своєю суттю можна розглядати як надприбуткові, а в певних випадках провадження певних видів діяльності не потребує жодних капітальних вкладень і матеріальних витрат у створення продукції, що реалізується споживачам (тобто, отримані доходи є пасивними).

При визначенні видів діяльності, які можуть бути оподатковані за спрощеною системою оподаткування, слід ураховувати, що метою цієї системи є соціальна спрямованість на підтримку саме тих верств малого бізнесу, які дійсно її потре-

бують та власною працею створюють продукт для задоволення потреб населення (рис. 5.5.4).

Відповідно, доцільним було б обмеження застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктів господарювання, які здійснюють надприбуткові види діяльності.

Використання в Україні спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва зумовило виникнення низки проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб і відрахувань до державних фондів соціального страхування, мінімізації доходів при оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють господарські операції з суб'єктами малого бізнесу.

Суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа, яка перейшла на спро-



Рис. 5.5.4. Обмеження при застосуванні спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва

шену систему оподаткування самостійно обирає одну зі ставок єдиного податку. У разі застосування єдиного податку за ставкою 3% суб'єкт малого підприємства подає розрахунок про сплату ПДВ, а також платіжне доручення на сплату єдиного податку за звітний період.

Обираючи ставку 5%, необхідно врахувати, що неплатники ПДВ не мають податкового кредиту, а 5% сплачується з усієї виручки.

Це може бути вигідно в разі:

- надання високорентабельних послуг;
- здійснення низьковитратного виробництва з великою питомою вагою витрат на оплату праці;
- організації громадського харчування за умови, що продукти закупаються у неплатників ПДВ (наприклад, на ринку).

Спрощена система оподаткування об'єднує дві абсолютно різні системи оподаткування, а саме: оподаткування за фіксованою ставкою податку та сплату фіксованого розміру податку незалежно від результатів діяльності. Якщо перша система ще має право на існування через те, що розмір податку все ж таки прив'язаний до економічної діяльності суб'єктів господарювання, то друга система може застосовуватися лише для невеликого кола дрібних бізнесменів.

Граничний обсяг операцій для реєстрації платником єдиного податку перевищують граничний обсяг операцій для обов'язкової реєстрації платником ПДВ. Через таку розбіжність на практиці можуть виникати ситуації, коли платник єдиного податку зобов'язаний реєструватися платником ПДВ, незважаючи на можливість залишатися на спрощеній системі оподаткування. Такий суб'єкт господарювання сплачуватиме і єдиний податок, і ПДВ.

Варто зазначити, що існуюча система спрощеного оподаткування та звітності відкриває широке поле для мінімізації податків (рис. 5.5.5).

Підсумовуючи, слід зазначити, що, приймаючи рішення про обрання саме спрощеної системи оподаткування, підприємцю необхідно враховувати безліч факторів, серед яких найважливіше місце посідає рентабельність здійснення тих чи інших видів підприємницької діяльності.

Багато економістів могли б погодитися, що єдиний податок для приватних підприємців був необхідним у 1999 р., щоб вивести частину економіки України з тіні, а також спонукати приватних підприємців сплачувати податки, проте впровадження єдиного податку також спричинило ухилення від сплати інших податків.

Проте, незважаючи на значну кількість недоліків, відмову від застосування спрощеної системи оподаткування, на нашу думку, не можна вважати однозначно економічно доцільним рішенням. По-перше, частина підприємців не зможуть працювати на загальній системі оподаткування та будуть змушені припинити діяльність. По-друге, цікавим фактом є те, що «єдинник» – фізична особа в середньому

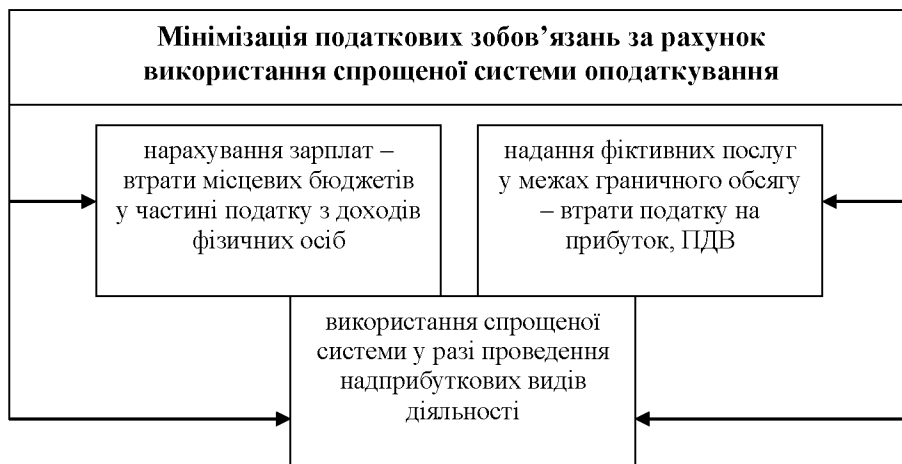


Рис. 5.5.5. Мінімізація податкових зобов'язань

перераховує до бюджету в 10 разів більше, ніж його колега, який перебуває на загальній системі оподаткування.

Отже, досвід функціонування єдиного податку показав, що така форма оподаткування має право на існування, але за умови його серйозного реформування, що фактично й було здійснено з 2012 року.

5.6. Можливості впровадження кращого зарубіжного досвіду оподаткування суб'єктів малого підприємництва

Як показує досвід розвинених країн, малий бізнес успішно розвивається лише за умови функціонування раціональної системи оподаткування.

Особливого значення слід надавати формуванню малого підприємництва з огляду на його специфічну та фундаментальну роль у ринковій економіці. У сталій ринковій економіці частка малого й середнього підприємництва у ВВП ринкових країн становить: Великої Британії – 50-54%, Німеччини – 50-53%, Італії – 57-60%, Франції – 55-62%, США – 50-52%, Японії – 52-55%, України – 10-15%.

На підприємствах малого й середнього підприємництва зайнято у США 70,2 млн. осіб, ФРН – 18,5 млн., Італії – 16,8 млн., Франції – 15,2 млн., Японії – 39,5 млн., Україні – 1,7 млн.

Оцінюючи стан розвитку малого підприємництва України в порівнянні з ін-

шими країнами із розвинутою ринковою економікою, слід зауважити, що зі 180 країн Україна перебуває на 145 місці за умовами розвитку малого та середнього бізнесу.

При цьому, за рядом факторів Україна на європейській арені має ряд конкурентних переваг, а саме: норми регуляторної політики та спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Характеризуючи нинішню ситуацію, необхідно проаналізувати динаміку чисельності суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування на всій території України. Тут відслідковується збільшення кількості платників податку. У 2006 році, частка підприємств, які діяли за спрощеною системою становила 133,2 тис. осіб. У 2007 р. вона збільшилася на 2,27 тис. осіб. У 2007 р. та 2008 р. чітко виражене значне збільшення кількості юридичних осіб – платників єдиного податку на 18,29 тис. осіб. А у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. цей показник збільшився на 8,52 тис. осіб і наступного 2010 р. становив уже 171,1 тис. осіб.

В Італії розвинута система державної фінансової підтримки малого бізнесу через субсидування та пільгове кредитування діяльності окремих напрямів малого бізнесу та діяльності консорціумів і кооперативів, що об'єднують малі підприємства. Розмір субсидій таких об'єднань не перевищує 300 млн. лір на рік або 800 млн. лір упродовж 3-річного періоду. На реалізацію нових проектів і модернізацію підприємств малого бізнесу виділяються пільгові кредити, за ставкою майже вдвічі нижчою, ніж ринкова.

Цікава форма недержавної фінансової підтримки суб'єктів малого бізнесу має поширення в Іспанії. Там діють товариства взаємного гарантування, що створюються за рахунок добровільних внесків підприємців. Мета таких об'єднань – надання гарантій банкам за своїх членів при отриманні кредитів. У разі нестачі власних коштів уряд Іспанії надає товариствам фінансову допомогу. Після накопичення товариством певного капіталу, воно може перетворитись у товариство взаємного фінансування, набуває статусу фінансової установи та займається прямим інвестуванням підприємницької діяльності.

У США підтримка малого бізнесу відбувається головним чином через дотації, прямі гарантовані позики. Крім того, на рівні штату реалізуються програми підтримки малого бізнесу через залучення недержавних коштів. У випадку неплатоспроможності позичальника держава стовідсотково покриває збитки. Гарантії держави зменшують ризик операцій кредитно-фінансових установ, сприяють зацікавленості кредиторів малого бізнесу.

У Японії створено Національну фінансову корпорацію, що здійснює фінансову підтримку малих підприємств. Дворівнева система гарантій кредитів – 52 префектурні недержавні асоціації кредитної гарантії та державна корпорація зі

страхування кредиту – знижують ризик неповернення кредитів. Держава бере на себе погашення майже всієї суми боргу в разі неплатоспроможності підприємця. Система фінансової допомоги побудована за принципом зворотної залежності між розміром фірми та державної допомоги.

Тобто, найбільшу підтримку з боку держави отримують малі підприємства та підприємці-початківці. Позитивний досвід розвинутих країн щодо підтримки малого бізнесу необхідно використати для розвитку вітчизняного малого підприємництва.

У країнах ЄС склалася дещо інша ситуація. Однією з найпоширеніших форм стимулювання розвитку сектору малого підприємництва в розвинутих країнах Європи є створення для них преференцій в оподаткуванні шляхом введення спеціальних податкових правил (Франція) або застосування загальних правил з окремими пільгами для малих підприємств (Велика Британія). Тому доцільно розглянути міжнародну практику застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва та необхідність її адаптації й застосування в Україні.

У Франції застосовуються спеціальні (спрощені) податкові режими для малих і середніх підприємств залежно від величини їхнього обороту. Такі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо).

Розглянемо головні напрями розвитку малого бізнесу у Великій Британії (рис. 5.6.1).

При спрощеному податковому режимі застосовується спрощена форма звітності – малі та середні підприємства подають до податкових органів основні дані про свій баланс, основні фонди, розмір інвестицій і фінансові результати діяльності. Підприємства, що надають послуги, можуть зменшити свій оподатковуваний дохід, якщо пройдуть перевірку в офіційного аудитора.

Обліковий процес на мікропідприємствах Франції пов'язаний із веденням книг обліку закупівель та обліку надходжень (наведені суми документально підтверджуються) і обліком копій рахунків про сплату ПДВ (із позначками, що ПДВ не сплачується, тому що мінімальне граничне значення величини річного обороту не перевищено).

Для малих і середніх підприємств у Франції діє спрощений режим декларування прибутку та сплати податків, за яким фактичні видатки та витрати відносять на виробництво. Середні й малі підприємства зобов'язані реєструватися платниками ПДВ, але сплачувати зазначений податок не щомісячно, а щоквартально. До обліку та звітності таких підприємств визначено менш жорсткі вимоги в порівнянні з великими підприємствами. Малі та середні підприємства, що мають статус юридичної особи та належать фізичним особам, застосовують знижену ставку податку на прибуток 19%, а не 33,8%. Частина оподаткованого прибутку, з якого стя-

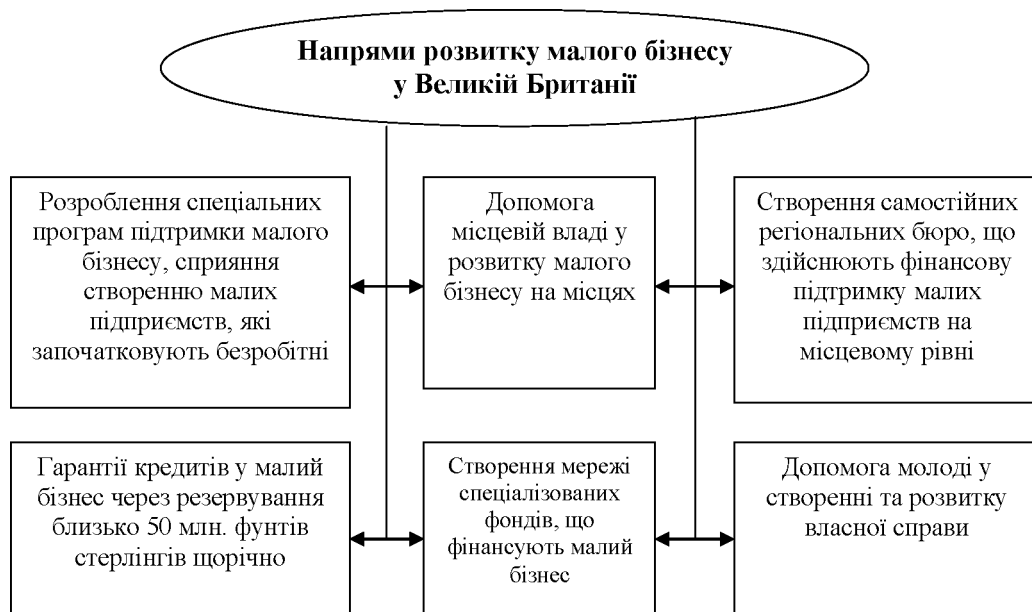


Рис. 5.6.1. Пріоритетні напрями розвитку малого бізнесу у Великій Британії

гується зменшена ставка податку, має бути використана підприємством для капіталовкладень.

У країнах ЄС спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, аналогічні єдиному податку в Україні, практично не використовуються (рис. 5.6.2).

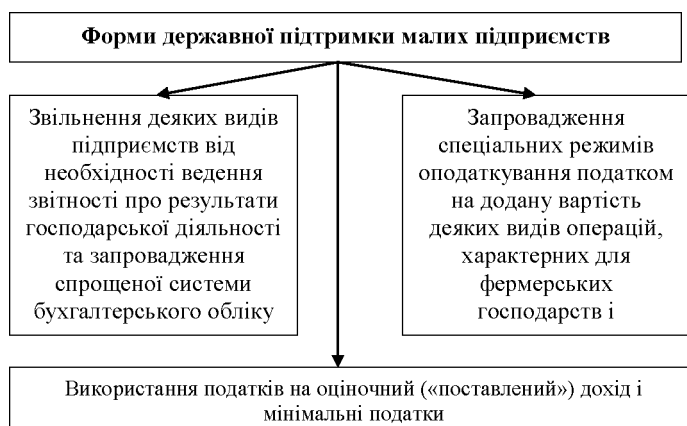


Рис. 5.6.2. Форми державної підтримки малих підприємств за кордоном

Система оподаткування у вигляді єдиного податку на «поставлений» дохід – це один з чотирьох, що діють у Російській Федерації спеціальних податкових режимів. Він передбачає особливий порядок визначення елементів оподаткування (об'єкта, податкової бази, податкової ставки тощо.), а також звільнення від сплати деяких податків.

Суть цієї системи оподаткування полягає в тому, що при обчисленні та сплаті ЄПВД платники податків керуються не реальним розміром свого доходу, а розміром поставленого ним доходу, який встановлено ПК РФ.

Система оподаткування у вигляді ЄПВД встановлена гл. 26.3 НК РФ. Ця глава визначила всі елементи оподаткування ЄПВД (рис. 5.6.3).

При цьому, ЄПВД застосовується не на всій території РФ. Це пов'язано з тим, що прийняти рішення про введення його в дію на відповідній території має право лише:

- показні органи муніципальних районів;
- показні органи міських округів;
- законодавчі (показні) органи державної влади міст федерального значення.

Для того, щоб ввести на території муніципального району або міського округу (а також у Москві та Санкт-Петербурзі) систему оподаткування у вигляді ЄПВД, перераховані вище органи повинні прийняти відповідний нормативний правовий акт. Якщо такий документ показними органами не прийнятий, то на увірненій їм території система оподаткування у вигляді ЄПВД не застосовується.

Таким чином, може вийти, що на території якої-небудь області система оподаткування у вигляді ЄПВД введена лише в декількох муніципальних районах (міських округах), а в інших вона не застосовується.

Показні органи мають право визначати види підприємницької діяльності, відносно яких вводиться ЄПВД. Але робити вони це можуть лише в рамках того переліку, який встановлено п. 2 ст. 346.26 НК РФ. Крім того, відносно діяльності з надання побутових послуг показні органи мають право самостійно визначити перелік груп, підгруп, видів і (або) окремих побутових послуг, що підлягають перекладу на сплату ЄПВД.

При введенні ЄПВД на своїй території показні органи мають право встановити значення коефіцієнта К₂, вказаного в ст. 346.27 НК РФ, або значення цього коефіцієнта, що враховують особливості ведення підприємницької діяльності.

Система оподаткування у вигляді ЄПВД має обов'язковий характер. Тобто, не можна вибрати, за якою системою платити податки (загальною, спрощеною або системою у вигляді ЄПВД), якщо одночасно виконуються такі умови:

- на території здійснення підприємницької діяльності в установленому порядку введено ЄПВД;

- у місцевому нормативно-правовому акті про ЄПВД згадано даний вид діяльності.

Крім того, сплата ЄПВД не звільняє від обчислення і сплати страхових внесків на обов'язкове пенсійне страхування.

Платники ЄПВД не зобов'язані подавати до податкових органів нульові декларації (розрахунки) за тими податками, від яких вони звільнені.

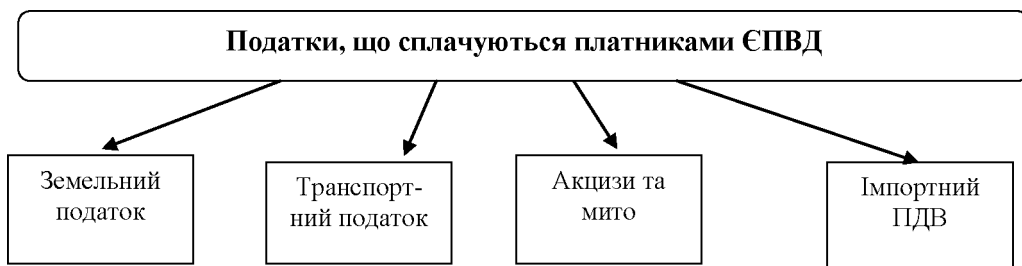


Рис. 5.6.3. Податки, які повинно сплачувати, від яких не звільняє ЄПВД

Фінансове відомство також роз'яснює, що платники ЄПВД повинні вести бухгалтерський облік у цілому за всіма здійснюваними організацією видами діяльності, навіть якщо стосовно певних видів діяльності застосовується спрощена система оподаткування, що не вимагає ведення обліку.

Об'єктом оподаткування для вживання ЄПВД визнається «поставлений» дохід платника податків.

«Поставлений» дохід – це потенційно можливий дохід платника податків ЄПВД, що розраховується з урахуванням сукупності умов, які безпосередньо впливають на отримання вказаного доходу, і використовуваний для розрахунку величини ЄПВД за встановленою ставкою.

Податковою базою для обчислення ЄПВД визнається величина «поставленого» доходу.

Розраховується вона як твір базової прибутковості за певним видом підприємницької діяльності, обчисленої за податковий період, і величини фізичного показника, що характеризує цей вид діяльності.

При цьому, базова прибутковість коректується (зменшується або збільшується) на коефіцієнти K1 і K2.

Таким чином, податкова база розраховується так:

$$ПБ = (БП * K1 * K2) * ФП,$$

де ПБ – податкова база; БП – базова прибутковість за податковий період (квартал);

K1 – коефіцієнт-дефлятор; K2 – коефіцієнт, що коректує; ФП – фізичний показник.

Податковим періодом по ЄПВД є квартал.

Це означає, що обчислювати і сплачувати податок до бюджету необхідно після закінчення кожного кварталу.

Ставка ЄПВД становить 15% величин поставленого доходу.

Якщо протягом кварталу величина фізичного показника змінюється, платник ЄПВД ураховує цю зміну з початку того місяця, в якому вона сталася. Сплата ЄПВД здійснюється платниками податків за підсумками податкового періоду не пізніше 25-го числа першого місяця наступного податкового періоду.

Базова прибутковість – це умовний місячний дохід, установлений для кожного виду діяльності. Цей дохід відповідає одиниці фізичного показника, що характеризує відповідний вид діяльності.

Базова прибутковість установлена з розрахунку на місяць, тоді як податковий період по ЄПВД дорівнює кварталу. Тому при визначенні податкової бази слід збільшити розмір базової прибутковості в три рази.

Якщо протягом податкового періоду сталася зміна величини фізичного показника, то при обчисленні суми ЄПВД вказану зміну слід ураховувати з початку того місяця, в якому вона сталася.

Величина базової прибутковості та фізичний показник для кожного з оподатковуваних ЄПВД видів діяльності встановлено в п. 3 ст. 346.29 ПК РФ.

Базову прибутковість, установлену НК РФ, потрібно коректувати (зменшувати або збільшувати) на коефіцієнти K1 і K2.

Коефіцієнти K1 і K2 дасть змогу врахувати вплив різних зовнішніх умов (чинників) на розмір отриманого доходу.

Один із таких чинників – місце ведення діяльності. Адже умови підприємницької діяльності у великому місті та маленькому селищі непорівнянні.

Коефіцієнт K1 – це коефіцієнт-дефлятор, з його допомогою враховується зміна споживчих цін на товари (роботи, послуги) в Росії в попередньому періоді. Розмір K1 встановлюється на календарний рік Міністерством економічного розвитку і торгівлі РФ. Так, на 2011 р. K1 встановлено в розмірі 1,372. Наприклад, при розрахунку суми ЄПВД у 2011 р. базову прибутковість необхідно множити на 1,372.

Коефіцієнт K2 – це коефіцієнт базової прибутковості, що коректує, враховує сукупність особливостей ведення підприємницької діяльності:

- асортимент товарів (робіт, послуг);
- сезонність;
- режим роботи;
- фактичний період часу здійснення діяльності;
- величину доходів;
- особливості місця ведення підприємницької діяльності;

- площа інформаційного поля електронних табло;
- площа інформаційного поля зовнішньої реклами з будь-яким способом нанесення зображення;
- площа інформаційного поля зовнішньої реклами з автоматичною зміною зображення;
- кількість автобусів будь-яких типів, трамваїв, тролейбусів, легкових і вантажних автомобілів, причепів тощо, використовуваних для поширення та (або) розміщення реклами;
- інші особливості. К2 встановлюється показними органами муніципальних районів, міських округів, законодавчими (показними) органами державної влади міст федерального значення Москви та Санкт-Петербурга.

Показні органи можуть встановити конкретне значення К2 або окремі його складові (так звані значення К2).

У другому випадку платникам податків доводиться обчислювати остаточний розмір К2 самостійно, перемноживши встановлені значення цього коефіцієнта. Значення К2 визначаються на календарний рік і можуть бути встановлені в межах від 0,005 до 1 включно.

Розрахунок К2 із урахуванням фактичного періоду роботи здійснюється таким чином. Значення коефіцієнта К2, що враховує фактичний період роботи, визначається як відношення кількості календарних днів ведення підприємницької діяльності протягом календарного місяця податкового періоду до кількості календарних днів у цьому календарному місяці податкового періоду.

У листі Мініфіну Росії від 23 червня 2006 № 03-11-03/18 наведено таку формулу розрахунку коефіцієнта К2, що враховує фактичний період роботи:

$$КФП = [(Nвд1 : Nкд1) + (Nвд2 : Nкд2) + (Nвд3 : Nкд3)] : 3,$$

де КФП – значення коефіцієнта, що враховує фактичний період часу ведення підприємницької діяльності в цій муніципальній протягом податкового періоду;

Nвд1, Nвд2, Nвд3 – кількість календарних днів ведення підприємницької діяльності в цій муніципальній в кожному календарному місяці податкового періоду;

Nкд1, Nкд2, Nкд3 – кількість календарних днів у кожному календарному місяці податкового періоду;

3 – кількість календарних місяців у податковому періоді.

Далі встановлений відповідним місцевим нормативно-правовим актом коефіцієнт К2 слід скоректувати (помножити) на отриманий КФП (К2 x КФП). Скоректований таким чином коефіцієнт К2 слід відобразити по рядку 090 разд. 2 «Розрахунок єдиного податку на «поставлений» дохід для окремих видів діяльності» податкової декларації по ЄПВД. При цьому розрахунок коефіцієнта К2 можна подати до податкового органу за місцем здійснення підприємницької діяльності як додаток до податкової декларації.

Обчислений за підсумками податкового періоду податок платник податків має право зменшити на такі суми (при цьому, сума ЄПВД не може бути зменшена більш ніж на 50%):

1) суму страхових внесків на обов'язкове пенсійне страхування, сплачених (у межах обчислених сум) за цей же період часу відповідно до законодавства РФ із виплат працівникам, зайнятим у діяльності, оподатковуваною ЄПВД;

2) суму страхових внесків у вигляді фіксованих платежів, сплачених індивідуальними підприємцями за своє страхування.

Для того, щоб реалізувати це право, страхові внески у вигляді фіксованих платежів повинні бути сплачені до подачі декларації по ЄПВД за відповідний квартал. У цьому разі не має значення, за який період сплачуються внески. Головне, щоб сплата було зроблено до подачі декларації;

3) суму виплачених працівникам допомоги з тимчасової непрацездатності.

При зменшенні ЄПВД ураховуються лише ті суми допомоги з тимчасової непрацездатності, які виплачені за рахунок засобів працедавця. ЄПВД на суму допомоги з тимчасової непрацездатності можна зменшити лише за той податковий період, у якому такі допомоги фактично виплачені працівникові.

Отже, однією з найвагоміших переваг вітчизняної спрощеної системи оподаткування є спеціальний порядок податкового обліку, який: по-перше, дає змогу істотно знизити трудомісткість обліково-аналітичних процедур і, по-друге, зменшити ризик податкових помилок і відповідних штрафних санкцій, але основною перевагою все ж є те, що використання спрощеної системи оподаткування для платників податків є звільненням їх від сплати багатьох податків, зборів і внесків до фондів соціального страхування.

Суттєвою перевагою спрощеної системи оподаткування є зменшення податкового тиску на представників малого та середнього бізнесу. Але слід зазначити, що спрощена система не повністю вирішила питання про усунення тіньової економіки малого та середнього бізнесу. Незважаючи на те, що підприємство не отримує великих прибутків, воно своїм переходом на спрощену систему оподаткування страхує себе від численних перевірок, непорозумінь і штрафів, які часто зустрічаються на практиці. Також спрощена система оподаткування обліку та звітності дає змогу невеликому підприємству зменшити чисельність штату бухгалтерії та завдяки цьому підвищити рентабельність.

Одночасно окремі положення обліку й оподаткування малих підприємств потребують визначеного доопрацювання з урахуванням сучасних досягнень в організації обліку та податковій системі малих підприємств на міжнародному рівні.

5.7. Напрями вдосконалення механізму оподаткування малого підприємництва

Простота та прозорість правил оподаткування, процедур обліку та контролю, їхня доступність для людей без фахових знань у бухгалтерії дали змогу багатьом українцям відчувати можливість особистої економічної незалежності й досягти певного рівня самозабезпечення.

Слід зазначити, що з кожним роком спостерігається тенденція до зростання основних показників діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування, що позитивно позначається на динаміці надходжень до бюджету.

На сьогодні понад 40% загальної кількості суб'єктів малого підприємництва обрали спрощену систему.

Проте, за час існування цієї системи оподаткування в Україні відбулися значні зміни в законодавстві та економіці. Верховна Рада прийняла низку законів, норми яких внесли суттєві зміни в порядок сплати спрощеннями внесків на загальнообов'язкове пенсійне страхування, створили проблему подвійного оподаткування та відчутне фінансове навантаження, особливо на фізичних осіб-підприємців.

Безумовно, неприпустимим є те, що спрощена система оподаткування, яка мала на меті підтримку самозайнятого населення та підприємців-початківців, використовується великим і середнім бізнесом для зменшення своїх податкових зобов'язань.

Однак, не варто забувати про те, що в основі зловживань спрощеною системою оподаткування є складність і обтяжливість загальної системи. Це спонукає окремих суб'єктів господарювання шукати шляхи зменшення сум податкових зобов'язань. Високе фінансове навантаження на підприємців (податки, соціальні та пенсійні внески, збори тощо) призводить до низьких темпів зростання їхньої діяльності, тінізації економічних процесів, зниження конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. Нарікати слід у першу чергу не на «мінімізаторів», а на громіздку та фіскально-орієнтовану систему оподаткування.

Тому викликає занепокоєння позиція деяких органів виконавчої влади щодо ліквідації спрощеної системи оподаткування або застосування її лише до самозайнятих осіб (без найманих працівників). Такий підхід був би доречним лише для окремих видів діяльності для запобігання мінімізації чи ухиленню від сплати податків. Не слід забувати, що при застосуванні загальної системи оподаткування подібні схеми уникнення оподаткування можуть виникнути ще з більшою вірогідністю і значно більших масштабах.

На рис. 5.7.1 наведено напрями реформування спрощеної системи оподаткування, а саме єдиного податку.

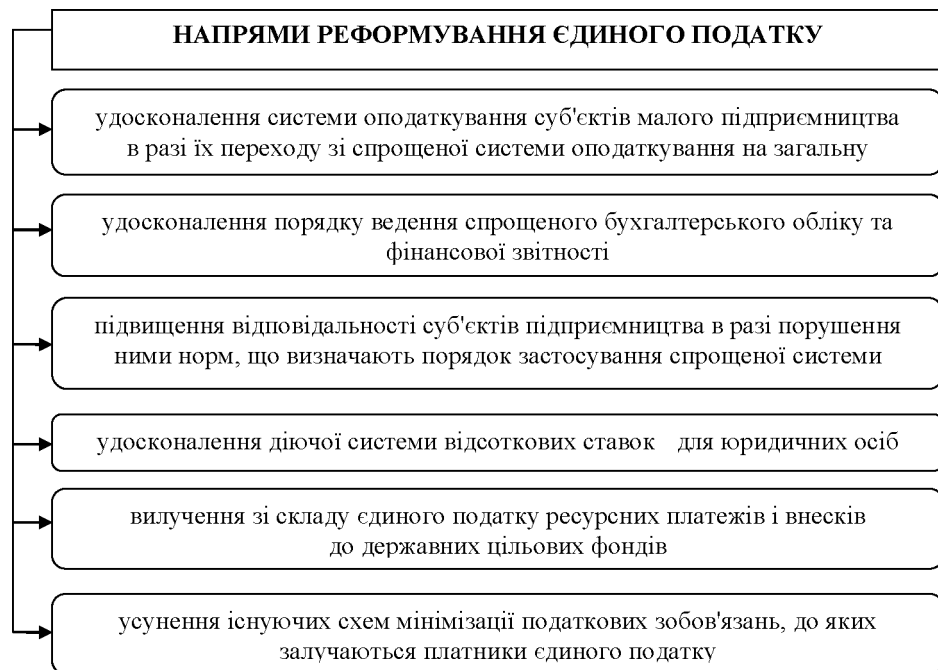


Рис. 5.7.1. Реформування єдиного податку

- залучення до об'єкта оподаткування єдиним податком для юридичних осіб усіх доходів, що отримуються такими особами, а не лише виручки від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг);

- оподаткування суми перевищення граничного річного обсягу виручки від продажу товарів (робіт, послуг).

Виходячи з практики застосування спрощеної системи оподаткування у проєкті закону можна встановити такі критерії для суб'єктів господарювання:

1. фізичні особи, які за календарний рік отримують обсяг виручки від реалізації продукції в розмірі до 600 тис. грн. (позиція ДПА: 300 тис. грн.) і кількість найманих працівників не перевищує 10 осіб.

Як альтернативний варіант пропонується фізичних осіб виділити в окрему категорію та встановити граничний обсяг виручки від реалізації продукції в розмірі 300 тис. гривень. При цьому, такі особи не матимуть права на використання найманої праці у своїй підприємницькій діяльності.

Передбачити можливість переходу фізичної особи, у разі досягнення нею виручки в розмірі понад 600 тис. грн., у статус юридичної особи зі сплатою єдиного податку за ставкою 6 або 10%;

2. юридичні особи, які за календарний рік отримують обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у розмірі до 3 млн. грн. (позиція ДПА: 1 млн. грн.) і середньооблікова кількість найманих працівників у яких не перевищує 50 осіб:

➤ базу оподаткування єдиним податком (визначення коштів, що включаються до складу виручки від реалізації продукції);

Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається вся сума, що отримана на поточний рахунок та/або в касу суб'єкта малого підприємництва за здійснення операцій із продажу продукції (товарів, робіт, послуг) у готівковій та (або) безготівковій формі розрахунків за звітний (податковий) період, без урахування податку на додану вартість (за винятком юридичних осіб, які обрали ставку оподаткування 10%, та фізичних осіб, які не є платниками податку на додану вартість);

➤ розмір ставок єдиного податку.

За весь період дії спрощеної системи оподаткування ставки єдиного податку залишалися незмінними. Як і в 1998 році максимальна ставка цього податку для фізичних осіб-підприємців становить лише 200 грн. на місяць (*у 1998 р. 200 грн. = \$75; у 2010 році = \$25,5*). За результатами 2010 р. податкове навантаження на фізичних осіб-підприємців зі сплати єдиного податку в розрахунку на місяць становило лише 184 гривень.

З метою забезпечення принципів рівноправності застрахованих осіб щодо виконання обов'язків стосовно сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування, а також соціальних гарантій суб'єктів підприємницької діяльності, є необхідним вилучити з переліку податків і зборів (обов'язкових платежів), що замінюються єдиним податком внесків до Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, з переведенням суб'єктів малого підприємництва на сплату цих внесків на загальних засадах.

Зважаючи на час, що минув з дати останніх змін в оподаткуванні суб'єктів малого підприємництва, а також з метою врахування відповідних інфляційних процесів, необхідно збільшити мінімальний і максимальний розмір ставки єдиного податку, з урахуванням сплати страхових внесків платниками єдиного податку на загальних засадах.

Розмір ставки встановлюється залежно від виду діяльності та обсягу виручки від реалізації продукції органом місцевої влади (сільська, селищна, міська рада), на території якої здійснюється господарська діяльність (рис. 5.7.2).

У цьому разі фізична особа за себе та найманих працівників повинна сплатити мінімальні внески на загальнообов'язкове державне страхування відповідно до законодавства із розрахунку розміру мінімальної заробітної плати.

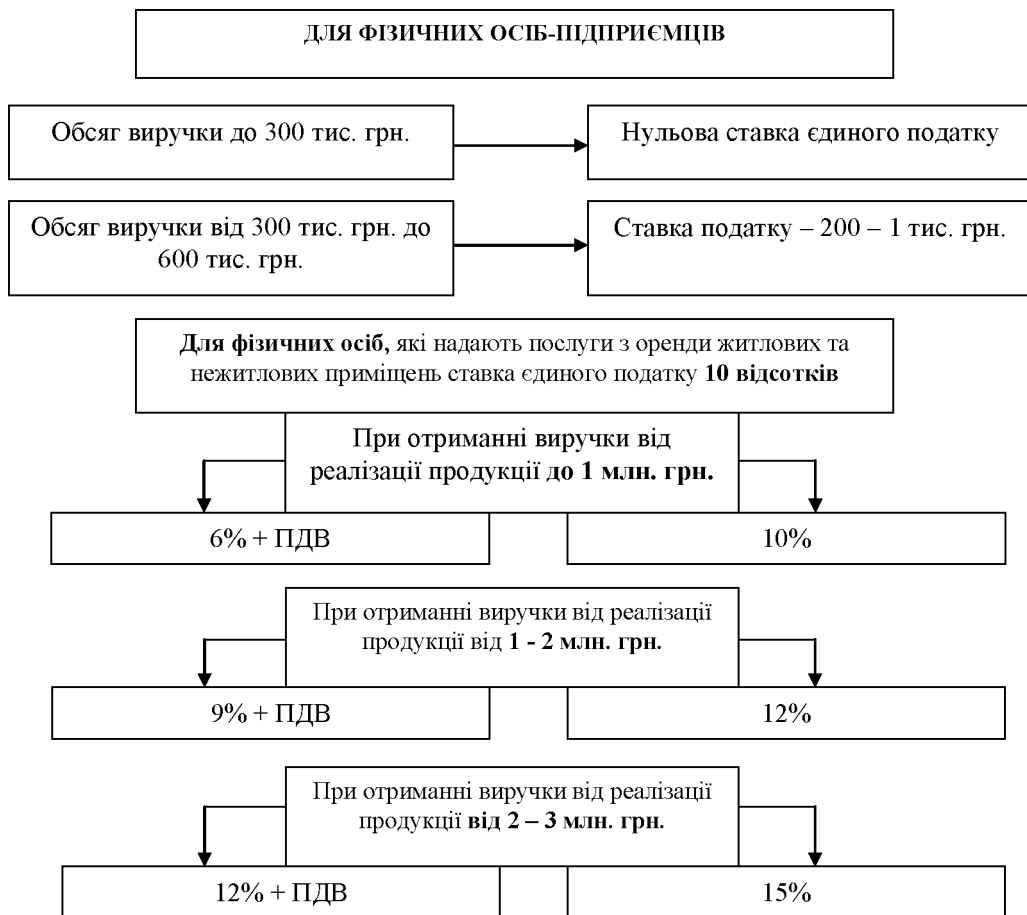


Рис. 5.7.2. Прогресивна шкала ставок єдиного податку

Спрощена система оподаткування передбачає заміну сплати податків, внесків, зборів внесків на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування запроваджується у формі єдиного податку для мікробізнесу, фіксованого єдиного податку для фізичних осіб-підприємців, єдиного податку з продажу для фізичних осіб-підприємців та єдиного податку для юридичних осіб.

