

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ Тетяна КОСОВА

«_____» «грудня 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ
ОС «МАГІСТР»**

Тема: «Механізми податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва та шляхи їх удосконалення»

Виконав: Андрій РІЗНИК

Керівник: к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО

Консультанти з окремих розділів пояснювальної записки:

перший розділ - к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО

другий розділ - к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО

третій розділ - к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО

Нормоконтролер: старший викладач Наталія ЗАДЕРАКА

Київ 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
_____ Тетяна КОСОВА
«02» жовтня 2023 р.

ЗАВДАННЯ на виконання кваліфікаційної роботи

здобувача вищої освіти Різника Андрія Сергійовича

1. Тема кваліфікаційної роботи «Механізми податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва та шляхи їх удосконалення» затверджена наказом ректора від 22.08.2023 № 1445/ст.

2. Термін виконання роботи: з 25.09.2023 р. до 31.12.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правова база, дані Державної служби статистики, податкова, статистична звітність ПП «Глобус»

4. Зміст пояснювальної записки:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Економічна сутність механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва

1.2. Правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання

1.3. Концептуальні засади податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Фінансово-економічний паспорт ПП «Глобус»

2.2. Оцінка механізмів податкового регулювання

2.3. Оцінка механізмів кредитного регулювання

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Удосконалення механізмів податкового регулювання

3.2. Удосконалення механізмів кредитного регулювання

3.3. Оцінка впливу розроблених заходів на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу:

ЛИСТ 1. Економічна сутність механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва; ЛИСТ 2. Правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання; ЛИСТ 3. Концептуальні засади податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах; ЛИСТ 4. Фінансово-економічний паспорт ПП «Глобус». ЛИСТ 5. Оцінка механізмів податкового регулювання. ЛИСТ 6. Оцінка механізмів кредитного регулювання. ЛИСТ 7. Удосконалення механізмів податкового регулювання. ЛИСТ 8. Удосконалення механізмів кредитного регулювання. ЛИСТ 9. Оцінка впливу розроблених заходів на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва

6. Календарний план-графік

| № пор. | Завдання | Термін виконання | Відмітка про виконання |
|--------|--|-------------------------|------------------------|
| 1 | Написання першого розділу кваліфікаційної роботи та надання його керівнику | 25.09.2023 – 21.10.2023 | |
| 2 | Написання та оформлення матеріалів другого розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику | 22.10.2023 – 18.11.2023 | |
| 3 | Написання та оформлення матеріалів третього розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику | 19.11.2023 – 13.12.2023 | |
| 4 | 1. Узгодження кваліфікаційної роботи з науковим керівником. 2. Проходження нормоконтролю та перевірку на академічну доброчесність. 3. Отримання рецензії та відгуку на кваліфікаційну магістерську роботу. 4. Підготовка виступу. | 14.12.2023 – 17.12.2023 | |
| 5 | 1. Переплетення кваліфікаційної роботи. 2. Подання кваліфікаційної роботи та супровідних документів секретарю ДЕК | 18.12.2023 – 20.12.2023 | |

7. Консультанти з окремих розділів

| РОЗДІЛ | <u>КОНСУЛЬТАНТ</u> (посада, прізвище, ім'я, по батькові) | ПІДПИС, ДАТА | |
|----------|---|-------------------|---------------------|
| | | ЗАВДАННЯ ВИДАВ | ЗАВДАННЯ ПРИЙНЯВ |
| РОЗДІЛ 1 | к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО | | |
| РОЗДІЛ 2 | к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО | | |
| РОЗДІЛ 3 | к.е.н. Марина ЄВТУШЕНКО | | |

8. Дата видачі завдання: «22 « вересня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Марина ЄВТУШЕНКО
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання _____ Андрій РІЗНИК
(підпис здобувача)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Механізми податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва та шляхи їх удосконалення»: 95 стор., 2 рис., 15 табл., 63 літературних джерела.

Мета роботи: удосконалення механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Об'єктом дослідження є процес податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів функціонування механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Методи дослідження: вертикальний і горизонтальний аналіз кошторисів та фінансової звітності, аналіз трендів, факторний аналіз, програмно-цільовий метод.

Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, у практичній діяльності суб'єктів малого підприємництва, банків, податкових органів.

МЕХАНІЗМИ, ПОДАТКОВО-КРЕДИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ,
СУБ'ЄКТИ, МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ШЛЯХИ, УДОСКОНАЛЕННЯ

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 7 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 11 |
| 1.1. Економічна сутність механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва | 11 |
| 1.2. Правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання..... | 22 |
| 1.3. Концептуальні засади податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах | 32 |
| Висновки до розділу 1..... | 39 |
| РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 40 |
| 2.1. Фінансово-економічний паспорт ПП «Глобус»..... | 40 |
| 2.2. Оцінка механізмів податкового регулювання | 48 |
| 2.3. Оцінка механізмів кредитного регулювання | 55 |
| Висновки до розділу 2..... | 67 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА | 70 |
| 3.1. Удосконалення механізмів податкового регулювання..... | 70 |
| 3.2. Удосконалення механізмів кредитного регулювання | 74 |
| 3.3. Оцінка впливу розроблених заходів на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва..... | 77 |
| Висновки до розділу 3..... | 82 |
| ВИСНОВКИ | 85 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 89 |
| ДОДАТКИ | 96 |

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- АТ – Акціонерне товариство
- БПК – банківська платіжна картка
- ВВП – валовий внутрішній продукт
- ВТО- Всесвітня торгова організація
- ПММ- паливно-мастильні матеріали
- Держкомстат – Державний комітет статистики
- ДПС – Державна податкова служба
- ДС- додана вартість
- ЄДР – єдиний державний реєстр
- ЄС- європейський союз
- ІПСО- інтегральна повна ставка оподаткування
- МСФЗ – Міжнародні стандарти фінансової звітності
- МФО – міжфіліальні обороти
- НБУ – НБУ
- НКЦПФР - Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
- НП(С)БО – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку
- НР – Наглядова рада
- НСМЕП - Національна система масових електронних платежів
- ПАТ – публічне акціонерне товариство
- ПДВ – податок на додану вартість
- ПрАТ – приватне акціонерне товариство
- ПСО – повна ставка оподаткування
- СГД – суб'єкт господарювання
- СЕП – система електронних платежів
- ТОВ – Товариство з обмеженою відповідальністю

ВСТУП

Актуальність проблеми. За останні роки у всіх секторах національної економіки України значно збільшилося число підприємств малого бізнесу. На жаль, одночасно зросло і число проблем, з якими вони зіштовхуються. При наданні їм певної допомоги у сфері оподаткування і кредитування в багатьох випадках можна було б усунути ряд виникаючих проблем.

Процвітаючий малий бізнес – важлива складова частина будь-якої країни з ринковою економікою, що успішно розвивається. Малий бізнес створює сприятливі умови для більш ефективного функціонування великих підприємств і корпорацій, забезпечуючи широкі можливості постачання готової продукції і товарів, виконання субпідрядних робіт, надання послуг у тих областях, де діяльність суб'єктів господарювання великих форм є традиційно нерентабельним.

Проблемам розвитку малого бізнесу у більшості країн світу приділяється значна увага. Їх уряди вживають заходи зі стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва, які розглядаються як «колиска» нових ідей, джерело створення нових робочих місць, зростання доходів і процвітання домогосподарств.

Україна потребує створення ефективного, процвітаючого приватного підприємництва як джерела зростання ВВП, реалізації готової продукції і товарів, надання різних послуг населенню, бізнесу, державі. Тому малий підприємець не може бути самотнім перед обличчям тих проблем, що виникають у процесі становлення і розвитку його справи. Українські приватні підприємці не мають лишатися один на один на ринку з жорсткою конкуренцією і потребують гарантій щодо одержання консультацій від податкових органів, професійних фахівців у сфері бухгалтерського обліку, аудиту, банківського обслуговування, права.

Україна має велику кількість самозайнятих осіб, залучених у бізнес, насамперед, малий. Перша хвиля розвитку ринкової економіки в Україні, коли

можна було заробляти гроші винятково на кон'юнктурі, під девізом «швидкість, натиск, халтура» канула в лету. На даному етапі розвитку економіки України найбільшим викликом виступають: протидія російській навалі, концентрація ресурсів суб'єктів господарювання різних розмірів і організаційно-правових форм, відповідна психологічна адаптація суспільства, професійний підхід до ведення малого підприємництва, імплементація європейських цінностей у веденні малого бізнесу.

Актуальність удосконалення податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах визначає вибір теми кваліфікаційної роботи.

Мета кваліфікаційної роботи – удосконалення механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки і вирішення **наступних завдань**:

визначити економічну сутність механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва ;

систематизувати правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва ;

обґрунтувати концептуальні засади податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах;

розробити фінансово-економічний паспорт ПП «Глобус» ;

оцінити механізми податкового і кредитного регулювання;

удосконалити механізми податкового і кредитного регулювання;

оцінити вплив розроблених заходів на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва.

Об'єкт дослідження – процес податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів функціонування механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва .

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження використані наступні загальнонаукові і спеціальні методи: вертикальний і горизонтальний аналіз фінансової, податкової, статистичної звітності, аналіз трендів, факторний аналіз.

Наукова новизна кваліфікаційної роботи. У кваліфікаційній роботі удосконалено механізми податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на основі інструментів податкового планування та організації банківського кредитування. На відміну від існуючих механізмів, пропоновані роблять акцент на фінансуванні суб'єктів малого підприємництва на основі кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, обслуговуваних вітчизняними банківськими установами, а також на оптимізації податкового навантаження.

Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативні акти, наукові періодичні видання, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси, офіційні сайти Державної служби статистики України, Національного банку України.

Практичне значення одержаних результатів. Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, у практичній діяльності суб'єктів малого підприємництва, банків, податкових органів.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Результати дослідження, що містяться у кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію та отримали схвалення на XIV Міжнародній науково-практичній конференції «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика» (23 листоп. 2023, м. Київ).

Структура, зміст та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи розміщено на 95 сторінці друкованого тексту, у тому числі 15 таблиць, 2 рисунка та 1 додаток на 5 сторінках. Список використаних

літературних джерел налічує бй найменування, який подано на 7 сторінках.

Публікації здобувача за темою кваліфікаційної роботи:

1. Євтушенко М. В., Терещенко Б. Д., Різник А. С. Механізми банківського обслуговування суб'єктів малого підприємництва. Матер. IV Міжн. наук.-практ. конф. «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика» (23 листоп. 2023, м. Київ). К.: НАУ, 2023. С.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Економічна сутність механізмів податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва

Надзвичайно широке і містке поняття «підприємництво», що складалося протягом тривалого історичного періоду, змінювалось під впливом базисних і надбудовних інститутів, економічного устрою, психології людей тощо.

Термін підприємець (французькою - *entrepreneur*) введено у науковий оборот у XVII столітті як особи, що реалізує особливу економічну функцію і і приймає на себе ризик, іманентно властивий підприємництву.

Ознаками підприємця є:

- власник, що визначаються його дії в економічному житті, мотивацію, поведінку, психологію;
- одержання підприємницького доходу через реалізацію виробничих процесів і комерційну активність;
- реалізація функцій координації, управління працею найманих працівників і бізнесом;
- людина, яка організовує інших людей у рамках виробничої одиниці;
- прийняття функцій ризику й реалізації нововведень;
- носій організаційно-творчих компонентів підприємництва і масової безпосередньо соціальної творчості загалом;
- менеджер, який проводить активну діяльність, засновану на інноваційному компоненті;
- здійснення нових комбінацій факторів виробництва та обігу на основі нововведень;

- реалізація комплексу функцій із управління, проведення наукових розробок, маркетингу;

- особа, яка реалізує функції цілеспрямованого пошуку інновацій, знаходження та використання нових можливостей у виробництві, суспільстві тощо;

- зрівноважуюча сила через прагнення такого регулювання економічної системи, яка забезпечила би рух ринків до стану рівноваги;

- людина, що використовує певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створює нововведення та йде на ризик.

Підприємці стали рушієм економічного й науково-технічного прогресу, створення конкурентного середовища в ХХ ст. У поточний час суб'єкти підприємницької діяльності можна класифікувати за окремими критеріями залежно від конкретних завдань дослідження, аналізу, мети тощо (рис.1.1).

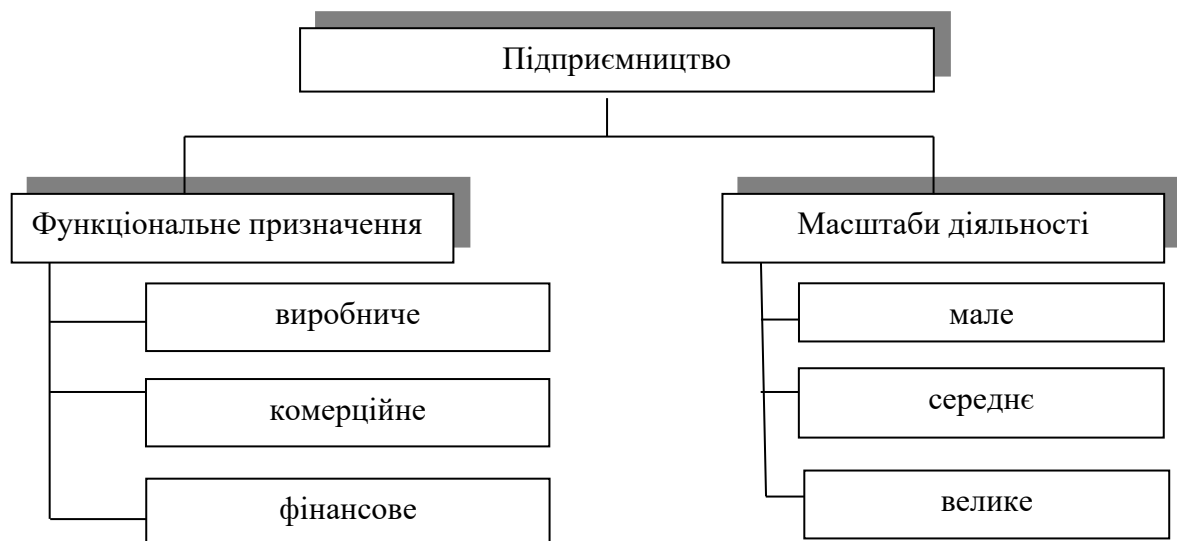


Рис. 1.1. – Класифікація підприємництва

Джерело: власна розробка

Класифікація підприємництва за масштабом діяльності має важливе значення через можливість виявлення й аналізу сильних та слабких сторін його суб'єктів, оптимізацію варіантів їх співвідношення та взаємодії.

Основними ознаками малого підприємництва є: 1) об'єктивне існування і розвиток як певної цілісності, сектора національної, регіональної, місцевої економіки; 2) особливий тип підприємницької діяльності.

Поняття “малий бізнес”, “мале підприємництво”, “мале підприємство” є близькими поняттями, але не тотожними, оскільки малі підприємства є юридичними особами, а суб'єктами малого підприємництва можуть бути фізичні особи. Малий бізнес в Україні не є юридичною категорією, але зазначений термін поширений у зарубіжній практиці і об'єднує діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Саме в цьому якісному чиннику полягає різниця між поняттями «мале підприємництво» і «малий бізнес».

У процесі гармонізації законодавства України та ЄС відповідно з критеріями методики «*acquis communautaire*» підприємства у нашій країні поділені на чотири категорії: мікро-, малі, середні та великі підприємства. Зазначена класифікація дозволяє виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожної групи підприємств, визначити оптимальні варіанти їх співвідношення та взаємодії, основні напрями державної підтримки тощо.

Перейдемо до розгляду економічної сутності податкового регулювання суб'єктами малого підприємництва. Податкова система України складається з прямих і непрямих податків. Прямі - включаються у вигляді доповнення до ціни товару / тарифу на послуги, які виплачуються їх споживачами. При непрямому оподаткуванні його суб'єктом стає продавець готової продукції, товарів, робіт, послуг, що виступає посередником між державою, виробником, споживачем. Непрямі податки включаються до ціни вироблених товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Їх перерахування до бюджету здійснюють суб'єкти господарювання, але основне податкове навантаження несе на собі споживач товарів, робіт, послуг.

В умовах нестабільної економіки, підвищення цін, інфляції непрямі податки становлять особливий інтерес як засіб впливу на рівень цін у країні, як регулятор споживання.

У сучасних умовах розширилася сфера функціонування непрямих податків, зросло їх значення в перерозподілі національного доходу, вони стали важливим способом впливу на процеси споживання і виробництва. Непрямі податки відіграють важливу роль у формуванні доходів бюджету.

Залежно від характеру торгової діяльності суб'єктів господарювання непрямі податки поділяються на дві групи. У внутрішній торгівлі використовуються два види непрямих податків: податок на додану вартість і акцизи, у зовнішній торгівлі - мита на товари, що експортуються або імпортуються.

Акцизи – це непрямі податки, що встановлюються у вигляді надбавки до ринкової ціни, які характерні для економічних систем, де держава прямо не втручається в процес ринкового ціноутворення. Залежно від методу встановлення надбавки ставки акцизів поділяють на фіксовані і пропорційні. Фіксовані – встановлюються в грошовому вираженні на одиницю товару і не залежать від ціни і якості товару. Пропорційні - встановлюються у відсотках до обороту реалізації і, на відміну від фіксованих, реагують на коливання ринку.

Залежно від охоплення товарів податком пропорційні акцизи поділяються на специфічні й універсальні. Специфічні - встановлюються на окремі види товарів з метою обмеження їх рентабельності, випуску й імпорту шкідливих товарів (зокрема, алкогольні і тютюнові вироби). Універсальні акцизи встановлюються для всього обсягу випуску продукції. Історично спочатку виникли специфічні акцизи, а потім коло підакцизних товарів розширилося настільки, що було встановлено один акциз на весь обсяг реалізованих товарів – універсальний акциз. Специфічним акцизом в Україні є акцизний збір, універсальним – податок на додаткову вартість.

Однією з форм непрямого оподаткування є фіскальна монополія, яка являє собою фіксовану надбавку до ринкової ціни, встановлюваної державою для забезпечення необхідних надходжень. Економічний зміст фіскальної монополії – прибуток держави від реалізації товарів, на які вона має монополію (повну чи часткову). При повній монополії держава надає собі ексклюзивне право на виробництво і реалізацію окремих товарів (зазвичай товарів широкого вжитку). При частковій монополії держава монополізує або процес виробництва, або ціноутворення і реалізацію.

Мито, як вид непрямих податків, стягується при переміщенні товарів через кордон країни і є інструментом отримання доходу від використання свого вигідного географічного положення.

Найбільш важливим серед непрямих податків в Україні є податок на додаткову вартість, введений у 1992 році. Разом із акцизним збором він кількісно замінив раніше діючий податок з обороту і податок із продажів. Податок з обороту був заснований на фіксованих оптових і роздрібних цінах, в умовах їх лібералізації існування зазначеного податку стало неможливим, тому його довелося замінити податком на додану вартість. Попри його високу фіскальну ефективність, з ним варто обережно обходитися, оскільки непродумане застосування ПДВ може призвести до різкого погіршення матеріального становища значної частини громадян.

Непрямі податки варто розглядати комплексно. Вони встановлюються в цінах товарів, їх розмір прямо не залежить від доходів платника. В абсолютному розмірі їх більше сплачує та особа, що більше споживає, тобто та, має більш високі доходи.

1.2. Правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання

Правове регулювання механізмів податково-кредитного регулювання суб'єктів малого підприємництва ґрунтується на конституційних засадах.

Статтею 42 Конституції України визначено право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом, а статтею 67 - обов'язок сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, установлених законом. Відносини, пов'язані з розвитком малого підприємництва в Україні, регулюються також Господарським, Цивільним та Податковим Кодексами України.

Дефініцію терміну «суб'єкти малого підприємництва» визначено у Господарському кодексі України та Законі України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [49], прийнятому у 2012 році. Розділ II зазначеного Закону визначає засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні. Метою державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні є: створення сприятливих умов; забезпечення розвитку суб'єктів із метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності; сприяння провадженню діяльності щодо просування вироблених товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності; забезпечення зайнятості населення.

Принципами державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні є: ефективність підтримки; доступність отримання державної підтримки; забезпечення участі представників суб'єктів у формуванні та реалізації державної політики; створення рівних можливостей для доступу суб'єктів до участі у виконанні тендерів для отримання державної підтримки; ефективність використання бюджетних коштів; відкритість і прозорість; доступність об'єктів інфраструктури.

Основними напрямками державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні є: удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; залучення його суб'єктів до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб; забезпечення

фінансової державної підтримки шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо; сприяння розвитку інфраструктури підтримки; гарантування прав під час здійснення державного контролю у сфері господарської діяльності; сприяння спрощенню дозвільних процедур та скорочення терміну їх проведення; організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві новітніх технологій, а також тих, які забезпечують підвищення якості товарів (робіт, послуг).

Розділ III Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає статус органів, що забезпечують розвиток малого підприємництва та їх повноваження. Розвиток малого підприємництва забезпечується Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, іншими органами державного управління та місцевого самоврядування.

Кабінет Міністрів України формує та реалізує державну політику у сфері розвитку малого підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, спрямовує, координує та контролює діяльність відповідних державних органів, які забезпечують надання бюджетної підтримки. Спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого підприємництва забезпечує: внесення пропозицій щодо формування та реалізація державної політики у зазначеній сфері; підготовку пропозицій щодо визначення пріоритетів і видів державної підтримки; розробку проектів державних програм, моніторингу виконання, забезпечення їх виконання з урахуванням загальнодержавних пріоритетів розвитку; внесення та обґрунтування пропозицій щодо визначення основних фінансових, економічних, соціальних та інших показників розвитку; утворення консультативних, дорадчих та інших допоміжних органів з питань розвитку; формування єдиної інформаційної системи для забезпечення реалізації державної політики; сприяння діяльності

громадських організацій; забезпечення пропагування і популяризації; забезпечення представництва в міжнародних організаціях; щорічна підготовка і публікація в медіа звітів про стан розвитку та його державну підтримку, проведення оцінки фінансових, економічних, соціальних та інших показників розвитку та рівня ефективності державної підтримки; методологічне забезпечення виконання регіональних та місцевих програм розвитку; сприяння формуванню інфраструктури підтримки.

До повноважень органів виконавчої влади у сфері розвитку малого підприємництва відносять участь: у формуванні та реалізації державної політики; у розробленні проектів державних програм розвитку, у забезпеченні моніторингу їх виконання з урахуванням загальнодержавних пріоритетів; забезпечення рівних можливостей для доступу до участі у виконанні загальнодержавних, регіональних та галузевих програм.

Розділ IV Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає умови державної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Вона надається їм відповідно критеріям, встановленим ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України і передбачає формування програм, в яких визначається механізм цієї підтримки. Вони мають затверджуватися Кабінетом Міністрів України в установленому законом порядку.

Державна підтримка не може надаватися суб'єктам малого підприємництва, представленими кредитними, страховими організаціями, інвестиційними фондами, недержавними пенсійними фондами, професійними учасниками ринку цінних паперів, ломбардами, а також тим, що здійснюють виробництво та/або реалізацію зброї, алкогольних напоїв, виноградних та плодово-ягідних вин, напоїв медових, тютюнових виробів, обмін валют. Державна підтримка не може надаватися суб'єктам малого підприємництва, що здійснюють надання в оренду нерухоме майно, визнані банкрутами чи мають порушену справу про банкрутство; перебувають у стадії припинення діяльності; подали завідомо недостовірні відомості та документи; мають

заборгованість перед бюджетом, Пенсійним фондом України, отримали державну підтримку з порушенням умов її надання.

Інфраструктурою підтримки малого підприємництва є підприємства, установи та організації, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток їх інвестиційної та інноваційної активності їх суб'єктів, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки тощо.

До об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва належать бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій тощо. Державна підтримка об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва здійснюється в рамках державних, регіональних і місцевих програм.

Основними видами фінансової державної підтримки суб'єктів малого підприємництва є: часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, лізингом, факторингом, платежами за користування гарантіями; надання гарантії, поруки, кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; надання позик на придбання і впровадження нових технологій; компенсація видатків на розвиток кооперації із суб'єктами середнього та великого підприємництва; фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій. Підтримку суб'єктів малого підприємництва здійснюють загальнодержавні, регіональні та місцеві фонди, які є юридичними особами.

Фонди підтримки малого підприємництва є неприбутковими організаціями, основними функціями яких є сприяння реалізації державної політики шляхом залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, фінансування цільових програм та проектів.

На підтримку малого підприємництва спрямовуються кошти відповідного Українського фонду підтримки підприємництва, інших загальнодержавних, регіональних та місцевих фондів, які спрямовуються виключно на фінансування розвитку.

Інформаційна державна підтримка суб'єктів малого підприємництва та об'єктів інфраструктури її підтримки може здійснюватися шляхом: створення та забезпечення функціонування інформаційних систем та комунікаційних мереж (державних, регіональних, місцевих), сприяння започаткуванню підприємницької діяльності за допомогою Інтернету; оприлюднення інформації на офіційних веб-сайтах органів виконавчої влади та місцевого самоврядування про: стан виконання програм розвитку (державних, регіональних, місцевих), ефективність державної підтримки, об'єкти інфраструктури підтримки, іншу економічну, правову, статистичну, виробничо-технологічну, маркетингову інформацію, необхідну для забезпечення розвитку.

Консультаційна державна підтримка суб'єктів малого підприємництва може здійснюватися шляхом: утворення об'єктів інфраструктури підтримки, надання консультаційних послуг, забезпечення їх діяльності та доступу до інформації в режимі реального часу.

Державна підтримка у сфері інновацій, науки та промислового виробництва суб'єктів малого підприємництва має здійснюватися у таких формах: фінансова підтримка для утворення об'єктів інфраструктури, бізнес-інкубаторів, науково-технологічних центрів, центрів трансферу технологій; розвиток венчурного підприємництва; формування економічних стимулів для сприяння технологічним інноваціям; бюджетна підтримка створення наукової продукції та її впровадження у виробництво; залучення до укладення договорів субпідряду у сфері інновацій та промислового виробництва; створення умов для поширення кооперації із середніми та великими підприємствами; стимулювання залучення іноземних інвестицій і взаємовигідної інноваційної міжнародної співпраці.

Державна підтримка експортної діяльності суб'єктів малого підприємництва здійснюється шляхом: сприяння просуванню на міжнародні ринки іноземних держав об'єктів інтелектуальної власності, виробленої продукції (товарів, робіт і послуг), співпраці з іноземними державами та

міжнародними організаціями; розвитку інфраструктури та надання фінансової підтримки у формі кредитування, гарантування, страхування експортних операцій, компенсація частки відсоткових ставок за кредитами, часткове покриття витрат, пов'язаних із здійсненням маркетингових заходів на зовнішньому ринку, вивченням його кон'юнктури, пошуком ділових партнерів, просуванням товарів на нові ринки; проведення закордонної виставково-ярмаркової діяльності; відрядження спеціалістів за кордон для вивчення зарубіжних товарних ринків, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; забезпечення доступу до зарубіжних інформаційно-пошукових мереж для встановлення ділових зв'язків.

Державна підтримка суб'єктів малого підприємництва у сфері кадрової політики може здійснюватися у таких формах: створення та розвиток мережі бізнес-інкубаторів; розробка та виконання освітніх програм на основі провідних стандартів; підвищення рівня професійних знань і ділових якостей працівників; надання навчально-методологічної, науково-методичної допомоги; участь у програмах обміну міжнародним досвідом з метою підвищення рівня кваліфікації персоналу та запровадження передових технологій.

У зв'язку з прийняттям Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» було внесено зміни до Господарського кодексу України (стаття 55), яка ідентифікує критерії віднесення суб'єктів господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

До суб'єктів мікропідприємництва відносять фізичних осіб – підприємців із середньорічною кількістю працівників не більше 10 осіб і річним доходом не більше 2 млн. євро (в еквіваленті за офіційним курсом НБУ).

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 та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам 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 та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам 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 та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва «.