Отже, можна сказати, що в таблиці 5.7.1 виділяють платників щодо видів діяльності, тобто фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих

**Пропозиції щодо критеріїв відбору фізичних осіб-підприємців
для переходу на спрощену систему оподаткування**

УРЯДОВИЙ ЗАКОНОПРОЕКТ*	ПРОПОЗИЦІЇ ТА ЗАУВАЖЕННЯ
Фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно ремісничу діяльність, роздрібний продаж товарів на ринках і провадять господарську діяльність із надання побутових послуг населенню, та обсяг доходу яких протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування не перевищує 150 розмірів мінімальної заробітної плати	Необхідно вилучити коло платників, оскільки цього визначення немає в законах, що призведе до обмеження використання цієї норми підприємцями на діючих ринках і додати виробництво
Фізичні особи, які здійснюють виробництво товарів, продаж товарів, господарську діяльність із надання послуг населенню (крім здавання в оренду/суборенду житлової та нежитлової нерухомості, земельних ділянок, посередницьких послуг із купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, надання послуг у сфері страхування), діяльність у сфері ресторанного господарства, та які протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: - обсяг доходу не перевищує 600 розмірів мінімальної заробітної плати	Необхідно залишити можливість здачі в оренду житлової площі до 100 метрів квадратних і нежитлової до 300 метрів. Необхідно також додати господарську діяльність з надання послуг і платникам єдиного податку. Після слів «ресторанного господарства» необхідно додати («крім ресторанів»). Вилучити слова «посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, надання послуг у сфері страхування» Обсяг доходу 1000 розмірів мінімальної заробітної плати

* Проект, підготовлений Міністерством фінансів України

осіб, а здійснюють виключно ремісничу діяльність, роздрібний продаж товарів на ринках і провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню. Також пропонувано вилучити коло платників, щодо їх діяльності.

Фізичні особи, які здійснюють виробництво товарів, продаж товарів, господарську діяльність із надання послуг населенню (крім здавання в оренду/суборенду житлової та нежитлової нерухомості, земельних ділянок, посередницьких послуг із купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, надання послуг у сфері страхування). Отже, необхідно залишити можливість здачі в оренду житлової площі до 100 метрів квадратних і нежитлової до 300 метрів. Вилучити слова «посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, надання послуг у сфері страхування».

Суб'єктів підприємницької діяльності, які мають перейти на спрощену систему оподаткування, подано на рис. 5.7.3.

Отже, що законопроектом встановлено, що суб'єктами підприємницької діяльності, які можуть обрати спрощену систему оподаткування, можуть бути:

- фізичні особи, у яких кількість осіб, що перебувають із ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; а також обсяг доходу не перевищує 1000 розмірів мінімальної заробітної плати;

- юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; а також обсяг доходу не перевищує 3000 розмірів мінімальної заробітної плати.

Тому стосовно фізичних осіб можна внести пропозицію щодо обсягу доходу, який становив би 2000 розмірів мінімальної заробітної плати, а для юридичних осіб із 3000 розмірів мінімальної заробітної плати підняти до 5000.

Нижче подано порівняльну схему щодо об'єкта оподаткування, запропоновану урядом, і поправки та пропозиції підприємців (рис. 5.7.4).

Базою оподаткування єдиним податком є обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається вся сума,

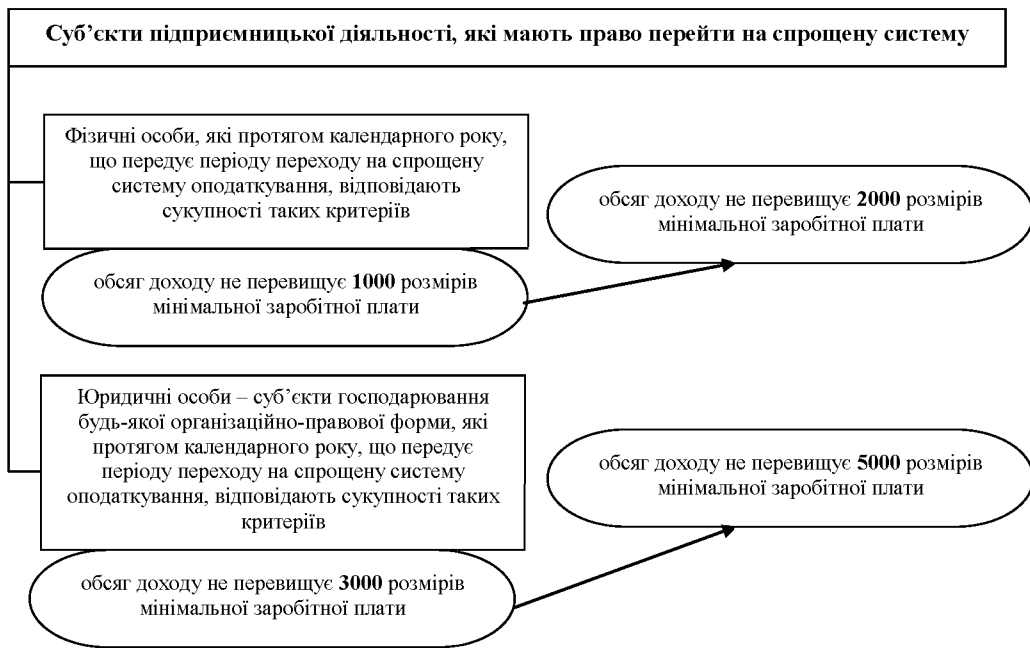


Рис. 5.7.3. Суб'єкти, які мають право обрати спрощену систему оподаткування



Рис. 5.7.4. Пропозиції щодо об'єкта оподаткування

із отримана суб'єктом малого підприємництва за здійснення операцій з продажу продукції в готівковій та безготівковій формах розрахунків за звітний період, без урахування акцизного збору та податку на додану вартість (за винятком платників, які не є платниками на додану вартість).

Таблиця. 5.7.2

Порівняльна таблиця ставок спрощеної системи оподаткування

ЗАКОНОПРОЕКТ	Пропозиції та зауваження
<p>Ставки податку для фізичних осіб встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у межах від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати</p>	<p>Ставки повинні визначатися районними радами в областях</p>
<p>Ставки податку для фізичних осіб, встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від обсягу доходу та виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у межах:</p>	<p>Ставки податку для фізичних осіб встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у межах:</p>
<p>а) при обсязі доходу до 300 розмірів мінімальної заробітної плати – від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати; б) при обсязі доходу від 300 до 600 розмірів мінімальної заробітної плати – від 20 до 40% розміру мінімальної заробітної плати</p>	<p>від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати; вилучити</p>

Розглянемо, ставки єдиного податку для фізичних осіб згідно із Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України».

Єдиний податок для мікробізнесу може застосовуватися за вибором суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи в разі відповідності таким умовам: здійснення підприємницької діяльності виключно у формі надання послуг із проведення ремонту на замовлення фізичних осіб, ремісництво або роздрібна торгівля на ринку, без найманих працівників, з обсягом виручки до 150 розмірів мінімальних заробітних плат на рік.

Ставка єдиного податку для мікробізнесу – нуль гривень на місяць.

Отже, в разі невідповідності суб'єкта підприємницької діяльності хоча б одній із умов, яким повинен відповідати платник єдиного податку для мікробізнесу, виручка від реалізації цього платника податку оподатковується за загальною системою оподаткування навіть за наявності в нього свідоцтва про сплату єдиного податку для мікробізнесу.

Отже, ставки податку для юридичних та фізичних осіб є однаковими, згідно з проектом і пропозиціями, але для кого це буде вигідним (рис. 5.7.5).

Вигідним однозначно буде для юридичних осіб, оскільки діючі ставки становлять – 10% та 6% + ПДВ, а законопроектом пропонується зменшити до 3% + ПДВ та 5% без ПДВ, тому в обох із варіантів є краще. Пропозицією суб'єктів підприємницької діяльності є зменшення ставок до 2 та 4%.

Для фізичних осіб, на нашу думку, із запропонованими ставками податків працювати буде невигідно, тому що нинішня стала ставка (86 грн.) є кращою, оскільки фізична особа щомісяця сплачує податок, а зі ставок вона буде йти в тінь.

Фізичні особи, які не є платниками податку на додану вартість, ведуть книгу обліку доходів і витрат шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відобра-

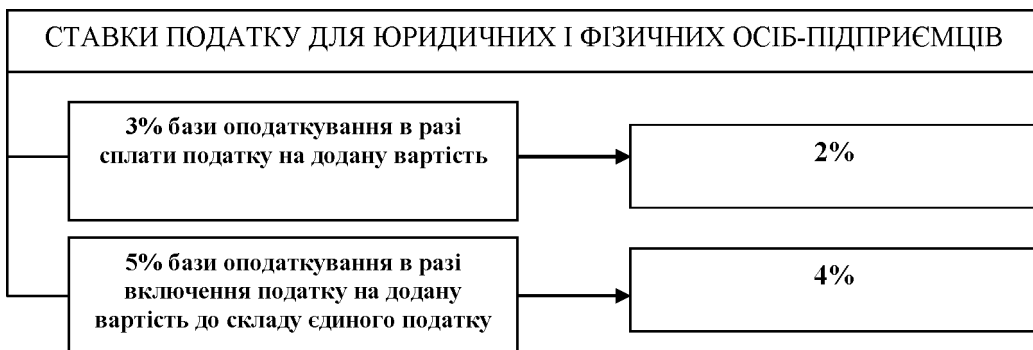


Рис. 5.7.5. Пропонована шкала ставок єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності

ження у хронологічній послідовності здійснених господарських і фінансових операцій.

Фізичні особи, які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, у регістрах за формою та в порядку, визначеному центральним органом виконавчої влади із забезпечення реалізації єдиної державної фінансової політики.



Рис. 5.7.6. Пропозиції заповнення книги обліку доходів і витрат

Юридичні особи для обрахунку об'єкта оподаткування використовують дані бухгалтерського обліку щодо доходів і витрат із урахуванням положень кодексу.

За результатами господарської діяльності протягом податкового (звітного) періоду платники податку, крім фізичних осіб, подають до органу державної податкової служби декларацію суб'єкта малого підприємництва платника податку в строк, установлений для квартального податкового (звітного) періоду.

Фізичні особи за результатами господарської діяльності протягом податкового (звітного) періоду подають до органу державної податкової служби декларацію суб'єкта малого підприємництва платника податку в строк, установлений для річного податкового (звітного) періоду.

Подано узагальнюючу таблицю, стосовно розвитку спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб в урядовому законодавстві.

Таблиця 5.7.3

Диференціація механізму єдиного податку в урядовому законопроекті для фізичних осіб-підприємців

Категорії платників	Обсяги доходу	Кількість найманих працівників	Додаткові умови за видами діяльності	Порядок сплати податку
Перша	до 150 тис. грн. з/пл., ≈ до 150 тис. грн.	Без найманої праці	Діяльність на ринках (роздрібна торгівля)	від 1%-10% за мін. з/пл., ≈ від 10-100 грн.
Друга	≈ до 1 млн. грн.	До 10 осіб	Роздрібна торгівля, посередництво, здавання в оренду, ресторанний бізнес	від 2%-20% за мін. з/пл., ≈ від 20-200 грн.
Третя	Від 2 тис. неоподат. мінімумів до 2 млн. грн.	До 10 осіб	Обмежень не встановлено	3% (платники ПДВ)
Четверта				5% (неплатники ПДВ)

Джерело: складено автором

Отже, 1 червня 2011 року, характеризуючи сучасний стан спрощеної системи оподаткування, Уряду було представлено законопроект, основні ключові параметри якого подано в таблиці 5.7.4, зокрема, суб'єкти малого бізнесу диференціюються на 4 категорії та для кожної рекомендовано особливий механізм, а саме:

1. До першої категорії відносяться ті підприємці, які мають дохід до 150 мінімальних з/пл., не мають найманих працівників; ці ФОП будуть сплачувати податок від 1%-10% за мінімальну з/пл., тобто від 10-100 грн. Ця категорія буде відноситися до підприємців, які працюють на ринках і ведуть роздрібну торгівлю.

2. До другої категорії віднесено підприємців у яких дохід становить близько 1 млн. грн., мають до 10 найманих працівників, та будуть сплачуватимуть від 2-20% податку від мінімальної з/пл., тобто від 20-200 грн. Це стосується підприємців, які ведуть роздрібну торгівлю, займаються посередництвом, орендою, ресторанним бізнесом.

3. Третя та четверта категорії – підприємці, які мають дохід від 2 тис. неоподаткованих мінімумів до 2 млн. гривень, вони також можуть мати до 10 найманих працівників і сплачуватимуть 3%, якщо є платниками ПДВ, або 5%, якщо не є платниками ПДВ.

Наприкінці 2011 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів

України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності», яким було затверджено нові правила застосування спрощеної системи оподаткування.

Відповідно до внесених змін платників єдиного податку поділено на чотири групи: до складу перших трьох входять фізичні особи, четверта об'єднує виключно юридичних осіб.

У таблиці 5.7.4 наведено основні відмінності та особливості застосування єдиного податку трьома групами платників єдиного податку – фізичними особами.

Таблиця 5.7.4

Основні відмінності та особливості застосування єдиного податку фізичними особами-підприємцями

Показники	1 група платників ЄП	2 група платників ЄП	3 група платників ЄП
1	2	3	4
Можливість використання найманих працівників	Не можуть використовувати	Не більше 10 осіб одночасно	Не більше 20 осіб одночасно
Податковий звітний період та строки подання декларації	Календарний рік. Подання декларації – 60 календарних днів, наступних за звітним періодом	Календарний квартал Подання декларації – 40 календарних днів наступних за звітним періодом	Календарний квартал Подання декларації – 40 календарних днів наступних за звітним періодом
Граничний обсяг доходу за рік	150 тис. грн.	1 млн. грн.	3 млн. грн
Ставка єдиного податку	Від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати	Від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати	Для платників ПДВ – 3% доходу. Для неплательників ПДВ – 5% доходу
Порядок сплати єдиного податку	Авансові внески не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. Можна сплатити авансом за весь рік	Авансові внески не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. Можна сплатити авансом за весь рік	Протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал
Право на свідцтво платника ПДВ	Не мають права	Не мають права	Мають право в разі обрання ставки 3% та якщо відповідають критеріям п. 181.1 ПКУ
Види діяльності	- роздрібний продаж товарів із торговельних місць на ринках; - господарська діяльність із надання побутових послуг населенню	- надання послуг, у т.ч. побутових, платникам єдиного податку та/або населенню; - виробництво та/або продаж товарів; - діяльність у сфері ресторанного господарства	Будь-які види, окрім заборонених для спрощеної системи

Продовження табл. 5.7.4

1	2	3	4
Віднесення витрат до складу валових для платників податку на прибуток	Відносяться	Відносяться	Відносяться
Ведення обліку	Книга обліку доходів, яка затверджується Міністерством фінансів	Книга обліку доходів, яка затверджується Міністерством фінансів	Для неплатників ПДВ – книга обліку доходів, яка затверджується Міністерством фінансів. Для платників ПДВ – облік доходів і витрат за формою та в порядку, встановленому Міністерством фінансів
Застосування РРО	Не застосовують	Не застосовують	Не застосовують

Окремо варто зазначити, що з прийняттям Закону № 4014 та відповідно втрачено чинності Декретом КМУ «Про прибутковий податок з громадян» перестала існувати така специфічна форма оподаткування, як фіксований податок. Цей специфічний податковий інструмент використовувався при оподаткуванні фізичних осіб-підприємців, що здійснювали торгівлю на ринках. Нині з прийняттям відповідних змін до Податкового кодексу платники фіксованого податку автоматично включаються в першу групу платників єдиного податку.

Окремої уваги потребує питання можливості віднесення витрат на придбання товарів (послуг) у фізичних осіб-платників єдиного податку до складу валових витрат для юридичних осіб-платників податку на прибуток.

Пункт 139.1.12 Податкового кодексу України, згідно з яким платники податку на прибуток не могли відносити до складу валових витрат витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів, послуг або робіт у платників єдиного податку-фізичних осіб, із 2012 р. виключено.

Отже, фізичні особи – платники єдиного податку з 2012 р. можуть співпрацювати з юридичними особами – платниками податку на прибуток, але це стосується лише платників єдиного податку третьої групи.

Платники єдиного податку третьої групи з 2012 р. можуть реєструватися платниками податку на додану вартість. При цьому, вони повинні відповідати критеріям, визначеним у пункті 181.1 кодексу.

Унаслідок змін у механізмі справляння єдиного податку порядок ведення податкового обліку фізичними особами-підприємцями значно спростився. Платники єдиного податку першої та другої груп, а також неплатники ПДВ третьої групи повинні вести книгу обліку доходів. Для платників податку на додану вартість

третьої групи – платників єдиного податку передбачено іншу форму книги обліку доходів та витрат.

Варто зазначити, що порядок сплати єдиного соціального внеску фізичними особами-платниками єдиного податку з прийняттям змін до Податкового кодексу не змінився. Платники єдиного податку третьої групи, одночасно зі сплатою відсотка доходу, можуть сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі мінімального страхового платежу. Це є перевагою перед фізичними особами-підприємцями на загальній системі оподаткування, у яких єдиний соціальний внесок займає лівову частку всіх платежів до бюджету.

Отже, відповідно до змін із 2012 р. для всіх підприємців на єдиному податку та підприємців на загальній системі оподаткування, які вирішать перейти на спрощену систему, передбачена можливість вибору групи платників єдиного податку, що найбільше їм підходить.

Із набранням чинності Податковим кодексом (з 1 січня 2011 р.) у підприємці на єдиному податку втратили можливість співпрацювати з юридичними особами та реєструватися платниками податку на додану вартість. Це були головні причини, через які багато платників єдиного податку перейшли на загальну систему.

Водночас, з набранням чинності главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України, ФОП на загальній системі оподаткування з 2012 р. мають можливість перейти на сплату єдиного податку, оскільки їм знову повернено можливість співпрацювати з платниками податку на прибуток і реєструватися платниками ПДВ.

Найбільші можливості серед платників єдиного податку має третя група платників, тому саме з нею доцільно порівняти загальну систему оподаткування підприємців-фізичних осіб.

Таблиця 5.7.5

Порівняльний аналіз порядку оподаткування ФОП на загальній системі оподаткування та як платника ЄП третьої групи

Критерій	ФОП на загальній системі оподаткування	ФОП на єдиному податку для третьої групи
1	2	3
Застосування РРО	Застосовує в обов'язковому порядку при здійсненні готівкових розрахунків	Не застосовує
Ведення обліку доходів і витрат	Веде книгу обліку доходів і витрат відповідно до наказу Мінфіну №1025 від 24.12.2011	Неплатник ПДВ – веде книгу обліку доходів, яка затверджується Мінфіном. Платник ПДВ – порядок ведення обліку доходів і витрат затверджується Мінфіном
Ставки податку	15% чистого доходу	Для неплатників ПДВ – 5% від доходу. Для платників ПДВ – 3% доходу

Продовження табл. 5.7.5

1	2	3
Податковий період і подання звітності	Календарний рік. Декларація подається протягом 40 календарних днів, наступних за звітним роком	Календарний квартал. Декларація подається протягом 40 днів, наступних за звітним кварталом
Порядок сплати податку	Чотири авансові внески протягом року до 15 березня, 15 травня, 15 серпня та 15 листопада. За результатами року – остаточний перерахунок	Протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал
Можливість використання найманих працівників	Необмежена кількість	Не більше 20 найманих працівників одночасно
Граничний обсяг доходу	Без обмежень	3 000 000,00 грн
Віднесення витрат до складу валових для платників податку на прибуток	Відносяться	Відносяться
Нарахування єдиного соціального внеску за себе	34,7% чистого доходу, нараховується тільки за ті місяці, у яких був чистий дохід	Не менше мінімального страхового платежу, але в межах максимальної величини бази нарахування
Сплата єдиного соціального внеску за себе	Авансові платежі до 15 березня, 15 травня, 15 серпня і 15 листопада. За результатами року здійснюється перерахунок	Щомісячно, до 20 числа місяця наступного за звітним
Реєстрація платником ПДВ	Може зареєструватися платником ПДВ у разі відповідності критеріям пункту 181.1 або 182.1 ПКУ	Може зареєструватися тільки в разі відповідності критеріям пункту 181.1 ПКУ (тобто обсяг оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців повинен бути не менше 300 тис. грн.). Добровільна реєстрація відповідно до п.182.1 не передбачена
Оподаткування доходів не зазначених у єдиному державному реєстрі	Ставка 15% без можливості зменшити розмір доходу на суму витрат	Для неплатників ПДВ – 5% доходу Для платників ПДВ – 3% доходу
Заборонені види діяльності	Дозволені будь-які види діяльності, не заборонені законом	Види діяльності визначено пунктом 291.5 ПКУ

Характеризуючи переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування, варто зазначити таке:

З недоліків слід віднести:

- обмеження кількості найманих працівників;
- обмеження обсягу доходу за рік;
- неможливість добровільної реєстрації платником ПДВ;

- заборона на зайняття деякими видами діяльності, що перелічені в пункті 291.5 ПКУ.

До переваг можна віднести наступні:

- можливість не використовувати реєстратори розрахункових операцій;
- можливість сплати єдиного соціального внеску в розмірі мінімального страхового платежу.

Звільнення підприємців на єдиному податку від обов'язку використовувати реєстратори розрахункових операцій – це, мабуть, головна позитивна сторона спрощеної системи оподаткування.

На відміну від підприємців на загальній системі оподаткування, спрощенці можуть сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі мінімального страхового платежу. Однак, сплачувати ЄСВ вони повинні незалежно від того, чи ведеться діяльність та отримується дохід.

Характеризуючи недоліки загальної системи оподаткування, варто зазначити обов'язкове застосування РРО в ході здійснення готівкових розрахунків, досить високу ставку єдиного соціального внеску та певну складність ведення книги обліку доходів і витрат.

Загальна система оподаткування має більше негативних сторін застосування в порівнянні зі сплатою єдиного податку. Обов'язок застосування РРО у разі здійснення готівкових розрахунків зумовлює низку проблем, пов'язаних із дотриманням касової дисципліни та перевітками податковою службою.

До переваг загальної системи оподаткування варто віднести:

- можливість використання необмеженої кількості найманих працівників;
- необмежений обсяг доходу;
- можливість обрати будь-який вид діяльності, не заборонений законом.

Можливість застосування спрощеної системи оподаткування обмежується забороненими видами діяльності, які перелічено в пункті 291.5 Податкового кодексу. Якщо ФОП займається одним із цих видів діяльності, то в нього немає іншого виходу, ніж бути на загальній системі оподаткування.

Із прийняттям нового порядку застосування спрощеної системи оподаткування, багато підприємців на загальній системі перейшли на сплату єдиного податку (обравши третю категорію платників). Це обумовлено тим, що такі переваги, як можливість платників податку на прибуток відносити витрати до складу валових і можливість реєстрації платником податку на додану вартість, які були доступні тільки загальній системі оподаткування, із набранням чинності Податковим кодексом з 2012 р. знову зможуть використовувати платники єдиного податку третьої групи.

Розділ 6

Непряме оподаткування

6.1. Економічна природа непрямого оподаткування

Податки є фінансовими регуляторами, які забезпечують вилучення та перерозподіл частини створеного валового внутрішнього продукту та формування фонду грошових ресурсів держави. З одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, а з іншого – знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб.

У процесі свого розвитку суспільство використовувало різноманітні види податків, унаслідок еволюції яких з'явилися сучасні форми оподаткування. При цьому, кожен вид податків має свої специфічні риси, функціональне призначення і займає окреме місце в податковій системі. Роль того чи іншого податку характеризується його приналежністю до певної групи відповідно до існуючої класифікації податків.

З огляду на певні ознаки, фінансова наука поділила всю сукупність податків на певні групи. Такий підхід необхідний, оскільки окремі групи податків потребують відповідних умов оподаткування та вжиття відповідних адміністративно-фінансових заходів.

Найбільш поширеним критерієм класифікації податків є поділ за формою оподаткування, який виділяють практично всі дослідники. Отже, структура, яка може охопити всі види податків, складається з прямих і непрямих податків. Найсуперечливішими у фінансовій науці є питання про сфери застосування непрямих податків та їх співвідношення з прямими.

Відповідно до зазначеного критерію всі податки поділяються на:

1) прямі (прибутково-майнові) – податки, що встановлюються безпосередньо стосовно платників, їх розмір прямо пропорційно залежить від результатів фінансової діяльності;

2) непрямі (податки на споживання) – податки, що обчислюються на основі цін або фізичних характеристик товарів і послуг, розмір яких безпосередньо не залежить від доходів платника, а визначається за вартісними або кількісними характеристиками здійснюваних ним оподатковуваних операцій.

Проблема використання податків на споживання (непрямих податків) та їх співвідношення з податками на доходи була і залишається однією з найсуперечливіших у фіскальній науці. Історично опосередкована форма одержавлення національного продукту з'явилася значно пізніше, ніж пряме оподаткування доходів, проте поступово перетворилася в найвідчутніший канал наповнення доходів державного бюджету.

Переважання на початку і в середині ХХ ст. непрямих податків зумовлене низьким рівнем доходів більшості населення, що об'єктивно обмежувало масштаби прямих податкових вилучень, а також відносною простотою збирання непрямих податків. Адже пряме оподаткування потребує складного порядку обліку платників, визначення об'єкта оподаткування, механізму справляння податків.

Стосовно широкого розповсюдження непрямих податків у розвинутих країнах слід зазначити, що цей процес обумовлений дещо іншими причинами, зокрема, традиціями застосування цієї форми оподаткування. Причому, у Німеччині, Франції та Італії непрямі податки традиційно відіграють значну роль у формуванні податкових надходжень, тоді як у США, Японії, Канаді, Англії переважають прями податки.

Значна роль непрямих податків у багатьох західних країнах викликана також їхньою високою фіскальною ефективністю та використанням цих податків для збалансування дохідної частини місцевих бюджетів (зокрема, у Німеччині). Можливість останнього зумовлена тим, що споживання є більш-менш рівномірним у територіальному розрізі, тому непрямі податки забезпечують рівномірність надходження до місцевих бюджетів.

Причому, структура непрямих податків розвинутих країн характеризується закономірним зменшенням питомої ваги специфічних і збільшенням питомої ваги універсальних акцизів. Така тенденція стала наслідком як політики ЄС, спрямованої на поширення використання універсального акцизу у формі ПДВ, так і об'єктивними перевагами цього податку, а саме – його високою фіскальною ефективністю, зумовленою ширшою базою оподаткування, з одного боку, і високою еластичністю споживання підакцизних товарів щодо цін і доходів споживачів, з іншого боку, а також нейтральністю ПДВ щодо ринкового механізму ціноутворення.

Отже, непрямі податки – це податки, які визначаються розміром споживання, не залежать від доходу або майна платника, виступають у вигляді надбавки до ціни на товар або послугу і платником яких є кінцевий їх споживач.

Останніми десятиріччями у податкових системах багатьох країн Європи акцент в оподаткуванні зміщується з доходів на витрати. Збільшення податкового навантаження на споживання пов'язане не лише з позитивним впливом відповідних податків на економічне зростання.

Зміна акцентів у оподаткуванні в багатьох країнах Європи і світу стала наслідком активізації процесів європейської інтеграції й глобалізації, які зумовили зростання мобільності капіталу та праці і відповідно бази оподаткування доходів. Вплив капіталу та трудових ресурсів призводить до звуження бази оподаткування доходів, а тому виникає потреба в розширенні бази інших податків. Менш мобільною порівняно з базою податків на доходи є база податків на споживання.

Відповідно, оподаткування споживання може забезпечити стабільніші податкові надходження, що й зумовлює зростання ролі податків на споживання у багатьох податкових системах світу.

Важлива особливість податків на споживання полягає в тому, що вони встановлюють тіснішу залежність між рівнем податкового навантаження і платоспроможністю індивіда. Платоспроможність для цілей оподаткування визначається насправді не рівнем одержаного доходу, а тим, яким чином індивід використовує свій дохід, а саме – розподіляє його між споживанням і заощадженнями. Споживання товару чи послуг свідчить про можливість і бажання індивіда розпоряджатися своїм доходом, тобто про готовність платити.

Отже, чим більше індивід споживає і відповідно менше заощаджує, тим вища його платоспроможність. Це означає, що той, хто більше споживає і менше заощаджує, повинен нести й більший податковий тягар.

Оскільки в ринкових умовах споживач має можливість вибору, оподаткування споживання дає також змогу врахувати преференції й уподобання індивіда у виборі товарів і послуг. Тому важливою перевагою податків на споживання є те, що вони відповідають одному з фундаментальних принципів оподаткування – принципу еквівалентності, тобто принципу вигоди, за яким людина сплачує податок відповідно до тієї вигоди, яку отримала від споживання товару чи послуги.

Однак, податкам на споживання притаманні певні вади. Зокрема, такі податки порушують принцип справедливості оподаткування, оскільки, як правило, стягуються за пропорційною шкалою, тобто за однакового обсягу споживання більший тягар оподаткування несе індивід із меншим доходом.

За цією логікою вони можуть вважатися регресивними. Регресивність податку означає, що під час його стягнення порушується принцип вертикальної справедливості оподаткування. Водночас, слід зазначити, що індивіди з високим рівнем платоспроможності мають інший набір товарів і послуг для споживання та відпочинку. Ураховуючи це, підвищенню прогресивності оподаткування споживання може сприяти диференціація оподаткування товарів і послуг.

За непрямого оподаткування формальним платником є продавець товару (робіт, послуг), який виступає посередником між державою та споживачем цього товару, тоді як останній виступає реальним платником податку.

За відповідних умов непрямі податки не завжди повністю перекладаються на

споживача, якщо попит на реалізовані товари є досить еластичним, тобто обсяг реалізації зменшується у разі підвищення цін, тоді як прямі податки можуть бути перекладені на споживача продукції через механізм росту цін.

Загальними рисами, що виокремлюються фахівцями як основні та дають право на виділення цих податків в особливу групу податків на споживання, є те, що всі вони спрямовані на кінцеве споживання, несуть фіскальну навантаженість без будь-яких подальших установок щодо використання отриманих сум. Ці особливості мають суттєве значення при вирішенні питань формування податкової системи в будь-якій країні.

Особливості непрямих податків зображено на рис. 6.1.1.

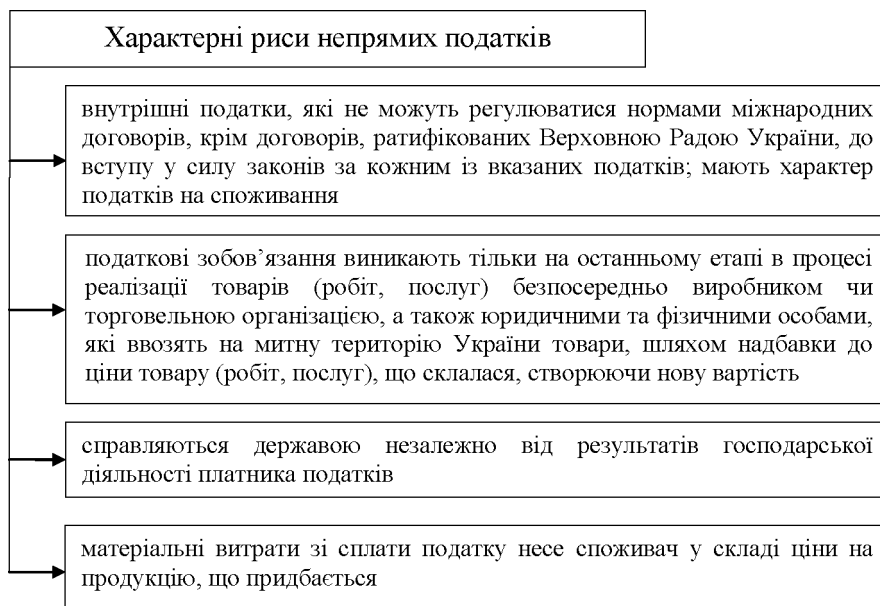


Рис. 6.1.1. Характерні риси непрямого оподаткування

Непрямі податки за своїм змістом мають регресивний характер: чим більший дохід, тим менша питома вага непрямих податків у доході споживача, і навпаки: чим менший дохід, тим більша питома вага цих податків. Ураховуючи це, непрямі податки є найбільш соціально несправедливими.

Непрямі податки мають переваги та недоліки як для населення, так і для держави. Переваги таких податків узагальнено на рис. 6.1.2.

До переваг непрямих податків також належать: швидкість і регулярність надходжень до бюджету; залежність зростання бюджетних надходжень від зростання населення та підвищення його добробуту; можливість ефективного регулюван-

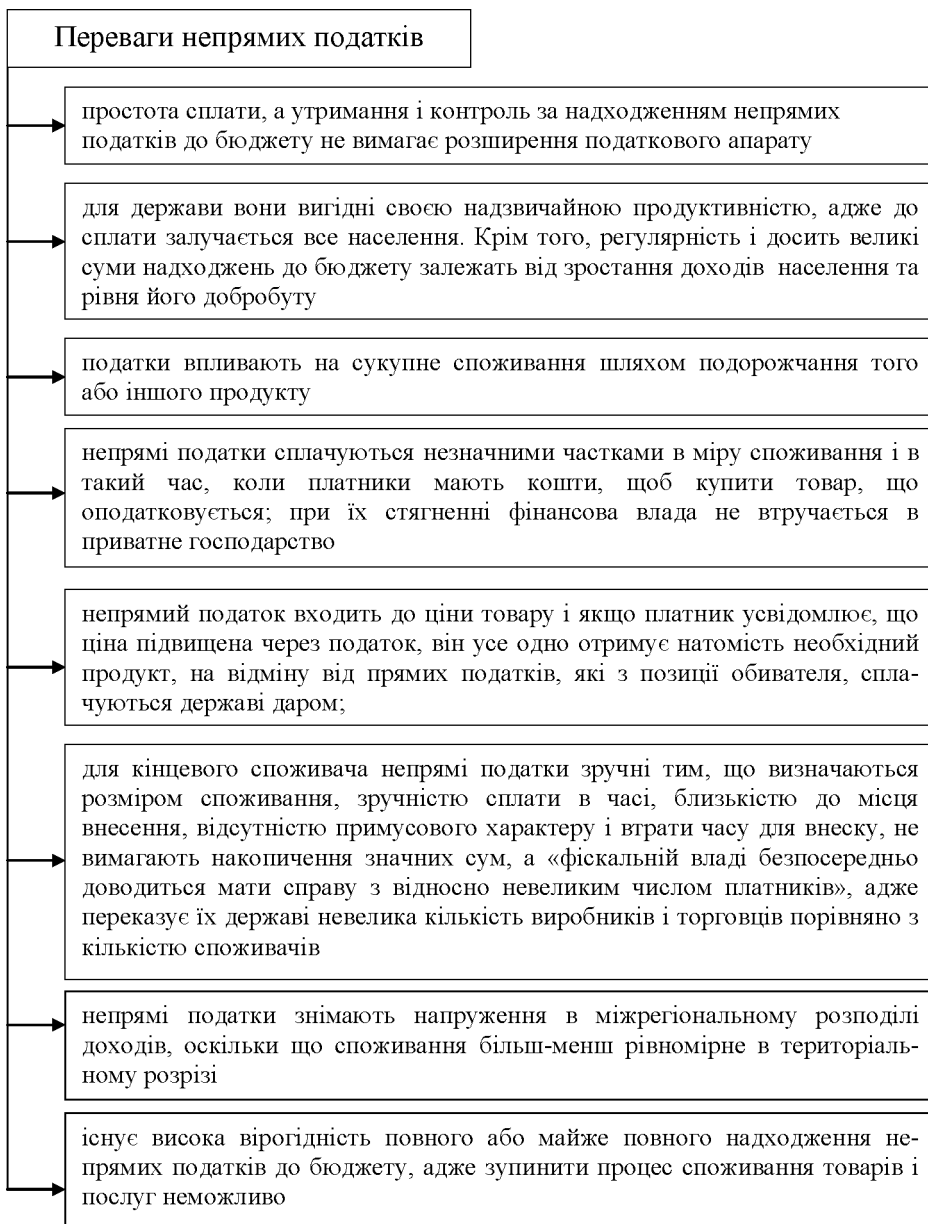


Рис. 6.1.2. Переваги непрямих податків

ня споживчого попиту та непрямого впливу на виробництво відповідних товарів тощо.