У зв'язку з цим частини третю - п'яту вважати відповідно частинами четвертою - шостою;

2) частину сьому статті 63 виключити.

4. Тимчасово, на період встановлення Кабінетом Міністрів України карантину або обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19), та протягом шести місяців з дня його/їх

відміни, дія [пункту 3](#) частини першої статті 13 цього Закону не поширюється на суб'єктів **малого** і середнього підприємництва у сфері громадського харчування.

{Розділ V доповнено пунктом 4 згідно із Законом [№ 1071-IX від 04.12.2020](#)}

5. Тимчасово, на період дії воєнного стану в Україні та протягом шести місяців з дня його припинення або скасування, дія [статті 13](#) цього Закону не поширюється на суб'єктів господарювання **малого** і середнього підприємництва, які здійснюють виробництво зброї.

2. Для цілей цього Закону підприємства (крім бюджетних установ) можуть належати до таких категорій підприємств - мікропідприємств, **малих**, середніх або великих підприємств.

{Абзац перший частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

балансова вартість активів - до 350 тисяч євро включно;

{Абзац третій частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро включно;

{Абзац четвертий частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

середня кількість працівників - до 10 осіб включно.

{Абзац п'ятий частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової

звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро включно;

{Абзац сьомий частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро включно;

{Абзац восьмий частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

середня кількість працівників - до 50 осіб включно.

{Абзац дев'ятий частини другої статті 2 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 2435-IX від 19.07.2022](#)}

1.3. Концептуальні засади податково-кредитного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва в сучасних умовах

На сьогоднішній день одним з головних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України по інтеграції у світову економіку є вступ у Всесвітню торгову організацію (ВТО). У Посланні Президента України до Верховної Ради (2002 р.) одержання членства у ВТО в 2002-2003 р. визначено як системний фактор розвитку національної економіки, підвищення її конкурентноспроможності, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій.

Майже всі політичні сили в Україні визнають неможливість ефективної діяльності в системі міжнародної торгівлі, не будучи при цьому членом ВТО. Україна, як велика європейська держава з високим економічним потенціалом, учасник багатьох міжнародних організацій не має іншої (кращої) альтернативи вступу у ВТО.

Позитивним моментом є те, що вітчизняні підприємства будуть учасниками міжнародної торгівлі на більш стабільних і прогнозованих умовах,

маючи при цьому доступну інформацію про законодавство і правила в сфері торгівлі в інших країнах. Створення таких умов буде наслідком поширення на вітчизняні підприємства принципів, норм і стандартів ВТО, апробованих протягом десятиліть у багатьох країнах світу, і відповідною трансформацією українського законодавства. Надалі ці умови будуть сприяти збільшенню іноземних інвестицій в економіку держави.

Так, трансформація податкового законодавства приведе до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності платників податків, буде сприяти становленню справедливого конкурентного середовища з одночасним збільшенням надходжень у державний бюджет за рахунок скасування податкових пільг і відповідного розширення бази оподаткування.

З урахуванням досвіду вступу у ВТО інших країн, а також з огляду на діюче в Україні законодавство, відповідно до норм ВТО насамперед повинне бути приведене податкове і митне законодавство, законодавство по державній підтримці промисловості, сільського господарства і захисту прав інтелектуальної власності.

Відповідно до графіка розгляду пріоритетних законопроектів, наданих урядом України країнам - учасникам робочої групи по розгляду заявки України про вступ у ВТО, визначено 20 першочергових законів і кодексів, що вимагають реформування. На сьогоднішній день більшість з цих нормативних актів уже прийнято.

Разом з тим важливим є також питання запобігання прийняття законодавчих і інших нормативно-правових актів, не відповідні угоди ВТО, тобто дотримання так названого принципу "stand still" ("коштуй сумирно").

Адаптація податкового законодавства України до норм ВТО здійснюється відповідно до доручень уряду. Так, відповідно до Указу Президента України «Про програму заходів для завершення вступу України у Всесвітню торгову організацію» фахівцями ГНА України здійснений комплексний аналіз податкового законодавства по його відповідності нормам

ВТО. Проведений аналіз свідчить, що на сьогоднішній день розвиток таких галузей , як вітчизняне автомобілебудування , виноробна промисловість, сільськогосподарське виробництво, що можуть відчувати негативні наслідки в зв'язку з вступом України у ВТО, стимулюється шляхом надання податкових пільг, відмовлення від яких є однією з умов вступу України у ВТО.

Ці пільги встановлені Законом України від 03.04.97 р. № 168/97-ВР «Про податок на додаткову вартість », що передбачає звільнення від оподаткування по нульовій ставці визначених операцій , здійснюваних вітчизняними виробниками товарів, робіт, послуг . Тим самим порушується принцип національного режиму щодо внутрішнього оподаткування , встановленого ст. III ГАТТ.

Вищевказаний принцип також порушується нормами законів України від 07.05.96 р. № 178/96-ВР “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на спирт етиловий і алкогольний напої” і від 24.05.96 р.

№ 216/96-ВР “Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби”, що встановлювали пільгової умови стягування акцизного збору для товарів вітчизняного походження, таких як: транспортні засоби і комплектуючі до них; провина і виноматеріали.

Сьогодні особлива увага уряду приділяється рішенню питання про упорядкування існуючих пільг в автомобільній галузі.

Податкові пільги в автомобільній галузі внесені законами України від 19.09.97 р. № 535/97-ВР “Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні” і від 24.05.96р. №216/96-вр “Про ставки акцизного збору і ввізної таможенного мита на деякі транспортні засоби і шини до них”. Такі пільги , зокрема, распространяються на податок на прибуток підприємств, податок на додаткову вартість, плату за землю й акцизний збір.

Сьогодні ключове місце в процесі адаптації національного податкового законодавства до норм і вимог угоди ВТО і виконання обов'язків, узятих себе українською стороною перед державами – членами ЄС, приділяється

прийняття Податкового кодексу України – документа, що уособлюють основні зусилля по реформуванню податкового законодавства нашої країни.

Більшість невідповідностей законодавств України нормам і вимогам угод ВТО вже усунуто в прийнятому 29 листопада 2001 року в другому читанні проекту Податкового кодексу України.

З огляду на необхідність подальшої гармонізації законодавства України з нормами і принципами ВТО, ряд положень проекту Податкового кодексу України спрямований на забезпечення однакових умов оподаткування для всіх платників податків: як українських, так і закордонних. Поряд з ліквідацією ряду податкових пільг це створить єдине правове поле діяльності, рівноправними партнерами на який будуть виступати як вітчизняні, так і закордонні підприємці.

З метою виконання стратегічного курсу інтеграції України в Європейський Союз, наміченого в програмних документах Президента України й уряду, за останні два роки фахівцями ГНА України відібране і відпрацьовано більш 30 директив Європейського Союзу по податку на додану вартість, акцизному збору, запобіганню використанню фінансової системи з метою відмивання грошей, а також проведений аналіз відповідності положень вітчизняного законодавства по податку на додаткову вартість, акцизного збору основним нормам зазначених директив.

Крім того передбачається здійснити переклад нормативних актів з питань визначення малих і середніх підприємств і оподаткування їхнього прибутку і проаналізувати діюче податкове законодавство України на відповідність змісту зазначеним нормативним актам ЄС.

Директиви – це нормативні акти Європейського Союзу обов'язкового характеру, адресовані державам – членам ЄС, що переважно встановлюють загальні вимоги, обов'язкові для держав-членів, містять вказівки і мети, який треба досягти, установлюють терміни і є обов'язковим для виконання всіма суб'єктами ЄС.

З огляду на, що пріоритетним законопроектом з метою гармонізації податкового законодавства України з вимогами законодавства ЄС є проект Податкового кодексу України, фахівцями ГНА України разом із працівниками секретаріату профільного Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності при підготовці проекту Кодексу до другого читання оброблені розділи IV “Податок на додаткову вартість”, V «Акцизний податок» зазначеного проекту з метою адаптації їхніх положень до законодавства Європейського Союзу.

Відзначимо, що основною директивою Європейського Союзу по оподаткуванню на додану вартість є Шоста Директива Ради від 17.05.77р. з питань гармонізації законодавства країн-членів, що регулює податки на звертання, - Загальна система стягування податку на додаткову вартість : єдиний принцип визначення суми податку (77/388/ЄЕС).

З метою наближення норм податкового законодавства України з питань податку на додаткову вартість до положень зазначеної директиви в розділі IV “Податок на додаткову вартість” проекту Податкового кодексу України уточнені визначення окремих термінів, застосовуваних у цьому розділенні, а також об'єкти обкладання цим податком.

У проект включена спеціальна стаття, у якій викладений порядок визначення місця продажу товарів(робіт, послуг). Уточнений також перелік операцій, що не є об'єктом оподаткування і звільнених від оподаткування. При цьому перелік пільгових операцій трохи скорочений у першу чергу за рахунок звільнення від оподаткування операцій, безпосередньо не зв'язаних із соціальним захистом малозабезпечених шарів населення, і звільнень, що спотворювали умови здорової конкуренції і ставили в нерівні умови платників окремих галузей народного господарства, чи тих, котрі у визначеній мері вирішували проблеми, зв'язані з недоліком бюджетних асигнувань на ту чи іншу мету.

Крім приведення національного законодавства відповідно до законодавства Європейського Союзу вищевказані міри стали передумовою для зниження ставки податку на додаткову вартість з 20 до 17 відсотків.

При цьому при доробці проекту Податкового кодексу з метою запобігання зловживань з боку несумлінних платників уточнений і порядок бюджетного відшкодування податку на додаткову вартість.

Також у розділі IV «Податок на додаткову вартість» проекту Податкового кодексу знайшли відображення адаптовані до законодавства ЄС норми, що передбачають принципово новий для України механізм оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, відповідно до якого суб'єкт підприємницької діяльності в області сільського господарства, рибальства і лісового господарства без реєстрації його платником податків на додану вартість може обрати режим сплати податку по фіксованій ставці, сума якої залишається в розпорядженні такого суб'єкта як компенсація сплаченого податку на додаткову вартість у складі витрат на придбання товарів (робіт, послуг).

При доробці проекту Кодексу до другого читання в розділі V «Акцизний податок» врахований ряд положень вищевказаної директиви, що значно наблизять наше національне законодавство до законодавства Європейського Союзу. Зокрема, це стосується визначень об'єкта оподаткування, налогоплательщиків. дати виникнення податкових зобов'язань, вимог по наданню у випадку експорту підакцизного товару фінансової гарантії органа державної податкової служби для забезпечення сплати акцизного податку по такому товарі у випадку його невивозу за межі митної території України.

Разом з тим відповідно до вимог Директиви 92/12/ЄЕС передбачається, що виробництво, обробка і збереження підакцизних товарів, якщо акцизний збір не був сплачений, може відбуватися тільки на податковому складі. Держави – члени ЄС установлюють порядок відкриття і діяльності податкових складів і затверджують положення про їхніх уповноважених власниках – керуючих складами, тобто обличчях, що відповідають за податкові склади.

Президент України відзначив, що в українському законодавстві має місце чимало пробілів, і самі хворобливі з них – у Законі України «Про податок на додаткову вартість». На підставі цього Закону, підкреслили глава держави, несумлінні ділки бізнесу працюють зухвало, продовжуючи збагачуватися за рахунок держави, за рахунок тих соціальних груп населення, що дістають кошти з бюджету.

Принципову реформу податкового законодавства ГНА України бачить у прийнятті Податкового кодексу, норми якого повинні бути стабільними, прозорими і доступними для кожного платника податків. З метою забезпечення подальшої доробки і супроводу в Кабінеті Міністрів і комітетах Верховної Ради проекту Податкового кодексу, прийнятого Парламентом у другому читанні, Голова ГНА України дав розпорядження по створенню робочої групи, що повинна підготувати графіка для доробки конкретних розділів проекту Податкового кодексу і представлення їх на розгляд уряду і парламенту. Послідовною позицією ГНА України є зменшення податкового навантаження на платників, зокрема зниження з 20 до 17 відсотків ставки ПДВ.

Питання наповнення дохідної частини бюджету і захисту легального бізнесу необхідно вирішувати вже сьогодні. Один зі шляхів його рішення – використання алгоритму поетапного введення в дію Податкового кодексу і прийняття окремих законодавчих актів по основних податках. Такий шлях обрав наш сусід – Російська Федерація, у Податковому кодексі якої поетапно введені в дію глави по різних податках.

ДПА України неодноразово ініціювала внесення змін у чинне законодавство, що стосуються скороченню галузевих пільг по ПДВ, упорядкування процедури реєстрації платників ПДВ для виключення можливості появи фіктивних фірм, одержання права на податковий кредит у залежності від факту оплати, обмеження відшкодування ПДВ при продажі товарів (робіт, послуг) за цінами, що різко відрізняється від рівня звичайних цін, перегляду порядку відшкодування ПДВ для експортерів з необхідністю

його відшкодування по факті вивозу товару за межі митної території України і надходження валюти.

Вагома частина пропозиції ДПА України врахована в законопроекті «Про внесення змін у Закон України «Про податок на додаткову вартість», що у грудні 2002 року уряд подав на розгляд Верховної Ради України під № 2485. Підготовлені зміни до законодавства по ПДВ удосконалюють механізм його адміністрування, створюють умови для зменшення впливу шахраїв на легальний і чесний бізнес.

На жаль, як свідчить торішній досвід, Верховна Рада України дуже часто не підтримувала законодавчі пропозиції уряду, спрямовані на приведення законодавства України у відповідність з вимогами ВТО і законодавством ЄС. Так, зокрема, при прийнятті проекту Податкового кодексу в другому читанні в нього включені пропозиції народних депутатів по перенесенню в цей проект деяких діючих норм податкового законодавства, скасування яких є необхідною умовою вступу у ВТО.

Таким чином, в умовах підготовки проекту Податкового кодексу України до розгляду в третім, заключному, читанні необхідно, щоб дії Верховної Ради й уряду України були зосереджені на виконанні загальної мети – здійсненні якісної гармонізації національного законодавства з нормами і вимогами Всесвітньої торгової організації.

Учасники кредитного процесу (банки і всі суб'єкти господарювання) повинні чітко дотримувати принципів кредитування: зворотності, забезпеченості, терміновості, платності і цільовій спрямованості.

Принцип зворотності означає, що кредит повинний бути повернутий боржником банку. Установи банків можуть давати відстрочку повернення позики, стягуючи за це підвищений відсоток.

Принцип забезпеченості кредиту означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. Ціль реалізації цього принципу – зменшення ризику кредитної операції. Майнові інтереси кредитора повинні

бути повною мірою захищені у випадку можливого порушення позичальником узятих на себе зобов'язань. Кредит видається під реальне забезпечення – заставу, гарантію, поручительство, страхове свідчення й ін. Банківський кредит, не забезпечений реальними цінностями, видається у виді виключення окремим позичальникам, що мають давні ділові зв'язки з банком і високою платоспроможністю.

Принцип терміновості означає, що кредит повинний бути повернутий позичальником банку у визначений у кредитному договорі термін. У випадку порушення принципу терміновості банк пред'являє позичальникові фінансові вимоги. Термін кредиту розраховується з моменту одержання кредиту (зарахування на рахунок позичальника або оплати платіжних документів із кредитного рахунка позичальника) до його кінцевого погашення.

Принцип платності означає, що кредит повинний бути повернутий банку з відповідною оплатою за його використання. У ролі плати в кредитних відносинах виступає відсоток по кредиту.

Принцип цільової спрямованості кредиту передбачає використання позикових коштів на конкретні цілі, обумовлені кредитним договором. Нецільове використання кредиту є серйозним порушенням з боку позичальника, за яке банк, що надав кредит, може застосувати визначені санкції до нього (зажадати повернення кредиту раніше встановленого терміну або взагалі розірвати договір в односторонньому порядку).

Принципи банківського кредиту не є незмінними. Розвиток економіки, зміна характеру економічних відносин сприяють як виникненню нових принципів, що відповідають новим умовам, так і зміні сутності традиційних принципів кредитування.

Відповідно до Положення НБУ «Про кредитування» банківський кредит можна класифікувати по ряду базових ознак: по термінах користування, по забезпеченню, по ступені ризику, по методах надання, по термінах погашення.

По термінах користування банківські кредити підрозділяються на: короткострокові, середньострокові і довгострокові.

Короткострокові (до 1 року) - надаються банками позичальникам у випадку тимчасових фінансових труднощів, що виникають у зв'язку з витратами виробництва й обороту, не забезпечених надходженнями коштів у відповідному періоді. Як правило, надаються на заповнення тимчасового недоліку власних оборотних коштів у позичальника.

Середньострокові (до 3 років.) – надаються на оплату устаткування, на поточні витрати, фінансування капітальних вкладень. Найбільше поширення одержали в аграрному секторі, а також при кредитуванні інноваційних процесів із середніми обсягами необхідних інвестицій.

Довгострокові (понад 3 років) – видаються банками позичальникам, як правило для формування основних фондів. Як і середньострокові позички, вони обслуговують рух основних коштів, відрізняючи великими обсягами переданих кредитних ресурсів. Застосовуються при кредитуванні реконструкції, технічного переозброєння, нового будівництва на підприємствах усіх сфер діяльності. Особливий розвиток одержали в капітальному будівництві, паливно-енергетичному комплексі, сировинних галузях економіки. Середній термін їхнього погашення звичайно від трьох до п'яти років, але може досягати 25 і більш років, особливо при одержанні відповідних фінансових гарантій з боку держави. На Україні практично не використовуються як через загальну економічну нестабільність, так і меншої прибутковості в порівнянні з короткостроковими кредитними операціями.

По термінах користування кредити також можна підрозділити на: термінові, безстрокові, прострочені, відстрочені.

Термінові - це позички, що надані банком на термін, зафіксований за згодою з позичальником (до одного року, від одного року до трьох років і понад три років).

Термін кредиту, а також відсотки за його використання (якщо інше не передбачено умовами кредитного договору) розраховуються з моменту

одержання (зарахування на рахунок позичальника або оплати платіжних документів з боргового рахунка позичальника) до повного погашення кредиту і відсотків за його використання.

Безстрокові (онкольні) - це кредити, видавані банком на невизначений термін, так називані позички до запитання. Позичальник зобов'язаний погасити таку позичку на першу вимогу банку. Ставка відсотка по онкольному кредиті нижче, ніж по термінових позичках. Онкольний кредит розглядається як різновид короткострокового кредиту.

Якщо ж банк не вимагає повернення, то кредит погашається по розсуду позичальника. Такі кредити видаються банками вкрай рідко, тому що є кредитами підвищеного ризику для банків.

Простроченими вважаються кредити, по яких минули терміни повернення, встановлені в кредитному договорі між банком і позичальником, а позикові кошти не повернуті останніми. Така ситуація не є великою рідкістю. Так, із усіх кредитів, виданих КБ «Приватбанк», майже 44% складають кредити не повернуті вчасно. У таких випадках підприємство письмово повідомляє банк про повернення кредиту, банк же, у свою чергу, розглядає питання про пролонгацію даного кредитного договору, при цьому звичайно збільшується процентна ставка за користуванням кредитом.

Відстрочені - це позички, по яких на прохання неможливості позичальника банком прийняте рішення про перенос на більш пізніше час терміну повернення кредиту. Відстрочка погашення кредиту звичайно оформляється додатковою угодою до кредитного договору, і підписується обома сторонами. Іноді пролонгація супроводжується встановленням більш високої процентної ставки.

По забезпеченню кредити поділяються на:

- а) *забезпечені заставою* (майном, майновими правами, цінними паперами); вартість застави звичайно перевищує суму кредиту;
- б) *гарантовані* (банками, фінансами або майном третьої особи);

в) з *іншим забезпеченням* (поруцительство, свідчення страхової організації)

г) *незабезпечені* (бланкові) позички, названі в банківській практиці довірчими. Такі кредити надаються в основному клієнтам банку, що добре зарекомендували себе, що має рахунок у даному банку, що служить свого роду забезпеченням позики. Ці кредити сполучені з великим ризиком для банку, тому вимагають особливо ретельної перевірки кредитоспроможності позичальника і видаються під більш високий відсоток.

Успіх кредитної операції в значній мірі залежить від вибору найбільш надійного забезпечення кредиту. Ступінь, з яким кожний з перерахованих видів гарантує повернення кредиту і відсотків по ньому, різна, що природно, позначається на практиці їхнього використання.

В умовах явної кризової ситуації в національній економіці України закономірно підвищується ризик кредитних операцій комерційних банків. Кредити з підвищеним ризиком займають у таких умовах ведуче місце в кредитному портфелі банків. У стратегічному плані для комерційних банків важливо нарощувати обсяги кредитних операцій, у тому числі і за рахунок тих позичок, яким властивий підвищений ризик. Однак саме для таких кредитів характерна велика прибутковість у порівнянні з мало ризикованими.

Відповідно до Положення НБУ «Про порядок формування і використання резерву для стягнення можливих збитків по позичках комерційних банків» банківські кредити підрозділяють на п'ять груп: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні.

Стандартні позики характеризуються мінімальним ступенем ризику (2%), що відповідає умовам стабільного фінансового стану позичальника.

Для *позик під контролем* ступінь ризику дорівнює 5%. Робота з цими позиками не створює проблем для фінансової діяльності комерційних банків.

Субстандартні позики – це позики з підвищеним ризиком (ступінь ризику – 20%). Фінансовий стан позичальника на момент оцінки при такому виді банківського кредиту викликає серйозні побоювання.

Сумнівними є кредити, повернення яких викликає сумнів у банку. Для сумнівних позик характерний ступінь ризику в 50%. До цих позик відносять пролонговані і прострочені кредити. Пролонгація означає продовження терміну погашення після настання договірних термінів погашення через фінансову нестабільність позичальника. У випадку прострочення терміну погашення кредиту банк може відповідно до діючого законодавства використовувати своє заставне право, тобто направити виторг від реалізації заставного майна безпосередньо на погашення позики.

Безнадійними (до погашення) є позики, що не можуть бути повернуті і заощадження яких на балансі банку як активу не має змісту (ступінь ризику – 100%). Безнадійні позики списуються у встановленому порядку. У банківській практиці сумнівні, незабезпечені і безнадійні позики відносять до категорії проблемних кредитів.

По *методах надання* виділяють такі види банківських кредитів: у разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії і гарантовані (із заздалегідь обумовленою датою надання, по потребі).

Разові - це позички, рішення про видачу яких приймається банком окремо по кожній позичці на підставі заяви й інших документів клієнта. У Донецьком регіональному управлінні КБ «Приватбанк» разовими, в основному, є споживчі кредити, тобто кредити, видані приватним особам. Як правило, суми даних кредитів не настільки великі як у комерційних кредитів.

У сучасних умовах комерційні банки пропонують клієнтам різноманітні схеми кредитування (надання позик).

У світовій банківській практиці найбільш розповсюдженими схемами надання позик є кредитна лінія, револьверний (автоматично обновлюваний) кредит, контокорентний рахунок, овердрафт.

Кредитна лінія – це оформлене договором угода банку надавати позичальникові кредити протягом періоду часу до заздалегідь визначеної максимальної величини – ліміту кредитування. Кредитна лінія – це перспективний вид банківської позички. На період дії кредитної лінії клієнт може в будь-який момент одержати позичку без оформлення кредитних документів. Позички видаються в межах попередньо встановленого ліміту кредитування. Розмір заборгованості може коливатися в залежності від змін реальних потреб клієнта, але сукупний залишок по кредитній лінії не повинний перевищувати встановленого ліміту.

Револьверний кредит – це позичка, видавана банком клієнтові в межах встановленого ліміту заборгованості, що використовується цілком або частинами й обновляється в міру погашення раніше виданого кредиту. Постійне відновлення позики в умовах тривалих відносин банку і клієнта – характерна риса револьверного кредиту. В період дії револьверного кредиту клієнт неодноразово займає і повертає борг. Револьверний кредит нерідко видається у виді бланкового.

До категорії револьверних кредитів, як правило, відносяться позики, видавані фізичним особам по кредитних картках.

Класичним методом надання позик в умовах ринкової економіки вважається *контокорентний* кредит. Цей вид банківського кредиту видається клієнтам, що мають у даному банку поточний рахунок. Контокорентний кредит органічно об'єднує кредитне і розрахунково-касове обслуговування клієнта на основі відкриття єдиного активно - пасивного контокорентного рахунка. Банк бере на себе всі операції клієнта по поточних вимогах і зобов'язанням.

Обсяг і терміни контокорентного кредиту визначаються господарськими потребами клієнта, але в межах встановленого в кредитному договорі ліміту. Ліміт кредитування для кожного позичальника встановлюється індивідуально в залежності від його фінансового стану і репутації. У межах ліміту кредитування позичальник одержує широкі можливості для маневрування оборотним коштом. Клієнт на основі контокорентного кредиту може оперативним без узгодження з банком поповнювати свій поточний рахунок відповідною сумою грошей.

Овердрафт є специфічним різновидом контокорентного кредиту; це сума, у межах якої банк кредитує власника поточного рахунка. При овердрафті банк у межах погодженого ліміту проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. У результаті на рахунку позичальника утвориться дебетове сальдо, що відображає суму його заборгованості перед банком. Зі складовий залишок частини на рахунку банк стягує відсоток, як по звичайному кредиті. Правом на одержання овердрафтового кредиту користуються особливо надійні клієнти банку. Овердрафт, як правило, використовується в сучасній західній банківській практиці для кредитування поточних потреб приватних осіб.

У вітчизняних банках майже абсолютно переважають одноразові кредити, надані з простих позикових рахунків для обслуговування конкретних комерційних операцій .

Кредити можна класифікувати також *по методах погашення* на такі, що погашаються: одноразово; окремими виплатами; достроково (за вимогою кредитора); с регресом платежів; після закінчення обумовленого періоду (місяця, кварталу).

Банківський кредит, що погашається одноразово, часто називають прямим; вся основна заборгованість по цьому кредиті повинна бути погашена на одну кінцеву дату. Відсотки ж можуть сплачуватися через визначені проміжки часу або по закінченні терміну позики. Позики на виплат передбачають періодичне погашення основної суми заборгованості, як правило, рівними частинами. У цьому випадку погашення позики не є таким обтяжним для позичальника, як при одноразовому погашенні.

За формою організації банківський кредит підрозділяється на: двосторонній (комерційний банк - позичальник); консорціумний; «дзеркальний»; багатобічний (рівнобіжний).

Банківський консорціум – це тимчасове добровільне об'єднання комерційних банків для рішення конкретних господарських проблем. Банки – учасники консорціуму зберігають свою господарську самостійність і можуть брати участь у діяльності інших об'єднань.

Банківський консорціум дає кредит позичальникові такими способами: шляхом акумулювання кредитних ресурсів у визначеному банку з подальшим наданням кредитів суб'єктам господарської діяльності; шляхом гарантування загальної суми кредиту ведучим банком або групою банків – кредитування здійснюється при цьому в залежності від потреби в кредиті; шляхом зміни гарантованих банками – учасниками квот кредитних ресурсів за рахунок залучення інших банків для участі в консорціумній операції.

Банківський консорціум створюється з метою акумуляції кредитних ресурсів як у національній, так і в іноземній валюті, для здійснення кредитування господарських програм зі значними обсягами фінансування, зменшення кредитних ризиків, дотримання

нормативного показника максимального розміру ризику на один позичальника. Консорціумний кредит може надаватися банками різних країн для кредитування зовнішньоекономічної діяльності.

Різновидом консорціумного кредиту є *рівнобіжний кредит*. При рівнобіжному кредитуванні в угоді беруть участь два або більш банки, що самостійно ведуть переговори з позичальником. Банки – кредитори погоджують між собою умови кредитування, щоб в підсумку укласти кредитний договір на загальних для всіх учасників умовах. Кожен банк самостійно надає позичальникові визначену частину кредиту, дотримуючи загальних, погоджених з іншими банками – кредиторами, умов кредитування.

На основі багатобічних банківських кредитів з'являється можливість здійснення великих довгострокових кредитних проектів для задоволення, насамперед, потреб інвестиційної сфери.

Банки в Україні можуть функціонувати як універсальні або як спеціалізовані. По спеціалізації банки можуть бути ощадними, інвестиційними, іпотечними, розрахунковими (кліринговими).