Однак, не можна абстрагуватися й від тих недоліків, що негативно впливають на податкову систему через необґрунтоване використання непрямих податків. Найбільший недолік – це відсутність безпосередньої залежності від розміру доходів платників, регресивний характер. Недоліки непрямого оподаткування розглянуто на рис. 6.1.3.

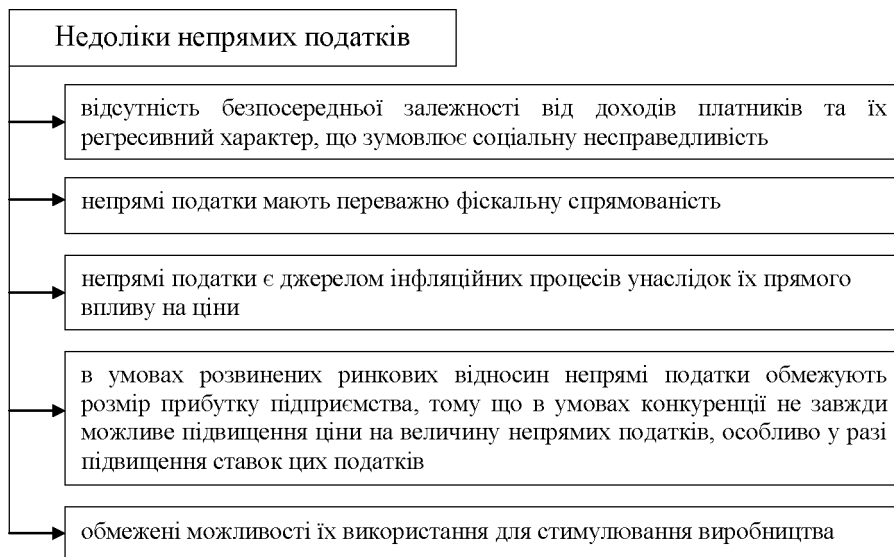


Рис. 6.1.3. Недоліки непрямого податкування

Отже, непрямі податки мають як переваги, так і недоліки. Варто наголосити, що соціальна несправедливість непрямих податків може певною мірою нейтралізуватися державою шляхом вилучення товарів першої необхідності з кола оподатковуваних. Але виникає суперечність: адже швидкість надходження податків, стабільність і рівномірність забезпечуються саме оподаткуванням товарів широкого вжитку. Тому державі необхідно якнайповніше врахувати інтереси всіх членів суспільства, прийти до компромісного розподілу податкового тягаря.

Непрямі податки сплачує багато платників за місцем створення нової вартості, ці податки різняться простотою обчислення; широка база оподаткування сприяє зростанню доходів бюджету; вилучення податку на всіх етапах руху товарів забезпечує рівномірний розподіл податкового тягаря між усіма суб'єктами підприємницької діяльності; застосування нульової ставки на експортні товари сприяє збіль-

шенню експорту та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку.

Сутність непрямого оподаткування виявляється в системі перерозподілу фінансових ресурсів між кінцевими споживачами та державою, проміжною ланкою в якій виступають суб'єкти господарювання. Останні у разі, коли виступають кінцевими споживачами, сплачують податки до бюджетів. В інших випадках вони фактично є посередниками, що забезпечують практичний розрахунок і збір коштів із кінцевих споживачів та їх перерахунок до бюджету.

За економічною природою непрямі податки поділяються на акцизи та мита, крім того, теорія оподаткування виділяє ще й таку специфічну форму непрямого оподаткування, як фіскальна монополія (рис. 6.1.4):

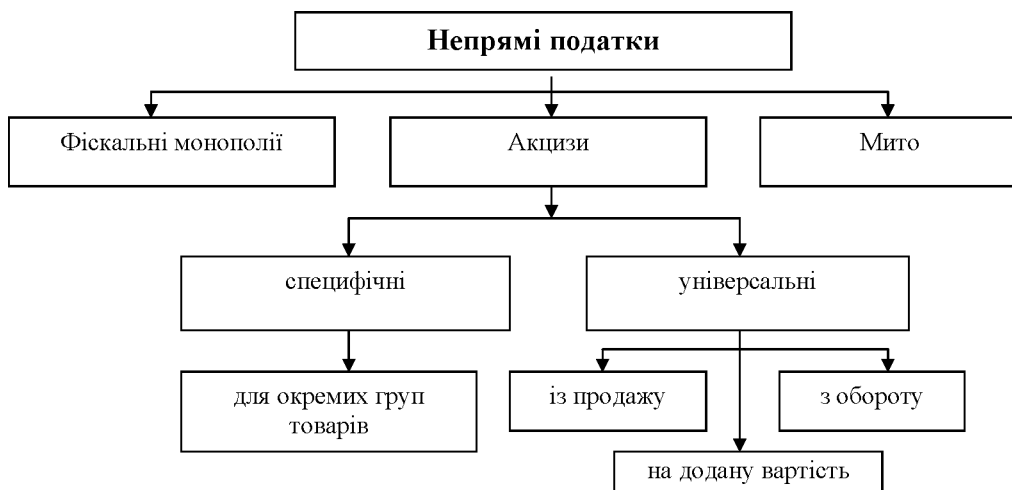


Рис. 6.1.4. Класифікація непрямих податків

На сучасному етапі функціонування податкової системи України існує досить розвинена група непрямих податків. Кількість їх невелика, але саме вони забезпечують більшу частину надходжень до бюджету. Форми непрямих податків, що використовуються в Україні, подано на рис. 6.1.5.



Рис. 6.1.5. Види непрямих податків в Україні

Акцизи – це непрямі податки на операції з реалізації товарів і послуг, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни їх реалізації. У податковій системі України застосовується два види акцизів – податок на додану вартість і акцизний податок, який до прийняття Податкового кодексу України мав назву «акцизний збір». Мито – це непрямий податок на операції з переміщення товарів через митний кордон держави, що встановлюється у вигляді надбавки на митну вартість цих товарів.

За сферою застосування непрямі податки поділяються на універсальні та специфічні (рис. 6.1.6).



Рис. 6.1.6. Класифікація непрямих податків

Універсальними є непрямі податки, що справляються з усіх товарів і послуг, окрім тих, які звільнено від оподаткування. Універсальним непрямим податком у вітчизняній податковій системі є податок на додану вартість. У світовій практиці роль універсальних непрямих податків виконують також податок з обороту і податок із продажу.

За механізмом справляння непрямі податки поділяються на одностадійні і багатостадійні. Одностадійними є непрямі податки, що одноразово стягуються на певному етапі товарообігу. Одностадійними непрямими податками є акцизний збір і мито. Натомість багатостадійними є непрямі податки, що підлягають стягненню на кожному етапі товарообігу – податок на додану вартість, що підлягає сплаті на кожній стадії реалізації товару.

За наявністю кумулятивного (каскадного) ефекту непрямі податки поділяють на:

1) кумулятивні (каскадні) – непрямі податки, механізм стягнення яких передбачає повторне оподаткування товарів і послуг на всіх стадіях їх обігу;

2) некумулятивні (некаскадні) – непрямі податки, механізм стягнення яких виключає можливість повторного оподаткування, забезпечуючи однакові податкові надходження за однаковими товарами та послугами незалежно від кількості етапів їх обігу на шляху від виробника до споживача.

Механізм справляння податку на додану вартість, акцизного збору та мита за законодавством України визначає їх некумулятивний характер (табл. 6.1.1). Водночас окремі податкові збори, що за економічною природою є непрямими податками (наприклад, збір на розвиток виноградарства садівництва і хмелярства), мають кумулятивний ефект, тобто товари, з яких уже стягувався відповідний збір на попередніх стадіях обігу, повторно оподатковуються.

Таблиця 6.1.1

Характеристика непрямих податків України

Види непрямих податків	Характеристика податку			
	Економічна природа податку	Сфера застосування податку	Механізм стягнення податку	Наявність кумулятивного ефекту
Податок на додану вартість	Акциз	Універсальний	Багатостадійний	Некумулятивний
Акцизний збір	Акциз	Специфічний	Одностадійний	Некумулятивний
Мито	Мито	Специфічний	Одностадійний	Некумулятивний

Крім згаданих форм непрямого оподаткування, фінансова наука виділяє ще одну, специфічну, яка нині практично не використовується – фіскальну монополію. Сутність цієї форми полягає в установленні державою такої ціни, яка забезпечувала б їй необхідний рівень податкових надходжень.

Фіскальна монополія виражає прибуток держави від реалізації монопольних товарів. Вона може бути повною або частковою. При частковій державна монополізує тільки процес ціноутворення або ціноутворення та процес виробництва певних товарів, або ціноутворення і реалізацію. При повній монополії держава залишає за собою виняткове право на виробництво та реалізацію окремих товарів за встановленими нею цінами. Об'єктом фіскальної монополії завжди були найбільш масові споживчі товари: сіль, алкогольні напої, тютюн, сірники тощо.

Характеризуючи фіскальне значення непрямого оподаткування, можна зробити висновок, що в період економічних реформ і досягнення суспільством належного рівня економічного розвитку воно є важливим гарантованим джерелом доходів бюджету і може слугувати важелем впливу на економічні процеси в державі.

Непряме оподаткування має свої специфічні риси та функціональне призначення, а також переваги і недоліки. Головною ознакою непрямих податків є те, що вони визначаються розміром споживання і не залежать від доходу або майна плат-

ника, виступають у вигляді надбавки до ціни товару або послуги, їх платником є кінцевий споживач товару або послуги.

Непряме (або акцизне) оподаткування відіграє нині ключову роль у формуванні системи державних доходів, що вимагає поглиблення теоретичних засад функціонування цієї форми оподаткування.

Термін «акциз» походить від французького «*accise*» і латинського «*accidere*», означає «урізати». Застосування цього податку призводить до того, що вартість товару ніби урізається, адже держава забирає частину вартості товару (послуги) у власне розпорядження.

Нижче розглянемо сукупність ознак, характерних для акцизів (рис. 6.1.7).

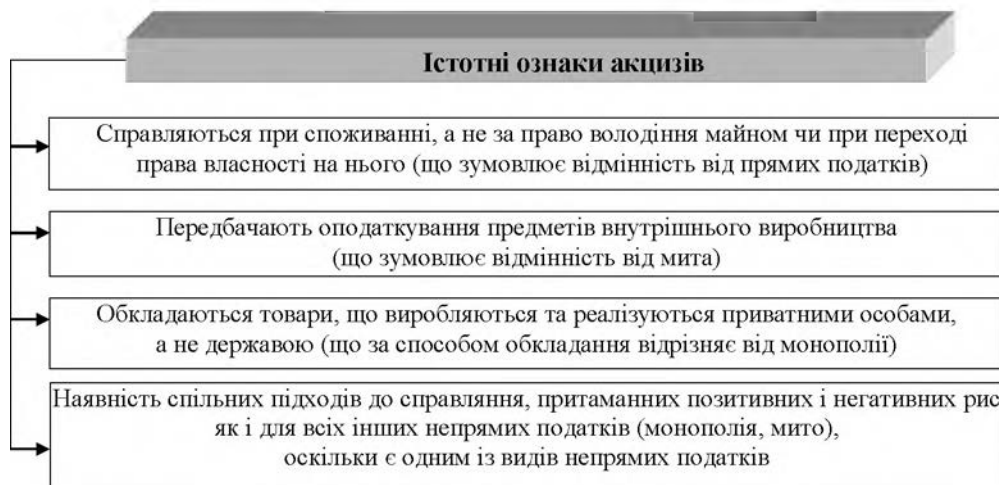


Рис. 6.1.7. Характерні ознаки акцизів

Як уже зазначалося, практика оподаткування використовує кілька видів непрямих податків – універсальні та специфічні акцизи, а також мито.

Специфічні встановлюються на обмежений перелік товарів. Універсальні акцизи мають ширшу базу оподаткування та уніфіковані ставки.

Суть специфічних акцизів у тому, що не всі товари підпадають під акцизне оподаткування, а лише окремі їх види, причому є різні підходи до оподаткування різних груп товарів. Специфічний акциз встановлюється за диференційованими ставками на окремі види товарів, які не належать, як правило, до предметів першої необхідності та рівень рентабельності яких досить високий.

Історично першими знайшли своє застосування специфічні акцизи, але розвиток виробництва товарів, розширення асортименту споживчої продукції обмежували розвиток акцизів у специфічній формі. Введення нових акцизів на кожен

новий товар і товарну групу збільшувало б витрати на збір податків і суттєво ускладнювало б податкове адміністрування. Як наслідок, набуває розширення сфера застосування універсального акцизу, яким оподатковується валовий оборот торговельного або промислового підприємства – оподаткування всіх товарів, що надходять у продаж.

Універсальні акцизи розвивалися в певній послідовності й пройшли у своєму розвитку відповідні стадії:

- застосування специфічних акцизів із широкою базою оподаткування;
- поява податку з обороту;
- застосування податку з продажу;
- запровадження податку на додану вартість.

Функціонування універсальних акцизів пов'язане із загальним підходом до оподаткування процесів споживання, унаслідок чого їм притаманні певні особливості порівняно зі специфічними (рис. 6.1.8).

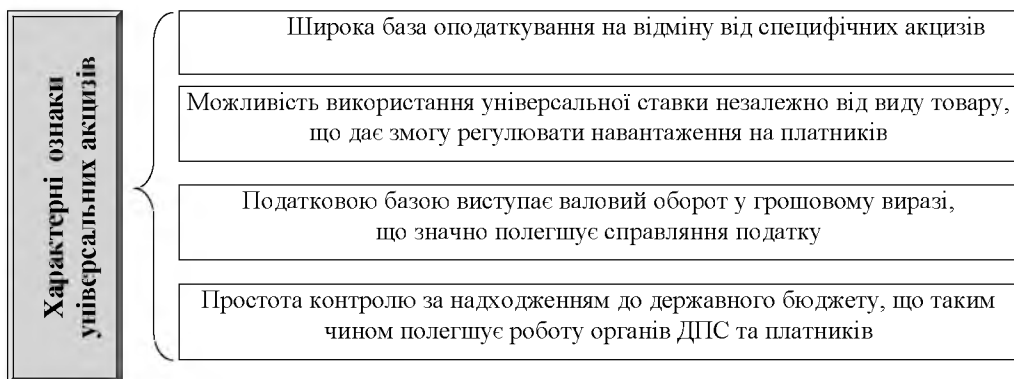


Рис. 6.1.8. Ознаки універсальних акцизів

До основних ознак, що дають змогу виділити універсальні акцизи в особливу групу (податки на споживання), є:

– чітко визначена спрямованість на кінцеве споживання, що є принциповою відмінністю від прямих податків, зорієнтованих на обкладання доходів підприємств і населення;

– оподаткування кінцевого споживання (усієї його величини чи більшої частини) з використанням диференціації ставок та можливістю встановлення помірних їх розмірів для різних товарних груп, що є принциповою відмінністю від специфічних акцизів і мита, направлених на оподаткування відповідних частин споживання;

– значні надходження до дохідної частини державного бюджету податки на

споживання забезпечують без будь-яких чітко встановлених завдань щодо подальшого використання отриманих податкових доходів.

Нині світова практика оподаткування розрізняє три види універсальних акцизів:

- **податок з продажу**, що застосовується у сфері оптової та роздрібної торгівлі. Об'єктом оподаткування є реалізація товарів на завершальному етапі. При цьому, оподаткування здійснюється один раз. Ставки оподаткування встановлюються у відсотках до об'єкта. Цей податок використовувався нетривалий час у останній період існування СРСР, але поширений в інших країнах;

- **податок з обороту**, що справляється з валового обороту. При цьому допускається подвійне оподаткування, оскільки у валовий оборот входять податки, що були сплачені раніше. Цей податок широко і протягом тривалого часу (з початку 30-х і до початку 90-х р.) використовувався в СРСР. Ставки податку з обороту були диференційовані за видами товарів;

- **податок на додану вартість**, що справляється на всіх етапах руху товарів, робіт, послуг. Об'єктом оподаткування є не валовий оборот, а додана вартість. При цьому, застосовуються уніфіковані ставки, що полегшує обчислення податку і контроль за його надходженням. Обчислення і стягнення податку на додану вартість потребує відповідного визначення об'єкта оподаткування – доданої вартості. Можливі два способи її обчислення: заробітна плата + прибуток; виручка від реалізації – матеріальні витрати. Цей податок набув значного поширення в європейських країнах. При цьому застосовуються диференційовані ставки для окремих груп, видів товарів. Специфічні акцизи досить поширені в оподаткуванні.

Податок з обороту (акциз універсальної форми) або податок на суму товарного обороту – найбільш пізня форма оподаткування, запровадження якої (1916 р. в Німеччині) викликало неоднозначні відгуки. Цей податок отримав неоднозначну характеристику – найчастіше в ньому вбачали різновид прибуткового оподаткування, величина зобов'язання при справлянні якого залежала не від величини доходу платника, а від обсягу його споживання.

Податок з обороту в однорівневій формі справляється на одному етапі руху товару, що суттєво звужує сферу його застосування, фіскальне та регулююче значення. Друга форма податку з обороту є складнішою, оскільки при її застосуванні обкладається валовий оборот на всіх етапах руху товару, викликаючи кумулятивний ефект. До оподаткованого обороту потрапляють суми податків, сплачені при купівлі виробничих факторів.

Тобто податок утримується не лише з обороту товарів і послуг, а й із податків, раніше сплачених за рахунками-фактурами. Кумулятивний ефект негативно впливає на поділ праці. Перевагу мають фірми, у витратах виробництва яких менша частка сировини та напівфабрикатів, послуг та інших виробничих факторів. Ця

форма штучно збільшує оподатковуваний оборот та стимулює до вертикальної інтеграції господарюючих суб'єктів.

Третьою формою універсального акцизу є податок на додану вартість (ПДВ), що поєднує в собі переваги багаторівневого податку з обороту щодо оподаткування всіх ступенів руху товару з одночасним ліквідуванням його основного недоліку – кумулятивного ефекту. Специфіка ПДВ полягає в тому, що така форма універсального акцизу нараховується та сплачується на кожному етапі руху товару від виробника до споживача.

Характеристику форм універсальних акцизів подано в табл. 6.1.2.

При цьому, виключенню з оподаткованого обороту підлягають податки, сплачені на попередніх етапах. Об'єктом його оподаткування податку з обороту є валовий оборот торговельного чи промислового підприємства. За цієї системи податок «накручується» на податок, що призводить до створення кумулятивного ефекту, тобто до оподаткованого обороту потрапляють суми податків, сплачені при купівлі товарів виробничого призначення та послуг. Що ж стосується ПДВ, то об'єктом оподаткування є додана вартість тобто вартість створена на конкретному ступені руху товару.

Модернізація податку з обороту обумовила винайдення ПДВ, для якого характерні хороші фіскальні властивості, а також він не має недоліків, які притаманні іншим формам універсального акцизу.

Найбільшими (за чисельністю населення) країнами світу, у яких відсутній федеральний ПДВ, є Сполучені Штати Америки та Індія. Існує кілька пояснень цього факту: наприклад, у США, обговорюючи доцільність введення федерального податку на споживання, іноді висловлюють стурбованість тим, що за рахунок ПДВ можна буде занадто легко збільшувати доходи бюджету.

6.2. Методичні засади формування механізму справляння непрямих податків

Механізм справляння ПДВ досить громіздкий, зокрема в частині визначення об'єкта оподаткування, розрахунку податкових зобов'язань, а тому складність характеризується й механізм адміністрування податку.

Водночас, незважаючи на складність механізму ПДВ, особливості справляння цієї податкової форми можуть зумовлювати виникнення суттєвих проблем при адмініструванні лише за окремих обставин – зокрема, нестабільності законодавчої бази, недостатнього рівня податкової та правової культури, непрозорості операцій купівлі-продажу, що створює можливості для застосування різноманітних тіньових схем.

Форми універсальних акцизів та їх порівняльна характеристика

Критерії	Податок на додану вартість	Податок з обороту	Податок з продажу
Об'єкт оподаткування	Додана вартість	Валовий оборот	Валовий оборот
Особливості справляння	Багатократно, на всіх етапах руху товарів (послуг) до їх кінцевого споживача	Багатократно, на всіх етапах руху товарів (послуг) до їх кінцевого споживача	Однократно – оподаткування здійснюється лише раз (на одному оборотному етапі руху товару) – кінцевому етапі реалізації чи виробництва
Особливості формування ставок	Ставки, як правило, диференціюються (встановлюються для окремих груп товарів)	Диференційовані за видами товарів	Оподаткування відбувається за єдиною ставкою
Досвід застосування	Широко використовується у світі, особливо поширений у країнах Європи. В Україні запроваджен із 1992 р.	Практично не застосовується. Використовувався в СРСР протягом 60 років (з початку 30-х до початку 90-х р.р.)	Застосовується в деяких країнах (зокрема, у США, Індії). Використовувався в СРСР як перехідна форма перед запровадженням ПДВ (1 рік – у 1991-1992 р.)
Ключові недоліки	Складність справляння та наявність можливостей для зловживань в адмініструванні, вимивання державних коштів	Наявність кумулятивного ефекту (в об'єкт оподаткування включаються податки, сплачені на попередніх етапах руху товарів)	Охоплює лише один етап руху товару, унаслідок чого суттєво втрачається фіскальна значимість та існують можливості для ухилення від сплати
Переваги	Яскраво виражені фіскальні властивості, відсутність кумулятивного ефекту, забезпечення нейтральності при оподаткуванні	Висока фіскальна ефективність	Простота справляння

Перш ніж розглянути методичні засади формування механізму справляння ПДВ, потрібно з'ясувати суть поняття «механізм». Так, якщо розглядати це поняття в загальному розумінні, то слід зазначити, що це багатозначний термін, який залежно від контексту застосування може суттєво різнитися за змістом. У цьому дослідженні під механізмом розуміємо неподільну єдність окремих сфер і ланок, що в сукупності передбачає функціонування певного явища чи процесу як єдиного цілого.

Механізм справляння ПДВ є сукупністю елементів оподаткування, що забезпечують функціонування цієї податкової форми, та включає в себе визначення кола суб'єктів та особливості їх реєстрації, засади формування об'єкта оподаткування, підходи до встановлення податкових ставок та їх оптимізацію, обґрунтування податкових пільг, застосування санкцій за порушення податкових норм.

Водночас, кожен елемент податкового механізму має свої особливості, пов'язані з обґрунтуванням підходів до його формування, і, зокрема, передбачає розв'язання таких завдань:

- обґрунтування методологічних засад визначення об'єкта справляння ПДВ, тобто форм, способів і методів обрахунку оподатковуваних оборотів;
- регламентування порядку визначення суб'єктів податку – формування кола платників та особливостей їх реєстрації;
- встановлення підходів до формування податкових ставок – встановлення уніфікованих чи диференційованих ставок податку;
- формування системи пільг і преференцій при справлянні податку (звільнення від оподаткування, застосування понижених ставок, застосування спеціальних режимів справляння податку і тощо).

Ключовим елементом механізму справляння ПДВ є об'єкт оподаткування. Ця податкова форма характеризується наявністю номінального (визначеного законодавством як виручка від реалізації товарів, робіт, послуг) та реального (додана вартість) об'єкта оподаткування. Така особливість об'єкта ПДВ робить його схожим на прямі податки.

Тому деякі вчені звертають увагу на те, що ПДВ є гібридним (змішаним) податком, який поєднує в собі найбільш характерні риси, властиві прямому та непрямому оподаткуванню. Адже за формою оподаткування він є непрямим, водночас, виходячи з бази оподаткування – прямим податком. Особливістю непрямих податків є те, що вони сплачуються споживачами за рахунок цінової надбавки, а відповідальність за сплату несуть або виробники або продавець продукції, тобто суб'єкти оподаткування.

Таким чином, за об'єктом оподаткування ПДВ можна вважати прямим податком (об'єкт – додана (у тому числі, новостворена) вартість на певному етапі руху товару, а за способом стягнення – непрямим (податок справляється у вигляді надбавки до ціни). Ураховуючи вищезазначене, відразу слід зазначити, що така подат-

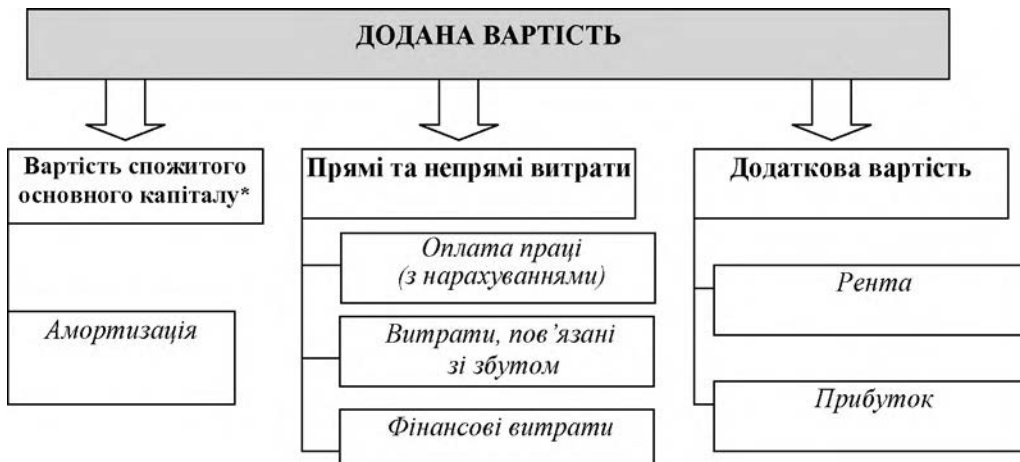
кова форма не може бути включена до складу будь-якого комплексного (єдиного) податку, оскільки має специфічну базу нарахування та сплати, що відповідним чином позначиться на розподілі навантаження серед платників.

У теоретичному розумінні ПДВ є часткою (вираженою у відсотках) вартості, що додається з кожною стадією виробництва та обороту (з кожною стадією шляху товару від виробника до кінцевого споживача).

Величина доданої вартості розраховується підприємством шляхом віднімання від виручки від реалізації сум матеріальних затрат (за виключенням тих, що амортизуються). Натомість, оподаткована база включає заробітну плату з нарахуваннями, амортизацію, витрати пов'язані з просуванням продукції, фінансові витрати (ренту) і прибуток.

Узагальнюючи існуючі підходи, вважаємо за доцільне структурувати елементи доданої вартості, виділивши серед них три групи:

- додаткова вартість (прибуток, рента);
- окремі види витрат (оплата праці з нарахуваннями, витрати, пов'язані зі збутом, фінансові витрати (відсоток позичкового капіталу), інші витрати);
- вартість спожитого основного капіталу у вигляді річних амортизаційних відрахувань (рис. 6.2.1).



* у вигляді річних амортизаційних відрахувань

Рис. 6.2.1. Складові елементи доданої вартості

Заробітна плата з нарахуваннями, витрати, пов'язані з рекламою та просуванням товару, а також інші супутні витрати – це прямі та непрямі витрати, що збільшують вартість продукції внаслідок певної доробки, певних дій над засобами та предметами праці.

Основа розрахунку податку на додану вартість базується на методиці визначення величини доданої вартості (ДВ) (рис. 6.2.2).



Рис. 6.2.2. Методи визначення доданої вартості

Її суть полягає в знаходженні різниці між обсягами виробленої продукції та точними витратами на придбання сировини, палива, матеріалів, енергії, послуг в інших підприємствах. Тобто, фактично додана вартість становить різницю ринкової ціни продуктів підприємства та ринкової ціни спожитої сировини і матеріалів, придбаних у постачальників.

Таким чином, при розрахунку об'єкта справляння ПДВ застосовується методика визначення величини доданої вартості, вирахування якої пов'язане з двома методами: підсумовуванням складових елементів і сальдовим методом. Різні методи визначення величини доданої вартості пов'язані з різною її інтерпретацією – як створюваний дохід або вартість чистої продукції – у цьому разі вирахування доданої вартості пов'язане з сумою її складових. Тотожний результат простіше отримати, використовуючи сальдовий метод.

Тому, очевидно є залежність розміру суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету конкретним учасником руху товару, від величини доданої вартості, формування якої відбувається у цього учасника.

Запровадження ПДВ в Україні з 1992 р. одразу поставило питання, яким методом повинні обчислюватися зобов'язання за цим податком. Із чотирьох відомих методів обчислення було застосовано найбільш розповсюджений і досконалий кредитний метод.

Переваги кредитного (залікового) методу є такими:

- розрахунок величини доданої вартості не здійснюється, що сприяє полегшенню процесу визначення зобов'язань до сплати в бюджет платниками податку та контролю з боку податкових органів за правильністю обчислення сум ПДВ;
- можливість встановлення менших часових інтервалів (проміжків часу) між строками сплати;
- зацікавленість платників ПДВ у правильності визначення сум податку, яку вони сплачують постачальникам у ціні придбання факторів виробництва, тобто у правильності формування величини податкового кредиту (як додатковий елемент контролю);
- можливість застосування різних ставок податку (перші три методи вимагають застосування до всіх товарів та послуг однієї ставки);
- обов'язкове документальне оформлення операцій купівлі-продажу шляхом складанням податкової накладної (полегшується контроль податкових органів за рухом товарів і сумою сплачених податків з боку податкових органів);
- мінімізація можливостей щодо існування схем пов'язаних із ухиленням від сплати податку.

Отже, вищезазначене дає підстави зробити висновок, що обчислення ПДВ за допомогою кредитного (залікового) методу є простим і досить зручним, а тому й набуло найбільшого поширення.

Система нарахування ПДВ досить складна та передбачає необхідність визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати визнання права на податковий кредит (залік податку). У світовій практиці в цьому контексті використовуються три методи: метод нарахувань, або поставки, касовий, або метод оплати; гібридний.

Переваги та недоліки кожного з цих методів згруповано в табл. 6.2.1.

У міжнародній практиці найбільше поширення дістав метод поставки (нарахувань), проте використовуються й інші методи. Слід підкреслити, що перевага в застосуванні методу нарахувань надається в країнах із ринковою економікою, базуючись на існуванні в них стабільної фінансової системи (тобто відсутності так званої кризи платежів).

Із наведених у табл. 6.2.1 даних можна зробити висновок, що при заданих умовах (використовуючи метод заліку) метод нарахувань і гібридний метод дають змогу забезпечити стабільно вищі надходження ПДВ, порівняно з касовим методом. Таким чином, комбінація методів нарахування ПДВ дозволяє регулювати величину отриманого податку, унаслідок чого виникає можливість досягнення більших обсягів податкових надходжень лише завдяки наданню переваги певним методам його нарахування.

Загальна структура, а також характеристика складових елементів механізму

Сукупність переваг і недоліків методів визначення дати виникнення податкового кредиту та податкового зобов'язання

Методи	Переваги	Недоліки
Метод нарахувань	1. Забезпечує полегшення роботи податківців в ході здійснення контролю за сплатою податку – встановлення факту поставки є простішим, ніж факту отримання платежу. 2. Дає змогу формувати суттєве джерело надходжень фінансових ресурсів до бюджету, що досягається більш стабільними надходженнями до бюджету. 3. Найвний зв'язку між моментом поставки та об'єктом обкладання податком	Вимагає високого рівня платіжної дисципліни у партнерських взаємовідносинах, культури виконання договірних зобов'язань за встановленими правилами.
Касовий метод	Виступає стимулом для покупців щодо своєчасності розрахунків за придбані товари	Фіскальний ефект є нижчим порівняно з іншими методами
Гібридний метод	1. Забезпечує стабільність надходжень до бюджету. 2. Стимулює своєчасність розрахунків покупців за придбані товари	Характеризується жорстким характером щодо платників податку, тому його застосування пов'язують з існуванням суттєвої потреби в бюджетних коштах
Метод першої події	Можливість отримання підприємством права на податковий кредит після поставки поставальником товарів незалежно від розрахунку з останнім	Сприяє загостренню проблеми щодо бюджетної заборгованості та заборгованості перед бюджетом щодо ПДВ

справляння ПДВ відображена на рис. 6.2.3.

Специфіка ПДВ полягає в можливості використання різних варіантів розрахунку об'єкта оподаткування:

- продуктова форма податку на додану вартість – визначення доданої вартості пов'язане з вирахуванням з ціни реалізації товарів вартості використаних при їх виробництві матеріальних ресурсів;

- дохідна форма – пов'язана з додатковим вирахуванням витрат, що пов'язані з придбанням основних засобів у розмірі амортизації;

- споживча форма дає змогу додатково вираховувати всі витрати, що понесені з придбанням основних засобів.

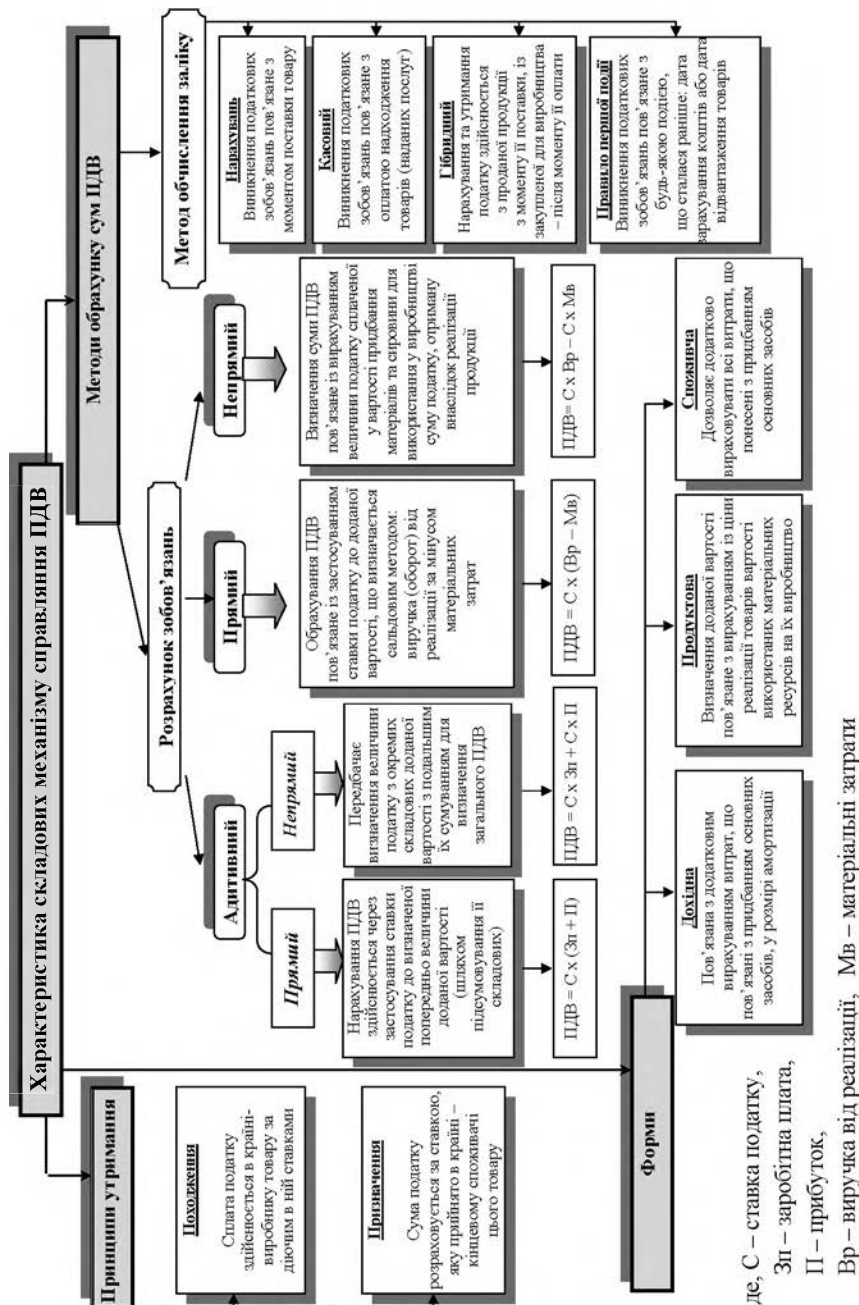


Рис. 6.2.3. Методологічні засади до визначення об'єкта управління ПДВ

Важливим елементом формування механізму справляння ПДВ є вибір принципу утримання податку. В Україні, як і більшості розвинених країн світу, утримання ПДВ здійснюється за принципом країни призначення.