Банк одержує статус спеціалізованого банку у випадку, якщо більше 50 відсотків його активів є активами одного типу. Банк одержує статус спеціалізованого ощадного банку у випадку, якщо більше 50 відсотків його пасивів є внесками фізичних осіб. Банки мають право створювати банківські об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група, фінансова холдингова група.

В даний час у багатьох країнах серйозну конкуренцію комерційним банкам роблять спеціальні кредитні інститути — кредитні установи як банківські, так і небанківські, котрі спеціалізуються в якій-небудь визначеній області кредитування.

У розвинутих країнах ці установи складають велику і досить неоднорідну групу кредитних інститутів, переважно небанківського типу. У законодавстві багатьох країн розроблені критерії, по яких розмежовуються банки і небанківські установи. Частина таких інститутів спеціалізується на кредитуванні визначеної сфери економіки або господарської діяльності, або категорії населення, інші - на акумуляції (за допомогою залучення засобів у

внески, випуску власних акцій і облігацій, продажу страхових полісів і т.п.) дрібних заощаджень і доходів і трансформації їх у позичковий капітал, що потім вкладається в державні і приватні цінні папери. Відмітною рисою спеціальних кредитних інститутів від комерційних банків є вузька спеціалізація. Функції, найменування спеціальних кредитних інститутів, обсяг і види їхніх операцій у різних країнах різні.

Інвестиційні банки можна визначити як кредитні інститути, що займаються випуском цінних паперів, переозброєнням, злиттям і поглинанням підприємств; прийняттям на збереження великих сум грошей на певний строк; видачею короткострокових, середньострокових і довгострокових кредитів.

Ощадні установи — один з найпоширеніших видів кредитних установ, основна функція яких полягає в залученні внесків населення.

Установи, подібні з ощадними, зародилися наприкінці XVIII століття, початковий період розвитку ощадних установ — перші 20 років XIX століття, головним чином у Німеччині і Великобританії.

У сучасних умовах ощадні установи в розвинутих країнах мають різні форми і різні назви: у германоязичних країнах (Нідерланди, Франція, Італія, Іспанія й ін.) — ощадні каси; в англосаксонських країнах — ощадні банки (у США — взаємоощадні банки); у деяких країнах функціонують поштово-ощадні банки — або як самостійні інститути, або вхідні в систему ощадних установ (у Франції); у Японії поштово-ощадні банки утворюють єдину категорію ощадних установ.

У ряді країн (наприклад, США) до ощадних установ відносяться ссудоощадні асоціації і кредитні союзи. Взаємоощадні банки з'явилися ще на початку XIX століття і були призначені для дрібних заощаджень робітників.

Ощадні банки спеціалізуються на видачі позичок під заставу нерухомості. Вони завжди здійснювали досить великі інвестиції в цінні папери і на відміну від комерційних банків продовжують вкладати визначені кошти в акції й облігації корпорацій.

Ссудоощадні асоціації, що займаються акумуляцією заощаджень населення і довгостроковим кредитуванням покупок і будівництва житлових будинків, у даний час є найбільшою групою ощадних інститутів США. Основний вид активних операцій Ссудоощадних асоціацій — кредитування на тривалі терміни (до 25 років) житлового будівництва і покупки будинків, як правило, по процентних ставках, що плавають. Забезпеченням позичок служить застava нерухомого майна (іпотека). В американських Ссудоощадних асоціаціях (а також в англійських будівельних суспільствах) на надання позичок під нерухомість (іпотечних позик) приходиться до 4/5 всіх активних операцій.

Кредитні союзи — кооперативні ощадні інститути, що організуються звичайно профспілками, керівниками або групою приватних осіб, об'єднаних визначеними загальними матеріальними інтересами, — з'явилися в Європі в другій половині XIX століття, у США — на початку XX століття.

Пасиви кредитних союзів складаються з паїв, аналогічних ощадним вкладам. Крім того, кредитні союзи можуть відкривати чекові рахунки, досить подібні з чековими депозитами в банках.

Активи кредитних союзів складаються в основному зі споживчих і індивідуальних позичок, видаваних членам союзу. В даний час кредитні союзи одержали право видавати позичку під заставу нерухомості, однак більшість з них може реально скористатися цим правом через відсутність засобів.

В даний час діяльність кредитних союзів розширена за рахунок випуску кредитних карток, пропозиції брокерських послуг, відкриття індивідуальних пенсійних рахунків, придбання банківських автоматів, проте, набір послуг навіть самих великих кредитних союзів уступає обсягові операцій комерційних банків.

За станом на 1.01.2001р. в Україні зареєстровано понад 400 кредитних союзів, що функціонують майже у всіх регіонах України і поєднують близько 50 тисяч громадян. У складі національної асоціації в 2001 році нараховувалося 86 кредитних союзів, що працюють у 21 області. Сорок тисяч членів кредитних союзів в Україні нагромадили взагалі 10 млн. грн. Кредитні союзи щорічно надаються в середньому 15 тис. кредитів. Утішної є тенденція до збільшення частки кредитів, що беруться з метою розвитку приватного підприємництва. Часто отриманий у союзі кредит є тим стартовим капіталом, завдяки якому людина може почати власну справу, поповнити оборотні кошти на своєму підприємстві або у фермерському господарстві. Позичальники всі частіше звертаються в кредитні союзи і беруть кредити на придбання технологічних ліній і нового обладнання, і хоча питома вага таких кредитів складає всього 15-20% від їхньої кількості, у них задіяно майже 70% від усієї суми кредитних ресурсів союзів.

Банки розвитку — це кредитні інститути, спеціально створені для видачі довгострокових кредитів, що направляються на розвиток визначених областей економіки. У тих випадках, коли вони створюються державою або центральними банками, це робиться з метою розвитку пріоритетних областей економіки.

У цілому банки розвитку засновуються для підтримки різних областей економіки, наприклад, для розвитку фермерства або текстильної промисловості.

Іпотечні банки створюються з метою одержання грошей від населення, для того, щоб видавати довгострокові позики на будівництво будинків.

У деяких країнах іпотечні банки називають будівельними суспільствами. Дані банки виплачують клієнтам порівняно низькі відсотки по їхніх внесках, але і клієнти, що одержали кредити на будівництво власних будинків, виплачують по них більш низькі відсотки в порівнянні з відсотками в комерційному банку. Крім того, іпотечні банки висувають менш тверді вимоги при одержанні кредитів у порівнянні з комерційними банками.

Страхові компанії можна визначити як фінансові інститути, створені спеціально для покриття можливих втрат у результаті несприятливих подій у житті окремих людей (у тому числі майнових утрат). Великі страхові компанії нерідко укладають угоди з промисловими і торговельними фірмами, що передбачають схеми прямої покупки облігацій і погашення кредитів протягом тривалого часу. Основні потоки довгострокового капіталу, що накопичується страховими компаніями, направляються в найбільш динамічні галузі промисловості — виробництво ЕОМ, машинобудування, хімічну промисловість.

Фінансові компанії, що спеціалізуються на кредитуванні окремих галузей або наданні визначених видів кредитів (споживчого, інвестиційного й ін.), проведенні фінансових операцій, з'явилися в 60-х роках XIX в. у Великобританії і називалися фінансовими будинками. Розвиток цих установ зв'язано з хронічними труднощами реалізації товарів (особливо в періоди економічних криз). Найбільше поширення вони одержали в США, Великобританії, Канаді, ФРН, Японії.

Фінансові компанії підрозділяються на три види:

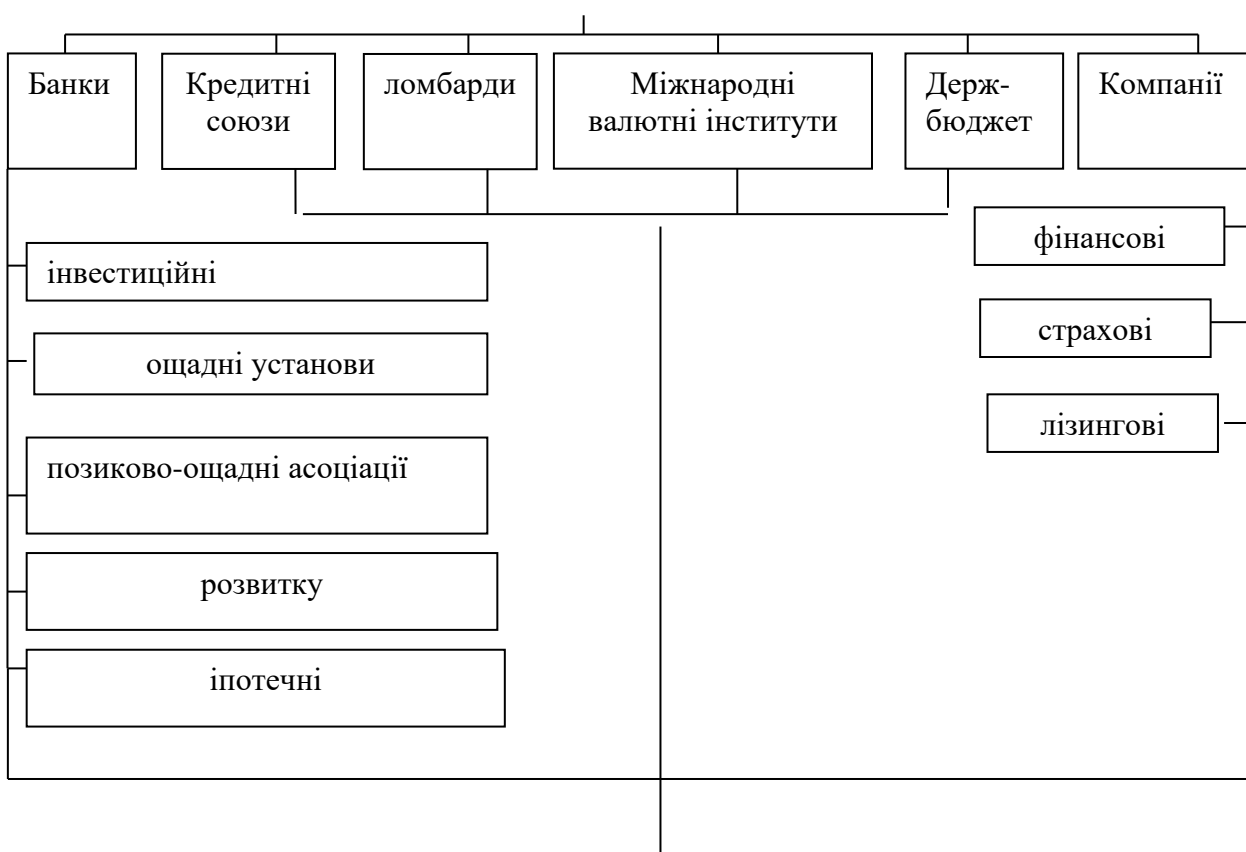
— фінансові компанії по кредитуванню продажів на виплат споживчих товарів тривалого користування на відміну від фірм, що надають споживчий кредит, видають позички не безпосередньо споживачам, а купують їхнього зобов'язання в роздрібних торговців і дилерів (посередників) зі знижкою 7-10%.

— фінансові компанії, що обслуговують систему комерційного кредиту, наданого промисловими підприємствами один одному при відвантаженні

товарів з оплатою на виплат. Такі компанії авансують фірму, що відвантажила товар, одержуючи право вимоги до боржника;

— фінансові компанії, що спеціалізуються на наданні дрібних позичок індивідуальним позичальникам під лихварські відсотки (близько 50 % на суму не більш 500 доларів).

Дуже важливу роль у фінансуванні малого бізнесу в Україні грає іноземне інвестування. Для активізації залучення іноземних інвесторів необхідні принципові зміни в інвестиційному кліматі: щоб Україна вирішила зрештою свої макроекономічні проблеми. По-друге, перешкодою є відсутність у сьогоденні законодавстві України стимулів і гарантій для виробничих інвестицій, що унаслідок своєї природи мають характер довгострокового кредиту. По-третє, у нас не дістає досвіду роботи з міжнародними фінансовими інститутами, західними банками. У цій ситуації можна тільки поради розвивати міжнародні зв'язки. Перейдемо до розгляду ролі банків в обслуговуванні міжнародних кредитних ліній.



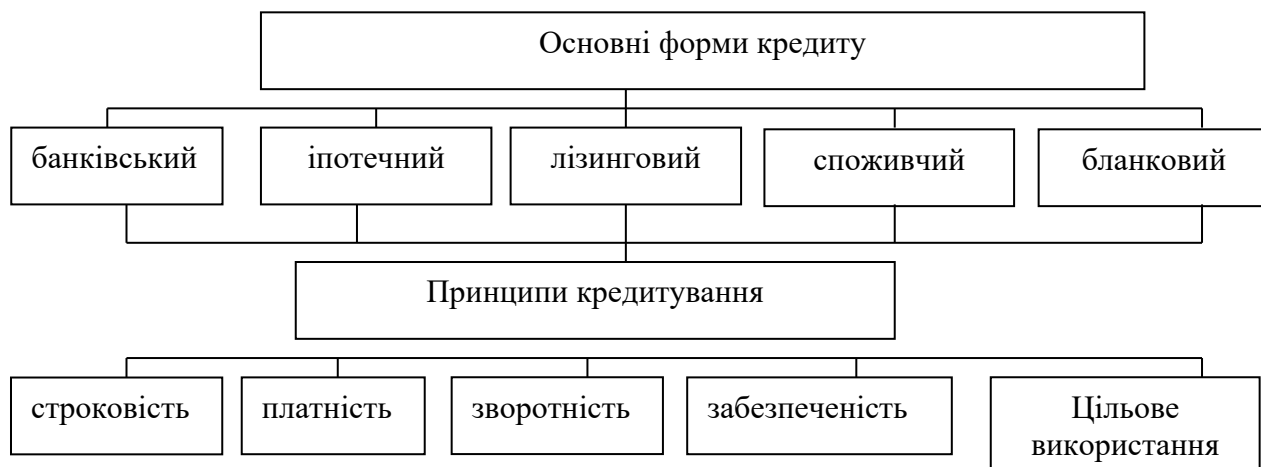


Рисунок 1.2 – Система кредитування малого та середнього бізнесу

Висновки до розділу 1

У такий спосіб у першому розділі дипломної роботи розглянуті світові тенденції в розвитку малого і середнього бізнесу, принципи і форми кредитування малого бізнесу комерційними банками. Охарактеризовано роль банків в обслуговуванні міжнародних кредитних ліній.

РОЗДІЛ 2
ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Фінансово-економічний паспорт ПП «Глобус»

Підприємство ПП «ГЛОБУС» зареєстрована 03.07.2022 за юридичною адресою Україна, **0, Закарпатська обл., Хустський р-н, село Рокосово, ВУЛИЦЯ ЦЕНТРАЛЬНА, будинок **. Керівником організації є ШПІРЬ ВІКТОР ВАСИЛЬОВИЧ. Розмір статутного капіталу складає 1 000 000,00 грн.

Повне найменування юридичної особи

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ГЛОБУС

Скорочена назва ПП «ГЛОБУС»

Код ЄДРПОУ – 32198405

Дата реєстрації - 03.07.2022 (19 років 11 місяців)

Уповноважена особа - ШПІРЬ ВІКТОР ВАСИЛЬОВИЧ

Форма власності - Недержавна власність

Види діяльності:

Основний: 49.41 Вантажний автомобільний транспорт

Інші:

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту

Місцезнаходження юридичної особи: Україна, **0, Закарпатська обл., Хустський р-н, село Рокосово, ВУЛИЦЯ ЦЕНТРАЛЬНА, будинок **

Телефон: +380314250256

Дата оновлення 19.06.2023

Засновником юридичної особи є ШПІРЬ ВІКТОР ВАСИЛЬОВИЧ, що мешкає за адресою: Україна, 90410, Закарпатська обл., Хустський р-н, село

Рокосово, вул.Центральна, будинок 12. Його частка у статутному капіталі 100,00%. Він має прямий вирішальний вплив на діяльність підприємства.

Місцезнаходження реєстраційної справи ПП «ГЛОБУС» - Хустська районна державна адміністрація Закарпатської області

Ідентифікаційний код ПП «ГЛОБУС» У ДЕРЖАВНІЙ СЛУЖБІ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ - 37507880, взят на облік: 04.07.2022

Ідентифікаційний код ПП «ГЛОБУС» у ГОЛОВНОМУ УПРАВЛІННІ ДПС У ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ХУСТСЬКА ДПІ (МІСТО ХУСТ): 44106694. ПП «ГЛОБУС» внесений до Реєстру платників податків 18.07.2022, номер взяття на облік: 44.

До Реєстру платників єдиного внеску ПП «ГЛОБУС» внесений 08.07.2022. Номер взяття на облік: 15020364

Судовий реєстр - 10 документів

Дата оновлення 30.06.2023

У реєстрі судових рішень знайдено 10 документів, в яких згадується підприємство ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ГЛОБУС». Історія змін в діяльності ПП «ГЛОБУС», зареєстрованих YouControl, представлена в табл.2.1.

Таблиця 2.1

Історія змін в діяльності ПП «ГЛОБУС», зареєстрованих YouControl

| Дата | Подія | Стало |
|------------|-------------------------------------|---|
| 04.07.2022 | Змінився вид діяльності | 86210 - ТРАНСПОРТНО - ЕКСПЕДИЦІЙНІ ПОСЛУГИ НА ЗАМОВЛЕННЯ НАСЕЛЕННЯ |
| 04.07.2022 | Змінився розмір статутного капіталу | 500 000 грн. |
| 04.07.2022 | Змінилася адреса | ЗАКАРПАТСЬКА ОБЛ., ХУСТСЬКИЙ Р-Н, С.РОКОСОВО ВУЛ. ЦЕНТРАЛЬНА БУД. ** Тел: **-***-*** |

Джерело: YouControl

Підприємство є самостійним статутним суб'єктом, що хазяює, має права юридичної особи, від свого імені укладає договори, здобуває майнові й особисті немайнові права, має право бути позивачем і відповідачем у суді.

Підприємство має майно засновника в розмірі 100 гривень, має самостійний баланс, печатку і штампи зі своїм найменуванням.

Джерелами формування майна підприємства є грошові і матеріальні внески засновника, доходи, отримані від реалізації продукції, за рахунок доходів від цінних паперів, кредитів банків і інших кредиторів. Порядок використання прибутку визначається засновником.

Предметом діяльності підприємства є:

- оптова, роздрібна, комісійна торгівля, інші види торгової діяльності;
- надання різного роду послуг організаціям і приватним особам;
- оптова і роздрібна торгівля лакофарбовими матеріалами і товарами побутової хімії;
- торгово-закупівельна діяльність у т о м числі і за готівку;
- підбор і організація груп для роботи за кордоном;
- виробнича діяльність;
- ігорний бізнес;
- організація культурного дозвілля населення, у том числі атракціонів, клубів, дискотек;
- організація й експлуатація мереж кабельного телебачення;
- надання складських приміщень і зв'язаних з ними послуг юридичним і фізичним особам;
- здійснення усіх видів зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства.

Ліцензійні види діяльності здійснюються тільки при наявності спеціальної ліцензії.

Керування підприємством здійснюється директором, призначуваним на посаду засновником. Контроль за фінансовою і господарською діяльністю здійснює засновник. Засновник правомочний приймати будь-як рішення з питань діяльності підприємства.

Винятковою компетенцією засновника є:

- внесення змін у Статут підприємства;
- внесення змін у розміри статутного фонду;
- призначення і дострокове звільнення з посади директора;
- визначення режиму створення і використання фондів, розподіл прибутку.

Підприємство здійснює статистичний і бухгалтерський облік своєї діяльності. Директор і головний бухгалтер несуть персональну відповідальність за правильність постановки обліку, за повноту і вірогідність надання бухгалтерської звітності в органи Госстатистики і Державну податкову інспекцію.

Трудовий колектив підприємства складають усі громадяни, що беруть участь своєю працею в його діяльності на основі трудового договору

(контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством.

Припинення діяльності підприємства може здійснюватися у формі чи ліквідації реорганізації.

Підприємство припиняє діяльність при:

- рішенні засновника про припинення діяльності підприємства;
- за рішенням чи суду арбітражу;
- за рішенням інших державних органів відповідно до чинного законодавства.

Підприємство реалізує свою продукцію, майно, товари, послуги за цінами і тарифами, що встановлюються чи самостійно на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавством, - за державними цінами і тарифам.

Основні техніко-економічні показники діяльності приватного підприємства «Глобус» розраховані на основі бухгалтерського звіту підприємства - балансу і звіту про фінансові результати (додаток А, додаток Б).

Показники приведені в зіставленні даних за звітний період (2021р.) і за попередній період (2001 р.) і відображені в таб. 2.1

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники ПП «Глобус»

| № п/п | Найменування показника | Одиниця виміру | 01.01.2022 | 01.01.2023 |
|-------|--|----------------|------------|------------|
| 1 | Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції | тис. грн. | 4560,3 | 5687,6 |
| 2 | Собівартість реалізованої продукції | тис. грн. | 4428,4 | 5538,2 |
| 3 | Валова прибуток (збиток) | тис. грн. | 131,9 | 149,4 |
| 4 | Чисельність працюючих | чол | 9 | 9 |
| 5 | Продуктивність праці | тис. грн./чол | 506,7 | 631,9 |
| 6 | Рентабельність | % | (0,42) | 0,71 |
| 7 | Чистий прибуток | тис. грн. | | 27,7 |
| | збиток | | 18,7 | |

Показники були розраховані в такий спосіб:

1. Продуктивність праці = Виторг від реалізації продукції / Чисельність працюючих;

2. Рентабельність = (Прибуток / Собівартість) * 100%;

3. Чистий прибуток = Прибуток до оподаткування - податок на прибуток (30% від прибутку до оподаткування).

Продуктивність праці в звітному періоді в порівнянні з попереднім зменшилася на 125.2 тис.грн/чол за рахунок зменшення виторгу від реалізації продукції на 1127,3 тис. грн.

У звітному періоді підприємство ПП «Глобус» одержало збиток у порівнянні з попереднім, за рахунок зменшення обсягів реалізації і відносного збільшення витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Розглянемо товарообіг підприємства ПП «Глобус». Підприємство ПП «Глобус» здійснює оптову і роздрібну торгівлю молочної продукції торгової марки «Злагода». Підприємство ПП «Глобус» знаходиться на загальній системі оподаткування, є платником ПДВ і нараховує податок на додаткову вартість у розмірі 20% при продажі товарів і має право на податковий кредит.

База оподаткування операцій з продаж товарів визначається виходячи з їх договірної вартості, визначеної за вільними або регульованими цінами з урахуванням акцизного збору, увізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів, за винятком податку на додану вартість, що включаються в ціну товарів згідно з законами України з питань оподаткування.

Доход від продаж товарів за 2021 рік склав 4563,0 тис. грн., у 2022 році 3599,4 тис.грн.

Аналіз представимо у виді таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика майна ПП «Глобус» по складу

| Показники | 01.01.2022 | 01.01.2023 | Зміна |
|---|------------|------------|--------|
| 1 Усього майна, тис.грн. | 706,4 | 175,8 | -530,6 |
| у тому числі: | | | |
| 2 Основні засоби і внеоборотні активи | 4,9 | 9,2 | 4,3 |
| у відсотках до майна, % | 0,69 | 5,23 | |
| 3 Оборотні засоби, тис.грн. : | 701,5 | 166,6 | -534,9 |
| у відсотках до майна, % | 99,3 | 94,77 | |
| у тому числі: | | | |
| 3.1 Матеріальні оборотні кошти, тис.грн. | 456,8 | 145,3 | -311,5 |
| у відсотках до оборотних коштів % | 65,12 | 87,21 | |
| 3.2 Кошти і короткострокові фінансові вкладення, тис.грн. | 10,2 | 0,9 | -9,3 |
| у відсотках до оборотних коштів % | 1,45 | 0,54 | |
| 3.3. Дебіторська заборгованість, тис.грн. | 234,5 | 20,4 | -214,1 |
| у відсотках до оборотних коштів % | 33,43 | 12,24 | |

З таблиці 2.2, можна зробити наступні висновок, що вартість оборотних активів зменшилася на 534,9 тис.грн., це відбулося в основному через зменшення товарів на 351,7 тис.грн., зменшення дебіторської заборгованості за товари на 139,5 тис.грн, зменшення дебіторської заборгованості по розрахунках з бюджетом на 74,6 тис.грн., за рахунок зменшення коштів на 9,3 тис.грн., і за рахунок збільшення інших оборотних активів на 39,9 тис.грн.

Податкова система України будується на з'єднанні прямих і непрямих податків. Прямі податки характеризуються тим, що вони встановлюються безпосередньо на чи доход майно платника податків. При прямому оподаткуванні грошові відносини виникають між державою і платниками податків.

Аналіз прямих податків ПП «Глобус» приведу у формі таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз прямих податків ПП «Глобус», тис.грн.

| Вид податку | За 2021 рік | За 2022 рік | Зміни |
|-------------|-------------|-------------|-------|
| | | | |

| | тис.грн | у % | тис.грн | у % | тис.грн | темп, % |
|---|---------|-------|---------|-------|---------|---------|
| 1 Податок на прибуток | 2,8 | 43,1 | 4,6 | 53,12 | 1,8 | 164,28 |
| - дохід від продаж товарів | 4563,0 | | 3599,4 | | -963,6 | |
| - витрати на придбання товарів | 4078,0 | | 3550,5 | | -527,5 | |
| - витрати на оплату праці, включаючи внески на соціальні заходи | 35,1 | - | 110,9 | | 75,8 | - |
| - норма амортизаційних відрахувань | 0,6 | - | 1,4 | - | 0,8 | - |
| - об'єкт оподаткування | 9,4 | | 15,4 | | 6,0 | |
| 2 Податок з реклами | - | - | - | - | - | - |
| 3 Комунальний податок | 0,2 | 3,15 | 0,2 | 2,31 | - | 100 |
| 4 Податок на нерухоме майно | - | - | - | - | - | - |
| 5 Податок за землю | - | - | - | - | - | - |
| 6 Рентні платежі | - | - | - | - | - | - |
| 7 Податок з власників транспортних засобів, самохідних машин і механізмів | - | - | - | - | - | - |
| 8 Податок на доходи фізичних осіб | 3,50 | 53,85 | 3,86 | 44,57 | 0,14 | 96,5 |
| 9 Податок на промисел | - | - | - | - | - | - |
| Усього прямих податків | 6,50 | 100 | 8,66 | 100 | 2,16 | 133,2 |

Дані табл. 2.3 показують, що найбільша питома вага серед платежів (прямих податків) у бюджет займає :

- у 2021 році - податок на доходи фізичних осіб (3,50 тис. грн.);
- у 2022 році – податок на прибуток (4,6 тис. грн.).

У зв'язку з ростом заробітної плати, збільшилася питома вага відрахувань податку на доходи громадян.

Декларація з податку на прибуток підприємства заповнюється в тис. грн. з одним десятковим знаком. Декларація складається з заголовної і семи основних частин і двадцяти одного додатка (за 2021 рік); у 2022 році форма декларації помінялася і вона складається з заголовної й основної частини.

У заголовній частині декларації відбиваються повна назва підприємства, форма власності, ідентифікаційний код, назва органа, у веденні якого знаходиться підприємство, місцезнаходження і номер телефону платника.

У першій частині (рядка з 1 по 11) визначається загальна сума валових доходів платника податку, отриманих від усіх видів діяльності протягом податкового періоду в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах як на території України, так і за її межами. Загальна сума валових доходів НП «Глобус» за 2021 рік склала 4577,5 тис. грн., у 2022 році – 3698,7 тис. грн. Валовий дохід у 2022 році в порівнянні з 2021 роком зменшився на 878,8 тис. грн за рахунок зменшення доходу від продажу товарів на 963,6 тис. грн.

2.2. Оцінка механізмів податкового регулювання

Скоректований валовий дохід визначається шляхом зменшення сукупної суми валового доходу на суму доходів, що підлягають виключенню зі складу валових доходів з метою оподаткування.

Скоректований валовий дохід у 2021 році склав для ПП «Глобус» 4577,5 тис. грн, у 2022 році – 3698,7 тис. грн.

Валові витрати виробництва та обігу – торба будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній або нематеріальних формах .

До валових витрат включаються :

-суми будь-яких витрат , сплачених (нарахованих) протягом звітного періоду в зв'язку з підготовкою, ведення виробництва, продажем продукції.

Витрати на придбання товарів у 2021 році – 4078.00 тис. грн., у 2022 році – 3550,5 тис. грн.

- витрати на оплату праці, включаючи внески на соціальні заходи;

У 2021 році склали 35.1 тис. грн., у 2022 році – 110,9 тис. грн. за рахунок значного збільшення внесків на довгострокове страхування життя, додаткове пенсійне страхування на суму 78 тис. грн.

Платник податку ПП “Глобус” веде податковий облік приросту (убутку) балансової вартості товарів, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, малоцінних предметів на складах, у недовершеному виробництві та залишках готової продукції.

Вартість запасів оплачених, алі не отриманих платником податку – покупцем, до приросту запасів не включається.

Вартість запасів оплачених, алі не відвантажених платником податку – продавцем, до убутку запасів не включається.

Балансова вартість запасів у 4 кварталі 2021 долі на кінець звітного періоду є меншою за їх балансову вартість на початок того ж звітного періоду (99,2 тис. грн.-91,7 тис.грн.) , різниця включена до складу валових витрат платника податку в 4 кварталі 2021 долі.

Балансова вартість запасів у 4 кварталі 2022року на кінець звітного періоду перевищує їх балансову вартість на початок того ж звітного періоду (91,7 тис. грн.-171,0 тис.грн.) , різниця включена до складу валових доходів платника податку в 4 кварталі 2022 долі.

Розрахунки приросту (убутку) балансової вартості запасів 2021 та 2022 роки приведені в додатках (Д, Е).

ПП “Глобус” не декларує за результатами податкових років (2021-2022р) від'ємне значення об'єкта оподаткування.

У рядку 34 декларації за 2021 рік (додаток В), рядок 07 декларації за 2022 рік відображені амортизаційни відрахування.

Норма амортизаційних відрахувань звітного періоду визначається як торба амортизаційних відрахувань, нарахованих для шкірного із календарних кварталів, що входять до такого звітного періоду.

Норма амортизаційних відрахувань кварталу, щодо якого проводяться розрахунки визначаються шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок такого розрахункового

кварталу. Розрахунки амортизаційних відрахувань відображені у додатках Е та Є.

Основні фонди ПП “Глобус” відносяться до групи 2 – меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське та офісне обладнання.

Облік балансової вартості основних фондів ведеться за сукупною балансовою вартістю відповідної групи основних фондів незалежно від години введення в експлуатацію таких основних фондів. Амортизація основних фондів провадиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

Норма амортизації встановлює 10 відсотків балансової вартості основних фондів.

Балансова вартість основних фондів на початок 2022 рока складала 3,0 тис.грн., амортизаційні відрахування за квартал – 0,3 тис. грн., за 2022 рік – 1,4 тис. грн..

Прибуток, що підлягає оподаткуванню (рядок 39 декларації про прибуток за 2021 рік додатка В , та рядок 11 декларації про прибуток за 2022 рік додатка Г) розраховується шляхом зменшення суми скоригованного валового доходу звітного періоду (рядок 11 додатка В , та рядок 03 додатка Г) на норму валових витрат (рядок 32-33 додатка В, та рядок 06 додатка Г) та норму амортизаційних відрахувань (рядок 34- 35 додатка В, рядок 07 декларації Г) наростаючим підсумком з початку звітного фінансового року.

Прибуток, що підлягає оподаткуванню за ставкою 30% у 2021 році був 9,4 тис.грн. , у 2022 році- 15,4 тис.грн. Прибуток у 2022 році збільшився на 6,0 тис.грн по сраненню з 2021 роком. У рядку 41 декларації додатка В, та рядку 14 додатка Г проставляється нараховане податкове зобов'язання по ставці 30 відсотків від прибутку, що підлягає оподаткуванню. Податкове зобов'язання за 2021 рік установлює 2,8 тис.грн., у 2022 році – 4,6 тис.грн.

Нарахований до сплати податок на прибуток у межах сум, відбитих у рядку 41.7, зменшений на вартість торгових патентів (у 2021 році вартість торгових патентів складала 2,0 тис. грн., у 2022 році - 4,0 тис.грн.) , у такий спосіб нарахований податок зменшується у 2021 році - 1,0 тис.грн., у 2022 році 4,6 тис.грн.. (додатки Ж, та З)..

Податок за звітний період ПП “Глобус” сплачує до бюджету в терміни згідно законодавству та не пізніше 25-го числа місяця, що впливає за отчетнім кварталом представляє податковому органу податкову декларацію про прибуток за звітний квартал і наростаючим підсумком з початку звітного фінансового року.

Комунальний податок відноситься до місцевих податків і зборів.

Якщо взяти максимальну ставку податку 10% , то сума податку за 1 чоловік складає 1,70 грн на місяць.

Таким чином, суму комунального податку правильно визначати шляхом множення 1,70 грн. на середнеучетную чисельність працівників.

Базовий податковий період органом місцевого самоврядування був установлений місяць у 2022 році і квартал у 2021 році.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу за звітний місяць обчислюється відповідно до Інструкції зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві, затвердженої наказом Міністерства статистики України від 7 липня 1995 року № 171, шляхом підсумовування чисельності штатних працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця і розподілу отриманої суми на число календарних днів звітного місяця.

Середньооблікова чисельність штатних працівників за податкові періоди 2021 року складала 9 чоловік, сума податку за квартал складає :

$$=9*1240,5*0,1*3=3349,4 \text{ грн}$$

Середньооблікова чисельність штатних працівників за 1,2,3 квартали 2022 року складала 8 чоловік, сума податку за квартали складає :

$$=8*1240,5*0,1*3=2977,2 \text{ грн};$$

за 4 квартал Середньооблікова чисельність штатних працівників складала 8,5 чоловік, сума податку за 4 квартал складає:

$$=8,5*1240,5*0,1*3=3163,3 \text{ грн.}$$

Розрахунки комунального податку за 4 квартал 2021 рока та грудень 2022 рока відображені у додатках II та I.

Нарахування земельного податку громадянам виробляється органами державної податкової служби.

ПП «Глобус» у своїй власності не має земельної ділянки, а сплачує оренду орендодавцю.

Крім права постійного користування землею існує право оренди земельної ділянки - на підставі договору термінове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідним орендарю для проведення підприємницької й іншої діяльності.

ПП «Глобус» сплачує власнику орендну плату.

Прибутковий податок із громадян регулюється Декретом Кабінету Міністрів від 26.12.92м № 13-92 і відповідною інструкцією затвердженою податковою адміністрацією України.

Пільги даються за місцем основної роботи, де ведеться трудова книжка. Працівники ПП «Глобус» не мають пільг і усі працюють із записом у трудовій книжці.

Податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів ПП «Глобус» не сплачує, тому що воно не має зареєстроване в Україні згідно з чинним законодавством власні транспортні засоби, що є об'єктами оподаткування.

ПП «Глобус» не сплачує мито тому що товари не переміщуються через границю країни, поставка товарів йде з Дніпропетровська (торгова марка «Злагода»).

Аналіз непрямих податків ПП «Глобус» приведу у формі табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз непрямих податків ПП «Глобус», тис. грн.

| Вид податку | За 2021 рік | | | За 2022 рік | | | Зміни | |
|---|-------------|----------|-----|-------------|----------|-----|----------|---------|
| | тис. грн | сума ПДВ | % | тис. грн | сума ПДВ | % | тис. грн | темп, % |
| 1 Податок на додану вартість | | | | | | | | |
| податкові зобов'язання | | | | | | | | |
| - операції, що оподатковуються за ставкою 20% | 4450,6 | 890,1 | | 3640,3 | 728,1 | | -810,3 | 81,8 |
| - операції, що оподатковуються за ставкою 0 % | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - операції, що не є об'єктом оподаткування | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - операції, які звільнені від оподаткування | - | - | - | - | - | - | - | - |
| -загальний обсяг продаж | 4450,6 | 890,1 | | 3640,3 | 728,1 | | -810,3 | 81,8 |
| податковий кредит | | - | | - | - | | - | - |
| -придбані з податком на додану вартість на митній території України товари | 4401,1 | 880,2 | | 3600,2 | 720,0 | | 800,9 | 81,8 |
| -придбані без податку на додану вартість на митній території України товари | - | - | - | - | - | - | - | - |
| усього податкового кредиту | | 880,2 | | | 720,0 | | 160,2 | |
| чиста сума зобов'язань з ПДВ | | 9,9 | 100 | | 8,1 | 100 | 1,8 | 81,8 |
| сума ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету | | 9,9 | | | 8,1 | | 1,8 | 81,8 |
| акцизний збір | - | - | - | - | - | - | - | - |
| МИТО | - | - | - | - | - | - | - | - |
| усього непрямих податків | | 9,9 | 100 | | 8,1 | 100 | 1,8 | 81,8 |

Дані таблиці 2.4 показують, що найбільша питома вага серед платежів у бюджет займає ПДВ. Якщо проаналізувати загальний обсяг продажу товарів за 2021 та 2022 рік то можна зробити висновок, що загальний обсяг продажу за 2022 рік в порівнянні з 2021 роком зменшився на 810,3 тис.грн або 18,2%.

Зобов'язання з ПДВ в 2022 році в порівнянні з 2021 роком зменшилися на 1,8 тис. грн. або на 18,2%. Загальна сума непрямих податків також в 2022 році зменшилась в порівнянні з 2021 роком на 1,8 тис. грн. або на 18,2%.

2.3. Оцінка механізмів кредитного регулювання

Кредитування – основна функція комерційного банку. Тому чітке розуміння сутності кредитного процесу і принципів його організації, уміле їхнє використання на практиці, має велике значення для ефективної діяльності банку. Усі питання, зв'язані з банківським кредитуванням, вирішуються позичальником і банком шляхом висновку кредитного договору. Банк повинний уміти керувати кожною ланкою кредитного процесу.

Усю роботу, зв'язану з оформленням кредитної справи, видачею з кредиту, його поверненням і закриттям кредитної справи можна розбити на наступні основні етапи:

- розгляд заявки позичальника на одержання кредиту;
- аналіз фінансового стану позичальника;
- розробка умов кредиту; підготовка і висновок кредитного договору;
- визначення порядку забезпечення кредиту, гарантій повернення кредиту;
- процедура видачі кредиту;
- процедура погашення кредиту;
- контроль за кредитною операцією.

Кредитний цикл починається з консультації потенційного позичальника кредитним експертом банку. Протягом першої бесіди з позичальником кредитний експерт повинний з'ясувати, чи підходить дане підприємство для фінансування в рамках програм МФО. Це допоможе заощадити час, що у протилежному випадку буде витрачено на непотрібний аналіз.

Кредитний експерт зобов'язаний відбивати в комп'ютерній системі всі етапи кредитного циклу з моменту звертання клієнта в банк до моменту повного погашення кредиту [19-25]

Комп'ютерну систему надає довгостроковий консультант і проводить навчання по її використанню.

Безпосередню бесіду з клієнтом про деталі конкретного кредиту повинний проводити кредитний експерт. У ході бесіди він уточнює вид і суму запитуваного кредиту, і вирішує, чи коштує клієнтові подавати заявку на одержання кредиту. Для цього кредитний експерт повинний з'ясувати загальні деталі про поточне фінансове становище, про ділові якості потенційного клієнта, про його технічний досвід і досвід управління, а також виявити соціальні й економічні фактори, що можуть зробити серйозний негативний вплив на здатність клієнта повернути кредит.

Якщо кредитний експерт вирішить, що клієнтові не має змісту подавати заявку, а клієнт не вдоволений поясненнями кредитного експерта, йому повинна бути надана можливість поговорити з керівником відділу або з довгостроковим консультантом. Це відповідальна особа (довгостроковий консультант) разом із кредитним експертом прийме остаточне рішення про те, наскільки життєздатна дана фірма або проект, і, отже, чи варто видавати клієнтові заявку на одержання кредиту. У виняткових випадках, рішення про доцільність видачі кредиту може прийматися на Малому Кредитному Комітеті.

Якщо клієнта задовольняють умови кредитування і клієнт, зі своєї сторони, виконує усі вимоги кредитування по програмах МФО, то він заповнює кредитну заявку на одержання кредиту, ставить підпис і печатка. Кредитний експерт призначає дату і годину проведення аналізу діяльності клієнта в прийнятне для обох сторін час.

Дата одержання від клієнта заповненої заявки, вважається датою офіційного звертання клієнта за кредитом. Відразу після одержання заявки дані про клієнта повинні бути внесені в комп'ютерну систему.

Крім Заявки для розгляду проекту Позичальник повинний надати наступні документи:

- лист про надання позики;
- бізнес-план на українському/ російській мові;
- копії свідчення про реєстрації Позичальника, установчого договору, статуту підприємства і всі зміни до зазначених документів, зареєстровані у встановленому порядку;
- протокол №1 (або Наказ №1) про призначення директора і головного бухгалтера, протокол зборів засновників про згоду одержання кредиту і передачі майна в заставу;
- дозволи і ліцензії, якщо діяльність підлягає ліцензуванню;
- банківські довідки про наявність валютних і гривневих рахунків, «кредитною історією», інформацією про діючі кредити з графіком погашення, руху грошових коштів по розрахунковому рахунку і усіх валютних рахунках за останні 12 місяців (для мікропідприємств - 3 місяці);
- баланси і форми №2 за останні три роки (три квартали – для мікропідприємств), розшифровки статей по балансі: основні кошти, дебіторська і кредиторська заборгованість (з термінами погашення), статутний фонд, спецфонди і цільове фінансування;
- форма №3, 5-3, декларація про прибуток підприємства на останню звітну дату;
- детальний перелік товарів, що здобуваються на кредитні кошти, їхня вартість і умови постачання, протоколи про наміри або проекти контрактів на закупівлі по кредитах;
- порівняльний аналіз закупівель по кредиту з умовами конкуруючих постачальників; прайс - листи й інша інформація про можливі альтернативні закупівлі по проекті;
- екологічні документи: акти/довідки із санстанції, екобезпеки, пожежної безпеки, договору з міськводоканалом, комунальним господарством і т.п.;

- договору оренди приміщень, транспорту, поручительства, з постачальниками сировини. Протоколи про наміри або проекти договорів на збут продукції або послуг по проекті, заявки від споживачів;

- графік використання кредиту і графік повернення основної суми кредиту і відсотків по ньому;

- перелік майна, пропонуваного в заставу;

- документи, що підтверджують право власності на заставне майно.

По представлених документах експерти банку перевіряють Позичальника на відповідність кредитної лінії МБРР і роблять кредитну оцінку проекту. Термін виконання: 5 – 7 днів для мікропідприємств і 35 – 40 днів для всіх інших, у залежності від повноти і вірогідності наданої Позичальником інформації.

До проведення аналізу фінансового стану потенційного позичальника кредитний експерт оформляє службову записку на Управління безпеки про надання можливо наявної інформації про позичальника, що перешкоджає видачі кредиту.

Для мікро-кредитів (у розмірі до 10000 доларів США, або 15000 DEM) у Управління безпеки зі службовою запискою передається первинний пакет документів:

- заява на одержання кредиту;

- копії установчих документів позичальника;

- свідчення про державну реєстрацію підприємства;

- паспорта керівників організації (директори і головного бухгалтера),

для приватного підприємця – копія його паспорта.

Для даних кредитів Управлінням безпеки виробляється перевірка позичальника тільки по власній базі даних і базі УВС на предмет наявності негативної інформації. За результатами перевірки Управління безпеки надає листовна відповідь у відділ мікро-кредитів.

Час проведення перевірки і підготовки відповіді – 12 годин.

Для міні-кредитів (у розмірі більш 10000 доларів США, або 15000 DM) у Управління безпеки надається наступний пакет документів:

- заява на одержання кредиту;
- копія установчого договору, статуту (для підприємців – копія свідчення приватного підприємця);
- копія свідчення про державну реєстрацію підприємства;
- копії цивільних паспортів засновників, директора і головного бухгалтера (для підприємців – копія цивільного паспорта).

Служба безпеки перевіряє наступне:

- відносини з банками;
- кредитну історію;
- репутацію позичальника і його керівників;
- наявність і юридичну «чистоту» заставного майна;
- які-небудь інші факти, через які кредитування неможливе.

За результатами перевірки Управління безпеки надає листовна відповідь у відділ мікро-кредитів. Час проведення перевірки і підготовки відповіді – 48 годин.

Висновок Управління безпеки повинний носити рекомендаційний характер. У випадку оформлення висновку не рекомендууючу видачу кредиту, дане висновок повинний містити коротку аргументацію прийнятого рішення.

Важливо відзначити, що при перевірці позичальників по програмі кредитування мікро і малих підприємств у функції Управління безпеки не входить оцінка фінансового стану позичальника й експертна оцінка вартості заставного майна.

Фінансово-економічний аналіз (ФЕА) виробляється після одержання від клієнта заявки на одержання кредиту і позитивного висновку служби безпеки.

Під час проведення ФЕА, кредитним експертом повинні бути проаналізовані наступні аспекти:

- загальна інформація про проект (рівень менеджменту – для підприємства, ділові якості позичальника – для приватного підприємця, ринкове положення);

- фінансовий стан;
- забезпечення кредиту.

Аналіз фінансового стану клієнта виробляється кредитним експертом разом з консультантом або начальником відділу (але не більш трьох чоловік), або самостійно. Консультант і начальник кредитного відділу мають право встановлювати ліміти по сумах кредиту для кожного кредитного експерта, на фінансовий аналіз яких кредитний експерт виїжджає самостійно.

При проведенні аналізу кредитний експерт повинний провести бесіди з підприємцем або керівником підприємства, а також з головним бухгалтером підприємства; провести перевірку вірогідності наданих документів; відвідати в обов'язковому порядку всі місця діючого бізнесу позичальника для фінансового й економічного аналізу; відвідати складські приміщення і перевірити пакет документів по обліку на складі; якщо клієнт веде підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи, то в обов'язковому порядку відвідати місце проживання потенційного клієнта з метою представлення його соціально-економічного положення.

Для проведення першої частини аналізу від бухгалтерії підприємства потрібно підготувати такі документи:

- бухгалтерська звітність підприємства;
- виписка про рухи по поточних рахунках за три останніх місяці;
- розшифровка основних коштів із указівкою балансової вартості;
- розшифровка товарно-матеріальних запасів;
- розшифровка дебіторської заборгованості, із указівкою назви підприємства-дебітора, суми заборгованості, дати початку і закінчення заборгованості;

- розшифровка кредиторської заборгованості, із указівкою назви підприємства-кредитора, суми заборгованості, дати початку і закінчення заборгованості;
- довідка про відсутність (або наявності, тоді в якому розмірі) позичкової заборгованості з банків, де відкриті рахунки підприємства;
- список пропонованого в заставу майна з документами, що підтверджують право власності на дане майно.

Одним з основних принципів мікрокредитування є те, що сума кредиту не повинна перевищувати суму власних коштів. Як правило, потрібне покриття суми кредиту власними коштами в півтора разу, що відповідає мінімальному розмірові цього коефіцієнта 1,5. Якщо сума кредиту перевищує суму власних коштів, то банк ризикує більшою сумою капіталу, ніж мікропозичальник. Досвід показує, що в такому випадку ризик для банку значно збільшуються. Психологічні фактори працюють на користь позичальника, а позиція банку стає слабкіше. Більш того, для позичальника зростає інтерес у неповерненні кредиту. Важливо також враховувати той факт, що оцінка коефіцієнтів у значній мірі залежить від виду галузі й інших факторів. Той самий коефіцієнт може бути гарним для однієї галузі, і поганим – для іншої.

Важливо також враховувати той факт, що коефіцієнтів у значній мірі залежить від виду галузі й інших факторів. Той самий коефіцієнт може бути гарним для однієї галузі, і поганим - для іншої.

Обов'язково потрібно враховувати розходження в підході оцінки фінансового стану мікро і малих кредитів. При аналізі мікро-підприємств /приватних підприємців необхідно враховувати наступні фактори:

- соціальна стабільність клієнта, у т.ч. наявність приватної нерухомості або цінних паперів;
- родинний стан;
- наявність реальної застави;
- вік і здоров'я клієнта;

- загальне матеріальне становище клієнта, його доходи і витрати;
- інтенсивність користування банківськими кредитами в минулому і своєчасність їхнього погашення і відсотків на них, а також користування іншими банківськими послугами;
- зв'язку клієнта в діловому світі;
- відгуки про клієнта третіх осіб.

За результатами ФЕА, у залежності від суми запитуваного кредиту складається резюме, що у наступному надається на Малий Кредитний Комітет. Резюме складається кредитним фахівцем і повинне містити: економічне обґрунтування видачі кредиту, пропозиції по забезпеченню кредиту, загальну інформацію про діяльність підприємства і рекомендацію Малому Кредитному Комітетові.

Як забезпечення мікро-кредитів майно розглядається й оцінюється за методикою. Крім того, як заставу може і повинне прийматися особисте майно як керівників фірм-позичальників (часток підприємців), так і майно третіх осіб (фізичних і юридичних).

Забезпечення повернення кредиту можна розділити на:

- фінансове забезпечення;
- забезпечення першої категорії;
- забезпечення другої категорії.

Фінансове забезпечення включає кошти (у валюті) на депозиті, векселя авальований або емітовані (фінансовий вексель).

Забезпечення першої категорії включає:

- грошові кошти (у гривні) на депозиті;
- житловий фонд (нерухомість) у центральних районах міста;
- офісні приміщення, торговельні приміщення, кафе і ресторани в центральних районах міста;
- цілісний майновий комплекс (устаткування і нерухомість, що являють собою замкнутий технологічний цикл);
- транспортні кошти (застава).

Забезпечення другої категорії включає:

- сільськогосподарська техніка;
- транспортні кошти в експлуатації;
- виробниче устаткування окремо від цілісного майнового комплексу;

- АЗС і елеватори.

Як заставу не розглядається:

- право користування землею;
- нерухоме майно сільськогосподарського призначення;
- авіатранспорт, морські і річкові судна;
- окремі частини підприємства, що не забезпечують замкнутий технологічний цикл;
- цінні папери;
- товари в обороті і переробці;
- устаткування оборонної промисловості, або устаткування для виробництва продукції, що має специфічний і обмежений ринок збуту;
- майбутній врожай.

Крім переліку заставного майна як заставу приймається наступне:

- квартири і житлові будинки (з дотриманням усіх вимог юридичної служби банку) з дисконтом 30%;
- автотранспорт вітчизняного й імпортного виробництва не старше 10 років з дисконтом 50%;
- товар (за умови можливості його збереження в окремому опечатаному приміщенні) з дисконтом 40%;
- застава виробів з дорогоцінних металів за ціною брухту;
- застава (застава) особистого майна Позичальників (домотехніка імпортного виробництва) з дисконтом 40%;

Заставна вартість даного майна визначається з застосуванням вищевказаних дисконтів, що дозволяють провести реалізацію майна на території конкретного регіону його перебування в плинні одного місяця.

Огляд і оцінку майна для кредитів розміром до 20000 доларів США здійснює кредитний експерт самостійно (для чого проходить навчання у відділі заставних операцій) з наступним узгодженням висновку по оцінці застави зі штатним експертом банку по заставах.

Оцінку специфічного майна (складні цілісні майнові комплекси, великі будівельні об'єкти) і майна для кредитів понад 20000 доларів США здійснює штатний співробітник банку по заставах. Його функцією є спільний із кредитним експертом виїзд до клієнта на місце перебування «специфічного» застави, його огляд, вивчення документації по предметі застави і попередня оцінка юридичної чистоти правовстановлюючих документів. За результатами проведеної роботи експертом по заставах (або кредитним експертом з наступним узгодженням з експертом по заставах) оформляється експертний висновок по оцінці застави.

Обсяг ліквідного заставного майна може перевищувати суму кредиту від 1,25 до 2 разів, у залежності від наявності в Позичальника майна, що представляє інтерес для банку як предмет застави. З метою зниження обсягу страхових резервів як додаткове забезпечення (для подвійного покриття кредиту) оформляється товар в обороті, або застава майнових прав по контрактах позичальника.

Оцінка заставного майна виробляється винятково силами банку без залучення незалежних оцінювачів, виходячи з існуючої ринкової (а не балансової) вартості на конкретний вид застави.

Експертний висновок повинний містити:

- найменування потенційного позичальника, його реквізити;
- найменування заставника;
- запитана і запропонована сума кредиту;
- докладний опис предметів застави з визначенням ринкової і заставної вартості;
- висновок експерта по заставах.

До експертного висновку додаються документи, що підтверджують

право власності на майно.

При проведенні оцінки майна експерт по заставах, останній протягом одного робочого дня оформляє експертний висновок по оцінці застави.

При проведенні оцінки майна кредитним експертом, висновок по оцінці застави оформляє кредитний експерт.

Остаточну форму і вид забезпечення, а також його оцінну вартість затверджує Малий Кредитний Комітет. Однак до кредитного комітету кредитний експерт надає юристові для перевірки всі документи, що встановлюють правоздатність клієнта, установлюється юридична чистота правовстановлюючих документів на заставне майно. Для приватного підприємця перелік документів такий:

- заява на одержання кредиту;
- копія цивільного паспорта;
- копія свідчення приватного підприємця;
- копії патентів, ліцензій;
- документи, що підтверджують право власності на заставне майно;
- договору оренди;
- договору про спільну діяльність.

Для юридичної особи виробляється перевірка таких документів:

- заява на одержання кредиту;
- копія установчого договору;
- копія статуту;
- копія свідчення про реєстрації підприємства;
- свідчення про реєстрації платника ПДВ;
- протокол зборів засновників про намір узяти кредит;
- протокол зборів фірми-заставника про надання майна в заставу з чіткою вказівкою найменування, кількості і місця розташування майна;
- копії паспортів керівника і головного бухгалтера;
- копії наказів про призначення директора і головного бухгалтера;
- копії патентів, ліцензій;

- документи, що підтверджують право власності на заставне майно;
- договору оренди;
- договору про спільну діяльність;
- картка зі зразками підписів директора і головного бухгалтера.

Висновок юриста надається в письмовому виді. Термін розгляду документів – 1 робочий день (або 24 години).

Економічне обґрунтування з рекомендаційними висновками служби безпеки, експерта по заставах і юриста виноситься на Малий Кредитний Комітет (МКК) банку для ухвалення остаточного рішення про можливість видачі кредиту.

До складу МКК входять:

- керівник філії;
- заступник керівника філії;
- начальник кредитного відділу;
- начальник відділу мікро-кредитів;
- довгостроковий консультант КММП.

Доповідачем на МКК є кредитний експерт. Кредитний комітет збирається в міру необхідності, але не рідше рази в тиждень. Перед кредитним комітетом (у день проведення МКК) Голові МКК надається порядок денний і резюме по розглянутих проектах. Кредитний експерт надає економічне обґрунтування видачі кредиту і висновок всіх служб по потенційному позичальнику. Рішення МКК по кожному проекті фіксується в бланку «Рішення кредитного комітету», що містить остаточне рішення про умови видачі кредиту. Усі члени кредитного комітету підтверджують своїм підписом прийняте рішення.

У випадку прийняття комерційним банком «Банк « проекту Позичальника до фінансування, «Банк « готує необхідний пакет документів для твердження в НБУ (після твердження проекту Національним банком України до фінансування КБ «Приватбанк « укладає з Позичальником Кредитний договір і відповідні договори по забезпеченню кредиту).

Після ухвалення рішення МКК кредитний експерт оформляє проекти всіх документів, необхідних для видачі кредиту і підписання договорів застави. З метою економії часу оформлення і збір необхідних документів виробляється одночасно з усіма підрозділами (юристом, кредитним відділом), зв'язаними з кредитуванням.

Відповідно до рішення МКК необхідно оформити кредитний договір (угода), договору поручительства, договору застави.

Для юридичних осіб в обов'язковому порядку оформляються договори поручительств директори, засновників (у залежності від рішення кредитного комітету) підприємства як фізичних осіб, також можливе поручительство третіх осіб (у залежності від рішення кредитного комітету).