У системах ПДВ, розроблених тільки для оподаткування внутрішнього споживання, усі експортні операції оподатковуються за нульовою ставкою, тобто експортні товари залишають країну без нарахування на їхню вартість ПДВ. Це погоджено з принципом країни призначення товару, що є міжнародною нормою. Відповідно до цього принципу, сума податку розраховується за ставкою, яку прийнято в країні – кінцевому споживачі цього товару. Принцип країни походження товару, навпаки, передбачає, що сплата податку здійснюється в країні-виробнику товару за діючими у ній ставками.

Невід'ємним елементом механізму справляння ПДВ є суб'єкт або платник податку – будь-яка особа, яка здійснює господарську діяльність і:

- підлягає обов'язковій реєстрації (у разі, коли обсяг продажу товарів (послуг) перевищує 300 тис. грн. за рік без урахування ПДВ);
- реєструється добровільно як платник податку;
- імпортує товари (супутні послуги).

Невід'ємною складовою механізму справляння ПДВ є податкова ставка – розмір податку на одиницю оподаткування. В Україні ставку ПДВ встановлено з використанням універсального підходу, тобто диференціацію не передбачено.

Як свідчить практика оподаткування, у різних країнах спостерігається досить велика різноманітність ставок ПДВ. Так, стандартна ставка податку коливається від 3% у Сингапурі до 25% – у Данії та Швеції. Крім того, в одних країнах встановлюється одна ставка податку, а в інших – диференційований підхід, тобто кілька ставок.

Аналізуючи світовий досвід стосовно диференціації ставок ПДВ, слід зазначити, що в країнах ЄС така практика є поширеною – частка країн ЄС, де застосовується єдина ставка, становить 8% серед загальної сукупності країн союзу, натомість для інших країн характерною є протилежна тенденція – застосування єдиної ставки ПДВ превалює у понад 42% країн (рис. 6.2.4).

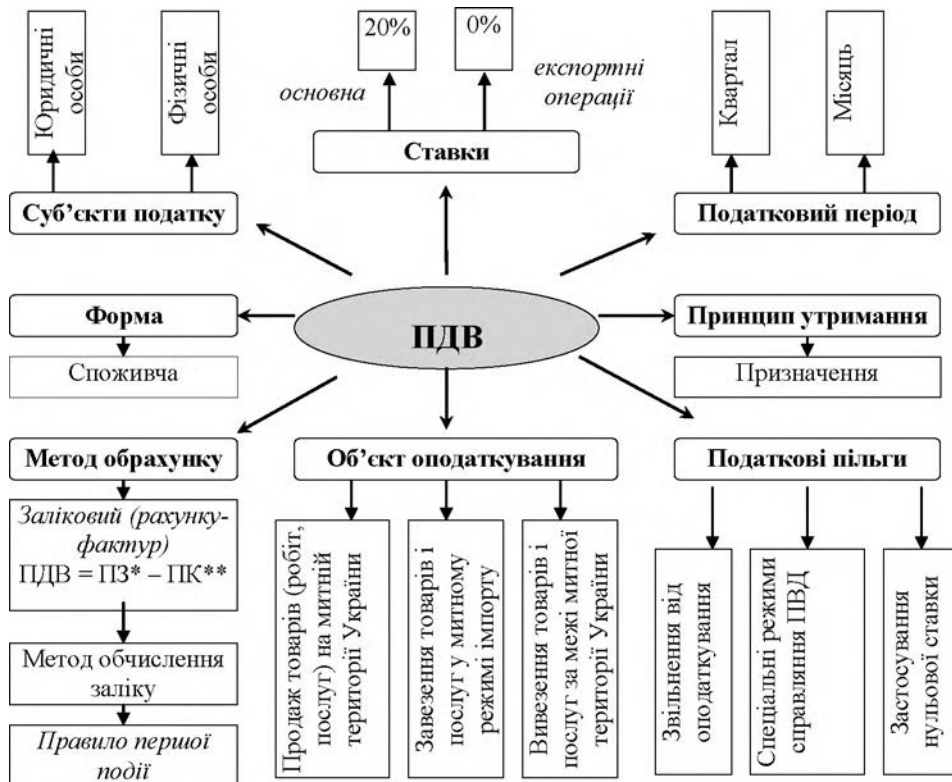
Таким чином, як свідчить проведений аналіз, механізм справляння ПДВ характеризується складністю та специфічністю, що вимагає наявності стабільної та досконалої законодавчої бази, високого рівня податкових знань та податкової культури як у платників, так і працівників податкових органів.

Отже, вищевикладене дає змогу сформулювати висновок, що акцизи універсальної форми є невід'ємною складовою податкових систем розвинених країн. ПДВ, як найбільш досконалий і поширеній їх формі, притаманний особливий механізм справляння, що забезпечує нейтральність відносно результативності діяльності економічних суб'єктів.



Рис. 6.2.4. Диференціація ставок ПДВ у різних країнах

Ключові параметри механізму справляння ПДВ узагальнено на рис. 6.2.5.



ПЗ* – податкові зобов'язання ПК** – податковий кредит

Рис. 6.2.5 Ключові елементи механізму справляння ПДВ в Україні

Механізм справляння ПДВ, викладений у Податковому кодексі України, визначає платників податку на додану вартість, об'єкти, базу та ставки оподаткування, перелік неоподатковуваних і звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنних операцій, поняття податкової накладної, порядок обліку, звітування та внесення податку до бюджету (рис. 6.2.6).

Основними цілями податкової політики, досягнення яких можливе шляхом застосування акцизних податків, є:

- обмеження споживання шкідливих товарів і послуг;
- спрощення механізму податкового адміністрування (запровадження акцизів

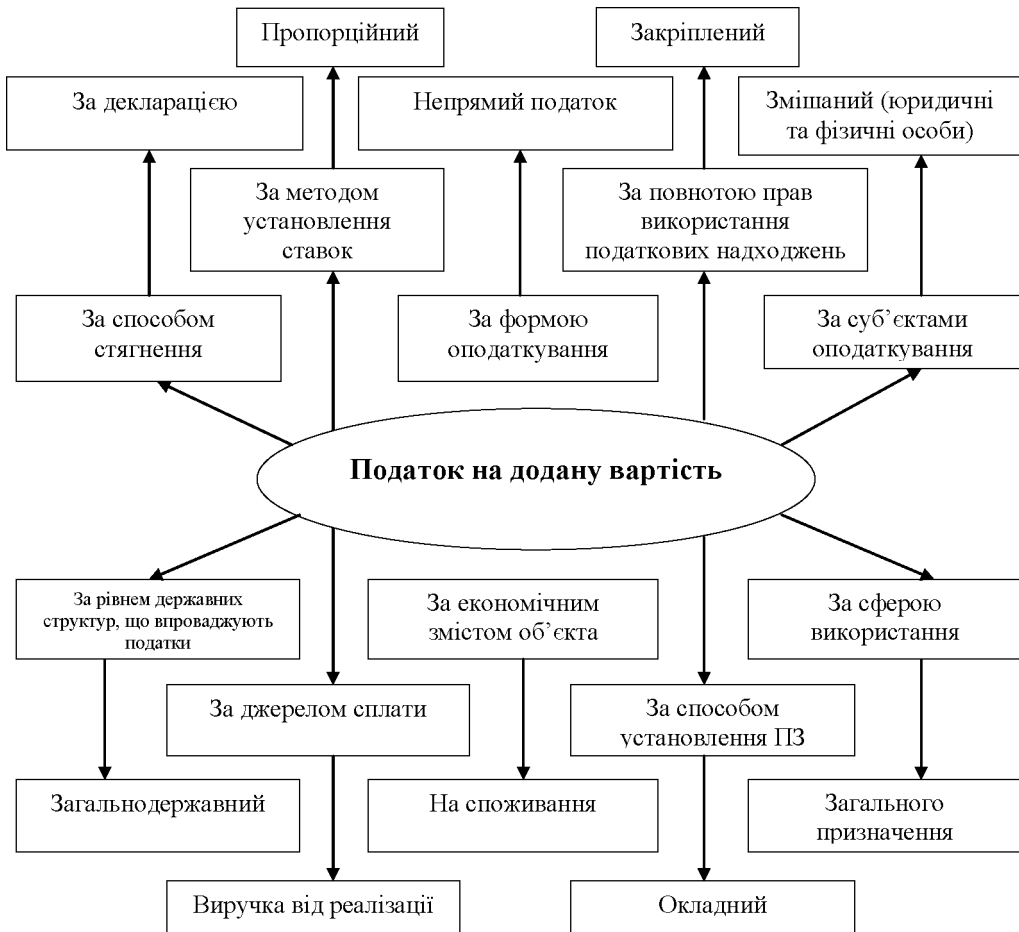


Рис. 6.2.6. Класифікаційні ознаки податку на додану вартість

може бути обумовлене простотою адміністрування, оскільки такі податки як податок на прибуток і ПДВ є складними в адмініструванні);

- встановлення бар'єрів для імпортних товарів і послуг;
- реалізація принципу отриманої вигоди при оподаткуванні (прикладом такого принципу є акцизи на бензин, адже якщо зібрані акцизи з виробництва та імпортування бензину спрямовуються на підтримання автомобільних доріг у належному стані, то існує прямий зв'язок між сумою сплачених податків і обсягом отриманих вигод від користування автомобільними дорогами).

Характерні риси акцизного податку подано на рис. 6.2.7.

Хоча акцизний податок є податком на споживання, як і податок на додану вартість, проте механізми їх стягнення зі споживачів істотно різняться. Якщо ПДВ сплачується до бюджету поступово на кожному етапі продажу певного товару, починаючи з виробника і закінчуючи суб'єктом роздрібною торгівлі, то акцизний податок сплачується одноразово на етапі, коли товари стали потенційно доступни-



Рис. 6.2.7. Загальна характеристика акцизного податку

ми для споживання на території України – під час реалізації виробником, або при ввезенні їх на митну територію імпортерами.

Акцизний податок поєднує в собі риси закріпленого та регуляторного податку. Суми акцизного податку з увезених на територію України товарів зараховуються до Державного бюджету України, а отже, є закріпленими, а з товарів вироблених в Україні – до місцевого бюджету за місцем їх виробництва і державного бюджету в затверджених співвідношеннях законом про державний бюджет на відповідний рік. Ставки акцизного податку є єдиними на всій території України.

Акцизний податок запроваджено у 60-х рр., і на сьогодні використовується більш ніж у 50 державах світу. За останні 30 років питома вага акцизів у країнах скорочується (у Канаді – від 35,3 до 26%, в Італії – від 40,8 до 23%, у Франції – від 37,6 до 28%, в Японії – від 33 до 8%). Це пояснюють насамперед зростанням частки податків на соціальне страхування. Найнижча питома вага акцизів в Японії (8%) та США (4%), оскільки в цих країнах переважає пряме оподаткування; найвища – в Греції, Португалії (до 38%) та Ірландії (40%).

Нині, відповідно до норм Податкового кодексу України, до підакцизних товарів належать (рис. 6.2.8):

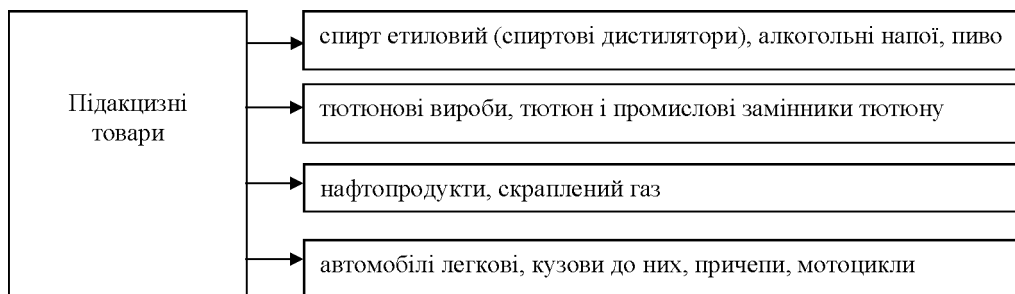


Рис. 6.2.8. Коло підакцизних товарів в Україні

Ставки акцизного податку встановлено у твердих сумах з одиниці реалізованих товарі. Ці ставки диференційовано залежно від якісних характеристик товару і визначено в гривнях (щодо тютюнових виробів) та в Євро (щодо бензину, дистиляторів, пива, алкогольних напоїв). Акцизний збір за алкогольні напої та тютюнові вироби сплачують шляхом придбання акцизних марок (знак, що наклеюють на продукт, свідчить про сплату акцизу).

Отже, акцизний податок займає значну частку у системі оподаткування як в Україні, так і в інших країнах світу. Він, як правило, приносить значні прибутки від продажу високорентабельних і дефіцитних товарів. Також завдяки йому держава може контролювати виробництво та реалізацію підакцизних товарів, збільшуючи

чи зменшуючи ставку податку на них, і цим самим впливати на попит і пропозицію, що виникають на ринку.

Товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України та вивозяться за межі цієї території, підлягають обкладенню митом, метою справляння якого є, перш за все, захист внутрішнього товаровиробника від конкуренції з імпортованими товарами, шляхом збільшення їхньої вартості. Мито є інструментом державного регулювання зовнішньої торгівлі, тоді як інші непрямі податки використовуються переважно з метою внесення до бюджету максимально можливих надходжень. Водночас мито також задовольняє фіскальні потреби держави, складаючи одне з найстабільніших джерел доходів, оскільки вноситься до доходів Державного бюджету України.

Окрім зазначених основних функцій (фіскальної, економічної (захисту вітчизняних товарів від конкуренції з імпортними) і політичної), мито виконує стимулюючу функцію, яка формує передумови інтересу до збільшення експорту. Економічно розвинені країни орієнтовані насамперед на регулювання імпортичних надходжень, тоді як експорт товарів, вироблених у країні не обмежується, оскільки такі процеси сприяють розвитку економіки.

Загальні ознаки мита подано на рис. 6.1.17.

Мито має багато спільного з непрямими податками, передусім, із таким, як акцизним податком:

- 1) мито, як і акциз, сплачується в кінцевому підсумку за рахунок споживача;
- 2) збільшує ціну товару на стадії формування ціни реалізації;



Рис. 6.2.9. Загальні ознаки мита

3) контроль за правильністю сплати як акцизу, так і мита здійснюється податковими органами.

За походженням мито поділяється на: автономне (мито, що встановлюється державою самостійно) та конвенційне (договірне, що встановлюється внаслідок утворення митного союзу чи угод з іншими країнами).

Оподаткування акцизним податком і митом має багато спільних рис, на відміну від оподаткування податком на додану вартість, адже, якщо податок на додану вартість сплачується до бюджету поступово на кожному етапі продажу певного товару, починаючи з виробника і закінчуючи суб'єктом роздрібною торгівлі, то акцизний податок і мито сплачуються одноразово на етапі, коли товари стали потенційно доступними для споживання на території України.

Таким чином, акцизний податок і мито є податками на споживання, які слугують не лише джерелом наповнення Державного бюджету, виконуючи фіскальну функцію, а і виконують захисні функції щодо обмеження вживання шкідливих товарів населенням України та захисту національного товаровиробника від конкуренції імпортованих товарів.

6.3. Фіскальні параметри непрямого оподаткування

Фіскальне значення податків полягає в тому, що вони є основним інструментом наповнення дохідної частини бюджету, формування доходів держави для задоволення потреб суспільства. Найбільш яскраве вираження фіскальної функції проявляється саме в непрямих податках.

Варто наголосити, що частка непрямих податків у податкових надходженнях у розвинених країнах є значною, водночас у динаміці дещо знижується. Таке зниження пояснюється двома головними причинами: по-перше, у податкових надходженнях зростає частка податків на соціальне страхування, по-друге, розширюється податкова база для індивідуального прибуткового податку.

Характеризуючи фіскальне значення непрямих податків, насамперед слід зазначити, що частка акцизів (як універсальних, так і специфічних) у податкових надходженнях до бюджетів країн ЄС та України суттєво різняться (рис. 6.3.1).

Зокрема, у структурі податкових надходжень до бюджету України частка ПДВ майже у 2 рази перевищує відповідний показник по країнах ЄС. Натомість тенденція щодо зміни питомої ваги акцизного збору в податкових надходженнях є протилежною – цей показник у середньому за досліджуваний період є на 2% вищим, ніж у країнах ЄС.

Оцінку фіскального значення непрямого оподаткування доцільно розпочати з аналізу структури дохідної частини зведеного та Державного бюджету України в

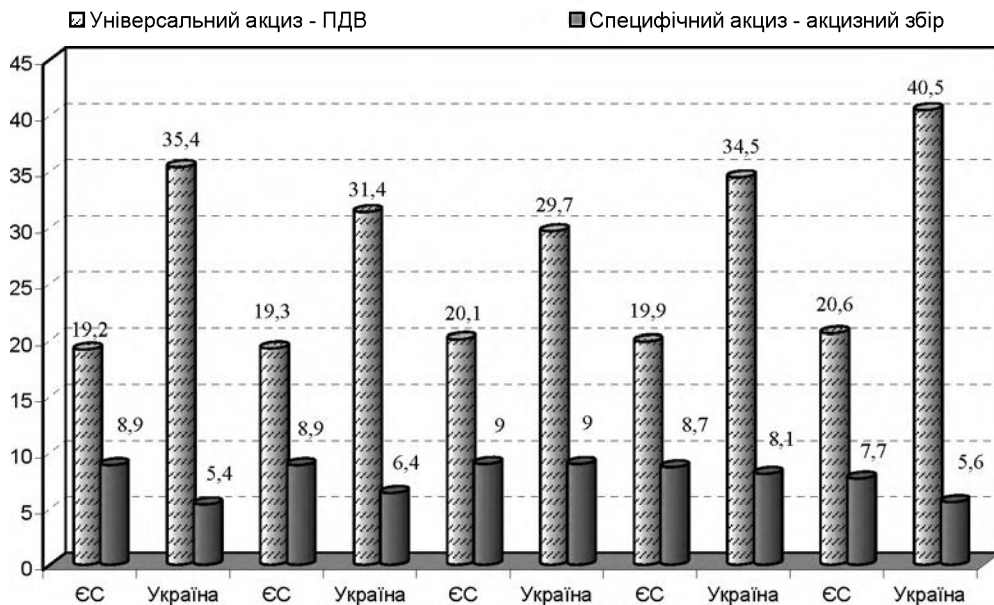


Рис. 6.3.1. Частка акцизів у доходах бюджетів країн ЄС та України (у % до податкових надходжень)

цілому та визначення місця в ній непрямих податків.

Аналізуючи динаміку податкових надходжень до Зведеного бюджету України (табл. 6.3.1) необхідно зазначити, що в динаміці частка податкових надходжень цього бюджету у відсотках до ВВП зростає.

Таблиця 6.3.1

Податкові надходження та доходи Зведеного бюджету України відносно валового внутрішнього продукту, млрд. грн.

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий внутрішній продукт	544.1	720.7	948.0	914.7	1090.4	1316.6
Доходи зведеного бюджету, усього	171.7	219.9	297.8	272.9	314.5	398.6
Податкові надходження, усього	117.6	161.2	227.1	208.0	234.5	334.7
Податкові надходження відносно до ВВП, %	21.6	22.4	23.9	22.7	21.5	25.4
Частка податкових надходжень у заг. сумі доходів зведеного бюджету, %	68.5	73.3	76.3	76.1	74.6	83.4

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України. 2011 рік – попередні дані

Так, якщо у 2006 р. податкові надходження до ВВП становили нині 21,6%, то у 2008 р. – 23,9%, а у 2011 р. – уже 25,4%. Виключенням із загальної динаміки є кризові 2009 та 2010 рр., коли разом із зменшенням ВВП відповідно зменшились і податкові надходження.

Суттєве значення мають податкові надходження і в доходах державного бюджету (табл. 6.3.2).

Як видно з даних таблиці 6.3.2, частка податкових надходжень у доходах державного бюджету до 2011 р. була практично незмінною та коливалась у межах 70-72% (за виключенням незначного зменшення у 2010 р.). У 2011 р. спостерігається суттєве зростання зазначеного показника до 83,2 %, що свідчить про посилення ролі податків при наповненні Державного бюджету України.

Таблиця 6.3.2

Податкові надходження в доходах Державного бюджету України, млрд. грн.

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна сума доходів державного бюджету	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6
Податкові надходження, усього	116,7	167,9	148,9	167,0	265,3
Частка податкових надходжень, %	70,3	72,5	71,0	69,4	83,2

При цьому також варто зазначити, що податкові надходження до Державного бюджету 2010 р. практично дорівнювали надходженням 2008 р., тобто повернулися на докризовий рівень.

Практичну ілюстрацію динаміки податкових надходжень до державного бюджету подано на рис. 6.3.6.

Виходячи з даних рисунку 6.3.3, можна сказати, що податкове навантаження на підприємства у 2009-2010 рр. залишалось незмінним, незважаючи на фінансову кризу, що вразила економіку країни, а у 2011 р. навіть зросло. Такий підхід до формування податкового механізму міг бути припустимим у період 2007-2008 рр. – роки прибуткового функціонування підприємств, а от 2009-2011 рр. є часом різкого зменшення підприємницької активності, а щодо окремих галузей – то й зупинки діяльності. Відповідно, урядові, варто було б забезпечити зниження навантаження, надавши окремі пільги при сплаті податків.

Податкові надходження формують найбільшу частку доходів Зведеного та Державного бюджетів України. Тому варто дослідити склад і структуру доходів Зведеного бюджету України (рис. 6.3.2).

Отже, податкові надходження є найбільшим складовим елементом у структурі доходів зведеного бюджету, формуючи у 2010 р. понад 72% надходжень до бюджету, більшу частку з яких (39%) становлять надходження непрямих податків,



Рис. 6.3.2. Частка податкових надходжень у доходах державного бюджету

решту (33%) – прямих податків. Тобто, непрямі податки зайняли більшу частку в структурі доходів зведеного бюджету, аніж прямі на 6,1%, незважаючи на незначну кількість видів непрямих податків, порівняно з прямими.

У 2011 р. доходи Зведеного бюджету України становили 398,3 млрд. грн. і зрос-

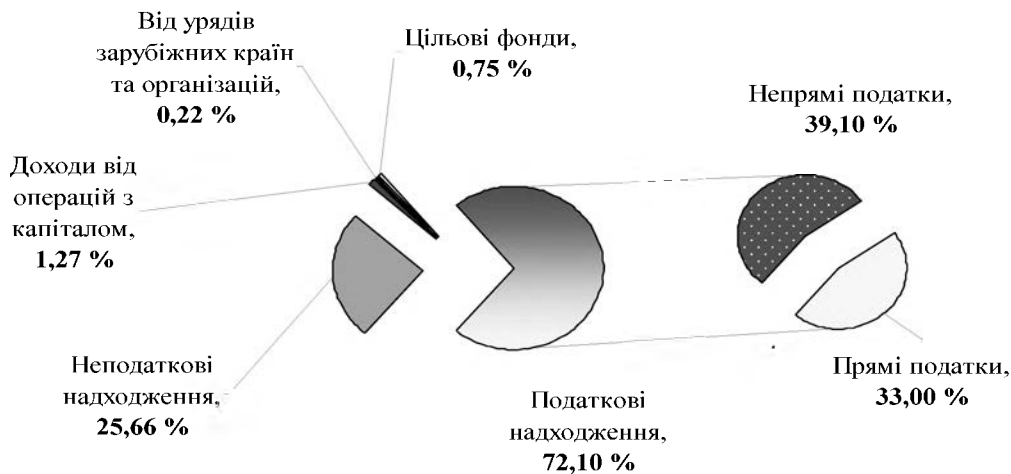


Рис. 6.3.3. Структура доходів Зведеного бюджету України у 2010 році

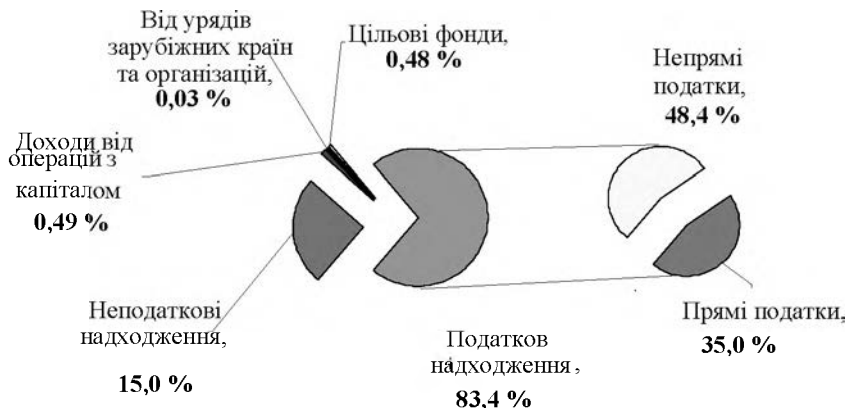


Рис. 6.3.4. Структура доходів Зведеного бюджету України у 2011 році

ли порівняно з 2010 роком на 20,4% за рахунок збільшення податкових надходжень, а саме: ПДВ, податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб (рис. 6.3.4).

У 2011 році доходи Зведеного бюджету України становили 398,3 млрд. грн. і зросли порівняно з 2010 роком на 20,4% за рахунок збільшення податкових надходжень, частка яких у структурі дохідної частини Зведеного бюджету зросла до 83,4% (із 72,1% у 2010 р., тобто на 11,3 в.п.).

Упродовж 2011 року зростання доходів значною мірою відбувалося за рахунок збільшення надходжень від ПДВ, що пояснюється поживаленням економічної активності та посиленням адміністрування податку.

Отже, податкові надходження є найбільший складовий елемент у структурі доходів зведеного бюджету, формуючи у 2011 році 84,0 % надходжень до бюджету, більшу частку з яких (48,8%) становлять непрямі податки, решту (35,2%) – прямі.

Непрямі податки є більшою часткою у структурі доходів зведеного бюджету, аніж прямі на 13,6%, незважаючи на їх незначну кількість. (рис. 6.3.4).

Отже, в динаміці надходжень непрямих податків до Зведеного бюджету України прослідковується тенденція до зростання всіх непрямих податків.

Оскільки непрямі податки зараховуються до Державного бюджету України (окрім акцизного збору із вироблених в Україні товарів, що сплачується зареєстрованими платниками в Автономній Республіці Крим до місцевого бюджету), доцільно розглянути їх значимість у формуванні дохідної частини цього бюджету, до складу якої вони зараховуються (рис. 6.3.5).

Таким чином, найбільшим бюджетоутворюючим видом доходів Державного бюджету України є податкові надходження. У 2010 р. вони сформували дві третини доходів бюджету, становляти понад 66% у структурі його доходів. Хоча, на

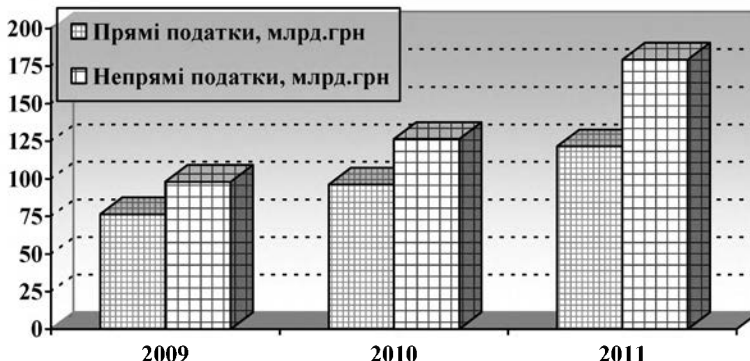


Рис. 6.3.5. Динаміка податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету України за 2009-2011 р.

відміну від Зведеного бюджету України, їх частка є меншою (2010 р. – на 6 %).

Слід звернути увагу, що половину доходів Державного бюджету України за 2010 р. було сформовано завдяки надходженням саме непрямих податків, частка майже 50%, на противагу надходженням від прямих податків (16,2%). Тобто, основними бюджетоутворюючими доходами Державного бюджету України за 2010 рік стали надходження непрямих податків.

У 2011 р. частка податкових надходжень у доходах Державного бюджету суттєво зросла – до 83%. Причому найбільшим бюджетоутворюючим видом доходів цього бюджету – податкові надходження. У 2011 році вони сформували більше половини його доходів склавши понад 83% у структурі доходів.

Отже, надходження непрямих податків до Державного бюджету України у

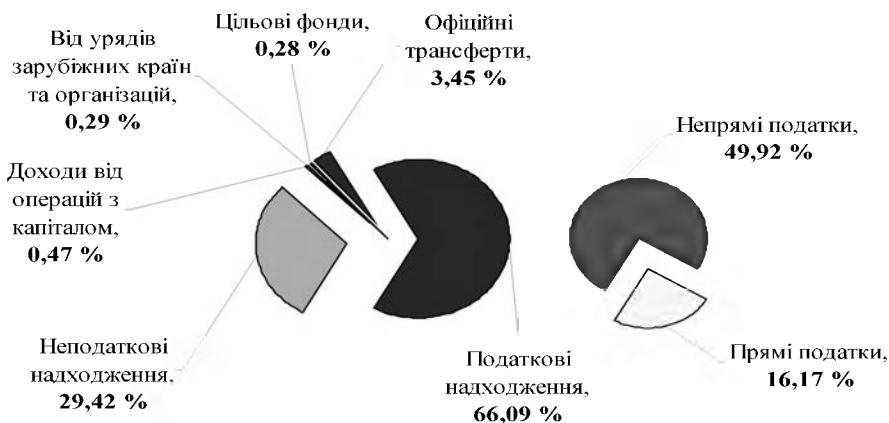


Рис. 6.3.6. Структура доходів Державного бюджету України у 2010 році

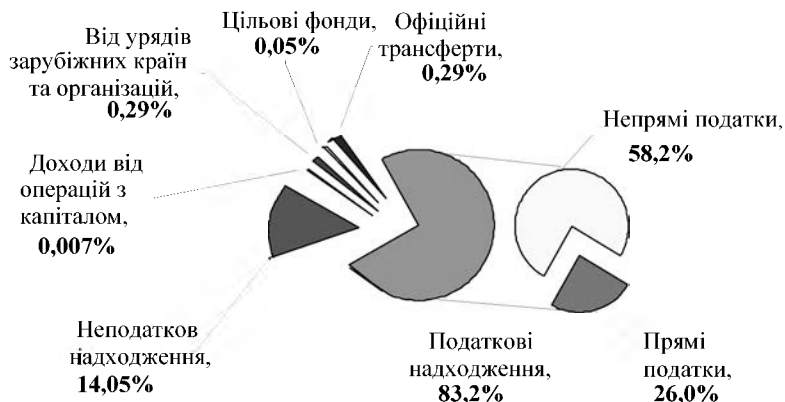


Рис. 6.3.8. Структура доходів Державного бюджету України у 2011 році

2010-2011 р.р. відіграли найбільшу роль у формуванні доходів цього бюджету, 50 і 58% у його структурі.

Слід звернути увагу, що половину доходів Державного бюджету України за 2011 р. було сформовано завдяки надходженням непрямих податків частка 58 на противагу надходженням від прямих податків (26%) (рис. 6.3.8).

Тобто, основний бюджетоутворюючий дохід державного бюджету за 2011 р. – надходження від справляння непрямих податків.

Динаміку податкових надходжень до Державного бюджету України у 2009 – 2011 р.р. і частка у них непрямих податків подано на рис. 6.3.9.

Отже, надходження непрямих податків за 2009-2011 рр. відігравали найбіль-

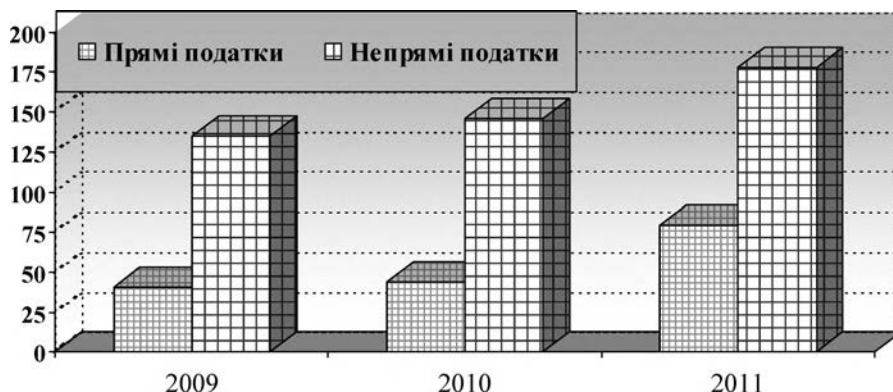


Рис. 6.3.9. Динаміка прямих і непрямих податків у доходах Державного бюджету України за 2009-2011 роки



Рис. 6.3.7. Динаміка податкових надходжень і частка непрямих податків у доходах Державного бюджету України у 2009-2011 роках

шу роль у формуванні податкових надходжень до Державного бюджету України, становлячи понад 50% у структурі доходів бюджету і маючи тенденцію до збільшення.

Окрім вищезазначеної ролі непрямих податків у формуванні більшої половини доходів бюджету у 2011 р., ця частка була головним чином утворена саме за рахунок надходжень податку на додану вартість, що якого становила 73% у структурі надходжень непрямих податків. Розглянемо динаміку надходжень до Державного бюджету України від непрямих податків за 2009-2011 роки.

Для більш точного аналізу динаміки, структури, розміру та питомої ваги податків у цілому (та зокрема податку на прибуток) у державному бюджеті за період 2007-2011 років, використаємо дані табл. 6.3.3.

З аналізу частки непрямих податків у загальній структурі доходів державного бюджету бачимо, що суми надходжень від їх справляння за період 2007 – 2008 рр. зростали, у 2009 р. суттєво знизилися, у 2010 р. дещо зросли (на 22,6 % проти 2009 року), а у 2011 р. їх зростання призупинилося.

Графічно зазначені тенденції подано на рис. 6.3.8. Як видно з його даних, частка непрямих податків у абсолютному вимірі зростає у 2011 році збільшилася у порівнянні із 2010 р. на 49,8 млрд грн. або на 40,6%. Питома вага непрямих податків в доходній частині Державного бюджету в динаміці постійно зростає і у 2011 р. досягла рівня у майже 55%. І це при тому, що частка прямого оподаткування в доходах Державного бюджету не перевищує 20%.

Частка непрямих податків у загальній сумі податкових надходжень до державного бюджету в останні роки залишається практично незмінною: у 2011 р. – 73,4%.