Кредитна угода і договори застави, не потребує нотаріального посвідчення, оформляються в двох екземплярах. Договору застави, що вимагають нотаріального посвідчення, і договору поручительства оформляються в трьох екземплярах. Договору застави нерухомого майна, устаткування і транспортних коштів підлягають нотаріальному посвідченню в обов'язковому порядку.

Кінцевий контроль правильності оформлення і наявності всіх необхідних документів проводить кредитний експерт разом з юристом і начальником кредитного відділу (або відділу мікrokредитування). Для цього кредитний експерт надає юристові пакет документів клієнта (для приватного підприємця і для юридичної особи список документів той самий):

- документи, що підтверджують право власності на заставне майно;
- висновок служби безпеки;
- експертний висновок по оцінці застави;
- рішення кредитного комітету;
- кредитний договір (проект);
- договору застави і поручительства, (проект);
- договір страхування застави (проект).

На цьому етапі юрист перевіряє правильність оформлення і наявність

усіх необхідних документів, після чого візує всі договори.

У випадку, якщо наданих документів недостатньо для видачі кредиту, то юрист вправі зажадати відсутні документи.

Вся операція здійснюється в плинні 4 годин при повному обсязі інформації і додаткового одного робочого дня, після надання відсутніх документів. Далі юрист передає кредитну справу і завізовані договори кредитному експертові для подальшої роботи.

Завізовані юристом кредитний договір і договори поручительства підписуються в першу чергу позичальником, ставиться печатка позичальника, а потім підписуються керівником філії, ставиться печатка банку-кредитора.

Договору застави, що вимагають нотаріального посвідчення, підписуються з боку банку відповідальною особою, що має право підпису даних документів.

Нерухоме майно, устаткування, транспорт, передані в заставу, підлягають обов'язковому страхуванню на користь банку Сплата страхового внеску здійснюється за рахунок позичальника.

При необхідності, матеріально-відповідальна особа банку приймає майно в заставу зі складанням акта прийому-передачі

Документи, що підтверджують право власності на закладене нерухоме майно й устаткування передаються на відповідальне збереження в КБ «Приватбанк» по акті приймання-передачі

Страхування заставного майна виробляється переважно в СК «Міжнародна страхова група» за умови надання останньої конкурентноздатних тарифів у порівнянні з іншими СК. Зведена таблиця тарифів компанії приведена в Додатку Ж.

При виставлянні завищених тарифів, або відсутності системи знижок у СК «МСГ», страхування майна виробляється в СК «Аска» і СК «Оранта».

З метою скорочення часу документообігу кредитні експерти оформляються як страхових агентів СК «МСГ» із правом підпису договорів страхування.

Страховання заставного майна виробляється на суму кредиту і відсотків за термін користування кредитом, При цьому застосовується наступна схема роботи в СК надається перелік заставного майна, що підлягає страхуванню, із указівкою страхових сум для кожного предмета застави, рівних у підсумку, сумі кредиту плюс відсотки за весь термін користування кредитом.

При наявності в Позичальника раніше оформленого страхового поліса в іншій платоспроможній страховій компанії, перестраховання, при видачі кредиту, у СК «МСГ» не виробляється, але при цьому дотримуються необхідні терміни дії страховки, суми страхового відшкодування, найменування одержувача страхового відшкодування (КБ «Приватбанк»).

У випадку повторного страхування заставного майна того самого Позичальника в СК «МСГ» - Позичальникові повинні надаватися додаткові пільги

Оформлене і знаходиться в заставі майно (на відповідальному збереженні в КБ «Приватбанк»), а також застава товару і майнових прав, що виступають додатковим забезпеченням, страхуванню не підлягають.

Функціями кредитного експерта є оформлення документів для видачі кредиту, контроль за регулярним погашенням кредиту і сплатою відсотків за його використання, оформлення документів для винесення відсотків і капіталу, не погашених у термін, на рахунки прострочення, оформлення документів для постановки договорів застави і поручительства на позабалансові рахунки

Бухгалтерські операції виконуються штатним працівником бухгалтерії банку на підставі документів, підготовлених кредитним експертом. Якщо кредит видається наявними, то потрібна підготовка таких документів:

- картка зі зразками підписів, завірена нотаріусом;
- заявка на конвертацію валюти;
- платіжне доручення клієнта - у 2-х екземплярах;
- ордер-розпорядження банку;
- довідка з податкової адміністрації (НА) про відсутність поточного

рахунка.

Для безготівкового перерахування на поточний рахунок потрібне надання таких документів:

- ксерокопія картки зі зразками підписів, завірена печаткою банку;
- заявка на конвертацію валюти,
- платіжне доручення для перерахування коштів на конвертацію,
- ордер-розпорядження банку

Для безготівкового перерахування коштів за кордон необхідні такі документи:

- ксерокопія картки зразками підписів, завірена печаткою банку,
- платіжне доручення клієнта в 3-х екземплярах,
- ордер-розпорядження банку,
- контракт, по якому здійснюється платіж,
- довідка з НА для здійснення операцій по покупці іноземної валюти,
- митна декларація (якщо товар вже отриманий).

На підставі рішення МКК для здійснення видачі кредиту кредитний експерт складає ордер-розпорядження, що підписується начальником кредитного відділу, керівником установи банку і головним бухгалтером. Ордер-розпорядження складається в двох екземплярах: один екземпляр віддається в бухгалтерію, другий підшивається в кредитну справу.

Базовий номер, позичковий, дохідний та інші рахунки відкриваються відповідальним працівником кредитного відділу банку. Для відкриття рахунка кредитний експерт складає заявку встановленого зразка на відкриття рахунка.

Після відкриття рахунків відповідальна особа банку повинна повідомити кредитного експерта про номери рахунків.

Після видачі кредиту відповідальний працівник кредитного відділу на підставі інформації, наданої кредитним експертом, ставить на облік договору застави і договору поручительства на позабалансовий рахунок

Погашення внесків по кредиту контролюється кредитним експертом і бухгалтерією. Зведення про погашення заборгованості за кредитом

кредитний експерт одержує із сальдових відомостей і ін документів, що відбивають рух коштів по рахунках клієнтів. Необхідна інформація надається відповідальним співробітником банку.

Для погашення кредиту через поточний рахунок банку клієнт надає у відділення банку, у якому він обслуговується наступні документи:

- платіжне доручення на перерахування коштів на біржу;
- заявку на закупівлю іноземної валюти;
- пакет документів по кредиту;
- платіжне доручення про списання коштів з валютного рахунка

для погашення заборгованості за кредитом.

Приватні підприємці, що не мають поточного рахунка, у погашення заборгованості за кредитом вносять відповідних сум валюти наявними в касу банку. Для цього клієнтом надається довідка з НА про відсутність поточного рахунка і заповнюється об'явка на внесок валюти. Зведення про погашення заборгованості бухгалтер повідомляє кредитному експертові до кінця того ж робочого дня.

Головний принцип, яким повинний керуватися банк при видачі позички - це забезпечення зворотності позички. З метою запобігання можливих утрат кредитним експертом проводиться регулярний моніторинг кредиту, а також перевірка застави і цільового використання кредиту. Під моніторингом мається на увазі відстеження поточного фінансового стану клієнта з одержанням необхідних фінансових даних і інших даних, що можуть вплинути на погашення кредиту. Моніторинг поточного кредиту проводиться в обов'язковому порядку на території позичальника і його бізнесу.

Начальником відділу мікро-кредитів разом з Консультантом підготовляється графік проведення моніторингів кредитів, при цьому повинні бути враховані наступні правила:

- моніторинг із виїздом на місце ведення бізнесу здійснюється не рідше одного разу в один-три місяців;
- телефонний дзвоник клієнтові з метою з'ясування обстановки на

підприємстві виробляється не рідше двох разів на місяць - за двох тижнів до погашення чергового внеску і за 2 дні до погашення.

Ціль моніторингу складається в перевірці поточного фінансового стану клієнта, стану застави і перевірці цільового використання кредитних ресурсів. Для підтвердження цільового використання позичальник повинний представити платіжні доручення по оплаті договорів (контрактів) покупки основних коштів, товарів, матеріалів або сировини, транспортні накладні, митні декларації. Постійне відстеження поточного кредиту допомагає виявити можливі проблеми й у разі потреби оперативно їхній вирішити.

Звітність по проведеному моніторингу складається в письмовому виді на спеціальному формулярі і додається до кредитної справи позичальника. Відповідальність за моніторинг лежить цілком «на кредитному експерті, що обслуговує даний кредит.

Додаткові відвідування клієнта, зв'язані з моніторингом, необхідні в наступних випадках:

- утрата позичальником значного покупця або постачальника
- зупинка виробничого процесу
- зміни в керівному складі
- зміна місця бізнесу
- затримка або погроза затримки платежів і інші.

Завершальним етапом у роботі з конкретним позичальником є повернення кредиту з відсотками. За 2-4 тижні до настання терміну повернення банк зв'язується з позичальником і уточнює перспективи повернення кредиту. У випадку надходження від клієнта пропозиції про пролонгацію (офіційний лист, із указівкою причин), банк розглядає дана пропозиція й у випадку згоди оформляється «Додаткова угода».

Якщо в день погашення кредиту в позичальника немає коштів для сплати боргу, банк своїм розпорядженням стягує кредит шляхом реалізації свого заставного права або перекладу термінової заборгованості на рахунок

прострочених позичок. Процентна ставка по прострочених позичках, як правило, подвоюється.

При повному погашенні кредиту кредитний експерт зобов'язаний дати необхідну інформацію відповідальному працівникові кредитного відділу для зняття з позабалансового рахунка прийнятих договорів застави і поручительства, виведення заставного майна з єдиного реєстру рухомого майна.

Кредитним експертом оформляється лист на адресу нотаріальної контори про зняття заборони з нерухомого майна позичальника. Даний лист підписується керівником філії, скріплюється печаткою філії і під розпис передається заставникові.

Майно, що знаходилося в заставі по акті прийому-передачі, повертається власникові.

Оригінали правовстановлюючих документів на закладене майно, що знаходилися на збереженні в банку, повертаються власникові по акті прийому-передачі.

У випадку наявності якої-небудь непогашеної суми заборгованості - майно з-під застави не звільняється, документи Позичальникові не повертаються до моменту повного погашення всіх платежів.

Труднощі з погашенням кредиту - це процес, що розвивається протягом визначеного терміну. Досвідчений працівник банку може на ранній стадії помітити ознаки фінансових труднощів, що зароджуються, клієнта і вжити заходів до виправлення ситуації і захисту інтересів банку.

Цікаві спостереження з цього приводу опубліковані в рекомендаціях західних банків.

При не поверненні кредиту збиток банку значно більше і може бути зв'язаний з іншими обставинами:

- підривається репутація банку, тому що неповернені кредити приводять до падіння довіри вкладників;

- збільшаться адміністративні витрати, оскільки проблемні позички вимагають особливої уваги кредитного персоналу;
- підвищиться погроза відходу кваліфікованих кадрів через зниження можливості їхнього стимулювання в умовах падіння прибутковості банку;
- кошти будуть заморожені в непродуктивних активах.

Усі ці втрати можуть дорого обійтися банку і набагато підвищити прямий збиток від непогашення боргу.

Причинами виникнення труднощів з погашенням позичок є:

- помилки, допущені персоналом банку при розгляді кредитної заявки, розробки умов договору, і наступному контролю (наприклад: недостатньо строге відношення до позичальника, непрофесійно проведений фінансовий аналіз, недостатнє забезпечення кредиту, помилки в документальному оформленні суди, поганий контроль над позичальником у період припинення кредиту);

- неефективна робота компанії, що одержала позичку (наприклад: слабке керівництво, погіршення якості продукції і витиснення її з ринку, слабкий контроль за фінансами компанії).

Крім того, велику роль можуть зіграти фактори, що не знаходяться під контролем банку: погіршення економічної кон'юнктури, політичні зрушення, зміна законодавства, технологічні прориви.

У зв'язку з цим у період дії кредиту позичальник зобов'язаний надавати банку баланси, звіти про прибутки і збитки, звіти про надходження готівки і т.д. [5]. Для банку важливо постійно підтримувати персональні контакти з клієнтом - відвідувати підприємство, зустрічатися з керівництвом, що дозволяє виявити наявність не встановленого устаткування, незайнятого персоналу, надлишкових запасів.

Багато чого можуть розкрити банку взаємини позичальника, що змінилися, з іншими діловими партнерами.

При виявленні неблагополучного кредиту необхідно прийняти міри для забезпечення погашення кредиту. Найкращий варіант - розробка спільного з

позичальником плану заходів для відновлення стабільності компанії й усунення диспропорції. Банк повинний діяти без зволікань, тому що якщо позичальник затримає платежі торговельним кредиторам, страховій компанії, податковим органам, то буде накладена заборона на майно і банк виявиться в довгій черзі кредиторів, що вимагають відшкодування боргу. Необхідно усвідомити позицію позичальника (чи хоче він виправити положення, чи можна йому довіряти, чи здатне керівництво компанії відновити прибутковість). Потім кредитний працівник повинний організувати зустріч із представником компанії й обговорити сформоване положення. Якщо вдається переконати клієнта, що положення можна виправити, варто намітити план дій (продаж активів, скорочення накладних витрат, зміна маркетингової стратегії, зміну керівництва і призначення нових осіб на ключові посади). Інше рішення може полягати в продажі банком застави.

На підставі проведеного аналізу перейдемо до розробки заходів щодо удосконалювання форм і методів кредитування малого і середнього бізнесу.

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПОДАТКОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

3.1. Удосконалення механізмів податкового регулювання

Податковий тягар - рівень економічних обмежень, створюваних відрахуванням засобів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямків використання. Розподіл податкового тягара між платниками податків спирається на два принципи:

- ув'язування податку з одержуваними за рахунок його благами, наприклад, дорожній податок платять власники транспортних засобів. Такий підхід дуже обмежений, тому що окремі види державних витрат (скажемо, посібник по безробіттю) неможливо перекласти на користувача.

- принцип платоспроможності, відповідно до якого чим вище доходи обличчя, тим більше високим повинний бути податок, яким обкладається обличчя.

На Україні нарешті-те почалося зниження податкового тягара. Знаючи люди затверджують, що керівництво країни барилося з ухваленням рішення на цей рахунок тому, що очікувало результатів подібних дій російських законодавців. Підтверджується та істина, що реформи в Україні йдуть у руслі російських, тільки з запізненням на пари років. Але, як говориться, краще пізніше, ніж ніколи.

І от українські законодавці прийняли рішення про полегшення податкового тягара. І одночасно про скорочення, а те і про повну ліквідацію податкових пільг. Для того, щоб розширити податкову базу і не допустити зменшення платежів у бюджеті всіх рівнів. Хоча існує небезпека того, що спроби влади стригти всіх платників податків під одну гребінку можуть

перекрити кисень багатьом з них. Особливо установам культури, засобам масової інформації.

Тепер більш конкретно про прийнятий Верховною Радою України рішеннях. З нового року встановлюється єдиний прибутковий податок у розмірі 13 відсотків. Очікується, що ця міра буде сприяти прискореному виведенню на світло божий тіньових доходів громадян, особливо підприємців. Простіше відкрито заплатити 13 відсотків від доходу, чим порушувати закон, вести подвійну бухгалтерію. Податок на прибуток з 1 січня буде знижений з 30 до 25 відсотків.

Держава від цього не повинно нічого втратити. Підприємства зможуть більше засобів направляти на розвиток виробництва, на збільшення цього самого прибутку. Відповідно збільшаться відрахування в бюджет із прибутку підприємств. Знову ж, менше стане мотивів до того, щоб ховати прибуток.

Податок на додаткову вартість з початку майбутнього року повинний знизитися з 20 до 17, а в наступному і до 15 відсотків. У цій сфері особлива увага буде приділено ліквідації існуючих пільг. Намічається внести серйозні корективи в оподаткування дрібних підприємців, що зараз платять єдиний податок. Насамперед, знижується мінімальний розмір річних продажів. Нині фіксований податок підприємці платять у тому випадку, коли обсяг річних продажів не перевищує 500 тисяч гривень, тепер цей показник може бути знижений до 50 тисяч. У державній податковій адміністрації пояснили, що у відношенні цього нововведення ще не всі ясно. Можливі якісь додаткові зміни до порядку, що існував до останнього часу.

Чому підприємства-виробники не платять податки і тим самим підривають економічну стабільність господарської системи країни, у якій вони самі так зацікавлені? Багато хто аналітики й експерти відзначають різні причини положення, що створилося, однак, більшість усе-таки сходиться в думці, що низьке збирання податків є відображенням неефективності діючої податкової системи України.

Саме тому обговорення проекту Податкового кодексу, розробка альтернативних податкових систем стали сьогодні самими актуальними темами дискусійних статей, присвячених економічним питанням. Проблема ваги податкового тягаря хвилює різних агентів господарської діяльності:

- держава - як суб'єкт керування господарською діяльністю на своїй території і перерозподілу доходів від її (у виді податків) на користь інших елементів державної і соціальної життєдіяльності;

- організації і підприємства - як об'єкти керуючого впливу держави і суб'єкти власне підприємницької діяльності, що забезпечують формування джерела підприємницького доходу і, відповідно, оподатковуваної бази;

- найманих робітників - як учасників підприємницької діяльності, що забезпечують для себе засобу існування і розвитку, і являючихся учасниками державного життя.

Кожного з перерахованих вище агентів питання оподаткування хвилюють зі своєї точки зору, тому різні і потенційні альтернативи стосовно діючої податкової системи. Держава порівнює вага податкового тягаря, що існує в Україні, з податковим тягарем в інших країнах; населення порівнює прибутковість своєї праці (оцінку своїх навичок, умінь і інтелекту) з оцінкою аналогічної праці в інших чи компаніях в умовах “тіньової” зайнятості, чи в крайньому випадку - за рубіжем. А от для підприємств - найбільш близькою альтернативою поки є “тіньовий”, тобто налогонеоблагаемый чи частково оподатковуваний (“сірий”) бізнес, будь-то у формі “неврахованого” доходу чи (витрат) “офшорного” бізнесу.

При цьому ступінь “посильности” поточного податкового тягаря українських підприємств різними експертами оцінюється по-різному. З одного боку, майже всі експерти, що займаються оцінкою інвестиційного клімату в Україні, вважають, що оподаткування реального сектора економіки занадто обтяжливо. Воно угнетающе діє на виробника, що може працювати без збитку, як правило тільки в умовах приховання своїх доходів від податкового обліку. За існуючими оцінками сумарні податки, стягнуті з працівників як фізичних

осіб і з підприємства як юридичної особи, досягають 70-75% від заробленого. По інших розрахунках податковий тягар українського виробника ще важелеє і складає 93-95 коп. на 1 грн. доходу. Висловлюються, утім, і думки, що українські податки не так вуж обтяжні. Як правило, вони засновані на використанні показників податкового навантаження як частки у валовому внутрішньому продукті (ВВП).

Усі приведені думки по-своєму вірні. Але як сполучити їхню правоту в рамках єдиного концептуального підходу до побудови податкової системи держави?! Для рішення цього протиріччя необхідно, спробувати виразити податкове навантаження в кількісному вираженні стосовно деякого інтегрального показника. Крім того, фактором, здатним грузнути правоту цих протилежних один одному точок зору, може бути підхід, при якому оцінюється справедливість податкового тягара суб'єктів, що хазяюють.

Тут можна виділити “зовнішню” і “внутрішню” справедливість. “Зовнішню” - з погляду держави - суб'єкта, що робить керуюче вплив на підприємництво; критерії такої справедливості лежать в області порівняння податкового тягара з аналогічним у порівнянних по базових економічних критеріях країнах і одержання бажаних економічних результатів господарювання в керованій економіці.

“Внутрішня” справедливість - це створення рівнозначних умов оподаткування і розвитку для підприємств із різною економічною структурою витрат.

Економісти, що підкреслюють ідентичність податкового тягара в нинішній Україні і країнах Заходу - країнах з устояною ринковою економікою, чи забувають умовчують, що задачі, розв'язувані податковою системою в цих країнах, і умови її застосування істотно відрізняються. Так, наприклад, у країнах Заходу податки в значній мірі є регулятором економіки, за допомогою якого держава у визначені моменти часу здатно обмежувати виробництво товарів і послуг.

В Україні обмежувати виробництво немає необхідності. Крім того, експерти відзначають, що в жодній країні з перехідною економікою не удалося компенсувати зростаючі державні витрати при що знижується ВВП шляхом підвищення податкових відрахувань (фактично, саме з підприємств, що виживає в умовах кризи, і працюючого населення).

Збільшення податкового преса приводить до розростання тіньової економіки. (По оцінці деяких експертів частка ВВП, вироблена в тіньовому секторі економіки, складає близько 26,6% ВВП. За даними Держкомстату України, 25% ВВП приходить на “тіньовий” сектор. За іншими оцінками, “є всі підстави затверджувати, що в Україні тіньовий капітал набрав критичну масу: до 50% ВВП”). Тому в значній мірі для українських суб'єктів, що хазяюють, (особливо в сфері малого бізнесу) альтернативою для порівняння умов господарювання (особливо ціноутворення) є не закордонні умови господарювання, а існуючі в “напівтіньовому” бізнесі - найбільш прямому конкуренті.

Тому з погляду регулюючої ролі податків їх “зовнішня” справедливість повинна забезпечувати “посильність” і “створення умов для розвитку ефективного виробництва на основі самофінансування”. Якщо ж говорити про “внутрішню” податкову справедливості, то порівнянню підлягають підприємства з різною економічною структурою витрат: трудомісткі, матеріалоемкіє і фондоемкіє виробництва.

Дослідження цього питання ще більш має потребу в аналітичних кількісних вимірниках, здатних оцінити “рівномірність” податкового навантаження і також сформулювати критерії-стимули для розвитку різних видів виробництв на основі самофінансування. Головна проблема в податковій системі - це не проблема податкових ставок, а проблема визначення податкової бази. Так, наприклад, податок на прибуток при ставці 30%, що практично така ж як у США, наша держава умудряється зібрати в кілька разів більше грошей у відсотках до ВВП, чим збирають органи державної влади в США. (У період високої інфляції існуюча система бухгалтерського учетно

завищувала отриманий прибуток. Ця ж система піддає оподатковуванню деякі елементи собівартості).

Застосовувана податкова система заснована на використанні податків з різною базою. Тому для кількісної оцінки сумарного податкового навантаження необхідно звести їх до єдиної інтегральної оцінної бази. У якості такої спробуємо використовувати частку доданої вартості, що віддається державі, створюваної на даному підприємстві, і порівняємо її з аналогічною часткою податкового навантаження у валовій виручці підприємства.

Якщо судити про корисність створюваного на підприємстві Продукту з ринкових позицій, то його величність Ринок “погодиться” заплатити підприємству за нього тільки ту ціну, що відповідає корисності цього Продукту; а виходить, усі те, що виручено підприємством від продажу своєї продукції (послуг) за винятком використаних у процесі діяльності матеріальних компонентів виробництва, - і є власне Продукт підприємства, тобто додана вартість.

Таким чином, прагнення підприємства збільшити свій виторг, а, у кінцевому рахунку, доход, було б вірніше сформулювати як прагнення підприємства збільшити ринкову оцінку корисності своєї доданої вартості, що є і джерелом доходу (того, що залишається підприємству) і джерелом сплати податків (того, що підприємство змушене віддавати державі).

Цей показник дозволить “усереднить” оцінку податкового навантаження для різних типів виробництв, тобто забезпечить порівнянність податкового тягара для різних економічних структур. А тепер усереднено оцінимо податки в даній структурі виторгу (для простоти оцінок будемо розглядати деяке типове виробниче підприємство, тобто не будемо включати в розгляд акцизи, податок на реалізацію ГСМ і деякі інші специфічні податки, такі як податок на рекламу й ін. Також абстрагуємося поки від податку на майно, тому що його облік зажадає включити в модель безліч додаткових характеристик, що ускладнить модель, тим самим погіршить ілюстративність, додавши дуже незначну точність у розрахунки).

Приведемо всі податки до єдиної бази - доданої вартості, створюваної на підприємстві, що у даному випадку розглядається як операційний доход підприємства, тобто різниця між валовою виручкою (із ПДВ) за винятком матеріальних витрат. Оскільки частковий розподіл представлених компонентів на різних підприємствах по-різному, введемо в розгляд наступні структурні коефіцієнти:

До - частка доданої вартості у валовій виручці: $До = ДС / У$ (коефіцієнт, що характеризує матеріалоемність виробництва);

Кзп - частка витрат на оплату праці в доданій вартості (зарплата з нарахуваннями): $Кзп = Зпо / ДС$ (коефіцієнт, що враховує трудомісткість виробництва);

Кам - частка амортизаційних відрахувань у доданій вартості: $Кам = АМ / ДС$ (коефіцієнт, що враховує фондоемність виробництва).

Отже, підприємство відповідно до нинішньої системи оподаткування змушено виплачувати наступні податки:

- податок на додаткову вартість (ПДВ) = $(20\% / 120\%) * ДС$;
- нарахування (платежі) до заробітної плати = $(40\% / 140\%) * Кзп * ДС$;
- прибутковий податок (хоча даний податок платить не підприємство, а працівник, ми розглядаємо його в даній моделі, оскільки підприємство часом прагне забезпечити працівнику конкурентноздатний “чистий” доход, тобто доход, що залишається після оподаткування; крім того, альтернативою оцінки праці для працівника часом є доход у сфері “тіньової” зайнятості, тобто без податків

Таким чином, питання “посильности” податкового тягаря часом розглядається українськими підприємствами в площині конкурування з “тіньовим” сектором. І, оскільки “оподаткування” “тіньового” сектора плюс плата за ризик нижче 50%, легальні умови підприємництва програють у даній конкурентній боротьбі.

Задача відтворення фондів цілком лежить на плечах підприємства, тому держава в більшому ступені звільняє цю частку доданої вартості від

податкового навантаження. У той же час вважається, що відтворення трудових ресурсів - задача держави, тому трудові витрати в більш значній мері підлягають оподаткуванню. (Однак, чи є дана “потурання” достатньою для стимулювання реконструкції і переоснащення підприємства?).

Відповідь на це питання можна досліджувати додатково, увівши критерій достатності амортизаційних відрахувань для реновації основних фондів, але навіть на перший погляд можна сказати, що виробництво, що бідує в значної фондовооруженості, повинне мати додаткові стимули для внутрішніх нагромаджень - джерела переозброєння виробництва, що вимагає значних пільг по оподаткуванню прибутку).

Для підприємства, усередненого за структурою витрат, частка доданої вартості, що віддається підприємством державі у виді податків і обов'язкових відрахувань, практично не залежить від рентабельності виробництва. Звідси випливає висновок, що частка збиткових підприємств і сума прибутку, одержувана підприємствами, несуттєво впливають на сумарну оподатковувану базу. Таким чином, держава за допомогою існуючої податкової системи не зацікавлює суб'єктів, що хазяюють, ні в зниженні частки збиткових виробництв, ні в підвищенні прибутковості виробництва - основного фактора, що забезпечує умови для саморозвитку.

І в даному розрізі аналізу, мабуть, єдиним виключенням є фондоемке виробництво. Фондоемке виробництво в нинішніх податкових умовах піддається прогресивному оподаткуванню. Але ж саме фондоемке виробництво найбільшою мірою має потребу в прибутку як джерелі розвитку (у тому числі, у компенсації недостатності амортизації для простого відтворення в умовах високих темпів науково-технологічного розвитку, тобто фактично, у джерелі підтримки виробництва), адже відносна потреба в рефінансуванні прибутку у фондоемких виробництвах вище чим в інших типів виробництв.

Таким чином, порушується принцип “рівномірності” податкового тягара, а отже, “внутрішньої” податкової справедливості. Частка у валовій

виручці податків і обов'язкових платежів, що віддаються державі, несуттєво росте з ростом рівня рентабельності виробництва, але у великому ступені залежить від типу виробництва.

При цьому частка податків від виторгу, що віддається державі, істотно розрізняється для різних типів виробництва: від 14% - для матеріалоемкого виробництва до 35% - для трудомісткого. Цей висновок може бути небезінтересний для аналізу оподаткування малих підприємств, що перейшли на спрощену систему чи оподаткування для розроблювачів податку на так називаний “вмененний доход”, уведення якого пропонується для малих підприємств у найближчому майбутньому. (Звідси впливає, що для застосування системи “вмененого” податку потрібно більш точна оцінка, що забезпечує рівноцінність умов підприємництва для різних підприємств, чим просто частка податку від “потенційної” виторгу, адже в ситуації усереднення трудомісткі підприємства виявляться в істотному виграші).

Таким чином, будь-яке примітивне спрощення податкової системи може привести до порушення принципу “рівномірності”, а виходить, “внутрішньої” справедливості податкового тягаря. По частці податків у виторзі найбільше “тягар” лягає на трудомістке виробництво (при цьому частка податків у ДС залишається найбільш постійною навіть при росту рентабельності), тому що власне витрати на оплату праці обкладаються найбільше істотно - підприємство змушене віддавати державі майже 43%. Настільки високе оподаткування може мати справедливе обґрунтування, оскільки саме держава бере на себе обов'язок нести основні витрати по відтворенню робочої сили і соціальному забезпеченню непрацевдатних. Однак, як до цього відносяться самі працівники?

Очевидно, значна питома вага “тіньової” зайнятості (близько 30%) у нашій країні говорить проти цієї тези. Працівники preferують самі собі заробити на старість і забезпечити своїх дітей (може бути, тому що не дуже довіряють державі, а може бути, тому що від них поки занадто багато вимагають?!).

Аналіз оподаткування матеріалоемкого виробництва дозволяє зробити висновок про те, що будь-яка економія матеріальних витрат лише в незначному ступені приводить до збільшення доходу підприємства:

- по-перше, тому що будь-який приріст ДС, що виникає у випадку такої економії, на 50% “іде” у податки;

- по-друге, з ростом рентабельності для даного типу виробництва “податкова” частка доданої вартості хоча несуттєво, але теж росте, що відбивається і на зростаючій частці виторгу, “уходящей у податки”. Таким чином, в умовах діючої системи оподаткування гасло про необхідність підвищення конкурентноздатності вітчизняних товарів за рахунок зниження матеріалоемності не підкріплений скільки-небудь значимими економічними стимулами.

Підприємству не вигідно підвищувати витрати на заробітну плату (тим самим збільшуючи зайнятість і створюючи стимули підвищення працівниками якості праці), оскільки цей елемент витрат несе найбільший податковий тягар (43%) у порівнянні з 35% оподаткування прибутку, що може бути спрямована на збільшення інвестицій (фондовооруженности).

Подібні висновки є достатнім поясненням прагнення багатьох підприємств (у першу чергу, що відносяться до малого бізнесу) вести значну частину свого господарського обороту в “сірий” бізнес, придумувати нові і нові схеми “відведення” оплати праці від оподаткування.

Отримані результати дозволяють затверджувати, що існуюча податкова система ні в якій мері не тільки не заохочує, а в ряді випадків прямо перешкоджає зусиллям підприємств по розвитку виробництва і підвищенню його рентабельності тобто не відповідає декларуємих цілям економічної, у тому числі промислової, політики держави, що визначається як “підвищення ефективності і конкурентноздатності російської промисловості на зовнішньому і внутрішньому ринках і переклад її на цій основі в стадію підйому”.

Крім того, зроблені висновки наочно демонструють можливості використання пропонованої методики як для кількісного аналізу “рівномірності і посильності” податкового тягара стосовно до різних економічних структур, так і для оцінки наслідків “спрощення податкової системи”.

Для того щоб оцінити податковий тягар для підприємства ПП «Глобус» необхідно підрахувати всі податки які підприємство заплатив у 2002 і в 2003 роках і порівняти з валовим прибутком за 2002 і 2003 рік. Для цього представимо рішення у виді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок та оцінка податкового тягара ПП «Глобус», грн

| Наменування податка | 2002 рік | 2003 рік | Зміни | Темп, % |
|--|----------|----------|-------|---------|
| 1 Податок на прибуток | 2800 | 4600 | 1800 | 164,28 |
| 2 Комунальний податок | 200 | 200 | 0 | 100 |
| 3 Податок на доходи фізичних осіб | 3500 | 3860 | 360 | 110,28 |
| 4 Податок на додану вартість | 9900 | 8100 | -1800 | 81,82 |
| 5 збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності : | 636 | 955 | 319 | 151,6 |
| 6 збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття | 745 | 550 | -195 | 73,82 |
| 7 збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття | 238 | 268 | 30 | 112,6 |
| 8 збір на обов'язкове державне пенсійне страхування | 7462 | 6425 | -1037 | 86,10 |
| 9 збір за забруднення навколишнього природного середовища | 22 | 28 | 6 | 127,27 |
| 10 Усього податків і зборів | 25503 | 24986 | -517 | 97,97 |

Валовий прибуток за 2002 рік склав 131,9 тис. грн., за 2003 год – 119,2 тис. грн.

Рівень податкового тягара рівен відношенню усього податків і зборів к валовому прибутку.

Рівень податкового тягара за 2002 рік :

- $25503/131900 = 19,3\%$

Рівень податкового тягара за 2003 рік :

- $24986/119200 = 20,96\%$

Рівень податкового тягара в 2003 році в порівнянні з 2002 роком був більше на $(20,96-19,3) = 1,66\%$ чи в 1,086 рази. Збільшення податкового тягара зв'язано зі збільшенням валового доходу з 119200 до 131900 грн.

Найбільша питома вага серед податків, що заплатило ПП «Глобус» у 2002 році займають 3 податки :

- податок на доходи фізичних осіб- 3500 грн чи 13,7 %
- податок на додану вартість- 9900 грн чи 38,8 %
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування- 7462 грн
чи 29,2 %.

Серед них на першому місці коштує податок на додаткову вартість, що займає 38,8 % від усього числа податків, що заплатило ПП «Глобус» у 2002 році.

Найбільша питома вага серед податків, що заплатило ПП «Глобус» у 2003 році займають такі податки :

- податок на доходи фізичних осіб- 3860 грн чи 15,4 %
- податок на додану вартість- 8100 грн чи 32,4 %
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування- 7462 грн
чи 25,7%;
- податок на прибуток 4600 грн чи 18,4%.

Подсчитаем інтегральную повну ставку оподаткування ПП «Глобус» за 2002 и 2003 роки. .

Серед них на першому місці коштує податок на додаткову вартість, що займає 32,4 % від усього числа податків, що заплатило ПП «Глобус» у 2003 році.

Який податковий тягар варто вважати високим? Закордонні дослідження, наприклад, роботи Леффера, показують, що вилучення в бюджет більш 40 % доданої вартості (назвемо це значення «порогом Леффера») робить виробничі інвестиції і розширення виробництва не вигідними. Виходячи з цього, податковий тягар до 35 % доданої вартості будемо вважати невисоким, 36-45% - помірним, 45-55 %- високим і понад 55% - дуже високим.

Підрахуємо інтегральну повну ставку оподаткування ПП «Глобус» за 2002 і 2003 року.

Додана вартість за 2002 рік складе 5472,4 тис. грн – 4428,4 тис. грн = 1044 тис. грн

Додана вартість за 2003 рік складе 4319,3 тис. грн – 3629,8 тис. грн = 689,5 тис. грн

Інтегральна повна ставка оподаткування за 2002 рік складе :

$$25,503/1044 * 100\% = 2,44\%$$

Інтегральна повна ставка оподаткування за 2003 рік складе :

$$24,986/689,5 * 100\% = 3,6\%$$

Податковий тягар за 2002 і 2003 рік для ПП «Глобус» не перевищує 35% доданої вартості і він вважається не високим.

Розглянемо податковий тягар закордонних країн.

Самою низкою інтегральною повною ставкою оподаткування виявилася у Швейцарії - 31,3%, а найвищою - у Німеччині - 57,5%. Відзначимо, що ці значення помітно перевищують ИПСН для Сінгапуру і Гонконгу за станом на 1993 р. На помірний податковий тягар (до 40-42%) указують ІПСО, розраховані для Швейцарії, Великобританії, Іспанії і Норвегії, на досить високе, але не перевищуючого середнього рівня для Західної Європи - у Фінляндії, Португалії, Нідерландах, Люксембурзі, Ірландії, Греції і США. В інших країнах податковий тягар дуже високе - більш 48%, що значно вище показника Леффера 35-40%, що визначає границю вигідності інвестицій у виробництво. Найвищі ІПСО (більш 55%) виявилися в Італії, Польщі, Бельгії і Німеччині. Незважена середня ІПСО по 18 країнам Західної Європи склала 47,2%, що говорить про високий податковий тягар. Однак у Україні, як показали наші розрахунки, цей показник склав - 55,1%, тобто на 7,9 пункту вище. У 1998 р. українська ІПСО незначно збільшилася - на 0,2 пункти.

Таким чином, оцінка податкового тягара в Україні в порівнянні з закордонними країнами за допомогою показника частки податкових надходжень у ВВП занижена в 1,2-1,5 разів у порівнянні з фактичними величинами.

Результати факторного аналізу свідчать про те, що в найменшому ступені обкладаються амортизаційні відрахування, оскільки ПСН по цьому факторі визначається в основному ставкою ПДВ чи податку з продажів і складає в США 3,8%, а в середньому по Західній Європі 15,8% з розкидом значень від 6 до 20%. У Росії в зв'язку зі стягуванням податків на виторг від реалізації продукції (у дорожні фонди і на зміст об'єктів соціального життя) ПСН по амортизації склала 20%, що навіть більше, ніж у Швеції, Фінляндії, Норвегії, Польщі й Ісландії, де ставки ПДВ вище російської.

Повна ставка оподаткування по факторі «прибуток, що направляється на виплату дивідендів юридичним особам» у середньому по 18 країнам Західної Європи ПСН по прибутку є досить високої - 47,1%.

Не набагато перевищує вона 40% (поріг Леффера) у Швейцарії, Фінляндії, Швеції, Норвегії, Великобританії, Іспанії і США. Особливо високий цей показник в Ірландії, Португалії, Бельгії, Італії, Ісландії, Польщі і Німеччині. У Україні ПСО по дивідендах юридичних осіб також дуже висока - 55,8%, що на 8,7 пункту вище, ніж у середньому по Західній Європі.

При вимірі доходу в доларах США найбільшою мірою дивіденди обкладаються в Росії, де діапазон зміни ПСО від 53 до 66%, у той час як у Західній Європі цей показник змінюється від 46 до 61%. У США і, особливо, у Сінгапуру дивіденди обкладаються ще менше, що за інших рівних умов визначає більш високу інвестиційну активність індивідуальних акціонерів. При вимірі доходів у числі середніх заробітних плат картина трохи інша: якщо розмір отриманих дивідендів не перевищує двох середніх заробітних плат, то в Україні вони обкладаються в більшому ступені, чим у США і Західній Європі, але в протилежному випадку великі дивіденди в Україні ї обкладаються трохи менше, ніж у Західній Європі і приблизно так само, як і в США.

Середня заробітна плата обкладається податками в більшості країн приблизно в тім же ступені, що і прибуток. Найнижча ПСО по цьому факторі 20,8% - у Швейцарії (за рахунок великих відрахувань з оподаткованого доходу і помірних ставок податків). Відносно невеликі ПСО (30-40%) по заробітній платі в США, Великобританії, Люксембурзі і Португалії й в Іспанії. Особливо сильно обкладається заробітна плата у Швеції, Італії і Бельгії - на рівні 60-64%. В Україні ця ставка складає 48,0% і приблизно збігається із середньої по Західній Європі, де маса середньої заробітної плати набагато вище.

В Україні майже на всьому діапазоні ПСО (від 46 до 63%) помітно вище, ніж у середньому по Західній Європі (від 42 до 63%), але при високих доходах різниця дуже мала. У США і Сінгапуру зарплата обкладається значно

менше, ніж у Західній Європі в середньому: діапазони зміни ПСО відповідно від 22 до 37% і від 29 до 39%.

За період з 1991 по 1997 рік ПСО знизилася в 10 країнах, зросла в 4 країнах, практично залишилася на тій же рівні в 5 країнах. Але ступінь цих змін сильно відрізняється:

1. Майже немає змін (розходження в межах 0,5-0,6 пункту) у США, Іспанії, Нідерландах, Франції, і Німеччини;
2. Невелике збільшення (1-2 пункту) спостерігається в Ісландії (за 1995-1997 р.) і Норвегії;
3. Невелике зменшення (1-2 пункту) відбулося в Люксембурзі Португалії, Великобританії;
4. Істотно зменшилася (2,5 і більш пункту) ИПСН у Данії, Фінляндії, Ірландії, Австрії, Швеції, Швейцарії і Греції, тобто в тих країнах, де ИПСН була значно вище, ніж у середньому по Західній Європі. У цих країнах були помітно знижені ставки більшості податків;
5. Відчутне збільшення ПСО (більш 2,5 пунктів) відбулося в Бельгії й Італії через уведення надбавок до податків.

Зменшення одних податкових ставок при збільшенні інших не привело до різких змін ПСО. Загальною тенденцією можна вважати невелике зниження інтегральної повної ставки оподаткування (на 1,3 пункти). При цьому слід зазначити, що за період 1995-1997 р. у 13 країнах з 18 відбулося невелике збільшення ИПСН, що привело до росту середньої інтегральної ставки оподаткування на 0,8 пункту, тоді як у 1991-1995 р. вона знизилася на 2,1 пункти.

В Україні інтегральна повна ставка оподаткування в 1995 р. була вище на 3,3 пункти, чим у 1992 р. У 1996-97 р. ПСО зменшилася на 3,2 пункти і стала на 0,1 пункту нижче, ніж у 1992 р. Скорочення ПСО у 1996 р. у зв'язку зі скасуванням спецналога і податку на наднормативну оплату праці (але при збільшенні ставки податку на користувачів автодоріг на 1 пункт) до 55,1%

явно недостатньо для того, щоб створити російським підприємцям хоча б рівні умови в порівнянні з підприємцями більшості країн Західної Європи.

ПСН по факторі «амортизація» зовсім не змінилася в 5 країнах, небагато зменшилася - у двох країнах (Нідерландах і Ірландії), небагато збільшилася - у 7 країнах, помітно збільшилася (на 1,5 і більш пункту) у 4 країнах (Великобританії, Норвегії, Іспанії, Люксембурзі). Загальна тенденція до росту збігається з тенденцією до росту ставки ПДВ, що практично цілком визначає ПСН по цьому факторі. Відзначимо, що всі ці зміни відбулися за 1991-1995 р. У Росії в зв'язку зі зменшенням ставки ПДВ із 28 до 20% ПСН по амортизації зменшилася на 2,02 пункти.

ПСО по фактору «заробітна плата» зменшилася в 7 країнах: у Греції, Ірландії, Іспанії, Люксембурзі, Португалії, Великобританії і Швеції). Збільшення відбулося в 10 країнах, у тому числі істотне (більш 2,5 пунктів) в Австрії, Бельгії, Німеччині, Норвегії і Франції. У середньому в аналізованих країнах у 1991-1995 р. превалювала тенденція до дуже невеликого зменшення ПСО по фактору «заробітна плата», а в 1995-1997 р., навпаки, до дуже невеликого росту, тому за весь 1991-1997 р. середнє значення по Західній Європі не змінилося. У Росії в 1995 р. ця ставка була на 0,4 пункти нижче, ніж у 1992 р. Скасування спецналога і, особливо, податку на наднормативну оплату праці дозволило знизити цей показник у 1996 р. на 8,3 пунктів до 47,6%, що значно поліпшило ситуацію, але в корені її не змінило. Необхідно, щоб цей показник бути не вище 40-45%.

Отримані значення інтегральних ставок оподаткування для співвідношень основних елементів доданої вартості і матеріальних витрат, середньої для народного господарства в цілому і його основних галузях, крім сільського господарства, виявилися в 1995 р. на 10-16 пунктів, а в 1996 р. на 9-12 пунктів, вище 40%, чи так називаного порога Леффера, що визначає припустимий рівень вилучення доходу у виробників, що дозволяє їм ефективно розвиватися. Це підтверджує наші висновки про надмірно важкий

податковий тягар на товаровиробників в Україні як в абсолютному вираженні, так і в порівнянні з європейськими країнами.

Незважаючи на те, що інтегральна повна ставка оподаткування на рівні підприємства і частка податкових надходжень у ВВП є аналогічними показниками, вони можуть помітно відрізнятися друг від друга з кількох причин, основні з яких наступні:

- різна структура доданої вартості і виторгу від реалізації продукції в цілому по економіці;
- трохи відмінна структура податків, що враховуються при розрахунку - ПСО припускає облік тільки найбільш загальних податків, що вносить більшість платників податків, що не мають особливих пільг;
- наявність податкових пільг і спеціальних податків на окремі товари і види діяльності.

3.2 Застосування податкового планування на підприємстві

Організація ефективної системи податкового планування на українських підприємствах здатна виступити сполучним ланкою між різними стадіями і комплексами загальноекономічного планування підприємства, як тактичного, так і стратегічного, тому що економічної конструкції за назвою «податкове планування» як ніякому іншому виду економічного планування присущ комплексний характер, що виражається насамперед у різноманітні взаємозв'язків з різними проявами управлінського впливу у внутрішній структурі організації. Іншими словами, можна затверджувати, що податкове планування, упритул взаємодіючи з такими управлінськими функціями, як маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика, постачання, у той же час є одним з базових інструментів генерування показників ефективності функціонування підприємства, тому що розрахунок останніх без обліку податкових наслідків представляється дуже нерозумним і ірраціональною.

Податкове планування це :

- мінімізація податкового тягаря через фінансове планування, включаючи інвестиції з відстрочкою сплати податків, покупку не оподатковуваних податками цінних паперів і використання різних податкових притулків;

- систематичний аналіз різних податкових альтернатив, спрямований на мінімізацію податкових зобов'язань у поточному і майбутніх періодах.

У той же час, податкове планування покликано не тільки і не стільки зменшити податкові відрахування підприємства, хоча оптимізація податкового портфеля і є його найважливішою функцією, скільки стать регулятором, поряд з планом маркетингу і виробництва, процесу керування підприємством, тому що мінімізація й оптимізація податкового портфеля не завжди відповідає стратегічним потребам суб'єкта, що хазяює, останньому іноді вигідно не занижувати свою оподатковувану базу в силу тих чи інших причин (наприклад, якщо витрати по мінімізації податкового навантаження перевищують доходи від її, крім того, керівництво підприємства може відмовитися від податкової мінімізації в силу соціальних (наприклад, на градообразующем підприємстві) і політичних причин, а також, якщо інвестиційний план розвитку суб'єкта, що хазяює, не передбачає зменшення податкових витрат; у малих підприємницьких структурах, що перейшли на сплату податку з вмененого доходу, навряд чи є необхідність у розробці схем по зменшенню оподаткування). Відмовлення від мінімізації оподаткування в зазначених випадках не означає відмовлення від застосування податкового планування, навпаки, податкове планування продовжує залишатися одним з основних видів загальноекономічного планування.

Етапи податкового планування ПП «Глобус»: організаційно-підготовчий, дослідницький, плано-розробочний і основний етап. Перший етап визначається формуванням апарата, що організовує всіх роботу зі складання плану і підготувати умови для його реалізації. Другий визначається виконанням основних досліджень, у тім числі діючого податкового

законодавства, що передують складанню плану. Тут же здійснюється збір необхідної інформації, розробляються аналітичні таблиці, вибираються потрібні техніко-економічні показники. Третій етап містить у собі складання самого плану. І четвертий етап - реалізація даного плану.

Перший етап процесу податкового планування пов'язан з вибором основних інструментів реалізації податкового планування, а також виконавців. Серед основних внутрішніх нормативних актів, що регулюють даний етап, необхідно виділити, насамперед, наказ про облікову політику підприємства, а також наказ про плані виробництва.

Облікова політика формується керівником підприємства на основі Положення по бухгалтерському обліку «Облікова політика організації» ПБУ 1/98 від 09.12.98 .г № 64н. Відповідно до даного положення під обліковою політикою підприємства розуміється обрана їм сукупність способів ведення бухгалтерського обліку - первинного спостереження, вартісного виміру, що тече угруповання і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності на основі застосування принципів бухгалтерського обліку.

До способів ведення бухгалтерського обліку відносяться методи угруповання й оцінки фактів господарського життя, гасіння вартості активів, прийоми організації документообігу, інвентаризації, способи застосування рахунків бухгалтерського обліку, системи облікових реєстрів, обробки інформації. Облікова політика застосовується з першого січня року, наступного за роком видання наказу.

План виробництва основний документ, на базі якого здійснюються виробничі відносини на підприємстві. У плані виробництва містяться дані щодо передбачуваної інвестиційної політики підприємства, випуску продукції, чисельності працівників.

Податкове планування, як і будь-яка діяльність, що носить управлінський характер, покликано виконувати оперативні функції, функції контролю і власне функції планування, звідси податкове планування можна зобразити у виді трехуровневої системи, що включає оперативний, тактичний

і стратегічний елементи, у залежності від яких трансформується об'єктивна сторона процесу податкового планування, видозмінюються заходи щодо планування податків.

Цементуючим, фундаментальною ланкою в процесі податкового планування виступає оперативний рівень, також часто іменований поточним внутрішнім податковим контролем. Підприємство-налогоплательщик ПП “Глобус” веде у встановленому порядку облік своїх доходів (витрат) і об'єктів оподаткування, в повному обсязі і вчасно обчислює і сплачує в державний бюджет і позабюджетні фонди податки і прирівняні до них платежі. Своєчасне числення і сплата податків жадає від керівництва підприємства під страхом адміністративної і кримінальної відповідальності організації відповідної діяльності хоча б на мінімальному, покликаному робити поточні податкові платежі під час і в повному обсязі рівні. Останнє твердження дозволяє говорити про поточний внутрішньому податковому контролі як про діяльність, що носить обов'язковий характер, що не залежить від бажання (небажання) керівництва підприємства здійснювати податкове планування.

ПП “Глобус” проводить внутрішній податковий контроль: щотижневий моніторинг нормативно-правової бази, визначення бази податкових відрахувань і ставок оподаткування, вивчення і засвоєння діючого податкового законодавства - перше й об'єктивно необхідна умова всієї діяльності по податковому плануванню. Цім займаються менеджери та бухгалтерія ПП “Глобус”. Бухгалтерія ПП “Глобус” складає прогноз податкових зобов'язань фірми (податковий календар) з метою оптимізації потоків податкових платежів, діє принцип сплати податкових платежів в останній день установленого для цього терміну. Контроль здійснюється службами внутрішнього аудита, планування і ревізійною службою.

На тактичному рівні податкове планування стає частиною загальної системи фінансового керування і контролю, виробляється спеціальна підготовка (планування) контрактних схем типових, великих і довгострокових

господарських контрактів. Зокрема, складаються прогнози податкових зобов'язань організації і наслідків планованих схем угод, що згодом враховуються при формуванні прогнозів фінансових потоків підприємств, являючихся базовим критерієм прийняття інвестиційних рішень; розробляється графік відповідності виконання податкових зобов'язань і зміни фінансових ресурсів організації; прогноуються і досліджуються можливі причини різких відхилень від середньостатистичних показників діяльності організації і податкових наслідків чи інновацій проведеної угоди.

Способи податкової оптимізації різні по своїй природі і у своїй більшості узконаправлені на визначений сегмент податкових відносин, не торкаються весь комплекс податкових проблем. Серед найбільш популярних методів податкової мінімізації віділяють :метод заміни відносин , метод поділу відносин , метод відстрочки податкового платежу, метод прямого скорочення об'єкта оподатковування , метод делегування податкової відповідальності підприємству-сателіту, метод прийняття облікової політики з максимальним використанням наданих можливостей для зниження розміру податкових платежів , метод застосування законодавчо установлених пільг і преференцій для різних галузей народного господарства і груп платників податків, метод зміни юрисдикції збутового чи керування центра прийняття управлінських рішень підприємства у виді установи самостійної юридичної особи або перенос самих виробничих потужностей на користь зони пільгового режиму оподатковування і ряд інших.

ПП “Глобус” використовує такі методи :

- метод заміни відносин, який базується на основному принципі цивільного права - принципі диспозитивности цивільно-правових відносин, тобто праві кожного суб'єкта, що хазяює, самостійно, без обмежень вибирати своїх контрагентів, форми й умови угоди з ними. Суть методу полягає в тім, що підприємство при юридичному оформленні господарських відносин зі своїми

контрагентами вибирає цивільно-правову норму, виходячи не тільки з принципів оформлення цивільно-правових і юридичної техніки, але і з обліком податкових наслідків застосування цих цивільно-правових норм. Іншими словами, відбувається заміна одних господарських правовідносин, оподатковування результатів яких відбувається по підвищених ставках, на інші близькі, однорідні правовідносини, имеющие пільговий режим оподатковування, при цьому економічна сутність господарської операції залишається незмінною. ПП “Глобус” використовує заміну посередницького договору (комісії, доручення і т.д.), тому що прибуток від діяльності посередників обкладається податками по підвищеній ставці, на договір підряду (возмездного надання послуг), оподатковуваних у звичайному порядку;

- метод відстрочки податкового платежу ґрунтується на тій обставині, що термін сплати більшості податків тісно зв'язаний з моментом виникнення об'єкта оподатковування і календарним періодом (місяць, квартал, рік). Підприємство відстрочиває виникнення оподаткованого обороту шляхом перерахування коштів в останній день звітного періоду. Це відбувається через того, що мінімальний час проходження платежів через банки складає не один день, а в середньому біля трьох днів (для підприємств, що знаходяться в різних регіонах), тому покупець, перелічивши кошти за придбану продукцію в останній день звітного податкового періоду, може уключити витрати на її придбання в розрахунок собівартості поточного періоду, хоча ця продукція буде використовуватися у виробничому процесі в наступному періоді, а також у поточному періоді віднести ПДВ на розрахунки з бюджетом; підприємство-продавець, прийнявши касовий метод визначення виторгу від реалізації, у свою чергу, одержавши оплату, відіб'є її вже в наступному звітному періоді, і тим самим відстрочить сплату податку на прибуток на три місяці і сплату ПДВ на один місяць, що в остаточному підсумку приведе до збільшення оборотних коштів підприємства;

- метод прийняття облікової політики з максимальним використанням наданих можливостей для зниження розміру податкових платежів. Елементи облікової політики ПП “Глобус” є такі :

1. Облік виторгу для цілей обліку - по оплаті.
2. Облік витрат по заготівлі і доставці товарів зі складів - включення в покупну вартість товарів є більш вигідним з погляду оподаткування, тому що при збільшенні вхідної ціни товару знижується торгова націнка, відповідно зменшується оподатковувана база.
3. Варіант оцінки запасів і розрахунку фактичної собівартості відпущених у виробництво матеріальних ресурсів- метод собівартості перших за часом закупівель (ФІФО). Метод ФІФО знижує собівартість продукції звітного періоду і завищує прибуток. Цни на послуги нижче у ПП “Глобус” ніж у конкурентів, і рівень прибутку невисокий. Метод ФІФО дозволяє уникнути санкцій з боку податкових органів за продаж продукції (надання послуг) нижче собівартості і збільшити величину прибутку при необхідності фінансування розвитку підприємства.
4. Порядок нарахування зносу по основних засобах- лінійний спосіб нарахування амортизації.
5. Перелік резервів майбутніх витрат і платежів- створює резерви: на оплату відпусток працівникам, і інші мети.
6. Порядок створення резервів по сумнівних боргах- створює резерви по сумнівних боргах.
7. Оцінка кредиторської заборгованості по позикових засобах.- оцінка без обліку належних до виплати %.
8. Структура і спосіб списання витрат майбутніх періодів- пропорційно обсягу продукції.
9. Варіант розподілу і використання чистого прибутку- чистий прибуток попередньо розподіляється по фондах.

Іншими словами, податкове планування починається з визначення стратегічних цілей підприємства , саме останні формують потрібність в

прийнятті тих чи інших управлінських рішень, у залежності від них будується структура підприємства і зв'язку усередині її. У свою чергу, на кожному конкретному підприємстві система податкового прогнозування базується на визначеній податковій ідеології.