Як бачимо з рис. 6.3.8, найбільша питома вага у структурі непрямого оподатку-

Таблиця 6.3.3

**Податкові надходження до державного бюджету
та частка в них непрямих податків (млрд. грн.)**

Доходи бюджету	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна сума доходів бюджету	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6
Податкові надходження, усього	116,7	167,9	148,9	167,0	261,6
із них:					
Податок на прибуток:					
абс. сума	33,9	47,4	32,6	40,0	54,7
частка в доходах держбюджету,%	20,5	20,4	15,6	16,6	17,4
частка в податк. надходженнях,%	29,1	28,2	22,0	24,0	20,9
Податок на додану вартість:					
абс. сума	59,4	92,1	84,6	86,3	130,1
частка в доходах держбюджету,%	35,8	39,8	40,3	35,9	41,3
частка в податк. надходженнях,%	51,0	54,8	56,8	51,7	49,7
Акцизний збір:					
абс. сума	10,5	12,7	21,3	27,6	33,0
частка в доходах держбюджету,%	6,3	5,5	10,2	11,5	10,5
частка в податк. надходженнях,%	9,0	7,6	14,3	16,5	14,6
Ввізне мито:					
абс. сума	9,6	11,9	6,3	8,9	10,7
частка в доходах держбюджету,%	5,9	5,1	3,0	3,7	3,4
частка в податк. надходженнях,%	8,2	7,2	4,3	5,3	4,1
Інші збори та податки:					
абс. сума	3,3	3,7	4,1	4,3	33,1
частка в доходах держбюджету,%	2,0	1,6	2,0	1,8	10,4
частка в податк. надходженнях,%	2,8	2,2	2,8	1,6	14,4

Джерело: складено за даними звітів МФУ «Про виконання державних бюджету»

вання належить ПДВ (у середньому 75%, в останні роки спостерігається тенденція до зниження). Частки акцизного збору та мита характеризуються упевненою зростаючою тенденцією, проте залишаються менш фіскально значимими, ніж ПДВ.

Для характеристики зміни податкових надходжень під впливом визначальних економічних факторів (ВВП, доходів населення, рівня роздрібних цін і тощо) доцільно здійснити оцінку податкової структури (табл. 6.3.3).

Як видно з даних таблиці 6.3.4, лівову частку в структурі податкових надходжень займає ПДВ. Протягом аналізованого періоду, частка цього податку в податкових надходженнях до зведеного бюджету становить близько 40%, зокрема у 2008 р. – 40,5%, 2009 – 40,6%, 2010 – майже 37%, у 2011 – 39%.

Отже, надходження до бюджету від непрямих податків демонструють тенден-

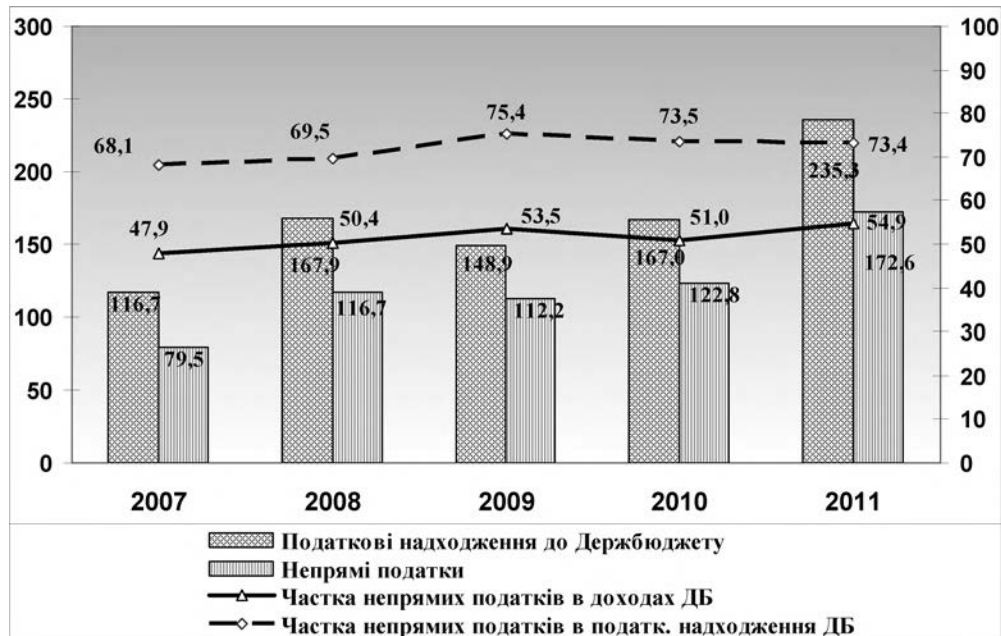


Рис. 6.3.10. Частка непрямих податків у податкових надходженнях

Джерело: складено автором на основі даних Мінфіну

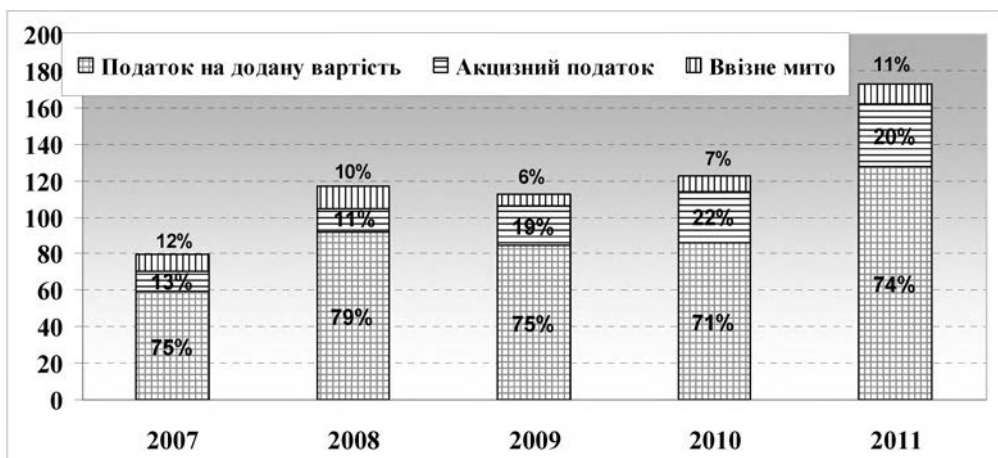


Рис. 6.3.11. Динаміка (у млрд. грн.) і структура непрямого оподаткування

Джерело: складено на основі даних Міністерства фінансів України

**Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України
та місце в ній непрямих податків, млрд. грн.**

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження до зведеного бюджету, усього	117,6	161,2	227,1	208,1	234,5	334,7
Податок на прибуток підприємств (ППр)	25,8	34,4	47,9	33,0	40,4	55,1
Частка ППр у податковій структурі,%	21,9	21,3	21,1	15,9	17,2	16,5
Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО)	22,8	34,8	45,9	44,5	51,0	60,2
Частка ПДФО у податковій структурі,%	19,4	21,6	20,2	21,4	21,7	18,0
Податок на додану вартість (ПДВ)	50,4	59,3	92,1	84,6	86,3	130,1
Частка ПДВ у податковій структурі,%	42,8	36,8	40,5	40,7	36,8	39,0
Акцизний податок (АП)	8,5	10,6	12,8	21,6	28,3	33,9
Частка АП в податковій структурі,%	7,3	6,6	5,6	10,4	12,1	10,1
Мито	4,8	9,9	12,1	6,7	8,9	10,8
Частка мита у податковій структурі,%	4,1	6,1	5,3	3,3	4,0	3,2
Інші податки, млн. грн.	5,2	12,2	16,4	17,6	19,6	45,2
Частка інших податків в структурі,%	4,5	7,6	7,2	8,5	8,4	13,4
Частка непрямих податків у загальній податковій структурі,%	54,2	49,5	51,4	54,4	52,9	52,2

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України

цію до зростання. Зокрема, від податку на додану вартість зросли більше ніж у 2 рази порівняно з 2009 р., що свідчить про направлення державної податкової політики на справляння, у першу чергу, саме цього податку. Разом з тим, зростають надходження й інших непрямих податків, зокрема, від акцизного податку вони зросли на 9,8 млрд. грн., а від справляння мита – на 5,5 млрд. грн., порівняно з 2009 роком.

Проте можна побачити, що найбільш вагоме місце у структурі непрямих надходжень усе ж таки займає податок на додану вартість, що продемонстрував за проаналізований період найбільш стрімке зростання, з 64,2 млрд. грн. до 130,1 млрд. грн.

Таким чином, аналіз структури податкових надходжень дає змогу зробити висновок, що в умовах падіння реальних доходів підприємств, зростання кількості збиткових підприємств, недосконалість податкового законодавства, низького рівня доходів громадян неможливо забезпечити переважання в структурі податкової системи прямих податків.

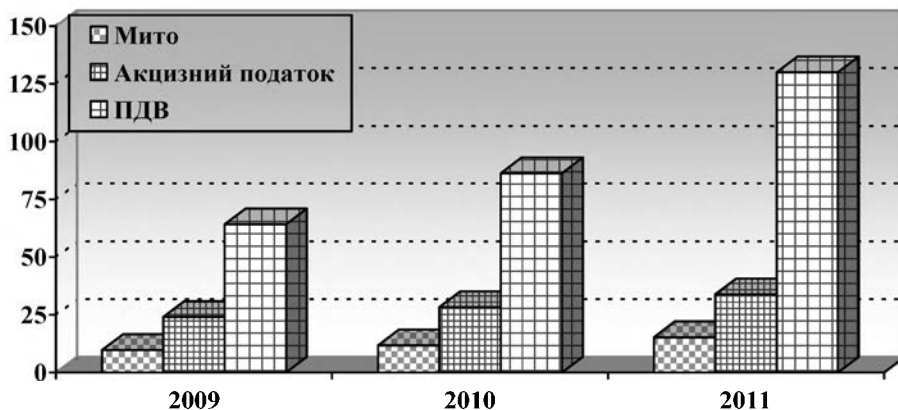


Рис. 6.3.12. Динаміка непрямих податків у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2009-2011 роках

Пряме оподаткування як важливий макроекономічний інструмент державного регулювання активно використовується в податковій політиці всіх економічно розвинених країн. Крім фіскального, для нього характерний значний регуляторний потенціал, зокрема в забезпеченні оптимального розвитку економіки, стимулювання переливу капіталу з базових матеріаломістких галузей до сектору господарюючих суб'єктів із високим технологічним рівнем виробничих процесів і значною часткою доданої вартості (заробітної плати та нарахувань на неї) у структурі ціни продукції.

Фіскальні недоліки непрямого оподаткування визначаються значним обсягом пільг; дохідна частина бюджету на цьому втрачає істотний обсяг фінансових ресурсів. За даними звітності платників податків «Про суми пільг в оподаткуванні юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності» за перше півріччя 2011 року обсяг втрат зведеного бюджету від пільг у оподаткуванні становив 24,3 млрд. грн., що в 1,7 раза, або на 9,9 млрд. грн., більше відповідного періоду минулого року, кількість пільговиків збільшилася на 2,4 тис. і становить 31,1 тисячі.

Із податку на додану вартість втрати становлять 15,6 млрд. грн. (64,2 % загальних втрат), зокрема в найбільших обсягах за пільгами, пов'язаними з наданням послуг із перевезення пасажирів і вантажів транзитом через територію і порти України, підтримкою сільгосптоваровиробників, постачанням лікарських засобів, підтримкою національної освіти тощо.

Механізму справляння ПДВ в Україні притаманні численні недоліки, спричинені як недосконалістю податкового законодавства, так і особливостями функціонування національної економіки. Це призводить до негативного впливу податкового механізму на фінансово-господарські рішення його платників.

ПДВ виступає істотним чинником, здатним стимулювати або стримувати ділову активність платників цього податку. Також, податок на додану вартість виступає зручним податковим важелем, який допомагає державі наповнювати бюджет за рахунок технічно простого збирання та наявності широкої бази оподаткування.

На сьогоднішній день податок на додану вартість, як уже зазначалося, є основним джерелом доходів Державного бюджету України. Починаючи з 2003 р., його питома вага в податкових надходженнях держбюджету зросла з 23,2% до 49,7% у 2011 році. Це підтверджує вагомий роль цього податку у формуванні доходів держави.

За 2011 р. надходження ПДВ становили 130,1 млрд. грн. і порівняно з 2010 р. зросли на 26,6%, або 27,3 млрд. грн. (без урахування погашення у 2010 р. заборгованості минулих років із відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП за спеціальним фондом держбюджету в обсязі 16,4 млрд. грн.)

Надходження до загального фонду державного бюджету від ПДВ за 2011 р. становили 126,6 млрд. грн. (що більше, ніж у 2010 р. на 23,2%, або 2,4 млрд. грн.), із них:

- ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (сальдо) – 33,4 млрд. грн. (зростання на 4,0 млрд. грн., або 13,6%),

- ПДВ із ввезених на територію України товарів – 93,2 млрд. грн. (зростання на 19,8 млрд. грн., або 27%).

Зростання внутрішнього попиту, введення в дію Податкового кодексу зумовило зростання високими темпами надходжень від ПДВ із вироблених на території України товарів: у 1,4 раза у 2011 р. порівняно з 2010 роком. Це дало змогу фактично зібрати за 2011 рік на 0,2 відсотка (або на 153,1 млн. грн.) більше, ніж визначено в законі про бюджет.

Таблиця 6.3.5

Надходження податку на додану вартість до загального фонду Державного бюджету України у 2010-2011 роках (млн.грн.)

Показники	2010	2011	Відхилення
Надходження ПДВ, у т. ч.	102751,8	126565,0	+23813,1
ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (збір)	53637,0	76175,5	+22538,5
Бюджетне відшкодування ПДВ коштами	24235,9	42779,1	+18543,2
ПДВ із вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (із врахуванням відшкодування)	29401,1	33396,4	+3995,3
ПДВ із ввезених на територію України товарів	73350,3	93168,2	+19817,9

На стан надходжень ПДВ із вироблених на території України товарів вплинуло зростання обсягу роздрібного товарообороту підприємств, які провадять діяльність із роздрібною торгівлю та ресторанного господарства, на 26,2 відсотка, обсягу реалізованої промислової продукції – на 25,5 відсотка, а також покращення адміністрування податку шляхом:

- реєстрації податкових накладних платниками податку–продавцями в Єдиному реєстрі податкових накладних;
- подання платниками ПДВ разом із податковою декларацією копій реєстрів податкових накладних у електронному вигляді;
- анулювання реєстрації платників ПДВ у разі внесення запису до Єдиного реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за її місцезнаходженням.

Фактичні бюджетні надходження від ПДВ з ввезених на територію України товарів до загального фонду державного бюджету за 2011 рік були вищими, ніж визначено в законі про бюджет на 8,1%, або на 7 млрд. грн.

Отже, структура непрямих податків в Україні характеризується переважанням ПДВ, частка якого становить понад 73% у податкових надходженнях від непрямих податків. Щодо зростання ролі ПДВ в останні роки, то воно хоч і відображає загальну тенденцію, властиву більшості розвинутих країн, усе ж є надмірним: частка ПДВ у доходах бюджету України вища, ніж у розвинутих країнах, а частка акцизного збору є досить низькою – 14%. У багатьох країнах структура непрямих податків урівноваженіша або характеризується переважанням частки універсальних акцизів над часткою специфічних акцизів у 1,5-2 рази.

На рис. 6.3.13 можна побачити динаміку зростання сум ПДВ за 5 років.

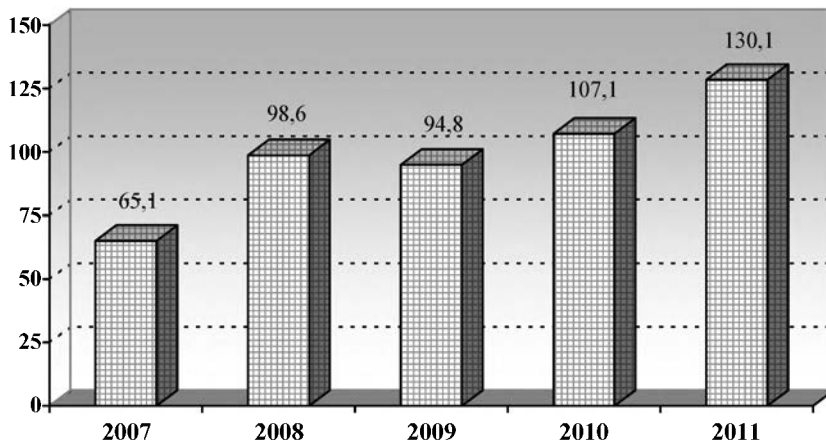


Рис. 6.3.13. ПДВ у державному бюджеті за 2007-2011 роки

Протягом 2007-2011 р. спостерігається позитивна тенденція до зростання частки ПДВ у структурі податкових надходжень. У 2011 р. надходження ПДВ до Державного бюджету України, порівняно з 2010 р., зросли на 16,6%, або 21,3 млрд. грн., а саме: з 107,1 млрд. грн. до 128,4 млрд. грн., у тому числі надходження:

– ПДВ із вироблених на території товарів зросли на 22518,9 млн. грн., або 29% (рис. 6.2.15);

– ПДВ із ввезених на територію України товарів збільшились на 8709,7 млн. грн., або 9,7 % (рис. 6.2.16).

При цьому, відшкодування ПДВ у 2011 р., порівняно з 2010 р., зросло на 11936,4 млн. грн., а саме: на 30,3%.

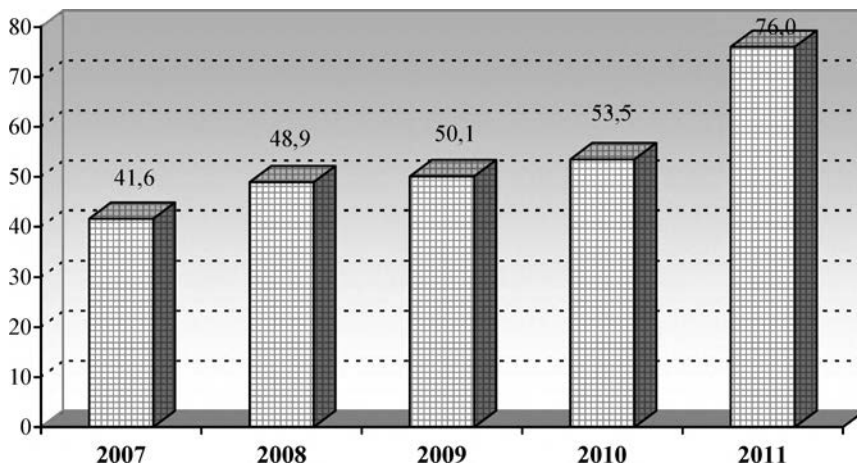


Рис. 6.3.14. ПДВ із вироблених на території України товарів у державному бюджеті за 2007-2011 роки

Із рис. 6.3.14. бачимо, що прослідковується поступова тенденція до збільшення частки надходжень ПДВ із вироблених в Україні товарів до Державного бюджету України. Суттєвого збільшення така частка зазнала у 2011 році, продемонструвавши збільшення на 22,5 млрд. грн., або на 29,6%, а саме з 53,5 млрд. грн. до 76,02 млрд. грн.

У 2008 р. сума надходжень ПДВ із ввезених на територію України товарів зазнала найбільшого підйому, збільшившись майже у 2 рази. У 2008 р. надходження ПДВ із ввезених на територію України товарів становили 82,2 млрд. грн., що на 40 млрд. грн., або 48,6%, більше попереднього року (рис. 6.2.15).

Після різкого підйому надходжень від ПДВ із ввезених на територію України товарів спостерігалась поступова незначна тенденція до зниження, а саме, на 1,1 млрд. грн. за 2008-2010 роки. У 2011 р. надходження ПДВ із ввезених на тери-

торію України товарів становили 89812,09 млн. грн., продемонструвавши зростання на 8,7 млрд. грн. або 9,7% порівняно з попереднім роком.

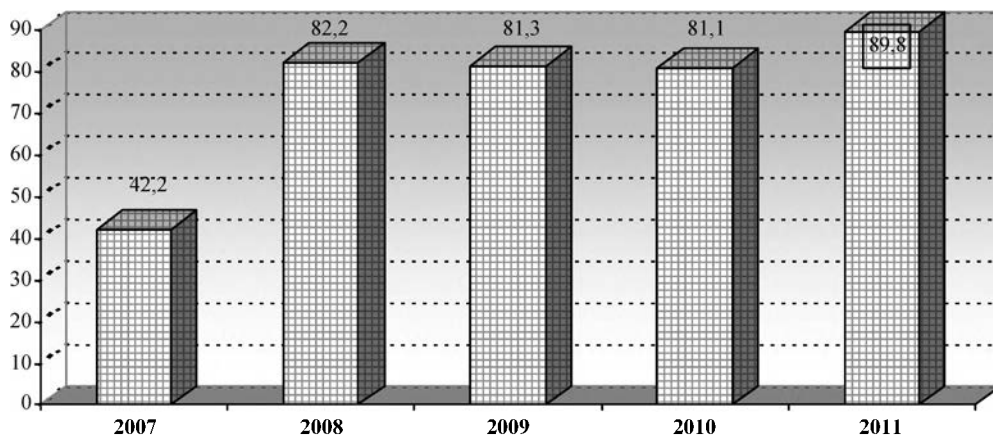


Рис. 6.3.15. ПДВ із ввезених на територію України товарів у державному бюджеті за 2007-2011 роки

Більша частина надходжень податку на додану вартість у 2011 р. була сформована саме податком на додану вартість із імпортованих товарів. Звідси випливає висновок про значимість імпорту в поповненні казни держави через стягнення ПДВ із імпортного товару, частка якого є найбільш вагомою в структурі надходжень податку на додану вартість в Україні у 2009-2011 рр.

Аналізуючи обсяги податку на додану вартість за 2007-2009 рр. можна побачити, що найбільшими надходженнями цього податку забезпечував податок на додану вартість із імпортованих товарів, надходження від якого у 2011 році стрімко зросли на 8,7 млрд. грн., порівняно з 2010 р., що отримано завдяки значному зростанню імпортованих цін, а також відновленню діяльності по боротьбі з контрабандою.

Стрімке зростання бюджетного відшкодування з ПДВ у 2008 році майже у 2 рази або на 13,9 млрд. грн. свідчить про розгортання експортних операцій в Україні, у 2009 р. зростання величини бюджетного відшкодування призупинилося, про що свідчить незначний приріст у розмірі 10,7%, або 3,9 млрд. грн. (рис. 6.3.16).

Стрімке зростання податкової заборгованості з ПДВ у 2007-2009 рр. має позитивну сторону в тому, що повертаються кошти, заборговані державі до спеціального фонду Державного бюджету України. Але у 2010 р. відбулося стрімке падіння відшкодувань із ПДВ, а саме – на 9 млрд. грн. або 24,6%.

Ситуація змінилась у 2011 р., коли бюджетне відшкодування з ПДВ збільшилось на 11,9 млрд. грн. або 30,2%. Цьому сприяли нові нововведення держави щодо регулювання та механізму відшкодування ПДВ.

Непряме оподаткування

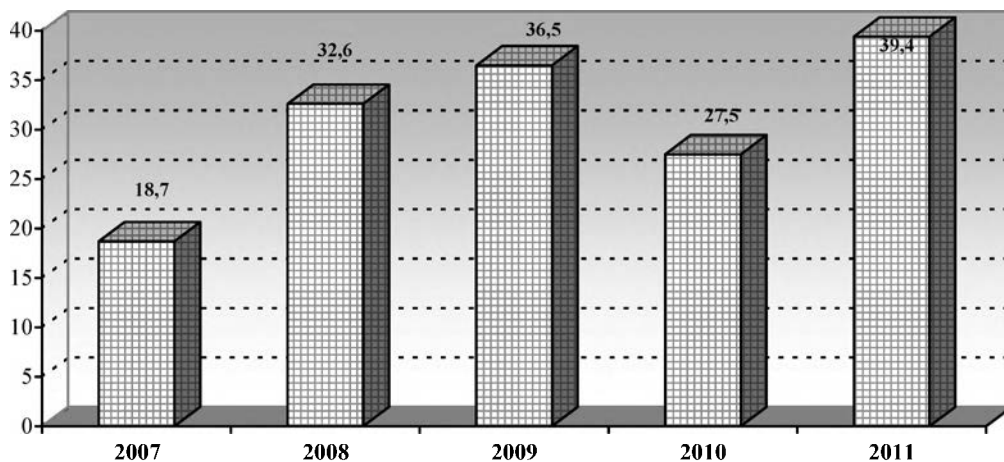


Рис. 6.3.16. Динаміка бюджетного відшкодування ПДВ за 2007-2011 роки

Отже, незважаючи на те, що сукупні надходження непрямих податків щороку зростали протягом 2009-2011 рр., проте планові показники досліджуваних років були недовиконаними.

Зокрема, неповне виконання плану спостерігалось у надходженнях ПДВ – 75,6% у 2009 році та 88,7% у 2010 році, а також із значним підвищенням на 15,6% у 2011 р., що є, безумовно, позитивним для країни.

З набранням чинності нормами Податкового кодексу України відбулися пев-

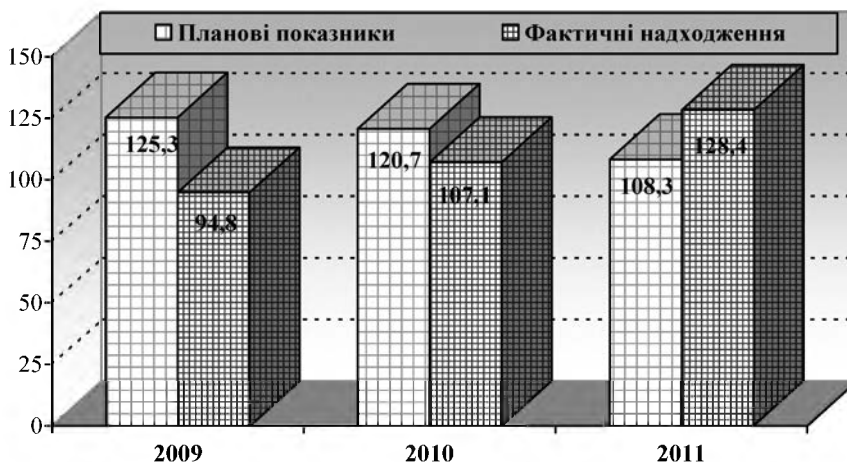


Рис. 6.3.17. Динаміка планових і фактичних надходжень податку на додану вартість до Державного бюджету України за 2009-2011 роки

ні зміни в механізмі справляння ПДВ, наприклад, щодо обмеження кола осіб, які можуть зареєструватися добровільно платниками ПДВ. Тепер це можуть зробити лише ті особи, у яких обсяги постачання товарів/послуг іншим платникам ПДВ за останні 12 календарних місяців сукупно становлять не менше 50% загального обсягу постачання. Одночасно прописано норму про анулювання реєстрації платника ПДВ, при невиконанні зазначеної умови протягом останніх 12 місяців.

На нашу думку, таке нововведення сприятиме зростанню фіскальної ефективності за рахунок виключення з числа зареєстрованих непродуктивних платників, які, не здійснюючи постачання і, відповідно, не нараховуючи податкові зобов'язання, претендують на податковий кредит.

З точки зору економічної ефективності, така новація спочатку не сприятиме розвитку і поживленню підприємницької активності, оскільки з неплатником ПДВ-продавцем не бажають працювати платники ПДВ-покупці, через неможливість формування податкового кредиту, а ціни, та у інших переважно однакові. Проте, у подальшому існування такого законодавчого обмеження може стимулювати суб'єктів господарювання до нарощення своїх оборотів із постачання, а це свідчитиме про зростання економічної ефективності.

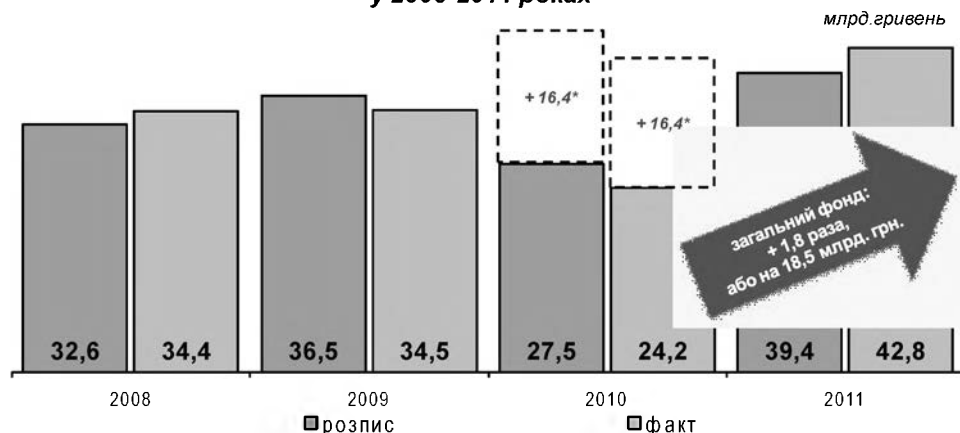
Нова вимога щодо строків реєстрації платником податку на додану вартість сприятиме збільшенню надходжень ПДВ, а відповідно – його фіскальної ефективності, адже, згідно з п. 183.10 ст. 183 Податкового кодексу України з 1-го числа місяця, наступного за тим, у якому було вперше досягнуто обсяг оподатковуваних операцій 300 тис. грн., особа стає платником податку на додану вартість, але, так би мовити, з обмеженими правами: без права на віднесення сум податку до податкового кредиту та отримання бюджетного відшкодування до моменту реєстрації платником ПДВ.

Таким чином, проміжок часу від 1-го числа місяця до моменту реєстрації платником ПДВ (реєстраційну заяву слід подати не пізніше 10 числа) платник на зможе формувати податковий кредит.

Ключовою складовою механізму адміністрування ПДВ є бюджетне відшкодування у випадках надмірної його сплати у звітному періоді. Для України це питання є надзвичайно складним, про що свідчать непоодинокі випадки несвоєчасного повернення надмірно сплачених сум ПДВ суб'єктам господарювання.

У 2011 р. із загального фонду державного бюджету було відшкодовано ПДВ коштами у сумі 42,8 млрд. грн., що більше, ніж у розписі, на 8,6%, або 3,4 млрд. грн. Порівняно з 2010 роком відшкодування ПДВ збільшилось у 1,8 раза, або 18,6 млрд. грн.

**Обсяги бюджетного відшкодування ПДВ
із Державного бюджету України
у 2008-2011 роках**



* У 2010 р. було проведено погашення заборгованості минулих років із відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП по спецфонду держбюджету відповідно до ст. 25 закону про бюджет в обсязі 16,4 млрд. грн.

Відповідно до положень Податкового кодексу України з 2011 р. було запроваджено практику відшкодування ПДВ у автоматичному режимі. Усього цього року в автоматичному режимі було відшкодовано 15,9 млрд. грн., або 37,1% загальної суми відшкодування.

Прийняття Податкового кодексу передбачало вдосконалення механізму відшкодування податку на додану вартість. З цією метою кодексом передбачалося запровадження:

- автоматичного відшкодування податку на додану вартість суб'єктам, які сумлінно та своєчасно його сплачують;
- єдиного електронного реєстру податкових накладних;
- відповідальності, яку має нести держава в разі несвоєчасного відшкодування ПДВ з бюджету.

Варто зазначити, що саме недосконалість механізму бюджетного відшкодування ПДВ збільшує вразливість цього податку, дає можливість використання незаконних схем несплати податкових зобов'язань отримання із бюджету відшкодування фактично несплаченого податку.

Поширеними способами завищення податкового кредиту з ПДВ та неправомірного завищення сум цього податку, що підлягають бюджетному відшкодуванню, в Україні є:

- оформлення продажу товару через декілька фіктивних підприємств перед

здійсненню експортної операції за межі митної території України для збільшення ціни товару та відшкодування податку на додану вартість;

- імпорту товарів на митну територію нашої країни за заниженими цінами;
- фіктивний експорт, тобто експорт товарів за межі митної території України лише на папері та без фактичного вивезення товару;
- реалізація товарів на митній території нашої держави за цінами, що є меншими від цін придбання;
- експорт товарів, що повертаються контрабандним шляхом на митну територію України, з подальшим оформленням їх повторного експорту;
- створення фіктивного податкового кредиту за допомогою фіктивних підприємств.

Аналіз існуючих схем ухилення від оподаткування ПДВ свідчить про те, що практично всі схеми спеціалізуються на отриманні бюджетного відшкодування шляхом проведення сумнівних операцій із використанням «фіктивних фірм». Такими схемами користуються як експортери продукції, так і ті, хто реалізують продукцію власного виробництва на внутрішньому ринку.

Як наслідок, порядок оподаткування доданої вартості має певний недолік, неможливість реального відшкодування з бюджету суми надлишку податкового кредиту над податковими зобов'язаннями. Причини бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ мають комплексний характер, а саме:

- недотримання запланованих надходжень ПДВ до державного бюджету, завдяки зростанню податкової недоїмки;
- прорахунки в процесі планування податкових надходжень;
- перевищення фактичним рівнем сальдо експортно-імпортних операцій його прогнозного рівня, унаслідок чого фактичні вимоги на відшкодування ПДВ виявляються вищими від очікуваних, які опосередковано враховані при визначенні планових надходжень ПДВ;
- пред'явлення незаконних вимог на бюджетне та експортне відшкодування ПДВ і зниження податкових зобов'язань;
- зростання частки експорту у ВВП і додатного сальдо зовнішньоторговельного балансу.

Підприємства намагаються уникати сплати ПДВ, а це ухилення негативно позначатиметься на надходженнях до бюджету. Оскільки українське законодавство передбачає відшкодування ПДВ експортерам коштом надходжень від цього податку, утворюється замкнуте коло. З одного боку, держава не відшкодовує ПДВ, з іншого – через брак довіри підприємства уникають його сплати, а в такому разі додатково зменшуються можливості держави повертати підприємствам сплачені суми податку.

Головними наслідками невідшкодування ПДВ є:

- ПДВ фактично стає податком на експорт і обмежує ресурси експортерів, а в такому разі зменшується обсяг зовнішньої торгівлі;

- через брак прозорого механізму погашення заборгованості платники податків перебувають у нерівних умовах. Оскільки рішення про відшкодування влада часто ухвалює «в ручному режимі» та не завжди послуговується належними критеріями в процесі відшкодування, виникають умови для зловживань та корупції;

- доходи бюджету стають дедалі менш стабільними та гірше піддаються прогнозуванню, бо залежать від політичного рішення щодо погашення боргу з повернення ПДВ.

Існує кілька головних причин проблеми невідшкодування ПДВ:

- структурні диспропорції в економіці. Найбільші експортери мають матеріаломістке й енергомістке виробництво, а отже, можуть користуватися великим податковим кредитом;

- диспропорції в системі оподаткування, зокрема, галузь сільського господарства звільнено від сплати ПДВ до бюджету, чим зменшується база оподаткування і, скорочуються відповідні надходження ПДВ;

- через списання боргу платників податків знизилася доходи бюджету, а отже, зменшилися можливості відшкодувати ПДВ із бюджетних коштів;

- наявність тіньової інфраструктури, у межах якої зростає кількість фіктивних експортних операцій; неефективність механізмів відшкодування податку:

- відшкодування здійснюють лише коштом надходжень ПДВ (надходження інших податків не можна використовувати на ці потреби);

- досі не вироблено механізмів відшкодування ПДВ в одній області завдяки надходженням ПДВ в іншій області. Тому з найбільшою гостротою проблема постає там, де сконцентровано підприємства-експортери. У цих областях, що мають негативне сальдо надходження ПДВ, не можливо виконати зобов'язання з його сплати власними коштами.

З метою попередження незаконного відшкодування ПДВ, на нашу думку, доцільним є вжиття таких заходів:

- усунення можливості безтоварних операцій, що створюють ілюзію здійснення господарських дій і переведення безготівкових коштів у готівку;

- усунення можливості обігу безтоварних податкових накладних;

- повна автоматизація адміністрування ПДВ;

- контроль надходження та відшкодування податку в режимі реального часу;

- відмова у відшкодуванні ПДВ у разі фактичного ненадходження коштів від постачальників продукції до бюджету.