Податкова ідеологія підприємства характеризує систему основних принципів здійснення фінансової діяльності конкретного промислового підприємства, обумовлених його «місією» і податковим менталітетом його засновників і менеджерів.

Основною метою стратегічного податкового планування є розробка на підставі прогнозів і тенденцій розвитку податкової системи України, еволюції фінансових ринків таких моделей і варіантів ведення господарських операцій суб'єктами підприємництва, які б у найбільшій мері відповідали поставленим стратегічним цілям підприємства, з урахуванням можливих змін у зовнішньому середовищі. Діяльність по стратегічному податковому плануванню вимагає не тільки знання сучасного податкового законодавства, аналізу сучасної ринкової кон'юнктури, але і здатності прогнозування змін у податковому законодавстві в дуже віддаленій перспективі, видозмін і появ нових економічних інститутів, так чи інакше здатних вплинути на податкову систему; що, у свою чергу, жадає від фахівця, що займається дизайном стратегічних моделей розвитку підприємства, знань в області юриспруденції, економіки, менеджменту, фінансів, розуміння економічної сутності оподаткування, вивчення основних наукових теорій по оподаткуванню як українських, так і закордонних дослідників.

Процес формування податкової стратегії ПП «Глобус» здійснюється по наступним етапах:

1. Визначення загального періоду формування податкової стратегії. Головною умовою його визначення є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії розвитку підприємства, тому що податкова стратегія носить стосовно неї підлеглий характер, вона не може виходити за межі цього періоду. Тривалість періода для ПП «Глобус» 3 роки.

2. Дослідження факторів зовнішнього податкового середовища і податкової політики держави . Таке дослідження визначає вивчення економіко-правових умов діяльності підприємства. Крім того, виходячи з того, що стратегія в області оподаткування є частиною фінансової стратегії підприємства, на цьому етапі розробки податкової стратегії аналізується кон'юнктура фінансового ринку і фактори, її визначальні, а також розробляється прогноз кон'юнктури в розрізі окремих сегментів цього ринку, зв'язаних з майбутньою діяльністю підприємства в процесі податкового планування.

3. Формування стратегічних цілей діяльності підприємства в області податкового планування . К стратегічним цілям ПП “Глобус” відносяться :

- підвищення рівня добробуту власників підприємства і максимізація рентабельності виробництва за рахунок зниження податкових витрат. Разом з тим, ця головна мета вимагає визначеної конкретизації з урахуванням задач і особливостей майбутнього розвитку підприємства.

Система податкових стратегічних цілей повинна забезпечувати формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і високорентабельне використання власного капіталу; оптимізацію податкового портфеля; прийнятність рівня податкових ризиків у процесі здійснення майбутньої господарської діяльності і т.п.

4. Конкретизація цільових показників податкової стратегії по періодах її реалізації. У процесі цієї конкретизації забезпечується динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів податкового планування, а також їх зовнішня і внутрішня синхронізація в часі.

5. Розробка податкової політики по окремих аспектах діяльності по плануванню податкових відрахувань. Цей етап формування фінансової стратегії є найбільш відповідальним.

Так, у рамках політики керування податковими відрахуваннями підприємства ПП “Глобус” розроблена політика керування непрямими і прямими податками. У свою чергу, політика керування непрямими податками

включає як самостійні блоки політику керування окремими їхніми видами (ПДВ).

6. Розробка системи організаційно-економічних і економіко-правових заходів щодо забезпечення реалізації податкової стратегії. У системі організаційно-економічних заходів сформовано на підприємстві ПП “Глобус” “центр податкової відповідальності « різних типів; визначення прав, обов'язків і міри відповідальності керівників за результати податкового планування; розробка системи стимулювання працівників за їхній внесок у підвищення ефективності податкового планування і т.п. Серед економіко-правових заходів в області податкового планування, здатних полегшити досягнення стратегічних цілей підприємства, можна виділити огляд і прогноз звичаїв ділового обороту і судової практики, нормативно-правової бази і її зміни в довгостроковому періоді; складання прогнозів податкових зобов'язань організації, у тому числі при настанні форс-мажорних обставин; варіанти (не менш двох) схем фінансових, документарних і товарно-матеріальних потоків; складання сіткового графіка відповідності виконання податкових, фінансових і комерційних зобов'язань організації; письмове обґрунтування застосовуваних схем і, особливо, «вузьких місць», з погляду податкових наслідків; варіанти можливих причин різких відхилень від розрахункових показників діяльності організації, прогноз ефективності застосовуваних мір, оцінка ризику різних програм дій.

7. Оцінка ефективності розробленої податкової стратегії. Вона є заключним етапом стратегічного податкового планування на підприємстві і проводиться по наступним основних параметрах:

- погодженість податкової стратегії підприємства з загальною стратегією його розвитку. У процесі такої оцінки виявляється ступінь погодженості цілей, напрямків і етапів у реалізації цих стратегій;

- погодженість податкової стратегії підприємства з передбачуваними змінами зовнішнього середовища. У процесі цієї оцінки визначається, наскільки розроблена податкова стратегія відповідає прогнозованому

розвитку економіки країни, змінам податкової політики держави і кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих її сегментів.

Податковому плані, є третім етапом податкового планування.

Податковий план - це заздалегідь розроблена система заходів оперативного, тактичного і стратегічного рівнів, що передбачає мети, зміст, збалансована взаємодія ресурсів, обсяг, методи, послідовність і терміни виконання намічених податкових нововведень.

Податковий план, з одного боку, є невід'ємною частиною фінансового плану (бюджету) підприємства, він повинний містити, в остаточному підсумку, графік оптимизованих податкових платежів, що у фінансовому плані визнаються витратами організації. Крім того, податковий план у визначеній мері взаємодіє з планом маркетингу (наприклад, у частині переваги маркетингової експансії в регіони з найбільш сприятливим режимом оподаткування). З іншого боку, податковий план - це самостійний документ, що регулює управлінську діяльність по оптимізації податкових вилучень у державний бюджет з підприємства.

Реалізація заходів, закріплених у податковому плані - четвертий етап процедури податкового планування.

Податкове планування на ПП "Глобус" складається таким шляхом :

1. Складається проект бюджету економістом , він передає його на узгодження директору по економіці . Останній, критично оцінивши, затверджує бюджет і передає на виконання в бухгалтерію . При цьому бухгалтерія займається безпосереднім розрахунком поточних податків, належних до сплати в бюджет. У процесі ведення податкового обліку співробітники бухгалтерії (заступник головного бухгалтера по податках і один бухгалтер по податках), крім всього іншого, враховують пільги, що ПП "Глобус" вправі застосувати при численні оподатковуваної бази. У цілому задача бухгалтерії полягає в повному, відповідно до діючого податковим

законодавством, численні податкових платежів і своєчасній передачі розрахованих податкових декларацій у податкову інспекцію.

2. Крім того, економіст ПП “Глобус” покликаний виконувати функцію контролю відповідності закладених у річному бюджеті і фактично виконаних даних, у тому числі й в області податкового адміністрування. Виявлені розбіжності у формі службової записки доводяться до зведення директора по економіці, він організує роботу з виявлення причин допущених розбіжностей. Таким чином, податкове планування на ПП “Глобус” охоплює три функціональні області: розробка бюджету, складовою частиною якого є план потоків податкових платежів, реалізація параметрів плану, контроль за точним і повним виконанням плану.

Кількість фахівців, що беруть участь у планування і розподілі податкових грошових потоків, складає 3 чоловіка. З них троє мають вище економічне утворення (2 бухгалтера й один економіст планово-економічного відділу).

2. У процесі податкового планування на ПП “Глобус” передбачена позиція податкового юриста, у функції якого входить розробка разом з податковим відділом схем оптимізації податкового портфеля, консультування фахівців підприємства по актуальних питаннях податкового, митного і цивільного законодавства, представлення інтересів підприємства в податкових і судових органах, аналіз господарських договорів підприємства на предмет відповідності положень, закріплених у них, що діє в податковому законодавстві.

3.2. Удосконалення механізмів кредитного регулювання

Сприяння та підтримка малого підприємництва є самостійною складовою державної економічної політики в багатьох країнах. Тому існують

спеціальні державні (урядові) органи управління (координації) та підтримки малого бізнесу. Наприклад: у Канаді — Міністерство у справах малого бізнесу; в Японії — Національна адміністрація малого бізнесу; в Росії — Державний комітет Російської Федерації з підтримки та розвитку малого підприємництва (створений 6 червня 1995 року); у США — Адміністрація малого бізнесу; в Бельгії, Люксембурзі — Міністерство середнього класу; у ФРН, Франції, Італії — підрозділи (департаменти) міністерств економіки, промисловості або торгівлі тощо. Поряд із центральними органами місцеві органи влади (штатів, земель, муніципалітетів) надають всебічну підтримку малим підприємствам.

Для здійснення державної політики діє спеціальне законодавство, яке врегульовує комплекс питань підтримки малого підприємництва. Реалізується також система державних програм фінансового, технологічного, зовнішньоекономічного, консультаційного, кадрового сприяння малим підприємствам.

Яскравим прикладом ефективного використання стимулюючої державної політики щодо малих та середніх підприємств («міттельштанда») є післявоєнна Німеччина, яка досягла значних успіхів у соціально-економічному розвитку за короткий період завдяки тому, що основним фактором реалізації реформ була рушійна сила енергійного розвитку малого та середнього підприємництва. Головний принцип, який закладено в основу «міттельштанда» — надання допомоги, що стимулює розвиток «самодопомоги». Так в нових землях ФРН активно використовуються *податникові пільги*, які мають три головні види: спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення резервів прибутку, який не оподатковується; інвестиційні надбавки, що надаються податковими відомствами. Спеціальні норми амортизаційних відрахувань спрямовані на відтворення нових робочих місць, випуск технічно передової продукції, експортні поставки. Вкладені кошти списувалися за 3 роки, причому за перший рік амортизувалося 50 % вкладеного капіталу, за другий — 30 % і за третій — 20 % .

Фінансова допомога малим та середнім підприємствам надається за такими напрямками: надання позик на розширення, реконструкцію, придбання і створення підприємств; фінансування участі в капіталі великих підприємств; довгострокове інвестування або збереження робочих місць; поручительство перед кредитними товариствами; інвестиційна допомога у проведенні енергозберігаючих заходів; стимулювання впровадження передової технології, підвищення кваліфікації кадрів, охорони навколишнього середовища; субсидювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; регулювання доходів підприємств, капітальних вкладень за допомогою реалізації спеціальних програм кредитування, а також прибутку — за допомогою встановлення диференційованих податкових ставок.

Федеральний уряд чітко обмежує сфери діяльності компаній, що мають право отримувати такі позики. До таких сфер належать: освоєння малообстежених районів країни; захист навколишнього середовища; нове цивільне будівництво; виробництво й експлуатація електронно-обчислювальної техніки; професійне навчання й курси перекваліфікації персоналу.

Кошти передаються приватним банкам, що здійснюють цільове фінансування малих фірм, отримавши дозвіл (право) на одержання цих позик. У ФРН обмежуються абсолютні розміри позик, що надаються малим фірмам. Для дрібних виробників їхня межа становить 600 тис. марок, у роздрібній торгівлі — 700 тис., оптовій і зовнішній торгівлі — 900 тис., у промисловості — 1 млн. марок. При цьому держава гарантує кредитній установі повернення 80 % наданої позики. Отримання одного виду фінансової допомоги не виключає отримання інших.

Заслуговує на увагу досвід комплексної (багатопланової і всебічної) підтримки малого підприємництва в США. Про пряму зацікавленість уряду США в широкій підтримці малого підприємництва свідчить діяльність різноманітних структур. До їхнього складу входять: комітети з малого бізнесу в Сенаті та Палаті представників Конгресу США; Центр малого бізнесу

Міністерства торгівлі; спеціальні підрозділи та цільові програми допомоги окремим групам підприємств у інших міністерствах і державних відомствах; Торговельна палата; підприємницькі асоціації; спеціальні органи підтримки у штатах; Адміністрація малого бізнесу.

Унікальне явище являє собою *Адміністрація малого бізнесу* (АМБ). Жодна інша країна світу не має аналогічного незалежного органу, призначення якого — захист інтересів малих підприємств. Як урядовий орган, АМБ було створено на основі рішення Конгресу США згідно із Законом про малий бізнес у 1953 р. Це федеральне агентство США, яке перебуває під загальним керівництвом і наглядом президента. Функціями АМБ є: визначення сфер ефективного функціонування малих фірм; налагодження контактів і механізму передачі розробок між малими та великими фірмами; допомога малим фірмам в отриманні федеральних контрактів та пошуку замовників серед військових установ та компаній за конкурентоспроможними цінами; реалізація програми термінової допомоги фірмам, що потерпіли від стихійного лиха; розробка і надання кредитних програм — прямих і гарантованих позик.

Саме через АМБ держава дає гарантії комерційним банкам та іншим фінансовим установам при наданні кредитів малим фірмам, які самі не в змозі отримати кредити. Вони спрямовуються, в першу чергу, на будівництво нових підприємств, розширення та модернізацію їх, придбання сировини та устаткування, для виконання державних замовлень. У разі несплати державна гарантія може становити 90 % суми кредиту.

Певний досвід державної підтримки малого підприємництва має Франція. Враховуючи наявні проблеми розвитку підприємництва, передусім дефіцит фінансових ресурсів, держава намагається всіляко допомогти суб'єктам підприємницької діяльності. При цьому допомога держави не обмежується окремими заходами та ініціативами, а є системою заходів, які відзначаються багатоплановістю й охоплюють практично всі аспекти життєдіяльності підприємницьких структур (створення, виробництво, комерційна діяльність, фінанси, інвестиції, інновації тощо). При всій складності ця система — одна з найрозвинутіших серед країн Заходу (за винятком США).

Особливу увагу держава приділяє малим та середнім підприємствам, які складають 99,9 % загальної кількості фірм, виробляють майже 50 % ВВП та концентрують майже 2/3 зайнятого населення. Малі та середні підприємства

(МСП) у Франції отримують близько 1500 видів допомоги з боку держави. Цим підприємствам гостро не вистачає як власних коштів (норма самофінансування становить у середньому близько 14 %), так і позичкових. Крім цього, відносини МСП з банківськими установами досить напружені. При всій розвиненості банківської мережі (у Франції налічується близько 634 різних фінансово-кредитних установ і 42 тис. відділень банків) знайти кредитора МСП дуже важко, а без поручительства практично неможливо. Держава несе подвійне навантаження — не тільки бере участь у формуванні фондів підприємств, а й виступає для них як гарант і головний поручитель перед банками. У Франції на частку венчурного капіталу може припадати до 40 % фінансових активів підприємства. Велику роль у становленні та розвитку французького венчурного капіталу відіграє держава, яка бере активну участь у його організації, підтримці, страхуванні від ризиків і контролі. Венчурний капітал практично повністю перебуває під прямим контролем фінансово-кредитних установ, які є його головними акціонерами (він розвивається виключно завдяки приватній ініціативі й поза банківською мережею у США).

Світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє і державна підтримка малого підприємництва у кризових умовах, коли економіка потребує докорінної структурної перебудови і вкрай необхідне зниження соціальної напруги. Прикладом цього можуть бути післявоєнні Японія і Німеччина, Англія кінця 70-х років, країни Східної Азії в останні 10—15 років. Досвід зарубіжних країн становить певний інтерес для України, і загальні риси, властиві багатьом країнам, мають враховуватися при формуванні державної політики підтримки малого підприємництва в Україні.

У Кореї загальними напрямками політики сприяння є: фінансова допомога і гарантії кредитування; податкові пільги і звільнення від податків; затвердження переліку товарів, право на виробництво яких передається тільки малим підприємствам; добір перспективних підприємств для надання їм наукової, технологічної підтримки, інших видів допомоги; забезпечення інфраструктури для створення нових малих підприємств.

У Японії крім звичайних комерційних банків, готових надати позики і субсидії під визначені гарантії, його здійснюють спеціалізовані організації, що можуть бути як урядовими, так і частками.

Центральний кооперативний банк для торгівлі і промисловості є урядовим органом, однак більш 90% його позичкового капіталу

забезпечується за рахунок джерел приватного сектора (заощаджень кооперативів, невеликих підприємств, їхніх членів і випуску облігацій). Функція банку полягає в тому, щоб позичати кооперативам, їхнім членам, а також створеним кооперативами організаціям засоби, необхідні для таких колективних дій, як закупівлі, збут, складування, здійснення заходів для підвищення добробуту.

Державна корпорація по фінансуванню призначена для надання пільгових довгострокових кредитів на розширення основного й оборотного капіталу тим підприємствам, що діють в особливо ризикованих, але пріоритетних галузях, і, не володіючи достатньою кредитоспроможністю перед приватними фінансовими установами, мають потребу в додатковому джерелі позик.

Народна корпорація по фінансуванню за допомогою державних капіталовкладень вирішує проблему надання кредитів дрібним підприємствам. Ці кредити характеризуються малими сумами, подовженим терміном погашення і видаються без забезпечення заставами. Приватні фінансові органи звичайно відмовляються від таких угод через їхні малі розміри і високий ризик.

Функціонують і *спеціальні структури по гарантуванню позик для малого бізнесу і їхньому страхуванню* - асоціації, засновані органами місцевого самоврядування на основі префектур. Вони надають гарантії погашення позик, отриманих від приватних фінансових органів, на випадок неможливості їхньої сплати малим бізнесом. Асоціації підтримуються державною корпорацією страхування кредитів і фінансування малого бізнесу (з 100%-ним державним статутним капіталом), що покриває частину їхнього можливого збитку.

Безповоротна фінансова допомога надається тільки науково-технічні програми: розробка разом з університетами і державними дослідницькими інститутами нової техніки і технології (місцеві органи влади), підвищення

технічного рівня виробництва (центральні і місцеві органи влади), удосконалювання технології виробництва в харчовій промисловості (уряд).

Позики на *пільгових умовах* (на рівні дисконтної ставки відсотка і нижче) виділяються на здійснення таких проектів, як розробка нової технології і нових видів продукції (місцеві органи влади), розробка нових видів виробництва і техніки, відродження МСП у загальному контексті розвитку економіки окремих регіонів, сприяння технічної і виробничої кооперації малого бізнесу (уряд).

Частка таких витрат на підтримку МСП у загальному рахунку державного бюджету, що складала на початку 80-х років 0,5%, до 1995 м знизилася до 0,26% (близько 185.7 млрд. ієн). Ці відносно невеликі бюджетні асигнування направлялися на конкретні, що дають найбільшу віддачу проекти, забезпечуючи їхню ефективність. Більш великі суми держава вкладає в згадані вище фінансово-кредитні установи, що спеціалізуються на кредитуванні малого бізнесу. У 1993 р. на ці мети було виділено 5,3 трлн. ієн, у 1994 р. (підтримка структурної перебудови малого бізнесу) - 5,8 трлн. ієн (12% усіх виділених на кредитування коштів).

Фінансова підтримка здійснюється і шляхом *податкових пільг*, що дозволяють МСП резервувати частину прибутку. Ставки податків на доходи бізнесу і кооперативів МСП складають 27-28% у порівнянні з 37,5% для великих фірм. Особливі фінансові і податкові пільги надаються підприємствам, що працюють у сферах, що впливають на стабілізацію життя і добробут населення.

Усі фінансові заходи держави не тільки націлені на пряме збільшення фінансових можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, а й мають стимулюючий характер і покликані спрямовувати розвиток їх з урахуванням загальнонаціональних завдань. Держава підтримує МСП, як правило, в таких сферах, як інвестиції, зайнятість, нововведення, експорт, регіональне розміщення. При цьому арсенал фінансових заходів досить різноманітний.

Слід зазначити, що важелі, які застосовуються в економічній політиці розвинених країн, є дійовими лише за умов ринкового середовища, яке наближається до досконалого. Тому застосування Світового досвіду для перехідних суспільств, яким є українське, досить обмежене. Це стосується не лише досвіду підтримки малого підприємництва, а й взагалі всіх сфер та аспектів щодо регулювання ринкової економіки.

Тому особливу цінність для України має аналіз формування систем державної підтримки малого підприємства у країнах з перехідною економікою (КПЕ). КПЕ можна згрупувати в три категорії відповідно з досягнутими результатами в галузі розвитку підприємництва.

1. Перехідні КПЕ Центральної та Східної Європи (Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія, Естонія, Словенія). У цих країнах розроблено чітка національна політика, прийнято закони про МСП, послідовно здійснюється програма розвитку підприємництва.

Дуже прогресивною є податкова система Угорщини. В ній існували такі пільги податку на прибуток підприємств: нові приватні фірми та товариства угорських громадян до 1993 року платили 50%, якщо вони починали діяльність на початку 1992 року – 60%; підприємства, які займалися бізнесом у регіонах, мали від 65% пільг на першому році до 10% - на п'ятому році діяльності; певні сільськогосподарські і переробні підприємства користувалися пільгами, що сягали 20% від їхніх витрат протягом понад п'яти років.

2. КПЕ зі середнім рівнем розвитку МСП. У цих країнах створення сектору МСП вважається важливим напрямом економічної реформи, однак його реальне формування почалося нещодавно (Болгарія, Киргизстан, Латвія, Литва, Румунія, Хорватія, Узбекистан). Нормативно-правову базу щодо МПС уже створено, але в багатьох випадках її треба переглянути або гармонізувати заходи щодо прискорення побудови відповідної інфраструктури та забезпечення фінансових ресурсів.

3. КПЕ з менш розвинутим сектором МСП. В цих країнах формування сектору МСП йде низькими темпами, а подальший розвиток МСП натикається на серйозні перепони, які викликано відсутністю або недостатнім розвитком нормативно-правової бази, недостатньо розвинутою інфраструктурою, відсутністю відповідних фінансових механізмів та ін. До цієї групи відносять більшість країн СНД та деякі країни балканського регіону, включаючи Росію та Україну.

Незважаючи на низький рівень державної підтримки малого підприємництва, Україна має певний досвід функціонування фінансово-кредитного механізму управління розвитком малого підприємництва.

Для фінансування інвестиційних проектів суб'єктів підприємницької діяльності залучалися кошти міжнародних фінансових організацій, а саме: Європейського банку реконструкції та розвитку, Американського фонду підтримки підприємництва у нових західних незалежних країнах, Фонду «Євразія», Інвестиційного фонду «Україна», Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). З метою фінансування інвестиційних проектів малого і середнього підприємництва опрацьовується питання створення німецько-українського банку.

Незважаючи на активізацію діяльності в Україні міжнародних організацій, які надають фінансову підтримку малому підприємству, ще не досягнуто позитивних зрушень у напрямі ефективного використання цих коштів. Практично всі міжнародні фонди фінансують проекти середньою вартістю 300—500 тис. дол. США, тоді як економічна ситуація в Україні вимагає підтримки невеликих підприємств, вартість проектів для яких не перевищує 30—50 тис. дол. США. Кредит же для започаткування підприємницької діяльності в сумі 5—10 тис. дол. США в Україні практично ніким не надається. З метою підтримки суб'єктів малого підприємництва формується мережа бізнес-центрів. Зараз в Україні діє 48 бізнес-центрів, із них 6 — відкрито за кошти Міжнародної фінансової корпорації в містах

Луганську, Маріуполі, Хмельницькому, Черкасах, Дніпропетровську та Сумах. За програмою Агентства з міжнародного розвитку працюють бізнес-центри в Черкасах та Запоріжжі, а за програмою TACIS у Києві відкрито Агентство з розвитку підприємництва та Центр ділових зв'язків. У Івано-Франківську діє бізнес-центр, відкритий за приватні кошти громадян Канади. Уряд Італії у 1997 році профінансував відкриття бізнес-центрів в Ужгороді, Керчі та Києві, а за Канадсько-Українською програмою партнерства відбулося відкриття в Чернівцях Центру розвитку підприємництва. У 1998 році в Україні функціонував 71 бізнес-центр.

У зв'язку з цим уряд України приділяє значну увагу взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями та фондами, діяльність яких спрямовано на підтримку малого і середнього підприємництва. Важливого значення надається співпраці зі Світовим банком, Європейським банком, Фондом підтримки підприємництва (США) та ін.

Фонд підтримки підприємництва (США) — інвестиційний фонд із капіталом 150 млн дол. США (в Україні — 45 млн дол. США). Його було засновано в 1994 р. з метою підтримки і розвитку малих та середніх підприємств у Молдові, Україні й Білорусі. Мета Фонду — сприяти поширенню та зміцненню приватного бізнесу шляхом забезпечення трьох найважливіших ресурсів, дефіцитних у цих регіонах: капіталу для структурної перебудови і розвитку; допомоги і консультацій з менеджменту та маркетингу; проектування та впровадження інформаційних систем для ефективного управління компаніями. Головним завданням Фонду є розвиток економічно перспективних конверсійних приватних підприємств. Фонд буде шукати прийнятних інвестиційних партнерів у США та інших країнах. Він надаватиме перевагу інвестиціям у спільні підприємства за участю фірм США або американських філій іноземних фірм.

У стадії завершення перебуває проект Європейського банку із створення Українського венчурного фонду (IDC) із статутним капіталом близько 15 млн. дол. США. Фонд надаватиме підтримку Малим і середнім підприємствам,

переважно у виробничій сфері, пов'язаній із високотехнологічним виробництвом. Підприємства мають бути приватизованими або перебудованими у процесі приватизації. Можлива також участь у проекті українських науково-дослідних інститутів. Інвестиції складатимуть від 20 до 49 % за кожним проектом і не перевищуватимуть 10 % статутного капіталу Фонду. Таким чином, максимальна одноразова інвестиція становитиме приблизно 1,5 млн. дол. США. Мінімальний внесок буде становити 50 тис. дол. США.

Протягом 1991—1995 рр. в Україні практично реалізовано проектів міжнародної технічної допомоги на загальну суму понад 614 млн. дол. США, в тому числі: технічної допомоги міжнародних організацій — 268 млн. дол., окремих країн — 346 млн. дол. Щорічні обсяги міжнародної технічної допомоги Україні з боку урядових і неурядових організацій іноземних країн та міждержавних організацій мають тенденцію до збільшення. Останніми роками вони збільшилися в середньому в 4,2 рази з 88,92 млн. дол. США у 1992 році до 372 млн. дол. у 1994 році.

Вартість проектів підтримки малого та середнього підприємництва в рамках програми TACIS Європейської комісії склала 6,9 млн. дол. США. Значну частину цієї суми було виділено на створення Агентства з розвитку малих і середніх підприємств в Україні. Реалізація зазначеного проекту потребувала 1,9 млн. дол. США. Іншим важливим проектом підтримки малого та середнього бізнесу є проект створення Центру ділових зв'язків при Торгово-промисловій палаті, для чого Європейська комісія виділила з бюджету 888 тис. дол. Центр ділових зв'язків сприятиме розвитку малих і середніх підприємств за допомогою обміну інформацією про можливості експорту продукції, створення спільних підприємств та можливості отримання іноземних інвестицій. Індикативна програма TACIS на наступні 3 роки, що розробляється зараз, визначає сектор реформування та розвитку підприємств, які потребують першочергової підтримки.

Серед країн-донорів, що надають допомогу підприємцям малих і середніх промислових підприємств на двосторонній основі, найактивнішими є США, Німеччина та Великобританія. Загальний обсяг технічної допомоги, спрямованої на розвиток підприємництва та підтримку малого бізнесу з боку ФРН, складає майже 30 млн. німецьких марок та налічує на сьогодні 13 проектів. За інформацією посольства Великобританії, на підтримку сектору малого бізнесу було виділено близько 1 млн. фунтів стерлінгів.

У США у сфері сприяння підприємництву і малому бізнесу втілюються такі програми та проекти.

1. Міжнародний корпус адміністраторів — це приватна некомерційна корпорація, що надає технічну допомогу приватним і приватизованим підприємствам для сприяння в управлінні - 4,3 млн. дол.

2. Комерційний департамент впроваджує програму *Business* та програму інтернатури з бізнесу в США — *Sabit* — 1,34 млн. дол. США.

3. NEWBISNET розробляє механізм взаємодії нових власників та менеджерів з державою — 8,5 млн. дол., планується — до 15 млн. дол. США.