Упровадження автоматизованої системи подання податкової звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді має такі переваги перед існуючою системою:

- приведення до єдиних стандартів документообігу в органах ДПС і у платників податків щодо ведення обліку податкових накладних, реєстру отриманих і виданих податкових накладних і податкової декларації з ПДВ при одночасному здійсненні оподатковуваних і неоподатковуваних ПДВ операцій;

- автоматизація й упорядкування документообігу при нарахуванні цього податку по операціях з основними фондами (придбання, продаж, ліквідація);

- упорядкування податкового обліку по операціях із придбання товарів і послуг у нерезидентів;

- автоматизована обробка й аналіз реєстру отриманих і виданих податкових накладних у єдиній базі даних, обмеження та контроль доступу до реєстру, що не дасть можливостей для зловживання протизаконними схемами відшкодування коштів ПДВ із державного бюджету;

- скасування необгрунтованих виїзних перевірок;

- перехід від адміністративного до функціонального методу управління процесами оподаткування.

У разі впровадження системи відбуваються позитивні зміни для платників податків, а саме:

- спрощення процедури подання звітності до органів ДПС;

- зменшення паперового документообігу;

- вивільнення часу кваліфікованих працівників;

- своєчасне відшкодування податку на додану вартість при обмеженому спілкуванні з представниками органів фінансового контролю;

- спрощення процедури підтвердження сум до відшкодування, зменшення термінів проведення перевірок.

Для суб'єктів господарювання своєчасне відшкодування податку на додану вартість є дуже важливим, у першу чергу це стосується експортерів. Оскільки ПДВ є внутрішнім податком на споживання, який сплачує покупець товару, робіт і послуг, то, відповідно, сплачені постачальникам всередині країни кошти повинні повертатись експортеру. Унаслідок цього ціна вивізного товару відповідає цінам на товари місцевих виробників. Відсутність відшкодування податку на додану вартість автоматично підвищить експортну ціну товару, а це негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних товарів на зовнішньому ринку.

Автоматичний порядок значно спрощує процедуру адміністрування ПДВ і скорочує її терміни. Він полягає в тому, що відшкодування здійснюється на підставі поданої заяви та проведеної камеральної перевірки податкової декларації за умови, що платник відповідає критеріям, визначеним ПКУ.

Максимальний строк здійснення автоматичного відшкодування становить 26 робочих днів після подання відповідної заяви про бюджетне відшкодування ПДВ. До трьох днів скорочено строки надання органу Держказначейства висновку із

зазначенням суми, що підлягає автоматичному відшкодуванню з бюджету, який, у свою чергу, повинен протягом трьох операційних днів перерахувати суму бюджетного відшкодування на банківський рахунок платника податків.

Варто зазначити, що дедалі більше платників за власною ініціативою намагаються привести свою діяльність у відповідність із визначеними критеріями та вимогами Податкового кодексу, з метою потрапляння в число тих, хто має право на автоматичне відшкодування ПДВ (табл. 6.3.6).

Зокрема, потенційні отримувачі автоматичного відшкодування стрімко скорочують податкові борги, а також суттєво підвищують рівень заробітної плати на своїх підприємствах.

Станом на 1 січня 2012 р. борг держави перед підприємствами з відшкодування ПДВ становив 4,5 млрд. гривень. Протягом 2008-2009 рр. цей показник постійно збільшувався і на початок 2010 р. сягнув 21,8 млрд. грн. Згодом борг скорочувався: на початок 2011 р. – 11,1 млрд. грн.; на початок 2012-го – 4,5 млрд. грн.

Отже, протягом останніх років держава зменшувала свою заборгованість перед підприємствами України щодо бюджетного відшкодування суми податку на додану вартість.

Упровадження системи автоматичного відшкодування ПДВ слід оцінити позитивно, водночас, критерії, яким повинен відповідати платник для отримання автоматичного відшкодування ПДВ, що визначені в кодексі, для платників є, на наш погляд, дещо обтяжливими.

Зокрема, йдеться про такі критерії для отримання автоматичного відшкодування ПДВ, як:

- середня заробітна плата не менше, ніж у 2,5 раза перевищує мінімальний установлений законодавством рівень у кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів);
- чисельність працівників, які перебувають у трудових відносинах із такими платниками податку, перевищує 20 осіб у кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів);
- рівень визначення податкового зобов'язання з податку на прибуток до сплати до бюджету (відношення сплаченого податку до обсягів отриманих доходів) є вищим від середнього в галузі в кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів).

Забезпечити відповідність таким критеріям для платників буде досить складно. Крім того, вказані критерії дають підстави контролюючим органам для відмови в автоматичному відшкодуванні ПДВ.

Відповідно, нині автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ існує поряд зі звичайною процедурою отримання відшкодування, основним недоліком якого залишається тривалий термін проведення відшкодування (табл. 6.3.7).

Динаміка кількості платників податку за деклараціями на відшкодування ПДВ

Фактори	Кількість платників за деклараціями за січень 2011 р.	Кількість платників за деклараціями за січень 2012 р.	Динаміка (кількість)
1	2	3	4
Усього задекларували до відшкодування на рахунки платників податку, з них:	1 971	1 623	- 348
1. Усього по СПД, що відповідають критеріям, визначеним в ПКУ, та мають право на автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ	24	264	240
2. Усього по СПД, що не відповідають критеріям, визначеним в ПКУ, та не мають право на автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ	1947	1359	- 588
З них не відповідають таким критеріям, встановленим пунктом 200.20 статті 200 ПКУ:			
1. Обліковий стан платників свідчить про їх незнаходження за місцем реєстрації чи перебування в стадії банкрутства чи припинення	20	26	6
2. У платника обсяг експортних операцій та інших операцій за «0» ставкою протягом попередніх 12 місяців не перевищує відсоток, визначений ПКУ	390	271	- 119
3. Наявні розбіжності між податковим кредитом, сформованим платником податку за придбаними товарами/послугами, та податковими зобов'язаннями його контрагентів, за даними податкових накладних, не перевищує 10%	1753	290	- 1463
4. Середня зарплата працівників не менше ніж у 2,5 раза перевищує мінімальний встановлений законодавством рівень у кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів)	1362	1224	- 138
5. Наявний податковий борг	211	72	-139
Не відповідають 3 наступним критеріям одночасно:			
чисельність працівників, які перебувають у трудових відносинах із такими платниками податку (ЧПК), перевищує 20 осіб у кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів)	227	280	53
залишкова балансова вартість основних фондів для ведення задекларованої діяльності на звітну дату за даними податкового обліку перевищує суму податку, заявлену до відшкодування за попередні 12 послідовних календарних місяців			

Продовження табл. 6.3.6

1	2	3	4
рівень визначення податкового зобов'язання з податку на прибуток до сплати до бюджету (відношення сплаченого податку до обсягів отриманих доходів) є вищим від середнього по галузі в кожному з останніх 4-х звітних податкових періодів (кварталів)			
Не відповідають одночасно жодному із критеріїв, установлених пунктом 200.20 статті 200 ПКУ (зазначених у п.п.1.2.1.1 – 1.2.1.6)	0	0	0

Таблиця 6.3.7

**Порівняльна характеристика автоматичного та звичайного режимів
бюджетного відшкодування ПДВ**

Показники	Звичайна процедура відшкодування	Автоматичне відшкодування
Тривалість камеральної перевірки (календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації)	30	20
Тривалість документальної позапланової виїзної перевірки (календарних днів, що настають за граничним терміном проведення камеральної перевірки)	30 (за наявності відповідних підстав)	Не передбачено
Термін подання органом ДПС органу Держказначейства висновку із зазначенням суми, що підлягає відшкодуванню з бюджету (робочих днів після закінчення перевірки)	5	3
Термін перерахування коштів органом Держказначейства з бюджетного рахунка на поточний банківський рахунок платника (операційних днів після отримання висновку органу державної податкової служби)	5	3
Загальна тривалість процедур із відшкодування, днів	40-70	26

Отже, автоматичне бюджетне відшкодування відрізняється від звичайного, по-перше, скороченими за часом процедурами прийняття рішення: максимум 26 днів проти 40-70. По-друге, для платників, які відповідають критеріям, що дають право на автоматичне бюджетне відшкодування, не передбачено проведення докумен-

тальної позапланової виїзної перевірки. Щоправда, наведена тривалість процедур з відшкодування є приблизною, оскільки для різних процедур строк встановлено в різних днях: календарних, робочих, операційних.

Податковим кодексом (п. 200.23) повернуто існуючу раніше норму щодо нарахування пені на заборгованість бюджету з відшкодування ПДВ. Це сприятиме зміцненню економічної ефективності ПДВ, але може знизити його фіскальну ефективність, якщо держава вчасно не виконуватиме свої зобов'язання.

Отже, зазначимо, що перехід на автоматичне відшкодування ПДВ з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 р. є позитивним кроком на шляху вдосконалення механізму відшкодування, оскільки сприяє зниженню адміністративного навантаження на платників податків, водночас підвищуючи ліквідність і платоспроможність вітчизняних підприємств.

Проте, встановлені в ПКУ критерії обмежують доступ підприємств до автоматичного режиму відшкодування ПДВ. Тому варто переглянути ці критерії, зокрема, наприклад, знизити рівень розміру середньої заробітної плати; при розрахунку загальної суми різниці між податковим зобов'язанням і податковим кредитом як базовий період використовувати квартал.

З метою удосконалення механізму адміністрування ПДВ державі також необхідно розглянути доцільність запровадження таких заходів:

- застосування понижуючого коефіцієнта для відшкодування ПДВ експортерам сировини та низькотехнологічної продукції;
- групування платників за критеріями податкового навантаження, податкової історії тощо;
- уніфікація правил проведення контролю контролюючими органами;
- запобігання можливості реєстрації фіктивних підприємств, фіктивного експорту, імпорту товарів на митну територію України за заниженими цінами.

Ефективність застосування митно-тарифного механізму в цілому чи окремих митно-тарифних заходів залежить від функціонуючих в державі правил митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Створюючи цінові бар'єри на шляху руху іноземних товарів до внутрішніх споживачів шляхом застосування митно-тарифні заходів, держава тим самим впливає на рівень цін, конкурентоспроможність вітчизняних товарів, що, у свою чергу, позначається і на рівні нагромадження капіталу, темпах розвитку економіки в цілому та окремих її галузях, нормах прибутку в окремих галузях виробництва.

Засоби митно-тарифного регулювання подано на рис. 6.3.19.

Використовуючи інструменти митно-тарифного регулювання держава:

- стимулює ввезення або вивезення відповідних товарів або обмежує їх;
- створює рівні економічні умови як для національного, так і для товаровиробника іноземного;

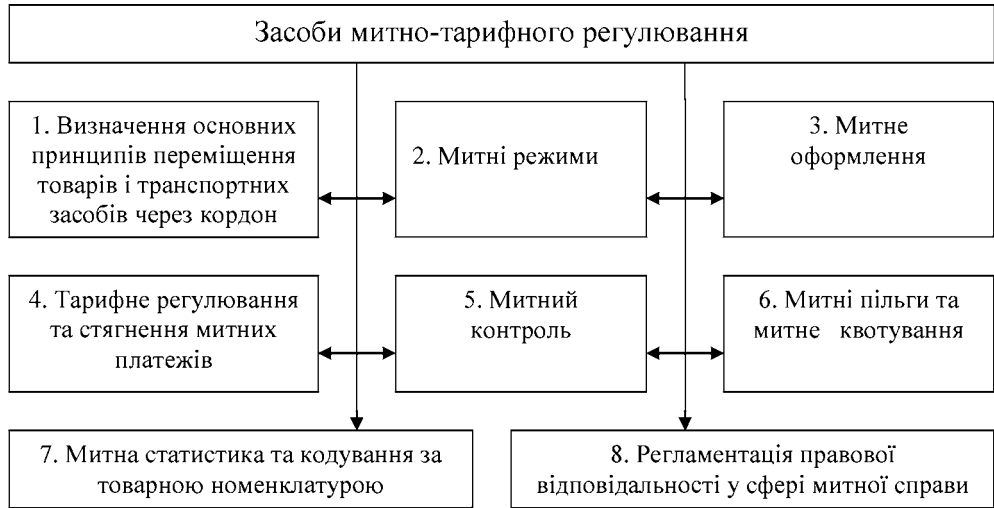


Рис. 6.3.19. Структура засобів митно-тарифного регулювання

- провадить певну економічну, науково-технічну, екологічну, валютно-фінансову політику у сфері зовнішньоекономічних зв'язків;
- спрямовує функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в русло загальнонаціональних інтересів залежно від мети та функціональності.

В Україні структура ввізного митного тарифу за видами ставок характеризується переважним зростанням застосування адвалерних ставок. Якщо у 2001 році адвалерні ставки становили 60,2% у структурі ввізного мита, то у 2011 році – понад 92% (рис. 6.3.20).

Митне оподаткування не належить до податків, які мають ключове значення при формуванні дохідної частини бюджету, оскільки питома вага митного оподаткування в останні роки не перевищує 6-7%. Водночас, варто зазначити, що роль митного оподаткування постійно підвищується, особливо в останні роки.

Основні показники зовнішньоторговельного обороту України наведені в табл. 6.3.8.

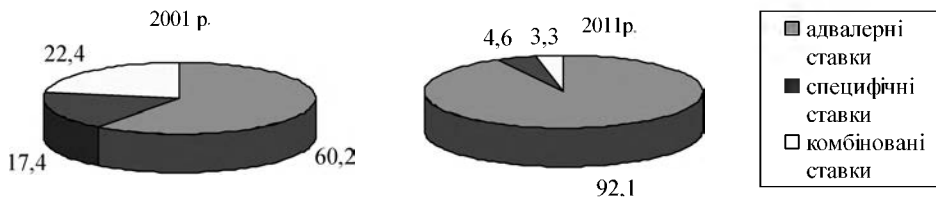


Рис. 6.3.20. Структура ставок мита в Україні у 2001 (зліва) та 2011 рр.

Таблиця 6.3.8

Основні зовнішньоторговельні показники України за 2006-2011 рр.

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зовнішньоторговельний оборот, млрд. дол. США	83,4	136,2	185,6	110,6	141,7	186,5
Експорт, млрд. дол. США	38,4	64	85,6	54,3	69	88,8
Імпорт, млрд. дол. США	45	72,2	100	56,3	72,7	97,7
Сальдо торгового балансу	-6,6	-8,2	-14,4	-2	-3,7	-8,9
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, $k_{i/e}$	0,85	0,89	0,86	0,96	0,95	0,91

Дані таблиці 6.3.8 показують, що обсяги товарообігу як у режимі експорту, так і в режимі імпорту мають чітку тенденцію до збільшення (лише протягом 2009 р. відмічається певний спад).

Аналіз динаміки зовнішнього товарообігу свідчить про перевищення імпорту над експортом протягом останніх років. Необхідно зазначити, що наявність такої тенденції протягом останніх років поступово стає джерелом економічної небезпеки для держави, оскільки для нормального стану функціонування економіки частка імпорту у внутрішньому споживанні повинна становити 30% та не перевищувати у складі ВВП 50%, що є гранично допустимим значенням показника імпортової безпеки держави. Таким чином, для покращення ситуації щодо забезпечення економічної безпеки держави необхідно вжити відповідних заходів, спрямованих на розвиток власного виробництва та суттєве збільшення експорту готової продукції.

Отже, в Україні прослідковується тенденція до збільшення імпорту більшими темпами, ніж експорту. Зокрема, імпорт товарів у 2011 р. збільшився на 37,4% – до 83,2 млрд. дол. Це відбулося як за рахунок зростання цін на 17,6%, так і фізичних обсягів – на 15,8%. На відміну від 2007–2008 рр., коли імпорт стимулювався приватним споживчим попитом, у 2011 р. високі обсяги імпорту були спричинені насамперед інвестиційним попитом.

Характеризуючи динаміку надходжень митних платежів до Державного бюджету України в розрізі видів мита за 2008-2011 р.р., розглянемо рис. 6.3.21.

У результаті проведеної митними органами України роботи щодо подальшого спрощення доступу господарюючих суб'єктів до процедури електронного декларування та забезпечення її прозорості кількість суб'єктів, допущених до такого декларування, з початку 2011 р., збільшилася в 46 разів. На початок 2012 р. в реєстрі налічувалося 2676 підприємств.

Допущені до процедури електронного декларування на базі всіх митних орга-

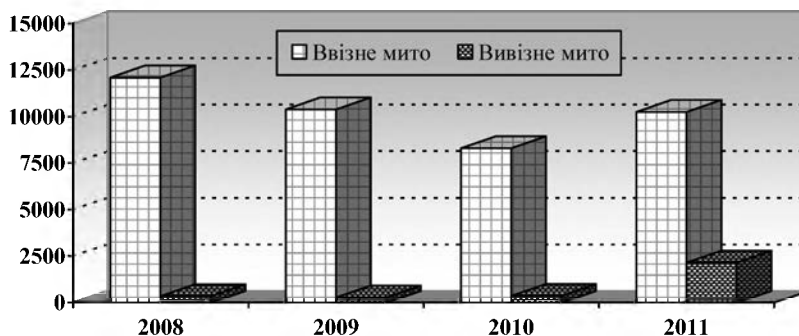


Рис. 6.3.21. Динаміка надходжень митних платежів у 2008-2011 роках

нів та здійснюють подання ЄВМД (у митних режимах імпорту, митного складу, магазину безмитної торгівлі) 676 підприємств України.

Зі збільшенням числа учасників процесу електронного декларування зростає й кількість оформлених митницями електронних документів. Станом на 1.04.2012 р. оформлено 97 тис. електронних митних документів. Масштабне впровадження електронного декларування залишається одним із пріоритетів діяльності Держмитслужби України на 2012 рік.

На сьогодні митно-тарифна політика в цілому відповідає вимогам членства України в СОТ, при цьому є спрямованою як на лібералізацію зовнішньої торгівлі та легалізацію тіншових потоків імпорту, так і на захист національного товаровиробника, а також легалізацію торгівлі та збільшення надходжень до державного бюджету.

Після приєднання України до СОТ та пов'язаної з ним лібералізації зовнішньоторговельного режиму набувають особливої актуальності питання формування ефективного інструментарію митно-тарифного регулювання, який сприяв би розвитку торгівлі та при цьому захищав вітчизняного товаровиробника від надмірної іноземної конкуренції.

Питання формування інструментарію митно-тарифного регулювання передбачає, в першу чергу, визначення ефективного митного тарифу. Під останнім розуміється такий його рівень, який забезпечує максимізацію національного добробуту.

У вітчизняній науковій літературі питання оптимізації митних тарифів обмежується розглядом впливу мита на суспільний добробут, а проблема встановлення оптимального митного тарифу зводиться до оптимізації ставок ввізного мита.

При проведенні митно-тарифної політики виділяють два основних критерії оптимального митного тарифу:

- його ставка повина бути незначною;

- його ставка повина бути обернено пропорційною еластичності імпорту.

Рівень ставки митного тарифу суттєво залежить від обсягів імпортного товару на внутрішньому ринку: чим менша зміна таких обсягів після підвищення ціни від введення імпортного мита, тим вищою є ставка митного тарифу. У випадку різкого скорочення імпорту – ставка оптимального тарифу є нижчою.

Відповідно до міжнародної практики митно-тарифного регулювання, митний тариф доцільно формувати, ураховуючи такі фактори:

- технологічна стадія виробництва продукції;
- ступінь регіонально орієнтованого протекціонізму;
- рівень галузевого протекціонізму.

У першому випадку митне регулювання здійснюється за допомогою такого інструменту, як тарифна ескалація. Вона передбачає застосування різних митних тарифів до виробів, що знаходяться на різних стадіях технічної ланки виробництва. Це сприяє раціоналізації структури економіки країни, зменшенню частки сировинного виробництва та збільшенню виробництв із більшою доданою вартістю.

У випадку регіональної орієнтації протекціоністського захисту до уваги беруть особливості концентрації та розміщення виробництва на території держави, а митний тариф формується, виходячи із завдання мінімізації негативних наслідків відкриття внутрішнього ринку.

Системи митно-тарифного регулювання у країнах із розвинутою ринковою економікою сформувалися на основі багатосторонніх міжнародних договорів. При цьому, їх основними інструментами є митні тарифи, що розвиваються залежно від ступеня розвитку економіки держави, унаслідок чого дозволяють ефективно захищати національних товаровиробників від недобросовісної конкуренції, сприяти розвитку експорту та раціональному розвитку внутрішнього ринку.

Варто відзначити, що вплив імпортного мита на економіку держави залежить від рівня її економічного розвитку. У разі запровадженні імпортного мита держава одержує дохід до бюджету та захищає національних товаровиробників. Якщо ж рівень імпортного мита є досить високим, це зумовлює розвиток виробництва із більш високими витратами. Збільшення виробничих витрат призводить до зростання цін і як наслідок, до зниження обсягів споживання товару на внутрішньому ринку.

Таким чином, при проведенні митно-тарифної політики досить складно визначити оптимальну величину ставки імпортного мита, яка забезпечувала б переважання позитивного ефекту над втратами від запровадження мита.

Формуючи ключові напрями розвитку митно-тарифної політики на перспективу, з метою забезпечення її ефективності доцільно розглядати п'ять проблемних аспектів її функціонування:

- забезпечення адресності митного тарифу;

- обґрунтування рівня митних ставок;
- визначення видів і форм застосовуваного мита;
- стимулювання розвитку виробництва шляхом застосування пільгового митного режиму при імпорті матеріально-технічних ресурсів;
- забезпечення комплексного підходу при здійсненні регулювання.

Перший аспект покращення ефективності функціонування митно-тарифної політики пов'язаний із зростанням ролі митного тарифу як інструменту зовнішньоекономічної політики держави та включає в себе подальшу диференціацію та деталізацію митного тарифу.

Митний тариф слід зробити більш адресним, тобто шляхом його застосування слід регулювати експортно-імпортні потоки конкретного виду сільськогосподарської продукції. З одного боку, величина імпортного митного тарифу повинна забезпечувати надходження на внутрішній ринок продукції, в якій існує на даний момент дефіцит, а з іншого – давати можливість вітчизняним товаровиробникам покращувати своє становище на внутрішньому ринку, не знижуючи при цьому якісних показників продукції.

Слід зазначити, що нині в Україні цей аспект ураховується належним чином, оскільки в частині митного обкладення продукції АПК застосовується понад дві тисячі тарифних ставок, тобто, певна ставка стосується не лише групи товарів, а кожного підвиду певного товару.

Другий аспект забезпечення ефективності митно-тарифної політики пов'язаний із необхідністю обґрунтування оптимального рівня митних ставок як із позиції фіскальної значимості, так і з точки зору впливу на кон'юнктуру внутрішнього ринку.

Третій аспект стосується визначення видів і форм застосовуваного мита. На величину ефекту від введення митного тарифу впливає не лише рівень митних ставок, а й форми та способи їх застосування – у процентах митної вартості (адвалерні), у визначеному розмірі за одиницю товару (специфічні) чи які об'єднують обидва види митних ставок (комбіновані). Це, поряд з іншим, пов'язано також з необхідністю усунення розбіжностей в підрахунку надходжень від застосування митного тарифу, оскільки в Україні експортні-імпортні потоки визначаються в доларах США, а надходження від сплати специфічної та комбінованої форм мита – у євро.

Четвертий аспект пов'язаний із тим, що державі доцільно розглядати роль митного тарифу не лише як фіскальний інструмент, а як засіб стимулювання та нарощування виробничого потенціалу окремих галузей економіки у цьому та сільськогосподарства зокрема. Важливим питанням в даному контексті є зниження митних ставок на імпорт матеріально-технічних ресурсів, що дасть змогу знизити собівартість виробництва сільськогосподарської продукції.

П'ятий аспект стосується необхідності забезпечення комплексного підходу до рішення завдань з удосконалення митно-тарифного регулювання. З метою досягнення максимального результату від підвищення ефективності функціонування митно-тарифної політики, доцільно вирішувати всі вищенаведені завдання не послідовно, а лише в комплексі.

Вплив митних тарифів на зовнішньоторговельні операції є багатоплановим, оскільки вони використовуються для досягнення різних цілей, серед яких слід виділити три ключові:

- захист національних виробників на внутрішньому ринку від товарів, що ввозяться на внутрішній ринок іноземними конкурентами;
- підтримка рівня внутрішніх цін, що сприяють розширенню збуту національної продукції за більш конкурентоспроможними цінами на зовнішньому ринку;
- полегшення доступу вітчизняним експортерам до зовнішніх ринків.

Нині одним з найбільш актуальних питань митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій є зменшення митних бар'єрів. Відповідно до умов набуття членства в СОТ Україна мусить пройти цей етап протягом декількох років. Водночас, країни-члени СОТ, що раніше вступили в цю організацію, мали більший імплементаційний період.

Зокрема, під час проведення перших п'яťох раундів ГАТТ-СОТ зменшення митних тарифів відбувалося за принципом «позиція за позицію». Даний принцип передбачав одночасне зниження митних тарифів по декільком видам продукції в результаті чого приймалися пакетні рішення щодо взаємних поступок. Негативним аспектом застосування цього принципу «позиція за позицію» є те, що за таких умов для країни вигідно бути не активним партнером, а зайняти позицію виочікування. Так, учасниками перших п'яťох раундів у межах домовленостей по ГАТТ-СОТ було здійснено близько 67 тисяч взаємних поступок.

Найсуттєвіше тарифи знизилися на Кеннеді-раунді, де учасники раунду переговорів перейшли до методу лінійного зниження митних тарифів одразу на всі товари. Поряд із цим проводились переговори за схемою «позиція за позицію». У результаті цього раунду переговорів митні тарифи було знижено в середньому на 35 %.

Токіо-раунд відрізнявся від попередніх турів переговорів у рамках ГАТТ-СОТ тим, що, крім митно-тарифного регулювання, широко обговорювалися питання усунення нетарифних обмежень, у тому числі технічних бар'єрів. На ньому також розглядалися проблеми уніфікації методів оцінки митної вартості, врегулювання умов торгівлі окремими групами товарів.

У межах цього раунду широко застосовувалися формалізовані методи зниження митних тарифів, які, на відміну від лінійних, передбачають пропорційне усунення «тарифних піків» (найбільш високих ставок мита) і роблять структуру

національних митних тарифів більш однорідною.

Згідно з принципами СОТ, митні тарифи можуть скорочуватись двома способами: лінійним і нелінійним (за так звану швейцарську формулою).

Лінійний підхід до зниження рівня митного тарифу передбачає використання такої формули:

$$T_1 = a * T_0 \quad (6.1.)$$

де T_1 – кінцевий рівень тарифу;

T_0 – початковий рівень тарифу

a – коефіцієнт зниження;

Слід зазначити, що лінійна формула практично не застосовується, оскільки не вирішує питання тарифної ескалації та тарифних піків.

Нині майже всі країни під час розрахунку зниження рівня митних ставок використовують нелінійну формулу, більш відому як швейцарську. Ця формула є універсальною і має такий вигляд:

$$T_f = \frac{T_s * R}{T_s + R} \quad (6.2.)$$

де T_f – кінцевий митний тариф;

T_s – початковий митний тариф;

R – коефіцієнт (значення коефіцієнта можуть бути рівними від 0 до 100).

Основною закономірністю в застосуванні швейцарської формули є те, що вищі ставки мита повинні зменшуватися більшою мірою, ніж нижчі.

Наступним етапом у переговорному процесі стосовно обґрунтування оптимальних митних бар'єрів став Уругвайський раунд. Він був найбільш тривалим і закінчився прийняттям у 1993 р. заключного акта переговорів, ратифікованого в 1994 р. у Марракеші (Марокко), та укладанням Угоди про створення СОТ.

У ході Уругвайського раунду в частині переговорів щодо зменшення рівня ставок мита застосовувався в основному принцип «позиція за позицію», а також «сектор за сектор». Результатом цього раунду стало поетапне зниження митних тарифів протягом п'яти наступних років – до 1999 року.

На IV Конференції міністрів СОТ, що відбулася в листопаді 2001 р. у м. Доха (Катар), було розпочато перший раунд багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ – Доський раунд розвитку.

Ключовими питаннями, яким було присвячено цей раунд, стали:

- подальша лібералізація умов торгівлі товарами і послугами, у тому числі зменшення національних митних тарифів (особлива увага в цьому аспекті приділялась усуненню тарифних піків);

- удосконалення процедур оцінки митної вартості товарів (бази митного обкладення);

- формування порядку здійснення державних закупівель;
- визначення порядку захисту прав інтелектуальної власності;
- функціонування механізму застосування антидемпінгових, компенсацийних і спеціальних заходів.

У ході Доського раунду переговорів з метою здійснення взаємних поступок у процесі торгівлі шляхом зменшення митних тарифів розглядається можливість застосування як формульного методу, так і «єдиного пакету», в основі якого лежить принцип «позиція за позицію».

Україна вступила до СОТ під час Доського раунду переговорів, проте активної участі в ньому не брала. При вступі України до СОТ розрахунок зниження нею рівня митних ставок здійснювався за швейцарською формулою. За наслідками її використання зниження ставок вивізного мита є досить значним. Зокрема, щодо живих тварин ставка повинна за вісім найближчих років після вступу України до СОТ (до 2017 р.) знизитись у 5 разів (з 50 до 10 %, зі щорічним зниженням на 5 в.п.). Щодо насіння соняшника ставка експортного мита повинна знизитись до 2017 р. в 1,7 раза, до рівня тих же 10%. Більш ліберальний порядок застосовуватиметься до кісток та шкіри тварин – за 10 років ставка мита знизилася лише у 1,5 рази і становитиме не вище 20%.

Важливим питанням Доського раунду переговорів є визначення порядку застосування тарифної ескалації, яка є інструментом підвищення рівня митних тарифів залежно від зростання ступеня їх обробки та забезпечення їх диференціації в рамках загальних домовленостей.

Тарифна ескалація передбачає встановлення тарифної ставки імпортного мита таким чином, щоб вона підвищувалася залежно від ступеня переробки товару. Такий підхід використовується для стимулювання імпорту товарів із низькою доданою вартістю з метою заохочення збільшення внутрішнього виробництва.

Зростання митних тарифів створює більш надійний захист для підприємств переробного сектору країни-імпортера. Для експортерів, навпаки, це є перешкодою при вивезенні переробленої продукції. Практично завжди застосування такої практики пояснюється необхідністю створення робочих місць і сприяння поширенню передових технологій.

Тарифна ескалація фактично обмежує можливості для переробки сільськогосподарської продукції в країнах-експортерах. Питання тарифної ескалації в сільському господарстві набуває актуального значення, урахувавши той факт, що в торгівлі сільськогосподарською продукцією акценти зміщуються на більш перероблену продукцію – кожна країна хоче торгувати не сировиною, а продуктами її переробки, що забезпечує робочі місця та збільшує податкові надходження. Держави з високою залежністю від експорту сировини також мають зацікавленість у вирішенні цього питання.

Водночас, до числа негативних наслідків від здійснення тарифної ескалації слід, на наш погляд, віднести таке:

- тарифна ескалація перешкоджає зростанню переробки сільсько-господарської продукції в країнах-експортерах. Це, у свою чергу, зменшує потребу в більш високому ступені обробки імпортованої продукції з країн-експортерів, а, отже, розширення їх переробної промисловості. Крім того, концентрація експорту менш оброблених товарів часто призводить до уповільнення темпів зростанням експорту та збільшення ризику зростання цін на сировину;

- тарифна ескалація сприймається як джерело екологічного збитку в країнах-експортерах. Адже надмірна залежність від експорту первинних продуктів може спричинити надмірне виснаження природних ресурсів та порушити екологічну рівновагу в країні-експортері. Крім того, повільні темпи зростання доходів унаслідок надмірної експлуатації ресурсів не забезпечують формування належних ресурсів для ефективного управління навколишнім середовищем у країнах-експортерах.

Номінальна тарифна ескалація розраховується на основі номінального тарифного піку, що визначається як різниця між значеннями тарифів на оброблений продукт (продукт переробки) та на сировину (необроблений продукт). При цьому, розрізняють три ситуації, які можна класифікувати як тарифний пік (TW): тарифна ескалація: $TW > 0$; тарифна деескалація: $TW < 0$, тарифний паритет: $TW = 0$.

Коефіцієнт тарифної ескалації розраховується на основі такої формули:

$$Q = \frac{a - (B/A)b}{1 - b/a} \quad (6.3)$$

де A – ціна одиниці продукції першого товару;

B – ціна одиниці продукції другого товару;

a – ставка мита на продукцію першого товару;

b – ставка мита на продукцію другого товару;

Q – ефективний рівень протекціонізму при застосування тарифної ескалації.

Крім вищенаведеної, можливе також застосування такої формули:

$$Q = \frac{T - \sum an tn}{1 - \sum an} \quad (6.4)$$

де T – ставка мита на вторинну продукцію;

t – ставка мита на первинну продукцію

an – частка ціни первинної продукції в ціні вторинної продукції без урахування ставок мита.

Якщо розглянути рівень митного захисту сільського господарства в ЄС, то слід відзначити, що величина зв'язаних тарифів по сільськогосподарській продукції тут становить 22%, що є вищим за середній їх розмір у США і нижчим, ніж, наприклад, у Японії.

За результатами Доського раунду переговорів рекомендовано стримування заходів щодо тарифної ескалації. Водночас, вона не є забороненою згідно з нормами СОТ, а для України, на нашу думку, повинна стати найбільш вагомим заходом протекціоністської політики. Адже СОТ забороняє використання нетарифних бар'єрів у ході здійснення торгівлі, а у сфері тарифної політики інструментами регулювання можуть виступати лише види мита і митний тариф, тоді як тарифна ескалація є певним упорядкуванням і структуруванням митних ставок у певній послідовності відносно рівня обробки товарів.

Згідно з Доським раундом переговорів по СОТ одним із ключових елементів розвитку вітчизняної митно-тарифної політики є галузеві тарифні знижки. Вони здійснюються на добровільній основі та повинні бути спрямовані на зниження, гармонізацію або скасування відповідних тарифів, включаючи зниження або скасування тарифних піків, високих тарифів і тарифної ескалації понад рівень, що визначається у разі застосування вищенаведених формул розрахунку їх скорочення. Це, зокрема, стосується продукції, в експорті якої зацікавлені країни-члени СОТ, що розвиваються.

Тарифну ескалацію використовують усі розвинені країни світу. Зокрема, в США, згідно із застосовуваними заходами з тарифної ескалації ставки імпортного мита на продукцію сільського господарства поділяються на три групи: сира продукція, наполовину оброблена продукція та готова продукція.

Розрахунок середньої ставки імпортного мита на продукцію, наприклад, сільського господарства здійснюється за групами 1-24 УКТ ЗЕД. Якщо ж розраховувати середній митний тариф щодо конкретного продукту, то у разі застосуванні тарифної ескалації його потрібно розраховувати за всіма ставками окремо. І як правило, середньозважена ставка середнього імпортного мита по продукції знаходиться приблизно посередині між найнижчою та найвищою ставками на цю продукцію.

На жаль, поки що в Україні не приділяється належної уваги питанням тарифної ескалації, використання якої дає змогу державі впливати на структуру зовнішньоторговельного балансу, забезпечувати контрольованість експортних та імпорتنних потоків сільськогосподарської продукції.

На наш погляд, доцільно використати зарубіжний досвід проведення заходів з тарифної ескалації та виділити три групи митних ставок при здійсненні регулювання зовнішньоекономічних операцій, зокрема, із сільськогосподарською продукцією: готова продукція, напівфабрикати та сировина. Так, для зернових це може бути зерно (сировина або необроблена продукція), борошномельна продукція (напівфабрикати) і хліб та випічка (готова продукція). Різниця в ставках не повинна бути суттєвою. Зокрема, митні ставки на сировинну продукцію повинні коливатися від 0 до 5% і залежати від потреб у цій продукції. Ставки на продукцію переробки зерна доречно встановити незначними, щоб вони не завдавали шкоди

торгівлі, але при цьому робили недоцільним вивезення продукції за кордон для подальшої її обробки. Отже, ставка на оброблений продукт повинна нівелювати розбіжності в собівартості сільськогосподарської продукції та стимулювати зайнятність вітчизняних працівників в АПК.

Такий підхід до встановлення митних тарифів забезпечить можливість їх оптимізації, не порушуючи при цьому взятих Україною зобов'язань перед СОТ щодо рівня митних бар'єрів.

Слід зазначити, що країни-члени СОТ намагаються компенсувати зниження рівня митних бар'єрів іншими видами державної підтримки вітчизняних товаровиробників. Зокрема, як свідчить практика західних країн із розвинутою ринковою економікою, іноді доцільно застосовувати митні преференції. Як приклад, можна використати політику ЄС у даному питанні.

Так, Єврокомісія в грудні 2008 року ухвалила рішення надати 16 країнам, що розвиваються (деякі з них є членами СНД), безмитний доступ до ринку ЄС по майже 6400 тарифним позиціями в рамках спеціальних заходів Євросоюзу для стимулювання стабільного розвитку та ефективного управління на період з 1 січня 2009 р. до кінця 2011 р. Проте, такі дії вигідні не лише країнам-експортерам, а й країнам-імпортерам, оскільки, як правило митні преференції надаються на сировину та технічне обладнання з метою стимулювання вітчизняних товаровиробників шляхом зниження вартості продукції, що імпортується, на величину даної преференції.

Наслідком реалізації таких заходів є аналогічна дія з боку урядів країн, до яких були застосовані митні преференції. Для країн, що розвиваються, такі поступки з боку ЄС слугуватимуть важливим стимулом для збільшення товарообігу з ЄС. Варто зазначити, що експорт товарів з України до країн ЄС має право користуватися перевагами Генеральної системи преференцій від 1993 року.

Як свідчить практика країн із розвинутою економікою, надання митних преференцій меншою мірою викривляє процеси ціноутворення, ніж проведення заходів державної підтримки певного виду сільськогосподарської продукції.

Для забезпечення ефективного розвитку пріоритетних галузей економіки доцільно застосовувати як механізми державної фінансової підтримки щодо певного виду продукції, так і митні преференції. Причому, слід урахувати, що рівень державної підтримки країн-членів СОТ обмежується порогом *de minimis*, а застосування митних преференцій (у вимогах СОТ є необмеженим) призводить до зниження митних бар'єрів і збільшення товарообороту між країнами, що застосовують такі преференції.

На нашу думку, надання митних преференцій має більший стимулюючий ефект на розвиток пріоритетних галузей економіки та спричиняє менші економічні викривлення, ніж пряма їх бюджетна підтримка.

У першу чергу це стосується витрат на придбання виробничих ресурсів для ведення виробництва на інноваційній основі. Уряд може стимулювати впровадження інновацій шляхом функціонування відповідної бюджетної програми компенсації частини понесених витрат на технічне переоснащення виробництва. Водночас, іншим варіантом вирішення цього завдання є передбачення митних преференцій у разі ввезення в Україну необхідних виробничих ресурсів (зокрема, техніки), що не мають аналогів у нашій та дають змогу суттєво підвищити ефективність виробництва продукції.

Саме другий напрям стимулювання, на наш погляд, є більш дієвим та ефективним, адже бюджетне фінансування завжди пов'язане з адміністративними чинниками та має менший стимулюючий ефект на економічну поведінку господарюючих суб'єктів.

Для максимальної ефективності використання податкових важелів впливу на експортно-імпорتنі операції потрібне застосування комплексного підходу при формуванні механізму оподаткування зовнішньоекономічних операцій, зокрема, у такій важливій для України галузі, як сільське господарство. Адже саме агропромисловий сектор, поряд із металургією, визначає експортний потенціал країни та може забезпечити позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни, що особливо важливо в період фінансової кризи.

Вплив держави на ринкові процеси ціноутворення шляхом використання митно-тарифних важелів регулювання на прикладі агропромислового сектору економіки в узагальненому вигляді подано в табл. 6.3.9.

Як видно з даних табл. 6.3.9, митно-тарифний інструментарій є досить ефективним, а іноді єдиним важелем впливу держави на процеси ціноутворення на аграрних ринках та складовою механізму підтримки вітчизняних товаровиробників. Особливістю використання митно-тарифного інструментарію є його ефективність у короткостроковій перспективі, оскільки наслідки його застосування забезпечують швидке реагування на зміну ситуації на аграрних ринках.

У загальному вигляді модель податкового регулювання експортно-імпорتنих операцій із сільськогосподарською продукцією подано на рис. 6.3.22. Вона передбачає формування податкового інструментарію на основі забезпечення оптимальної насиченості внутрішніх аграрних ринків.

Як видно з рис. 6.2.22, запропонована модель повинна такі блоки:

1. Прогнозування обсягів виробництва та визначення балансів продовольчих ресурсів на основі раціональних норм харчування – за результатами цього етапу визначають потенційні обсяги експорту сільськогосподарської продукції або необхідні обсяги її імпортування з метою досягнення продовольчої безпеки.

2. Пошук ринків збуту продукції або напрямів імпортування – цей етап передбачає знаходження місця та ролі України на світовому аграрному ринку в його

Вплив держави на ринкові процеси ціноутворення шляхом використання митно-тарифного інструментарію

Цінова ситуація / кон'юнктура внутрішнього ринку	Ринок заповнений	Ринок не заповнений	Рівновага на ринку
Світова ціна вища за внутрішню	відміна експортного мита, а при великій різниці в ціні – введення вивізного мита при умові, що воно не зашкодить торгівлі (використання методів, які сприяють експорту і при цьому приносять дохід державі)	проведення державних закупівель, введення квот, підвищення ставок вивізного мита та зниження ставок ввізного мита (використання методів, що роблять експорт не вигідним та стимулювання імпорту)	підтримання необхідного обсягу продукції на внутрішньому ринку шляхом використання експортного тарифу чи квотування
Світова ціна нижча за внутрішню	запровадження імпортного мита на суму різниці або квотування; субсидування, часткове звільнення від оподаткування (недопущення перенасичення ринку та часткове стимулювання експорту); закупівля державою надлишку продукції на ринку та її продаж на зовнішніх ринках	відміна ввізного мита або застосування мінімальних його ставок (використання методів, що гарантують продовольчу безпеку держави), здійснення державних закупівель з-за кордону	за допомогою імпортного мита або введення квот часткове обмеження імпорту для запобігання перенасиченню ринку
Рівноважні ціни	за допомогою державних закупівель, субсидування та використання непрямої державної підтримки через податкові механізми стимулювання вивезення надлишку з держави	застосування мінімальних ставок ввізного мита (використання методів, що не шкодять продовольчій безпеці держави)	мінімальне втручання з боку держави

загальній структурі у періоді прогнозування (маркетинговому році). Серед його заходів слід виділити пошук найбільш привабливих ринків збуту продукції агропромислового виробництва.

Варто зазначити, що оскільки Україна є членом СОТ, то вона має ряд переваг у порівнянні з країнами, що не є членами СОТ, зокрема деякими країнами СНД. Водночас, ринки країн ЄС та США є для України фактично недоступними внаслідок недотримання рівності умов конкурування, адже на цих ринках занадто вели-

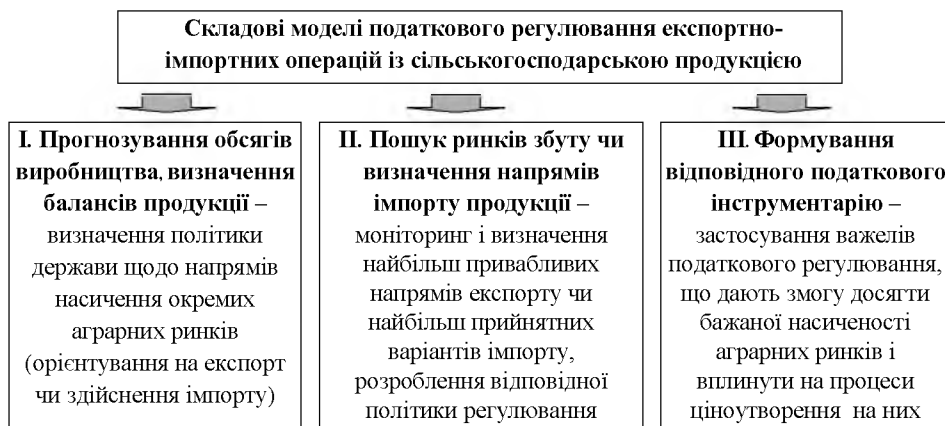


Рис. 6.3.22. Модель податкового регулювання експортно-імпортних операцій з метою забезпечення оптимальної насиченості внутрішніх аграрних ринків

кий вплив прихованого протекціонізму вітчизняної продукції.

3. Формування відповідного податкового інструментарію – цей етап передбачає вибір тих чи інших інструментів і важелів податкового регулювання відповідно до наявної ситуації на внутрішньому аграрному ринку. Застосований інструментарій повинен забезпечувати позитивний вплив на процеси ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Зокрема, у разі здійсненні регулювання експортно-імпортних операцій із продукцією рослинництва ця модель передбачає використання таких елементів як прогноз урожайності та його уточнення в міру надходження відповідних даних, баланс сільськогосподарських культур, стан державних резервів, необхідне харчове та фуражне споживання та прогноз необхідних перехідних запасів на наступний маркетинговий рік для збереження продовольчої безпеки та недопущення надмірного експорту, моніторинг ситуації на світових ринках з метою визначення перспективних ринків збуту продукції та попереднього укладання зовнішньоекономічних контрактів.

6.4. Напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ в Україні

На сьогодні актуальними питаннями для України є подальша розбудова сучасної конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, інтегрованої в ЄС, забезпечення сталого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній

основі, реалізація збалансованої бюджетної та соціальної політики держави. Досягнення зазначеної мети можливе лише за умови реалізації виваженої державної податкової політики, що враховуватиме міжнародну податкову конкуренцію та європейську податкову гармонізацію.

Основними напрямками реформування податкової системи України є:

- забезпечення нейтральності податків;
- подальше зміщення акцентів із прямих податків на непрямі;
- усунення подвійного оподаткування одних і тих самих доходів;
- скорочення податкових пільг (преференцій) юридичним особам і надання пільг фізичним особам виключно з урахуванням рівня їх річного доходу незалежно від професійної або галузевої ознаки;
 - створення рівних умов господарювання для суб'єктів різних форм власності, організаційно-правових форм і видів економічної діяльності;
 - забезпечення економічної ефективності, фіскальної достатності, соціальної справедливості та рівності всіх перед законом, запобігання будь-яким проявам податкової дискримінації;
 - забезпечення уніфікації та спрощення звітності, зокрема зменшення обсягів та періодичності її подання;
 - забезпечення адміністративної простоти, економічності та стабільності системи оподаткування;
 - гармонійного поєднання інтересів держави та платників податків;
 - гармонізація податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньоекономічного та цивільного законодавств.

Важливим напрямком реформування податкової системи є проблема пом'якшення впливу ПДВ на фінансові результати та фінансовий стан суб'єктів підприємництва, що пов'язано зі сплатою податку в процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, оплати виконаних робіт і отриманих послуг; надходженням цього податку на рахунки суб'єктів підприємства (рис. 6.3.1).

Механізм впливу податку на додану вартість на фінансово-господарську діяльність платників ПДВ – суб'єктів підприємництва є досить складним і залежить від низки положень, визначених законодавчими та іншими нормативними документами щодо ПДВ. Це стосується: визначення об'єкта оподаткування та ставки податку; умов формування та відшкодування вхідного ПДВ; установлення податкового періоду; формування податкового кредиту та його погашення; часу виникнення податкових зобов'язань щодо сплати цього податку до бюджету; звільнення від ПДВ ряду сфер діяльності; надання податкових пільг за окремими видами діяльності.

Податок на додану вартість є ціноутворюючим елементом і може істотно впливати на загальний рівень цін, оскільки входить до ціни реалізованих товарів (ви-

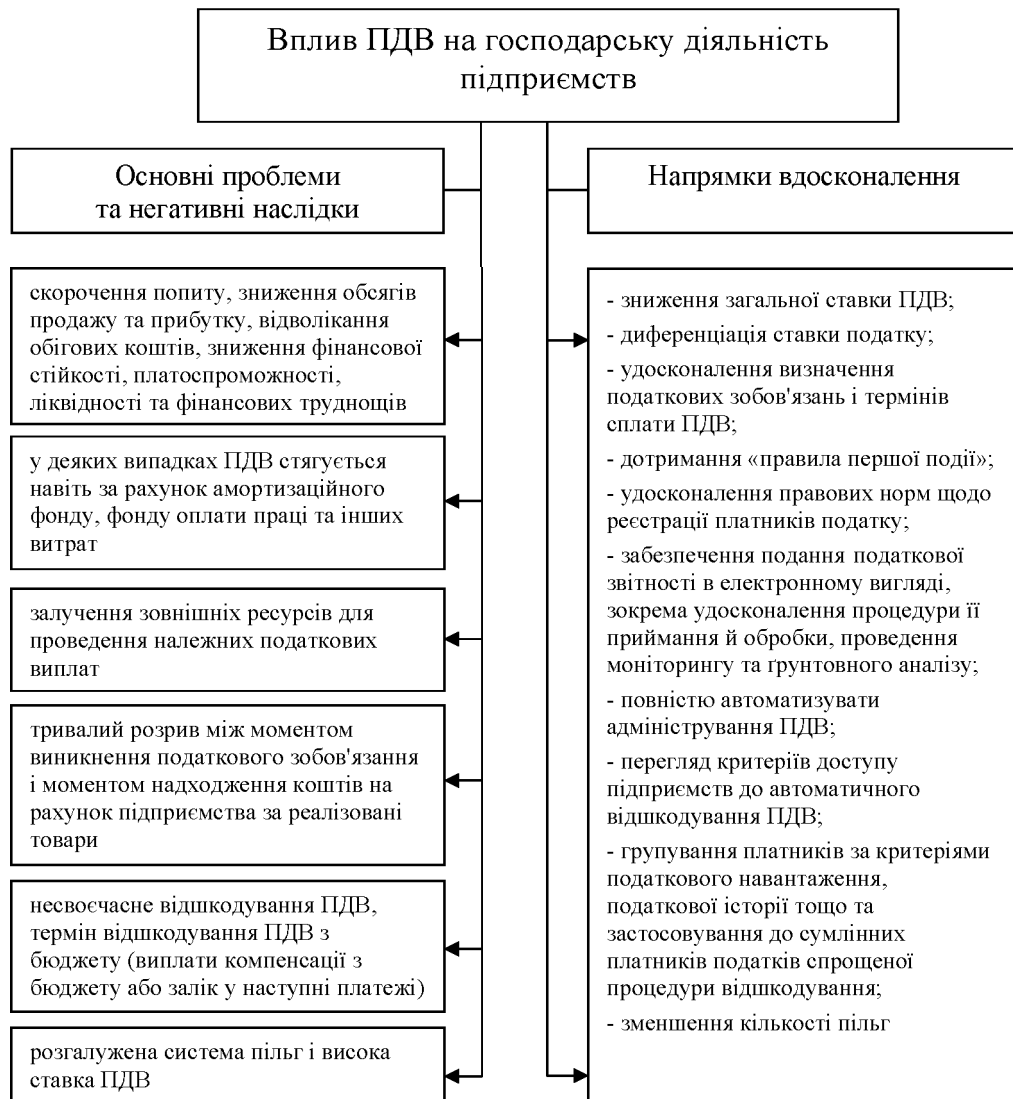


Рис. 6.4.1. Основні проблеми та шляхи вдосконалення впливу ПДВ на господарську діяльність

конаних робіт і наданих послуг). Цей податок обмежує величину прибутку підприємств, тому що в умовах конкуренції не завжди можливе підвищення ціни на величину цього податку, особливо в разі підвищення ставки ПДВ.

Теоретично підприємства є платниками ПДВ тільки формально, бо вони лише

перераховують до бюджету суму податку, отриману від покупців, отже податок виплачується не за рахунок власних доходів підприємства, а його сплата фактично лягає на споживача. Хоча в разі, коли підприємство не може перенести весь податок на покупця (продукція не реалізована або не оплачена покупцем), йому не відшкодовується вартість придбаних матеріальних активів, що призводить до погіршення його фінансового стану.

Підвищення цін на суму цього податку може призвести до зниження попиту, тому що ПДВ, який сплачує підприємство, прямо пропорційний еластичності попиту на продукцію та обернено пропорційний еластичності пропозиції. Коли сформовані на ринку попит і пропозиція дають змогу встановлювати ціну, включаючи до неї ПДВ, на рівні, що задовольняє потреби підприємства для продовження господарської діяльності, то тягар податку несе кінцевий споживач. Якщо ж такі умови відсутні, то витрати зі сплати ПДВ лягатимуть на продавця товару (виробника).

Ураховуючи це, підприємству необхідно сформувавши ціну на товари (роботи, послуги) таким чином, щоб сплачений податок не призвів до скорочення попиту, зниження обсягів продажу та прибутку, відволікання обігових коштів, зниження фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності та фінансових труднощів у майбутньому.

Чинний в Україні порядок сплати ПДВ, який передбачає, що податкове зобов'язання може виникнути до моменту надходження коштів за реалізовану продукцію на рахунок продавця, змушує підприємство залучати зовнішні ресурси для проведення належних податкових виплат. Ці ресурси у зв'язку з високими темпами інфляції та ризиками в Україні стають все дорожчими та важко доступнішими. Залучення дорогих банківських кредитів призводить до ускладнення загального фінансового стану підприємства, знижує його фінансову стійкість і ліквідність, оскільки обтяжує сплатою відсотків.

Погашення зобов'язань із ПДВ за рахунок власних ресурсів відволікає з обігу підприємства частину коштів. Час іммобілізації обігових коштів підприємства-платника на сплату податку залежить від часу списання коштів з його банківського рахунку за придбані товари (роботи, послуги) та часу надходження ПДВ від реалізації продукції, а саме, зарахування коштів від покупця на рахунок платника податку. Термін іммобілізації обігових коштів також залежить від часу одержання відшкодування з державного бюджету.

Тривалий розрив між моментом виникнення податкового зобов'язання та моментом надходження коштів на рахунок підприємства за реалізовані товари (роботи, послуги) призводить до істотного відволікання обігових коштів, що погіршує показники фінансового стану та в перспективі може спричинити банкрутство.

Впливають також на період іммобілізації обігових коштів платника: тривалість

податкового періоду, тривалість виробничого циклу, швидкість реалізації продукції, вчасність відшкодування з бюджету, форми розрахунків (попередня оплата, акредитивна чи вексельна форма).

Істотний вплив на тривалість іммобілізації спричиняє податковий період, оскільки датою виникнення податкового зобов'язання вважається дата, яка припадає на податковий період, а сума ПДВ, що підлягає бюджетному відшкодуванню, визначається на підставі податкової декларації, яка подається лише після закінчення звітного періоду. Коли сума податкового кредиту перевищує суму сплаченого ПДВ, то платникові зменшується сума податкового боргу з цього податку, зараховується сума податку до складу податкового кредиту наступного податкового періоду або відшкодовується ПДВ із бюджету.

Вагомим чинником, який впливає на період іммобілізації обігових коштів підприємства, виступає термін відшкодування ПДВ із бюджету (виплати компенсації з бюджету або залік у наступні платежі).

Якщо держава несвоєчасно виконує свої зобов'язання перед платниками з відшкодування ПДВ, то це негативно позначається на результатах фінансово-господарської діяльності підприємств, їхніх взаємовідносинах з бюджетом, постачальниками, замовниками, кредитними установами.

Несвоєчасне повернення ПДВ призводить до зниження економічної активності підприємств та обсягів їхнього виробництва, оскільки відволікання обігових коштів зменшує спроможність закупівлі сировини та інших матеріальних цінностей, виплати заробітної плати та здійснення інвестицій.

Під час проведення суб'єктом підприємництва операцій, що звільнені від оподаткування ПДВ, його витрати на сплату цього податку в ціні придбаних матеріальних цінностей, послуг відносять на собівартість виробництва продукції, товарів, робіт, послуг. Тому звільнення від ПДВ окремих операцій (видів діяльності) може супроводжуватися тільки частковим покращанням фінансових результатів діяльності платників ПДВ.

Ураховуючи проблеми з адмініструванням цього податку в Україні, насамперед варто відзначити, що більшість науковців, які вивчають питання функціонування непрямого оподаткування, переконані, що серед різних видів універсальних акцизів податок на додану вартість є оптимальним за механізмом справляння. Він збалансовує фіскальні потреби уряду та необхідність створення умов для розвитку бізнесу.

Відповідно, вчені вважають, що дискусію про скасування ПДВ слід замінити дискусією про підвищення його ефективності. Водночас, частина дослідників наполягає на заміні ПДВ податком з обороту або податком з продажу. Зупинимося на цьому питанні більш детально.

Як уже зазначалося, ПДВ є головним «фіскальним» податком у вітчизняній

системі оподаткування – обсяг мобілізації податку до державної казни становить близько 9,5% ВВП. Ці дані свідчать, що ПДВ сьогодні є головним джерелом формування бюджету та фінансовою базою уряду, тому будь-які зміни до порядку чи механізму його справляння повинні здійснюватися з великою обережністю.

Водночас в останні роки ПДВ почав обростати комплексом проблем, що спричинило зниження його фіскальної ефективності та продуктивності, ускладнення адміністрування, зростання обсягу невідшкодованого податку. Це активізувало питання про необхідність удосконалення ПДВ, внаслідок чого лунають доволі радикальні пропозиції.

Через критичну масу нарікань на ПДВ і з боку підприємців, і з боку уряду останнім часом все активніше озвучуються заклики про його скасування і заміну податком з обороту.

Податок на додану вартість є найновішим, проте, за переконанням багатьох фінансистів, найдосконалішим варіантом внутрішніх універсальних акцизів. На сьогодні ПДВ майже повністю витіснив інші види універсальних акцизів, ставши ключовим непрямим податком у ЄС, Японії, Китаї та Росії. Серед економічно розвинутих країн він не застосовується тільки у США й Індії.

Популярність цього податку обумовлена його перевагами порівняно з альтернативними видами універсальних акцизів. Попри їх значну кількість, крім ПДВ, найбільш відомими з них є одностадійний податок з бруто-обороту – податок з продажу, а також багатостадійний податок з бруто-обороту – податок з обігу.

Для внесення ясності слід відзначити, що усі названі податки включно з ПДВ є різними видами податку з обігу. Різниця у тому, що ПДВ є податком з нетто-обігу. Тож коли українські урядовці говорять про необхідність заміни ПДВ податком з обороту, це залишає широкий простір для фантазії стосовно їх справжніх намірів. Враховуючи, що більшість чиновників обтяжені досвідом планової економіки, швидше за все, мається на увазі податок з обороту в СРСР, який сплачувався в основному з товарів масового споживання – групи Б – і коливався від 2% до 10%.

Оскільки суть пропозицій урядовців наразі незрозуміла, то в контексті питання про долю ПДВ варто розглянути позитивні та негативні аспекти всіх трьох податків.

Базою оподаткування багатостадійного податку з обігу є, як правило, валова виручка, а податкові зобов'язання нараховуються на кожній стадії виробництва. Його плюси – значна фіскальна віддача, простота адміністрування та стимулювання вертикальної інтеграції виробництва, оскільки зменшення операцій між юридично незалежними суб'єктами звужує базу оподаткування. Податок зручний для фірм, оскільки він гармонізує податкову, фінансову та бухгалтерську звітність.

Водночас, недоліки цього податку перебивають його позитивні аспекти. Головною проблемою є те, що при використанні багатостадійного податку з обороту

виникає кумулятивний ефект, тобто послідовне збільшення податкового навантаження на кожній наступній стадії виробництва і обігу продукції. При цьому, на вищих стадіях податок із обороту нараховується також і на податок з обороту, сплачений на попередній стадії виробництва. Важливою його вадою є також порушення принципу нейтральності щодо різних галузей економіки: фірми з вищою стадією обробки продукції відчувають більше фіскальне навантаження.

Наприклад, виробники літаків будуть плати в декілька разів більший податок, ніж металургійні компанії навіть за вищої економічної ефективності. Це робить більш привабливими інвестиції в сировинні активи та експорт напівфабрикатів. Крім того, цей податок пригнічує спеціалізацію економіки – головний фактор розвитку.

Недоліки багатостадійного податку з бруто-обороту роблять його неефективним для економіки в цілому, що підтверджує масова відмова країн ЄС у другій половині 20 століття від практики його справляння.

В Україні окремими практиками пропонується запровадити багатостадійний податок з обігу як «мінімальний податок», метою якого є зменшення стимулів підприємств до мінімізації сплати податку на прибуток.

За умов функціонування такого податку компанія повинна заплатити мінімальний податок, що справляється з твердої бази – валової виручки і не залежить від фінансового результату суб'єкта господарювання. Якщо ж нарахований податок на прибуток був би більшим за нарахований податок з обігу, до бюджету останній не стягувався б.

У такому вигляді податок із обігу видавався цікавою ідеєю, проте вона не знайшла підтримки у владних колах, перенасичених представниками бізнесу.

Базою оподаткування одностадійного податку з обороту є одна з останніх стадій руху продукції, як правило, роздрібний або оптовий продаж. Порівняно з багатостадійним податком з обороту він характеризується меншою фіскальною віддачею, оскільки охоплює тільки одну, а не кожен стадію виробництва. Водночас, цей податок має переваги.

По-перше, він зменшує затрати компаній на підготовку податкової звітності, оскільки агентом із перерахування податку до бюджету є лише підприємства торгівлі. Нескладно уявити, настільки б зменшилися адміністративні затрати українських підприємств, якби з податкової звітності був би виключений ПДВ.

По-друге, за однакових номінальних ставок одностадійний податок є більш ефективним для фіску, аніж ПДВ, через менші трансакційні втрати.

Податок із продажу стягується на кінцевій стадії виробництва, що позбавляє стимулів інших виробників штучно звужувати базу оподаткування для його нарахування. ПДВ ж мінімізується на кожному етапі його сплати. Чим більше стадій виробництва в ланцюжку, тим більші втрати бюджету від мінімізації.

По-третє, зникає проблема з відшкодуванням податку експортерам, оскільки вони при закупівлі матеріалів не платять податків, що повинні бути вираховані.

По-четверте, цей податок не створює перешкод для спеціалізації виробництва, є нейтральним щодо підприємств різних стадій виробничого ланцюжка, крім торгівлі.

Недоліки податку криються, в основному, у техніці оподаткування. На відміну від ПДВ та багатостадійного податку з обороту, одностадійним податком складно охопити відразу всю сферу реалізації продукції. Так, у США діє податок із роздрібного продажу, що відкриває можливість для мінімізації оподаткування операцій із оптового продажу. До речі, ця особливість непрямого оподаткування стала чинником популярності у США гіпермаркетів.

Податок на додану вартість сплачується на всіх етапах руху товарів, робіт і послуг. Водночас, ПДВ є одним із непрямим податків, тому фактичним суб'єктом оподаткування є кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує. Кожне підприємство у виробничому ланцюжку при сплаті ПДВ до бюджету виступає лише податковим агентом кінцевого споживача та не сплачує власних коштів, за винятком випадків, коли воно є кінцевим споживачем.

Отже, компанії лише перераховують до бюджету суму ПДВ, сплачену їм кінцевими споживачами. Створена додана вартість не є об'єктом оподаткування, а лише критерієм розподілу повноважень податкового агента. Чим більша створена додана вартість, тим більша частина ПДВ, сплаченого кінцевим споживачем за готову продукцію, опиняється на рахунках підприємства, який воно має сплати до бюджету.

ПДВ має кілька важливих переваг. По-перше, як і багатостадійний податок, має широку базу оподаткування, бо охоплює всі стадії руху продукції.

По-друге, як і у випадку з одностадійним податком, податкове навантаження з ПДВ на кінцевий товар не залежить від числа оборотів і стадій створення вартості. Вертикальна інтеграція означає, що вартість на кількох стадіях стягується лише на останній стадії інтеграції, проте базою оподаткування буде вартість усіх стадій.

По-третє, для ПДВ характерна нейтральність щодо фірм різних стадій виробництва. Виняток – сировинні компанії, що експлуатують природні ресурси. За вузького податкового кредиту зобов'язання з ПДВ у них досить високі, що робить менш привабливими інвестиції в галузь. Це ще одна позитивна його сторона.

По-четверте, цей податок позитивно впливає на процеси нагромадження, оскільки менше зачіпає прибуток, який є одним із головних джерел акумуляції капіталу. Фонди останнього використовуються для інвестицій у виробництво.

Таким чином, ПДВ поєднав ключові позитивні риси перших двох податків з обігу і при цьому залишив осторонь їх головні деструктивні аспекти. Недоліком цього податку є складність адміністрування – значні втрати бюджету від його

мінімізації та проблеми з відшкодуванням, що актуально для України.

Крім того, він соціально несправедливий, оскільки характеризується регресивністю щодо доходів споживачів: чим нижчі доходи, тим більші витрати на сплату ПДВ. Ця проблема є теж болючою для України, де більшість населення має низькі доходи.

Тим не менш, завдяки своїм важливим позитивним рисам в останні десятиріччя ПДВ став найважливішим універсальним акцизом податкових систем різних країн і відіграє провідну роль у системі державних доходів. Відповідно до директив ЄС, усі країни співдружності зобов'язані використовувати саме ПДВ.

В Україні цей податок сформував комплекс негативних проблем, через що його ефективність поставлено під сумнів. Водночас, недоліки ПДВ в нашій країні є наслідком не недосконалої самого податку, а національними особливостями його справляння та специфікою податкової культури бізнесу.

Уряд розглядає ПДВ як нескінченне джерело бюджетних доходів, тому постійно розширює його базу оподаткування. Вітчизняні підприємці, у свою чергу, утримують колосальні штати спеціалістів з мінімізації сплати цього податку. Проте і підприємці, і уряд повинні зрозуміти, що серед різних видів податку з обороту ПДВ є максимально оптимальним. Він збалансовує фіскальні потреби уряду та необхідність створення умов для розвитку бізнесу. Тому замість дискусії про скасування ПДВ слід обговорювати підвищення його ефективності.

Одним із головних завдань податкової реформи було підвищення фіскальної ефективності ПДВ. Для цього в Податковому кодексі уряд запровадив додаткові вимоги та обмеження для платників податків з метою перекриття схем мінімізації нарахування податку, а також розширив повноваження контролюючих органів.

Водночас, через значні масштаби проблем із ПДВ ця тема стала надмірно політизованою. Зокрема, іноземні інвестори, які працюють в Україні, зверталися до своїх урядів із проханням посприяти відшкодуванню податку українською владою.

Більше того, окремі політики та вищі чиновники захопилися небезпечними ідеями на кшталт скасування податкового кредиту або самого ПДВ.

Перша пропозиція викривила б сам зміст ПДВ і перетворила його у багато-стадійний податок з бруто обігу із ставкою 20%. Дискусія ж стосовно скасування ПДВ часто закінчується після актуалізації питання щодо джерел покриття недоїмки в розмірі третини доходів державного бюджету, яка виникне після реалізації такої пропозиції. В Україні ПДВ став чинником негативних тенденцій в економіці, однак у світі це ефективний податок із обігу. Крім того, він є обов'язковим податком у ЄС.

В Україні законодавство передбачає необхідність гармонізації податкової системи з європейськими стандартами, відтак ПДВ у Податковому кодексі був очікувано збережений. Трохи змінилося лише його адміністрування.

Розробники документа намагалися вирішити комплекс завдань: перекрити найбільш поширені схеми мінімізації оподаткування, вирішити проблему з відшкодуванням податку, а також знизити внутрішні ціни на зерно та металобрухт.

Оскільки ПДВ є ключовим фіскальним податком, на який припадає більш ніж половина податкових надходжень, то головним завданням для розробників Податкового кодексу був саме перший блок. Ключових новацій кілька (рис. 6.4.2).

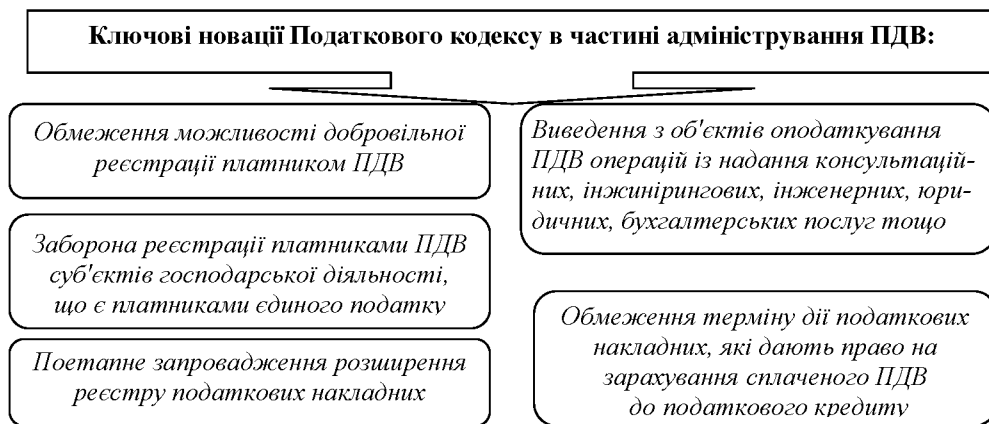


Рис. 6.4.2. Основні новації Податкового кодексу щодо адміністрування ПДВ

1. Обмеження можливості добровільної реєстрації платником ПДВ.

Підприємствам, сума постачання товарів і послуг яких не перевищує 300 тисяч гривень, зберегли право на добровільну реєстрацію. Проте обов'язковою вимогою реєстрації став загальний обсяг постачання за останні 12 календарних місяців іншим платникам ПДВ, який повинен бути не меншим від 50% сукупного постачання.

Тобто, щоб стати платником ПДВ, новій фірмі слід пропрацювати як мінімум рік. Імовірно, таке обмеження повинно унеможливити роботу компаній-одноденок, що використовуються для виписки необґрунтовано завищених податкових накладних, які інші компанії зараховують до податкового кредиту, мінімізуючи нарахування ПДВ.

2. Заборона реєстрації платниками ПДВ суб'єктів господарської діяльності, що є платниками єдиного податку.

Це рішення, очевидно, обумовлене намаганнями звузити практику використання фірм-одноденок, які часто є платниками єдиного податку, для мінімізації ПДВ, а також звузити ареал застосування спрощеної системи оподаткування.

Платники єдиного податку зможуть компенсувати сплату вхідного ПДВ лише через підвищення цін на свою продукцію – на ті ж 20%.

За таких умов будь-яке підприємство-покупець, що є платником ПДВ, надасть перевагу співпраці з постачальником-платником ПДВ, оскільки зможе зарахувати сплачений податок до податкового кредиту. Це чергова норма кодексу, яка зводить спектр контрагентів платників єдиного податку до фізичних осіб.

3. Виведення з об'єктів оподаткування ПДВ операцій з надання консультаційних, інжинірингових, інженерних, юридичних послуг, а також послуг із розроблення, постачання і тестування програмного забезпечення.

Ця норма повинна перекрити схеми мінімізації сплати ПДВ і прибутку підприємств. Без права виписувати податкові накладні обсяг оплати названих послуг повинен зменшитися до економічно обґрунтованого.

Надмірно інтенсивно користуючись названим переліком послуг, фірми не матимуть змоги зменшити свої податкові зобов'язання з ПДВ. Якщо зменшаться витрати на ці послуги, то відповідно також зросте база оподаткування податку на прибуток.

4. Обмеження терміну дії податкових накладних, які дають право на зарахування сплаченого ПДВ до податкового кредиту.

Згідно з Податковим кодексом, фірма має право включити до податкового кредиту суму ПДВ, сплата якого підтверджена податковою накладною, виписаною не пізніше, ніж за 365 днів. Для тих платників податку, які застосовують касовий метод, – 60 днів.

Роз'яснення ДПА – у законі про ПДВ це питання не виписане – дозволяло це зробити в будь-який момент протягом трьох років із дня виписки накладної. Практика, коли підприємство раптово знаходить податкову накладну дворічної давнини і на цій підставі розширює податковий кредит, часто свідчить про застосування фірм-одноденок. Трьох років більш ніж достатньо, щоб постачальник, який виписав податкову накладну, зник у невідомому напрямку. Відтак довести факт безтоварної поставки або просто виведення коштів контролюючим органам доволі складно. Податкова мала два варіанти вирішення цієї проблеми, які періодично намагалася або «протягнути» через парламент, або просто ввести в дію постановою Кабміну.

Перший – обмеження терміну дії податкових накладних трьома місяцями. Другий – внесення факту подачі старих накладних у перелік підстав для виїзної позапланової перевірки. Таким чином, у кодексі відображений певний компроміс.

5. Поетапне запровадження розширення реєстру податкових накладних. Податковий кодекс детально регламентує реєстрацію податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних. Тільки внесена в Єдиний реєстр податкова накладна є підставою для включення «вхідного» ПДВ до податкового кредиту. Податкова накладна, у якій сума податку на додану вартість не перевищує 10 тисяч гривень, не підлягає включенню в Єдиний реєстр. Обов'язковою залишається

вимога надання платниками разом з декларацією копій реєстрів у електронному вигляді.

Теоретично Єдиний реєстр повинен сприяти більш оперативному виявленню фактів ухиляння від сплати та мінімізації сплати ПДВ через зіставлення даних платника податку та його контрагентів. Однак на практиці це ускладнить адміністрування та збільшить відповідні затрати підприємств, які в Україні й так є одним з найвищих у світі.

Таким чином, у Податковому кодексі зроблено спробу вибудувати систему, яка би кардинально обмежила можливості для ухиляння від сплати ПДВ, для чого впроваджено електронну систему податкових накладних.

Зменшення ставки ПДВ у перспективі означатиме зниження мінімальних цін, за якими імпортні товари можуть продаватися в Україні, що зробить їх більш конкурентоспроможними відносно українських товарів. Уряду доведеться компенсувати втрати від імпорту шляхом збільшення податкового навантаження на українських підприємств.

Ще одна хибна норма кодексу – розмір обороту, з якого підприємець має ставати платником ПДВ. Його залишили на рівні 300 тисяч гривень.

Річ у тім, що цей розмір не змінювався протягом десяти років – незважаючи на інфляцію та масштаб цін, які за ці роки зросли більш ніж у 4 рази. Оскільки головний обсяг надходжень за цим податком уряд отримує з імпорту, було б доцільно збільшити мінімальний розмір обороту до 2 млн. гривень.

Причому варто було б заборонити добровільне отримання статусу платника ПДВ, якщо річний обсяг менший за цю суму. У разі бажання фірм, які штучно сформували оборот більше 2 млн. грн., стати платником ПДВ, вони мали б ставитися на особливий контроль задля унеможливлення проведення шахрайських операцій.

У цьому випадку податківці суттєво скоротили б кількість платників ПДВ і сконцентрували свою увагу на середніх і великих компаніях, які формують переважну частину надходжень до бюджету з цього податку.

Для малих підприємств, які працюють за загальною системою оподаткування, потрібно встановити не нульову, а пільгову ставку податку на прибуток. Тоді позитивна різниця між податковим кредитом і податковим зобов'язанням збільшувала б їх фінансовий результат, що забезпечило б додаткові надходження до бюджету. Певні втрати бюджету від такої зміни можливі, але вони будуть незначні: у більшості товарів, придбаних цими підприємствами, ПДВ уже присутній. Крім того, спрощення системи оподаткування для малого бізнесу та скорочення кількості підприємств, які потребуватимуть контролю з боку податківців, перекриють ці втрати.

Найбільш проблемним питанням функціонування ПДВ в Україні, як зазначало-

ся раніше, є впорядкування бюджетного відшкодування цього податку. З кожним роком в Україні накопичення суми заборгованості держави з відшкодування ПДВ веде за собою низку негативних наслідків як для країни, так і для підприємств:

- затримуючи кошти, держава, ніби збільшує свої доходи, але водночас збільшує заборгованість, яку необхідно повернути;
- вилучення з економіки значного ресурсу, який є одним із факторів погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання;
- стримування експортних операцій платників ПДВ;
- відсутність стимулювання інвестиційних надходжень в економіку України.

Проблема відшкодування податку на додану вартість в останні роки стала одним із макроекономічних чинників охолодження економіки. Затримуючи кошти, уряд вилучає ліквідні ресурси підприємств для фінансування державних витрат. Через неврегульованість проблеми фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ стійко знижується. Якщо 2007 року позитивне сальдо між надходженням і відшкодуванням податку становило 2,4% ВВП, то 2011 р. – лише 1,3% ВВП.

Якщо врахувати заборгованість, яку необхідно погасити експортерам (усі суми, що заявляються до відшкодування), то доходи від цього податку всередині країни 2011 року є негативними.

Ряд політиків і чиновників обстоюють позицію, що низька фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ обумовлена високою експортною орієнтованістю вітчизняної економіки. Проте, економічну необґрунтованість таких тверджень можна довести, проаналізувавши макроекономічні та бюджетні показники інших країн.

Зокрема, у Нідерландах експорт товарів і послуг становить близько 60% ВВП, позитивне сальдо торгового балансу – 5% ВВП, а ставка ПДВ – 17,5%. Проте надходження цього податку перевищують 7% ВВП.

В Ірландії експорт товарів і послуг становить 90% ВВП, позитивне сальдо торгового балансу – 14%, однак надходження від цього податку коливаються у межах 7,5-8% ВВП. Аналогічна ситуація спостерігається в більшості європейських країн.

Зниження фіскальної ефективності ПДВ призвело до нарощування заборгованості держави з його відшкодування перед корпоративним сектором. Якщо у 2004-2005 рр. борг становив тільки третину від суми відшкодованого ПДВ, то у 2009-2010 рр. цей показник зріс удвічі.

Загалом можна констатувати, що проблему відшкодування ПДВ в Україні з прийняттям Податкового кодексу повністю не вирішено, оскільки держава не має дієвого механізму попередження незаконного повернення цього податку.

Саме застосування незаконних схем відшкодування ПДВ у ході здійснення експортних операцій породжує проблему виведення капіталу з економіки країни. Незаконне отримання експортного ПДВ означає для держави не лише втрату грошей, а й упущену вигоду, розмір якої взагалі не можна підрахувати.

Проблема невідшкодованого ПДВ - один із ключових аргументів, які наводять прихильники ідеї його скасування. Справді, за умови запровадження будь-якого іншого податку з обігу, цю проблему буде автоматично знято.

Так, скасувати ПДВ легше, ніж вирішити накопичені протиріччя. Аби скороти час відшкодування податку, принаймні експортерам, уряд має покращити якість роботи контролюючих органів і скоротити час перевірок експортних операцій. Нинішнім урядом уже задекларовано ряд локальних заходів у цьому напрямі. Ідеться, зокрема, про запровадження практики відшкодування податку в автоматичному режимі.

Така технологія передбачає, що спочатку орган ДПС вивчатиме дані платників податків і визначатиме надійність заявленої ними інформації. Після отримання статусу «добросовісного платника податків», підприємства просто заявлятимуть суму ПДВ на відшкодування й одержуватимуть кошти. Така ідея звучить обнадійливо, проте варто наголосити, що поняття «добросовісний платник податків» в Україні ще не є усталеним, адже багато компаній, які декларують себе такими, займаються мінімізацією оподаткування.

Проблему заборгованості з ПДВ уряд може вирішити й шляхом емісії спеціальних цінних паперів, що вже було зроблено в серпні 2010 року. Після підняття суверенних рейтингів України вітчизняні цінні папери стали користуватися помітним попитом серед інвесторів. Крім того, навіть якщо папери реалізувати з дисконтом у 10-15%, це все одно менше, ніж «відкати» податківцям. Загалом, ПДВ - податок, максимально наближений до нейтрального, проте він має вади, які порушують цей принцип. Негативний ефект підсилили численні зміни до законодавства, які розширили перелік виключень щодо сплати ПДВ.

Нині у вітчизняній практиці функціонування цього податку можна виділити низку викривлень, що впливають на економічні процеси в державі:

1. Порушення територіальної нейтральності. В абсолютних показниках найбільші обсяги ПДВ вносять до бюджету центральні та східні регіони. Якщо ж урахувати відшкодування податку та скорегувати його обсяги на виробничий потенціал регіону, виявиться, що основний фіскальний тиск несуть інші регіони. Це обумовлено не тільки експортною орієнтованістю економіки сходу України, а й численними пільгами з ПДВ, які мають тамтешні підприємства. Найбільше ПДВ платять Київ, Львівська, Харківська і Житомирська області. А Луганська, Запорізька, Донецька і Миколаївська області більше забирають ПДВ, ніж вносять.

2. Порушення галузевої нейтральності. Зобов'язання з ПДВ розподіляються поміж різними галузями економіки вкрай нерівномірно. До прийняття Податкового кодексу дисбаланси були частково вирівняні шляхом скасування пільг, однак деякі сектори користуються такими преференціями і в умовах дії Податкового кодексу.

3. Регресивність щодо оподаткування доходів населення. Ця проблема не є суто українською й обумовлена самою природою даного податку: у структурі витрат бідніших верств населення частка ПДВ вища, ніж у доходах заможних.

Регресивність і соціальна несправедливість податку може бути подолана за рахунок диференціації ставок. Хоча існує думка, що їх встановлення лише ускладнює процес адміністрування ПДВ і призводить до численних зловживань. Більшість країн, які застосовують ПДВ у своїх податкових системах, запровадили комплекс заходів з мінімізації його негативного впливу на добробут населення. У ЄС є три режими оподаткування залежно від соціальної значимості товарів. Товари широкого вжитку тут оподатковуються за стандартною ставкою – не менше 15%. Щодо товарів розкоші, то застосовується підвищена ставка. Соціально важливі товари і послуги – харчі та ліки – оподатковуються за зниженою ставкою – 5%. Такий підхід є соціально справедливим, тож його варто прийняти і в Україні.

Отже, з метою підвищення ефективності адміністрування ПДВ та приведення зазначеного податку у відповідність із міжнародними вимогами необхідно забезпечити:

- охоплення базою оподаткування всіх кінцевих споживчих витрат;
- справляння податку на додану вартість та скорочення пільг (преференцій) щодо його сплати;
- запобігання диференціації основної ставки зазначеного податку;
- дотримання «правила першої події»

Отже, пріоритетним напрямом підвищення ефективності адміністрування ПДВ є розв'язання проблеми своєчасного відшкодування податку шляхом удосконалення механізму його адміністрування, порядку реєстрації платників податків і методів здійснення податкового контролю, а також визначення підстав і строків проведення камеральних і планових (позапланових) перевірок.

При подальшому вдосконаленні механізму адміністрування ПДВ в Україні варто пам'ятати, що його вплив на обсяги реалізації товарів, робіт, послуг безпосередньо проявляється через ставку податку. Визначена чинним законодавством ставка ПДВ у розмірі 20% призводить до відповідного зростання цін на товари та послуги. У більшості випадків це негативно впливає на обсяги реалізації, а отже, і на фінансовий результат діяльності суб'єктів підприємництва.

Більшість розвинених країн, які стягують ПДВ, запровадили комплекс заходів із мінімізації його негативного впливу на підприємства та добробут населення.

Тому наступним важливим питанням удосконалення ПДВ в Україні є диференціація його ставок. Це дасть змогу не тільки уникнути різкого скорочення бюджетних доходів від ПДВ, а й розвинути регулятивний потенціал цього податку.

Також в Україні варто перейти до методики, що полягає в ліквідації широкого переліку пільг з податку. Під час надання пільг певним галузям існує небезпека

перетворення короткочасної економічно обґрунтованої підтримки на довготермінову політику перерозподілу доходів держави на користь окремих секторів економіки або підприємств. Скасування пільг з ПДВ спростить адміністрування податку та відновить принцип його нейтральності.

В українському законодавстві, пільги з ПДВ діють у вигляді звільнених від оподаткування операцій, операцій, що не є об'єктом оподаткування, та операцій, що оподатковуються за нульовою ставкою.

Упровадження розгалуженої системи пільг із ПДВ ускладнює процес адміністрування податку, тому що виникає багато суперечностей щодо класифікації тієї чи іншої операції, відповідності окремих платників податків установленим критеріям.

Економічно обґрунтованими та соціально ефективними слід визнавати лише пільги з податку на додану вартість на товари, придбані для особистого споживання. Саме за їх допомогою держава може створювати умови для підтримки споживачів (передусім, соціально незахищених верств населення), звільняючи від оподаткування продаж тих товарів або послуг, які несуть у собі соціальне навантаження і мають загальнодержавне значення.

Реформування механізму справляння податку на додану вартість передбачає:

- зменшення кількості пільг (преференцій) зі сплати податку та приведення їх до переліку типових звільнень (в т.ч. з урахуванням соціальної спрямованості), що застосовуються у міжнародній практиці (ЄС, ГАТТ/СОТ); врегулювання питання щодо застосування спеціальних режимів оподаткування у сфері сільського та лісового господарства, рибальства; відмова від вексельної форми проведення розрахунків;
- досягнення максимальної нейтральності зазначеного податку шляхом чіткого відокремлення порядку оподаткування операцій, у тому числі пов'язаних із переміщенням товарів через митний кордон України, наданням туристичних послуг, ввезенням (вивезенням) на митну (з митної) території давальницької сировини та вивезенням (ввезенням) виробленої з неї готової продукції, а також операцій, що проводяться нерезидентами, зокрема у сфері інформаційних технологій;
- удосконалення правових норм щодо реєстрації платників податку;
- удосконалення порядку оподаткування операцій з надання послуг та операцій, пов'язаних із реорганізацією підприємств;
- забезпечення подання податкової звітності в електронному вигляді, зокрема удосконалення процедури її приймання й обробки, проведення моніторингу та ґрунтового аналізу.

Поступове реформування непрямого оподаткування України дасть змогу отримати низку вигод для держави: досягнення європейської податкової гармонізації, зближення України з державами-членами Європейського Союзу, нівелювання міжнародної податкової конкуренції, збільшення доходів держбюджету внаслідок збільшення надходжень непрямих податків тощо.

Список використаної літератури

1. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Податковий кодекс України від 2. грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» № 1629-IV від 18 березня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Декрет Кабінету Міністрів України «Про єдиний митний тариф» № 4-93 від 11 січня 1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для погашення простроченої бюджетної заборгованості з податку на додану вартість» № 2014 від 25 грудня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Наказ Державного казначейства України, Державної податкової адміністрації «Про затвердження Порядку взаємодії між органами державної податкової служби України та Державного казначейства України в процесі судового розгляду та виконання рішень суду щодо безспірного списання коштів з рахунків, на яких обліковуються надходження Державного бюджету України з податку на додану вартість» від 27 квітня 2004 р. № 82/245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Наказ Державної митної служби України «Про порядок справляння митними органами ввізного (вивізного) та особливих видів мита під час митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України» від 23 січня 2006 р. № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Government finance statistics. Data 1996-2009 // Eurostat Statistical books. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
10. Taxation trends in The European Union. Main results // European Commission – Taxation and customs union. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://ec.europa.eu>
11. Спрощена система оподаткування (єдиний податок): практ. керівництво / Є. Авер'янова, Л. Артем'єва, Н. Вовк, Н. Діброва – Д. : «Баланс-Клуб», 2010. – 176 с.
12. Азаров М.Я. Роль органів місцевого самоврядування у вирішенні питань соціально-економічного розвитку // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 3-12.
13. Амоша О. До питання про оцінку рівня податків в Україні / О. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 11-19.

14. *Архангельський Ю.С.* НДС – за и против / Ю.С. Архангельський, Ю.Є. Мотиченко // *Фондовый рынок* – 2002. – №45.– С. 22-24.
15. *Бадида М.* Податкова політика держави в період реформування економіки / М. Бадида // *Вісник податкової служби України*. – 2004, березень-квітень. – С. 26-31.
16. *Бадида М.П.* Оподаткування підприємств та шляхи його удосконалення в Україні / М.П. Бадида. – КНЕУ. – К., 2003 р. –19 с.
17. *Бечко П.К.* Основи оподаткування: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П.К. Бечко, О.А. Захарчук – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 168 с.
18. *Білостоцька В.О.* Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.І. Островський // *Фінанси України*. – 2002. – №12. – С. 75-81.
19. *Білостоцька В.О.* Податкове навантаження в Україні / В.О. Білостоцька, В.І. Островський // *Фінанси України*. – 2002. – №12. – С. 75-80.
20. Податкові спори: виникнення, природа, засоби врегулювання: Навч. посіб. [Буряк С.В., Мельник П.В., Рубан Н.І., Ярошенко Ф.О., Варналій З.С.] / С.В. Буряк (заг. ред.). ДПАУ; Нац. ун-т ДПС України – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 800 с.
21. *Бутинець Ф.Ф.* Податкова система України. Збірник завдань і вправ. Житомир – 1999 р.
22. *Вакулич І.П.* Податкове адміністрування та ефективність податкової системи / І.П. Вакулич // *Фінанси України*. – 2003. – №2. – С. 54-59.
23. *Василевська Г.В.* Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г.В. Василевська // *Фінанси України*. – 2003. – №2. – С. 39-45.
24. *Ватуля І.Д.* Податки, збори, платежі. Навчальний посібник. / І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, Л.В. Рибалко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 352 с.
25. *Верба Ф.О.* Визначення вартості товарів для митно-тарифного регулювання / Ф.О. Верба // *Фінанси України*. – №8. – 2003. С. 45-49.
26. Взаємозв'язок податково-бюджетних та грошово-кредитних важелів в стратегії економічного зростання України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / А.Я. Новак / Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2002. – 20 с. – укр.
27. *Вітлінський В.В.* Аналіз діяльності податкової системи України / В.В. Вітлінський, А.В. Скрипник // *Фінанси України*. – 2007. – №12. – С. 18-31.
28. *Вітлінський В.В.* Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок / В.В. Вітлінський, О.М. Тимченко // *Фінанси України*. – 2007. – №5. – С. 12-19.
29. *Гега П.Т.* Основи податкового права: Навчальний посібник / П.Т. Гега, Л.М. Доля – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 273 с.
30. *Горина Г.* Единый налог на вмененный доход как специальный налоговый режим / Г. Горина // *Финансы*. – 2007. – №12. – С. 46-51.
31. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року (зі змінами та доповненнями) // професіональна правова пошукова система «Законодавство України».
32. *Гуцул Є.* ПДВ – повернення для вибраних? / Є. Гуцул // *Дзеркало тижня*. – 2004. – №12.
33. *Даниленко А.І.* Проблеми фінансової політики України й розвитку фінансово-монетарних важелів її реалізації / А.І. Даниленко // *Фінанси України*. – 2007. – №9. – С. 12-19.

34. Даниленко М. Просто блеск / М. Даниленко // Бизнес. – №26(545), – 30.06.2003. – С. 44.
35. Данілов О.Д. Податкова служба та вдосконалення її діяльності: Монографія / О.Д. Данілов, В.В. Гриценко, Т.О. Проценко та ін.; Нац. акад. держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2005. – 150 с.
36. Данко І.М. Непрямі податки: їх вплив на фінансово-господарські рішення: Вплив непрямих податків, зокрема акцизів, на фін.-госп. діяльність підприємств в умовах екон. трансформації в Україні / І.М. Данко // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 131-135.
37. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник / за ред. Дахна І.І. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 360 с.
38. Демиденко Л.М. Податкова система. Навчальний посібник / Л.М. Демиденко, Ю.Л. Субботович – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 184 с.
39. Деркач М.І. Оподаткування в Україні / М.І. Деркач, Н.І. Редіна, Т.О. Дулік та ін.; Мінфін України. – Д., 2007. – 123 с.
40. Десятнюк О.М. Податкова система: Навчально-методичний посібник / О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 100 с.
41. Десятнюк О.М. Аксиологія ризикованості сфери оподаткування / О.М. Десятнюк // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 51–59.
42. Дєєва Н.М. Оподаткування доходів фізичних осіб: Навч. посіб. / Н.М. Дєєва, Н.І. Редіна, Т.О. Дулік та ін.; Мінфін України. – Д., 2004. – 47 с.
43. Єлисеєв А. Мінімізація податків законними способами / А. Єлисеєв // Український діловий тижневик «Контракти». – № 36, 08,09,2003.
44. Єпіфанов А.О. Бюджет і фінансова політика України. – 2-ге вид. / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, І.І. Д'яконова– К.: Наукова думка, 2008. – 114 с.
45. Єфименко Т.І. Основні напрями трансформації податкової системи в Україні / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3-12.
46. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 3-12.
47. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України: питання ефективності та суспільної злагоди / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 3-13.
48. Жаліло Я.А. Податкова реформа в Україні в контексті стратегії економічного зростання / Я.А. Жаліло, А.Ю. Сменковський // Стратегічна панорама. – 2003. – №3-4.
49. Загорський В.С. Фінанси: Навчальний посібник / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. – К.: Знання, 2006. – 274 с.
50. Іванов Ю.Б. Малий бізнес: управління податками: монографія / Ю.Б. Іванов, К.В. Петросянц / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку; НАН України. – Харків, : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 352 с.
51. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів / [Іванов Ю.Б., Тищенко О.М., Давискіба К.В. та ін.] / Ю.Б. Іванов (заг. ред.). – Х. : ХНЕУ, 2010. – 240 с.
52. Іванов Ю. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект / Ю. Іванов, О. Єськов / НДЦ індустріальних проблем розвитку – Х.: ВД «Інжек», 2010. – 328 с.

53. *Іванов Ю.* Малий бізнес: управління податками / Ю. Іванов, К.В. Петросянц – Х.: ВД «Інжек», 2010. – 276 с.
54. *Іванов Ю.Б.* Альтернативні системи оподаткування. Монографія / Ю.Б. Іванов – Харків: ХДЕУ – Торнадо, 2003. – 517 с.
55. *Карлін М.І.* Фінанси України та сусідніх держав: Навч. посібник / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2007. – 589 с.
56. *Карпець О.* Свято податкопатології / О. Карпець // Дзеркало тижня. – 2004. – № 13.
57. Оподаткування підприємств: Навч. посібник. У 2-х ч. Ч. 1 / Климчик С.В., Зубкова В.І., Жигалова М.С. та ін. Кер. авт. і наук. ред. Климчик С.В. – Київ: Центр навчальної літератури, 2008. – 192 с.
58. *Княжанський В.* Податки: хто знайде, а хто втратить / В. Княжанський // День. – 2003. – № 68. 15 квітня. – С. 1-4.
59. Концепція реформування податкової системи України / Б. Губський, В. Альошин, І. Белоусова та ін. – К., 2000. – 50 с.
60. Концепція реформування податкової системи України // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №9. – 24 с.
61. *Корнус В.Г.* Податкове навантаження та купівельна спроможність населення в економіці України / В.Г. Корнус // Вісник НБУ. – 2005. – №7. – С. 30-35.
62. *Косарчук В.П.* Система оподаткування в Україні. Методичний посібник / В.П. Косарчук К: ДПА, 2003.
63. *Криницький І.Є.* Теоретичні проблеми податкового процесу: монографія / І.Є. Криницький / НДІ фінансового права; Полтавський ін-т бізнесу МНТУ ім. Ю. Бугая. – Х. : Право, 2010. – 320 с.
64. *Крисоватий А.І.* Податкова система: Навчальний посібник. / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.
65. *Крисоватий А.І.* Вплив поглиблення інтеграції на податкову політику країн-учасниць ЄС / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 31-39.
66. Вплив бюджетно-податкової та грошово-кредитної політик на подолання криз і соціально-економічне зростання країн (теоретичний аспект) / Кузьменко В.П., Макаренко Л.Л., Кузьменко Н.В., Попадюк Л.П. // Стратегічна панорама. – 2010. – №2.
67. *Кулик В.В.* Податки у системі відтворення національної економіки / В.В. Кулик // Фінанси України. – 2006. – №11. – С. 91-98.
68. *Кучерявенко М.П.* Податкове право України. Академічний курс. Підручник / М.П. Кучерявенко. – К.: Правова єдність. Всеукраїнська асоціація видавців, 2008. – 701 с.
69. *Левадная Ю.* Специфика налогообложения доходов отдельных категорий налогоплательщиков / Ю. Левадная // Налогообложение. – 2006. – №1. – С. 6-11.
70. *Лисенков Ю.М.* Податкова система: економіко-правова характеристика податків: Навчальний посібник / за ред. Ю.М. Лисенкова. – К.: Знання, 2007.
71. *Литвиненко Я.В.* Податкова політика: Навч. посібник / Я.В. Литвиненко – К.: МАУП, 2003. – 224 с.
72. *Лондар С.Л.* Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умо-

вах українського економічного середовища / С.Л. Лондар. – Фінанси України. – 2011. – № 3. – С.12-18.

73. *Луніна І.О.* Ефективність оподаткування споживання в Україні / І.О. Луніна, Н.Б. Флорова // Фінанси України – 2007 – №1. – С. 17.

74. *Лютий І.О.* Податки на споживання в економіці України / І.О. Лютий, А.Б. Дрига, М.О. Петренко – К.: Знання, 2010 – 453 с.

75. Податкова система: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Лютий І.О., Демиденко Л.М., Романюк М.В. та ін. За ред. І.О. Лютого. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 456 с.

76. *Малис Н.* Снижение бремени как приоритет налоговой политики / Н. Малис // Финансы. – 2007. – №6. – С. 43-48.

77. *Мартинюк П.С.* Фінансовий механізм податку на додану вартість / П.С. Мартинюк, Т.Я. Собкова, А.М. Ступницький // Фінанси України. – №9. – 2002. – 262 с.

78. *Маслова Д.* Налогообложение и экономические показатели / Д. Маслова // Финансы. – 2006. – №9. – С. 31-34.

79. *Мельник В.М.* Механізм прямого оподаткування у фінансовій теорії / В.М. Мельник, Г.Л.Пенякова // Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 78-86.

80. *Мельник В.М.* Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 31-37.

81. *Мельник В.М.* Оподаткування підприємницької діяльності / В.М. Мельник, І.А. Грицаєнко, О.С. Іванишина. – К.: Кондор, 2005. – 142 с.

82. *Мельник В.М.* Управління податковими платежами суб'єктів малого бізнесу в Україні / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 118–119.

83. *Мельник М.М.* Механізми регулювання непрямих податків в Україні: переваги та недоліки / М.М. Мельник // Наукові праці НДФІ – 2008. – № 42. – С. 40-45.

84. Податковий потенціал регіонів України: теорія, методологія, оцінка: монографія / Мельник П.В., Варналій З.С., Тарангул Л.Л. та ін. / Державна податкова адміністрація України; Національний ун-т держ. податкової служби України / За ред. П.В. Мельник. – Ірпінь, 2010. – 234 с.

85. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: монографія / ДПАУ; Національний ун-т держ. податкової служби України. Науково-дослідний центр з проблем оподаткування / Мельник П.В., Тарангул Л.Л., Варналій З.С. та ін. / за ред. З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2010. – 452 с.

86. Налоговая система: Хрестоматия. Сборник систематического законодательства. – К.: 2010, 242 с.

87. *Нечай Н.В.* Нариси з історії оподаткування / Н.В. Нечай. – К.: Вісник податкової служби України, 2002. – 144 с.

88. *Никифоров А.С.* Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А.С. Никифоров, В.М. Діба, В.О.Парнюк // Фінанси України. – 2010. – №5. – С. 78–86.

89. *Огонь Ц.Г.* Пріоритети фінансової стабільності держави Ц.Г. Огонь // Вісник НБУ. – 2007. – №9. – С. 12-15.

90. Олійник О.В. Податкова система: Навчальний посібник / О.В. Олійник, І.В. Філон. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
91. *Омелянович Л.О.* Податкова система / Л.О. Омелянович, О.О. Панаїка, В.О. Орлова та ін.; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, – 2-ге вид., перероб. і доп. – Донецьк, 2005. – 275 с.
92. *Онисько С.М.* Податкова система: Підручник – 3-тє видання, виправлене і доповнене / С.М. Онисько, І.М. Тофан, О.В. Грицина / за заг. ред. С.М. Онисько. – Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 336 с.
93. *Опарін В.М.* Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 226 с.
94. Оподаткування в новій системі економічних відносин України: Матеріали міжвуз. студ. конф. 15 березня 2010 р. / Нац. акад. держ. под. служби України. – Ірпінь, 2010. – 235 с.
95. *Орлик В.* Історія оподаткування України (з часів Київської Русі – до сьогодні) / В. Орлик, С. Орлик // Вісник податкової служби України. 2007. – № 45.
96. *Павленко Є.* Акцизный сбор. Приложение к газете «Налоги и бухгалтерский учёт» №7 (85), липень. – 2003.
97. *Павлюк К.* Формування доходів місцевих бюджетів / К. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 24-32.
98. *Павлюк К.В.* Концептуальні підходи до аналізу державних видатків / К.В. Павлюк, Т.В. Ахмед // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 35-42.
99. *Панасюк В.М.* Податковий облік: Навчальний посібник / В.М. Панасюк, В.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 260 с.
100. *Паранчук С.* Податковий менеджмент: Навч. посібник / С. Паранчук, Є. Романів, О. Червінська. – Л. : В-во Нац. ун-ту Львівська політехніка, 2005. – 276 с.
101. *Пасічник Ю.В.* Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посібник / Ю.В. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2003 – 523 с.
102. *Педь І.В.* Непрямі податки в податковій системі України: Навч. посіб. / І.В. Педь / За ред. Ю.М. Лисенкова. – К.: Знання, 2008. – 348 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
103. *Педь І.В.* Податкова система: економіко-правова характеристика податків: Навч. посіб. / І.В. Педь / За ред. Ю.М. Лисенкова. – К.: Знання, 2007. – 191 с.
104. *Піхоцький В.Ф.* Реформування податкової системи України – вимога сьогодні / В.Ф. Піхоцький // Фінанси України. – №9. – 2010. – С. 79.
105. Податкова система в законах та нормативних актах: [зб. норм. актів] / Державна податкова адміністрація України / С.В. Буряк (ред. кол.), В.Г. Войтенко (упоряд.), Л.В. Трофімова (упоряд.). – К. : ІВЦ ДПА України, 2010. – 975 с.
106. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / В.О. Швадченко / Харк. держ. екон. ун-т. – Харків, 2003. – 21 с.: рос. – укр.
107. Податкове стимулювання розвитку підприємництва: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / О.А. Сич / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2009. – 25 с.: рос. – укр.
108. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. // професіональна правова пошукова система «Законодавство України».

109. Податковий кодекс: знищення спрощеної системи оподаткування мінімум на 5 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vlasnasprava.info/ua/business_az/how_to_grow/taxation.html?m=publications&t=rec&id=299

110. Податковий менеджмент / С.В. Паранчук, Є.М. Романів, О.С. Червінська; – Л., видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 275 с.

111. *Поддєрьогін А.М.* Фінанси підприємств. Підручник / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2002. – 283 с.

112. *Попов В.Ю.* Основні напрями удосконалення фінансових механізмів розподілу в Україні / В.Ю. Попов // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 33-39.

113. Актуальні проблеми реформування податкової системи України: навч. посібник / Попович В.М., Антипов В.І., Долгий О.А. та ін. / Державна податкова адміністрація України; Національний ун-т держ. податкової служби України; Науково-дослідний центр з проблем оподаткування. – Ірпінь, 2007. – 414 с.

114. *Пронина Л.* Местные финансы: проблемы и пути их решения / Л. Пронина // Финансы. – 2010. – № 11. – С. 25-27.

115. *Рева Т.М.* Податковий менеджмент: навчальний посібник / Т.М. Рева. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 341 с.

116. *Сазонов С.* Роль межбюджетного регулювання в умовах реформування місцевого самоуправління / С. Сазонов, Д. Завьялов // Финансы. – 2006. – № 4. – С. 15-17.

117. *Скидан О.В.* Концептуальні засади державної політики фінансування розвитку сільських територій в Україні / О.В. Скидан, Н.М. Фещенко // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 45-52.

118. *Слухай С.* Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. Слухай, О. Гончаренко // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 23-32.

119. *Слухай С.* Формування доходів місцевих бюджетів у контексті трансформації податкової системи. / С. Слухай, О. Гончаренко // Фінанси України. – 2010.– №5.– с. 12-19.

120. *Соколов В.* Акциз по-новому / В. Соколов // Дебет-кредит. – № 26/2010. – С. 9.

121. *Соколовська А.М.* Податкові пільги в Україні: міфи та реальність / А.М. Соколовська // Вісник НБУ. – 2010. – №9. – С. 7-11.

122. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін. / НДФІ при Міністерстві фінансів України / К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

123. *Соколовська А.М.* До питання про податкову реформу в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 55-62.

124. *Соколовська А.М.* Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2009. – 554 с. (Вища освіта ХХІ століття).

125. *Соколовська А.М.* Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А.М. Соколовська // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 4-12.

126. *Тарангул Л.Л.* Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія / Л.Л. Тарангул. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.

127. *Тарасюк Г.М.* Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К.: «Каравела», 2003. – 432 с.
128. *Тимченко О.М.* Облік і контроль у системі адміністрування ПДВ / О.М. Тимченко, А.В. Пислиця // *Фінанси України.* – 2010. – №9. – С. 43-48.
129. *Тишкина Л.* Формирование и исполнение местных бюджетов в новых условиях / Л. Тишкина, А. Фрыгина // *Финансы.* – 2010. – № 2. – С. 20-23.
130. *Трухан В.* ПДВ відшкодуватимуть по-новому? / В. Трухан // *Львівська газета.* – 2003. – №28.
131. *Филюк Г.М.* Вплив бюджетно-податкової політики на трансформацію ринкових структур в Україні / Г.М. Филюк. – *Фінанси України.* – 2010. – № 5. – С. 66-77.
132. *Філімоненков О.С.* Фінанси підприємств: Навчальний посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2008. – 289 с.
133. *Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін.* 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2009. – 521 с.
134. *Фіскальна політика в перехідній економіці України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / О.М. Жовтанецький / Л., В-во Львів. Нац. ун-ту ім. І. Франка, 2002. – 20 с. – укр.*
135. *Форбс Стив.* Больше не буду выдвигаться в президенты / Стив Форбс // *Столичные новости.* – 2002. – № 49. – 24 декабря – 13 января 2009. – С. 15.
136. *Хімініч С.Ю.* Вплив митних податків на формування бюджету України / С.Ю. Хімініч, О.В. Корнев // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.* – 2010. – № 12. – С.289-295.
137. *Чередниченко О.М.* Непряме оподаткування у податковій системі України / О.М. Чередниченко // *Фінанси України.* – №11. – 2003. – С. 101-104.
138. *Чередниченко О.М.* Непряме оподаткування у податковій системі України / О.М. Чередниченко // *Фінанси України.* – 2003. – №11. – С. 98.
139. *Чернякова Т.М.* Податкова система України та оподаткування підприємств: Навчальний посібник / Т.М. Чернякова. – Луганськ: В-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 584 с.
140. *Чугунов І.* Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання / І. Чугунов, А. Ігнатенко. – *Фінанси України.* – 2010. – № 4. – С. 3-12.
141. *Шафран В.С.* НДС – Проблемы инвестиций и налоговой политики / В.С. Шафран // *Фондовый рынок.* – №17. – 2009. – С. 15-20.
142. *Шейко М.* Акциз на шкodu / М. Шейко, Я. Мойсеєнкові, В. Дарпінянц // *Контракти.* – № 46. – 17 листопада 2003 р.
143. *Юшко С.В.* Проблеми оподаткування заробітної плати в Україні: ретроспективний аналіз / С.В. Юшко // *Фінанси України.* – 2011. – №5. – С. 32-38.
144. *Якушин І.Д.* Податкові системи зарубіжних країн: Довідник / І.Д. Якушин, Я.В. Литвиненко. – К.: «МП Леся», 2008. – 480 с.
145. *Ярема Б.П.* Податкова система. Збірник задач та тести: Навчальний посібник. – 3-тє видання, перероблене і доповнене / Б.П. Ярема, В.П. Маринець. – Львів: Магнолія Плюс, 2009. – 234 с.
146. <http://www.enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/> - «Сучасна економічна енциклопедія»

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
Університет економіки та права «КРОК»

Наукове видання

Розвиток інформаційного суспільства

Колективна монографія

Том 7

Фінансова політика держави на мікрорівні

Літературне редагування *Г.О. Яворська*
Комп'ютерна верстка *В.І. Гришаков*

Підписано до друку 25.12.2012 р. Формат 70х90/16.
Папір офсетний. Друк офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 21,06. Обл.-вид. арк. 14,37. Наклад 300 прим.
Зам. 16

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру ДК № 613 від 25.09.2001 р.

Надруковано департаментом поліграфії
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
місто Київ, вулиця Лагерна, 30-32
тел.: (044) 455-69-80
e-mail: polygrafia.krok@gmail.com