4. Корпус громадської демократії — новий проект.

5. WESTNIS Enterprice Fund — розпочинає діяльність в Україні. До його програми входить надання кредитів малому бізнесу від 500 дол. до 100 тис. дол. США; перший транш програми — 15 млн. дол. США.

Американська корпорація із сприяння фермерському рухові та агробізнесу (VOCA) розпочала свою діяльність в Україні у травні 1992 року, допомагаючи становленню малого бізнесу в сільському господарстві. За цей час здійснено 138 проектів з надання технічної допомоги у сприянні фермерському рухові в Україні у межах визначеного бюджету на суму 362 тис. дол. США. Крім цього, волонтери VOCA підтримують 24 навчальних проекти для 24 українських сільськогосподарських інститутів.

Фонд «Євразія» — неприбуткова організація, створена Агентством міжнародного розвитку США (USAID) у 1993 році для надання безоплатних грантів на проекти в галузі економічної та демократичної реформ. На травень 1995 року фонд надав понад 500 грантів на загальну суму понад 20 млн дол. США. На майбутнє передбачається, що Фонд надаватиме щорічно грантів на суму приблизно 16 млн. дол. США.

Суттєву технічну допомогу Україні надає Канада. Завершено два проекти загальною вартістю 925 тис. дол. США, виконуються чотири проекти вартістю 6,58 млн. дол. США, готуються три проекти загальною вартістю близько 19 млн. дол. США, серед яких і проект створення малих підприємств та економічного розвитку в м. Івано-Франківську.

8—12 травня 1998 року Київ приймав сьомі щорічні збори Ради керуючих Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) і бізнес-форум, який традиційно відбувався під егідою ЄБРР. Ця подія була для України дуже важливою для розвитку взаємовідносин з ЄБРР, з представниками європейської банківської еліти та ділових кіл. Зокрема, перспективи партнерства значною мірою підтверджуються відкриттям другої кредитної лінії для розвитку малого та середнього підприємництва розміром 120 млн. еку.

На жаль, кредитних джерел для малого підприємництва в Україні практично немає. Головна причина цього — незадовільний стан економіки: спад виробництва, інфляція, нестабільність у регулюванні фінансової і банківської діяльності. Тому банки видають лише короткострокові кредити (3—6 місяців) і під високі процентні ставки. Таким чином, банки в Україні не є джерелом кредитування підприємств і задовольняють лише незначну частку діючих бізнесменів.

Отже, конкретні заходи державного впливу на збільшення фінансових можливостей малого та середнього підприємництва можна поділити на три групи — прямі, непрямі та фінансування через товариства ризикового капіталу. Розглянемо основні форми та процедури фінансової підтримки держави.

I. Механізм *прямих заходів* охоплює такі процедури.

1. *Субсидії* — це вид безоплатної допомоги, що стосується в основному великих фірм. Субсидії для МСП мають переважно регіональний характер. Вони видаються окремими районами, і регіональна влада має основні повноваження для призначення їх. Найпоширеніші з них такі: регіональна премія для створення підприємства — надається кожній фірмі, що утворюється, незалежно від сфери діяльності; регіональна премія при створенні робочих місць — надається підприємствам із торговим оборотом не

більше встановленого розміру на кожне створене або збережене робоче місце; допомога при найманні безробітного (який зареєструвався у службі зайнятості) — можуть отримати підприємства з кількістю зайнятих менш як 50 чоловік.

2. *Позики, що повертаються в разі успіху.* Найпоширеніша допомога на інновації, яка покриває до 50 % витрат підприємства, пов'язаних з основними стадіями цього процесу (крім промислового освоєння

3. *Позики з пільговими відсотками* надаються більш як на 20 років. Виступаючи активним посередником між підприємством та фінансовим закладом, держава бере на себе значну частку виплат за відсотки, полегшуючи тим самим для підприємств умови одержання банківських позик.

4. *Гарантійні державні фонди.* Держава виступає для МСП найважливішим гарантом перед фінансово-кредитними установами. З цією метою створюються спеціальні заклади — товариства взаємного поручительства.

5. *Допомога, що надається спеціалізованими фінансовими установами.* Держава безпосередньо контролює діяльність спеціалізованих фінансових закладів. За юридичним статусом більшість із них мають напівдержавний характер — значна частка їхнього капіталу належить державі. З кінця 80-х років ці заклади дістали більшу свободу дій і почали самостійно будувати відносини з МСП, які мають можливість надавати через ці установи такі види кредитних послуг: позика на створення підприємства; позика на перше працевлаштування, кредити лізингового характеру.

II. До непрямих заходів належать численні податкові знижки та пільги, які полегшують умови діяльності підприємницьких структур на важливих етапах їхнього розвитку (створення, формування основних та оборотних фондів, інвестицій, НДДКР, професійна підготовка кадрів, експорт тощо).

III. Усе більшого розвитку набуває і така форма підтримки, як *фінансування через товариства ризикового капіталу* або *Для фінансування інвестиційних проектів суб'єктів підприємницької діяльності залучалися*

кошти міжнародних фінансових організацій, а саме: Європейського банку реконструкції та розвитку, Американського фонду підтримки підприємництва у нових західних незалежних країнах. Фонду «Євразія», Інвестиційного фонду «Україна», Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Агентства з міжнародного розвитку (USAID).

Фонд підтримки підприємництва (США) — інвестиційний фонд із капіталом 150 млн дол. США (в Україні — 45 млн дол. США). Його було засновано в 1994 р. з метою підтримки і розвитку малих та середніх підприємств у Молдові, Україні й Білорусі. Мета Фонду — сприяти поширенню та зміцненню приватного бізнесу шляхом забезпечення трьох найважливіших ресурсів, дефіцитних у цих регіонах: капіталу для структурної перебудови і розвитку; допомоги і консультацій з менеджменту та маркетингу; проектування та впровадження інформаційних систем для ефективного управління компаніями.

Головним завданням Фонду є розвиток економічно перспективних конверсійних приватних підприємств. Фонд буде шукати прийнятних інвестиційних партнерів у США та інших країнах. Він надаватиме перевагу інвестиціям у спільні підприємства за участю фірм США або американських філій іноземних фірм.

У стадії завершення перебуває проект Європейського банку із створення Українського венчурного фонду (IDC) із статутним капіталом близько 15 млн. дол. США. Фонд надаватиме підтримку малим і середнім підприємствам, переважно у виробничій сфері, пов'язаній із високотехнологічним виробництвом. Підприємства мають бути приватизованими або перебудованими у процесі приватизації. Можлива також участь у проекті українських науково-дослідних інститутів.

Інвестиції складатимуть від 20 до 49 % за кожним проектом і не перевищуватимуть 10 % статутного капіталу Фонду. Таким чином, максимальна одноразова інвестиція становитиме приблизно 1,5 млн. дол. США. Мінімальний внесок буде становити 50 тис. дол. США.

Управління Фондом здійснюватиметься спільно з IDI Group, яка має 25-річний досвід інвестування в різних галузях і регіонах, зокрема в Європі, Північній Америці та Азії, і є найбільшою та найприбутковішою інвестиційною групою в Європі.

Протягом 1991—1995 рр. в Україні практично реалізовано проектів міжнародної технічної допомоги на загальну суму понад 614 млн. дол. США, в тому числі: технічної допомоги міжнародних організацій — 268 млн. дол., окремих країн — 346 млн. дол.

Щорічні обсяги міжнародної технічної допомоги Україні з боку урядових і неурядових організацій іноземних країн та міждержавних організацій мають тенденцію до збільшення. Останніми роками вони збільшилися в середньому в 4,2 раза з 88,92 млн. дол. США у 1992 році до 372 млн. дол. у 1994 році.

Допомога, що спрямовується на розвиток і підтримку малого та середнього бізнесу, є важливою складовою підтримки міжнародним співтовариством економічних реформ в Україні та посідає чільне місце серед інших напрямів міжнародної технічної допомоги. За 1992—1995 рр. загальний обсяг такої допомоги становив понад 80 млн. дол. Так, вартість проектів підтримки малого та середнього підприємництва в рамках програми TACIS Європейської комісії склала 6,9 млн. дол. США. Значну частину цієї суми було виділено на створення Агентства з розвитку малих і середніх підприємств в Україні. Реалізація зазначеного проекту потребувала 1,9 млн. дол. США. Отримувачем у цьому проекті виступає Українська спілка промисловців та підприємців. Основна мета її діяльності полягає у сприянні становленню ринкових відносин в Україні через створення, підтримку та розвиток малих і середніх приватних підприємств. Агентство прагне якісно підняти рівень діяльності українських підприємств на європейському й світовому ринках, надаючи допомогу у формі кваліфікованих консультаційних та інформаційних послуг, а також, використовуючи інтенсивні навчальні курси з питань підприємництва та менеджменту малого й середнього бізнесу.

Індикативна програма TACIS на наступні 3 роки, що розробляється зараз, визначає сектор реформування та розвитку підприємств, які потребують першочергової підтримки.

Серед країн-донорів, що надають допомогу підприємцям малих і середніх промислових підприємств на двосторонній основі, найактивнішими є США, Німеччина та Великобританія. Загальний обсяг технічної допомоги, спрямованої на розвиток підприємництва та підтримку малого бізнесу з боку ФРН, складає майже 30 млн. німецьких марок та налічує на сьогодні 13 проектів.

За інформацією посольства Великобританії, на підтримку сектору малого бізнесу було виділено близько 1 млн. фунтів стерлінгів. Тепер здійснюються такі проекти:

- центр підтримки малого бізнесу в Луганську;
- підготовка викладачів з розвитку малого бізнесу;
- підготовка викладачів з розвитку підприємництва;
- проект з перепідготовки колишніх офіцерів за відповідними спеціальностями для участі в малому бізнесі;
- підготовка персоналу та постачання навчальних матеріалів для бізнес-центру в Харкові. Завершено такі проекти:
 - навчальний курс працівників Фонду державного майна України з питань приватизації та розвитку приватного сектору;
 - навчальний візит для вивчення питань власності;
 - місію департаменту з працевлаштування.

У США у сфері сприяння підприємництву і малому бізнесу втілюються такі програми та проекти.

2. Міжнародний корпус адміністраторів — це приватна некомерційна корпорація, що надає технічну допомогу приватним і приватизованим підприємствам для сприяння в управлінні - 4,3 млн. дол.

2. Комерційний департамент впроваджує програму *Business* та програму інтернатури з бізнесу в США — *Sabit* — 1,34 млн. дол. США.

3. NEWBISNET розробляє механізм взаємодії нових власників та менеджерів з державою — 8,5 млн. дол., планується — до 15 млн. дол. США.

4. Корпус громадської демократії — новий проект.

5. WESTNIS Enterprise Fund — розпочинає діяльність в Україні. До його програми входить надання кредитів малому бізнесу від 500 дол. до 100 тис. дол. США; перший транш програми — 15 млн. дол. США.

Велику роль у наданні технічної допомоги з боку США відіграє Корпус миру — незалежне, неполітичне, некомерційне й неприбуткове агентство уряду США. Організацію було створено в 1961 році Президентом США Джоном Кеннеді з метою сприяння економічному і соціальному розвитку інших країн через діяльність американських добровольців.

Управління приватним бізнесом, приватизація, банківська й фінансова справа, освіта, консультування малого бізнесу, сприяння організації та діяльності бізнес-інкубаторів — основні сфери, де задіяно волонтерів Корпусу миру, які докладають свої зусилля до сприяння розвитку малого бізнесу та підприємництва.

На основі Програми економічного розвитку підготовлено Проект економічного розвитку, учасниками якого на даний час є 65 волонтерів. Загальна сума технічної допомоги Корпусу миру за даним проектом — 4,5 млн дол. США (1992—1995 рр.). З них у 1992 р. — 120 тис. дол. США, в 1993 р. — 1410 тис. дол. США, у 1994 р. — 1605 тис. дол. США, у 1995 р. — 1365 тис. дол. США.

Американська корпорація із сприяння фермерському рухові та агробізнесу (VOCA) розпочала свою діяльність в Україні у травні 1992 року, допомагаючи становленню малого бізнесу в сільському господарстві. За цей час здійснено 138 проектів з надання технічної допомоги у сприянні фермерському рухові в Україні у межах визначеного бюджету на суму 362 тис. дол. США. Крім цього, волонтери VOCA підтримують 24 навчальних проекти для 24 українських сільськогосподарських інститутів.

Аналіз проведеної роботи виявив необхідність розширення й поглиблення розроблених VOCA програм. Тому на наступні два роки плануються:

- розробка інноваційних фірм у 5 областях України, а саме Київській, Дніпропетровській, Херсонській, Вінницькій та Одеській;
- у межах дворічного проекту 250 американських фахівців працюватимуть консультантами з різних питань агробізнесу;
- 150 українських спеціалістів пройдуть стажування в Америці;
- наслідком розробленої дворічної програми мають стати 126 нових малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Фонд «Євразія» — неприбуткова організація, створена Агентством міжнародного розвитку США (USAID) у 1993 році для надання безоплатних грантів на проекти в галузі економічної та демократичної реформ. На травень 1995 року фонд надав понад 500 грантів на загальну суму понад 20 млн дол. США. На майбутнє передбачається, що Фонд надаватиме щорічно грантів на суму приблизно 16 млн. дол. США.

Одна з пріоритетних сфер, яку підтримує Фонд, — розвиток приватного сектору. Робота ведеться за 4 головними напрямками:

- навчання ведення бізнесу та управління бізнесом — 45 грантів (2,31 млн. дол. США);
- центри розвитку бізнесу — 9 грантів (488 тис. дол. США);
- економічна освіта;
- програми інвестування.

У межах програми TACIS-1992 завершено реалізацію трьох проектів, спрямованих на підтримку малих та середніх підприємств на загальну суму 3430 тис. екю:

- допомога у проведенні переговорів із західними партнерами — Центр «Ринок» (700 тис. екю);
- створення Агентства з підтримки малого і середнього бізнесу Українського союзу промисловців та підприємців (2,4 млн екю);

— створення Центру ділових зв'язків Торгово-промислової палати України (330 тис. екю).

Триває виконання чотирьох проектів у межах TACIS-1993:

— створення регіональних відділень Центру ділових зв'язків і Агентства з підтримки малого та середнього підприємництва в м. Запоріжжі (580 тис. екю);

— програма обміну підприємцями (120 тис. екю);

— програма поріднених торговельних організацій України та Європейського Союзу (110 тис. екю), а також один проект у рамках TACIS-1995;

— підтримка діяльності Агентства розвитку малого бізнесу Українського союзу промисловців та підприємців (500 тис. екю).

Технічну допомогу в цьому напрямі надають такі міжнародні організації:

— ЮНІДО — проект «Техмарт Україна» вартістю 146 тис. дол. США, метою якого є сприяння підприємцям малих та середніх промислових підприємств у визначенні й залученні інноваційних технологій із країн Західної Європи, проведенні переговорів, укладенні контрактів, створенні спільних підприємств і поглибленні знань підприємців щодо залучення технологій;

— ОЕСР — Україна бере участь в загальній робочій програмі, що передбачає розробку проектів для малих та середніх підприємств.

Роботу було розпочато у листопаді 1995 року з діяльності щодо фінансування механізму для малого бізнесу.

Суттєву технічну допомогу Україні надає Канада. Завершено два проекти загальною вартістю 925 тис. дол. США, виконуються чотири проекти вартістю 6,58 млн. дол. США, готуються три проекти загальною вартістю близько 19 млн. дол. США, серед яких і проект створення малих підприємств та економічного розвитку в м. Івано-Франківську.

З 1992 року ЕБРР здійснює свою діяльність в Україні. Упроваджуючи свої проекти, банк виділяє такі основні стратегічні напрямки, як:

- сприяння розвитку приватного банківського сектора з метою забезпечення приватних компаній джерелами довгострокового кредитного фінансування, а також розвиток експортного комерційного кредиту й інших фінансових інструментів для підтримки експорту;

- розвиток приватного виробництва через кредитні лінії, а також через пряме фінансування спільних і українських приватних підприємств, участь в акціонерному капіталі малих і середніх підприємств. Банк робить особливий акцент на співробітництві з українськими компаніями, на розвитку міцних зв'язків з місцевими підприємницькими колами;

- технічна допомога державним підприємствам спрямована на розробку інвестиційних проектів, розвиток фінансового планування, системи закупівель на світових ринках і управління проектами;

- реструктуризація енергетичного сектора шляхом упровадження енергозберігаючих технологій, модернізації енергетичного сектора, фінансування нафтових і газових проектів; підвищення ядерної безпеки одночасно з проведенням політики банку в області енергетики;

- вкладення приватних інвестицій у розвиток сільського господарства;

- реформування ключових секторів інфраструктури – таких, як транспорт, телекомунікації і муніципальні служби [10].

ЕБРР фінансує по більшій частині проекти в приватному секторі (фінанси, нафтогазовий сектор, сільське господарство, харчова промисловість, транспорт, автомобілебудування, водний транспорт); поряд з цим він має досвід підтримки масштабних програм, у яких бере участь держава (телекомунікації, аеропорти, енергетика, енергозбереження) (Табл. 1.2) [12].

Таблиця 1.2 – Проекти, яким укладені прямі угоди з ЕБРР

у млн. грн.

| Назва проекту | Сектор | Обсяг кредиту ЕБРР | Обсяг інвестиції ЕБРР | Загальна сума коштів, вкладених ЕБРР |
|---|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Приватний сектор | | | | |
| Фонд “Україна” (збільшення статутного капіталу) | Фінанси | - | 6,1 | 6,1 |
| Кредитна лінія для МСП | Фінанси | 109,8 | - | 109,8 |
| Полтавська нафтова компанія | Нафтогазовий | 7,2 | - | 7,2 |
| Агроцентр компанії “Київ - Атлантик” | Сільське господарство | 4,4 | 5 | 9,4 |

Продовження табл.1.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|-----------------------|------|------|------|
| Дніпропетровський олієекстрактний завод | Харчова промисловість | 18,1 | 6,6 | 24,7 |
| Кредит ПУМБу для АПК | Фінанси | 11,8 | - | 11,8 |
| Київський міжнародний банк | Фінанси | | 1,8 | 1,8 |
| Укррічфлот | Водний транспорт | 7,5 | | 7,5 |
| Івеко - КРАЗ | Автомобілебудування | | 16,3 | 16,3 |
| Термінал “Південний” | Транспорт | | 4,6 | 4,6 |
| Фінансування торговельних операцій/ Банк | Фінанси | 4,5 | | 4,5 |
| Фінансування торговельних операцій ПУМБ | Фінанси | 9 | | 9 |
| Кондитерська фірма “Світоч” | Харчова промисловість | 5,4 | 1,8 | 7,2 |
| “Українська хвиля” | Телекомунікації | 13,6 | | 13,6 |
| ЗАТ “Оболонь” | Харчова промисловість | 36,2 | | 36,2 |
| ВАБанк | Фінанси | 4,6 | 4 | 8,6 |
| Державний сектор | | | | |
| Євровідення – ТБ Україна | Телекомунікації | 0,9 | | 0,9 |

| | | | | |
|----------------------------------|------------------|-------|------|-------|
| Аеропорт “Бориспіль” | Аеропорти | 4,6 | | 4,6 |
| ИТУР | Телекомунікації | 48,1 | | 48,1 |
| Старобешевська ТЕС | Енергетика | 102,5 | | 102,5 |
| Газові лічильники | Енергозбереження | 73 | | 73 |
| Усього підписано угод на суму | | 461,2 | 46,2 | 507,4 |
| З них у приватному секторі | | 232,1 | 46,2 | 278,3 |
| З них у державному секторі | | 229,1 | | 229,1 |

У грудні 1996 року був підписаний Договір між НБУ і Німецькою кредитною установою про грант на суму в 10 млн. німецьких марок, наданому німецькою стороною для підтримки підприємницького сектора. Відповідно до договору за рахунок Німецько-Українського фонду, створеного на кошти гранта, через українські комерційні банки часткою мікро - і малим підприємствам надаються кредити для фінансування інвестицій і оборотних коштів. Термін дії договору про грант продляє до 31.12.2000 року, а завершується після прийняття статуту НУФ. Авуари і неповернені кошти, що до цього часу будуть знаходитися на рахунку НБУ (одержувача), передаються в створений НУФ. Однак якщо фонд не буде створений до кінця терміну дії договору, то кошти повертаються KFW [12, 13].

Одночасно з кредитними угодами між НБУ, ІРС і перерахованими вище комерційними банками підписані тристоронні угоди про технічне співробітництво. По цих угодах консалтингова фірма установила власні системи моніторингу кредитів у центральних офісах банків – учасників і їхніх філій, задіяних у програмі Німецько-українського фонду.

За даними на 01.07.2001 р. банки – учасники Німецько – української кредитної лінії видали 874 кредиту на суму 28342411,20 німецьких марок, з яких мікропідприємствам – 156, малим підприємствам – 700, спільним

українсько – німецьким підприємствам – 18 кредитів. Наочний рух коштів Німецько-української кредитної лінії представлений в табл. 1.3.

У 2001 році почали діяти два нових напрямки проекту Світового банку реконструкції і розвитку у відношенні реструктуризації вугільної промисловості. 15 січня 2001 року Національний банк і Міністерство фінансів уклали угоду на участь НБУ в обслуговуванні наданої МБРР Мінфіну кредитної лінії на підтримку мікро-, малих і середніх підприємств у регіонах, де закрили вугільні шахти.

Таблиця 1.3 – Рух коштів Німецько-української кредитної лінії

у німецьких марках

| Банки-учасники | Видано банкам з 01.04.00 по 01.01.01р. | Видано банкам з 01.01.01 по 01.07.01 р. | Усього видано | Дострокове повернення кредиту від банків-учасників (30.09.00 – 30.06.01р.) | Усього в банках на 01.07.01 р. |
|----------------|--|---|---------------|--|--------------------------------|
| «Аваль « | 2450000 | 200000 | 2650000 | 1144135 | 1705864 |
| «Ажіо « | 3000000 | | 3000000 | 2050000 | 950000 |
| ВАБанк | 2500000 | | 2500000 | 900000 | 1600000 |
| Банк | 1917500 | | 1917500 | | 1917500 |
| «Київ-Приват « | 500000 | | 500000 | | 500000 |
| Усього | 10567 | 200000 | 10767500 | 4094135 | 6673364 |

Розвиток малого і середнього підприємництва в більшості країн відбувається за рахунок фінансової підтримки і піклування держави. В Україні найближчим часом на це сподіватися не приходиться. Комерційні ж кредити на внутрішньому ринку більш дорогі і короткі, чим кредити, що надають міжнародні фінансові організації.

3.3. Оцінка впливу розроблених заходів на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва

З українських організацій кредити на пільгових умовах малому бізнесові нині видають лише фонди підтримки малого бізнесу без особливих вимог щодо ефективного їхнього використання при наявності ризику їхнє неповернення. Тому доцільно було б давати пільгові кредити на тих умовах, щоб обсяг виробництва по головному напрямку діяльності складав не менш чим 70% його загального обсягу, з упевненою гарантією їхнього повернення. У видачі пільгових кредитів не зацікавлені комерційні банки. Для стимулювання політики комерційних банків щодо надання позичок малим підприємствам доцільно було б практикувати зниження ставок оподаткування прибутку банку, отриманого від операцій по кредитуванню малого бізнесу.

Треба більш широкое використовувати нетрадиційні види фінансових послуг для українських банків [26-33]. Наприклад, лізингові кредити: підприємство хоче придбати нове обладнання — і банк оплачує цю послугу. Потім підприємство бере його в банку в оренду або використовує лізинговий кредит з наступним викупом. Термін такого кредиту — від 2 до 6 років.

Існує також лізинг нерухомості: будівництво за засоби банку будинку і здача її в оренду підприємству з умовою наступного викупу. Також для фінансування малого бізнесу банками можуть застосовуватися факторингові операції. Ще одна можливість — приватне або спонсорське фінансування. На Заході нерідко за маленькою фірмою коштує велика приватна корпорація, зацікавлена в результатах роботи тих або інших підприємств, наприклад, венчурних компаній, що беруть на себе ризик конструкторської, технологічної і проектної розробки передових технологій, дослідницького і промислового їхнього освоєння. Важливим джерелом фінансування малих підприємств може служити загальне інвестування. У ФРН банками і страховими компаніями створюються спеціальні фірми, що беруть участь у капіталі малих і середніх підприємств. Загальне інвестування можливе через договори підряду щодо фінансування якої-небудь розробки. У залежності від характеру робіт, що виконуються, і досягнутих між сторонами домовленостей фінансування проводиться шляхом часткової попередньої оплати. Також вигідно й організоване комерційними банками співробітництво малих і середніх підприємств із великими фінансово-промисловими групами на підставі контрактних, субпідрядних і орендних відносин. Велику роль у фінансуванні малого і середнього бізнесу можуть зіграти численні регіональні, міські і цільові

фонди, суспільства взаємного кредиту і торгово-промислові палати, що можуть виступати гарантом повернення кредиту.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Індустрія» є підприємством колективної форми власності, розташованим за адресою м.Донецьк – 5, вул. Зубкова,1.

ТОВ «Індустрія» займається такими видами діяльності, як: виробництво згущеного молока, оптова і роздрібна торгівля.

Для збільшення обсягу виробництва підприємству необхідно придбати у фінансовий лізинг вакуум - випарну установку марки ОВД –500 продуктивністю 500кг випаруваної вологи в годину, що призначена для згущення цільного і знежиреного молока з цукром на підприємствах будь-якого виробничого напрямку.

Вартість устаткування – 124500 грн.

У лізинговій угоді за участю трьох сторін постачальник устаткування і лізингодавець виступають роздільно і самостійно.

Процес висновку угоди проходить у наступній послідовності:

1) зацікавлена в одержанні устаткування фірма - лізингоотримувач, виходячи зі своїх потреб, робить запит, одержує комерційну пропозицію і проводить переговори, у ході яких погоджує з продуцентом більшість технічних і комерційних питань, зв'язаних із про угоду, включаючи :

технічні характеристики і якість устаткування;

терміни досягнення проектного рівня продуктивності цього устаткування;

терміни постачання, монтажу, пусконаладжувальних робіт;

умови постачання й ін.;

2) потенційний лізингодавець звертається з проханням здати устаткування по лізингу підприємству на коротко-, середньо-, довгостроковий періоди;

3) лізингова компанія (банк) перевіряє згідність ціни, що погодив лізингоотримувач, ринковому рівневі й у випадку згоди укладає з

лізингодавцем контракт купівлі - продажу на зазначене устаткування. При цьому лізингова компанія одержує речове право власності на об'єкт лізингу;

4) одночасно лізингова компанія і лізингоотримувач укладають між собою власне лізинговий контракт, відповідно до якого лізингоотримувачу переходить виключне право користування об'єктом лізингу в обмін на регулярну сплату лізингових внесків.

По висновку лізингового контракту лізингодавець дає вказівка постачальникові устаткування вантажити товар на адресу лізингоотримувача;

5) додатково між лізингоотримувачем і виробником устаткування може бути укладена угода про постачання запасних частин і проведення техобслуговування за окрему плату.

Для одержання устаткування по лізингу в лізингоотримувача повинні бути наступні документи: заявка підприємства; паспорт підприємства; бізнес - план; юридично завірені копії установчих документів; копії балансів підприємства за останні рік - два й останній звітний періоди; документи, що підтверджують права лізингоотримувача на користування виробничими приміщеннями, де передбачається установити устаткування; протоколи про наміри, договори з постачальниками сировини, робіт, послуг, споживачами зробленої продукції; сертифікати на продукцію, що випускається; висновок аудиторів; поручительства, рекомендаційні листи; уся необхідна інформація про економічне становище і перспективи розвитку за формою й у терміни, установлені лізингодавцем; страхування лізингу.

Виходячи зі сформованих відносин були розроблені типові документи для забезпечення лізингової угоди.

Перейдемо до розрахунку суми лізингових платежів.

Лізингова плата містить у собі:

суму частини вартості об'єкта лізингу;

суму, що виплачуються як відсотки за притягнутий кредит для придбання майна за договором лізингу;

винагорода;

інші витрати лізингодавця, що передбачені договором лізингу.

Процентні платежі розраховуються за кожен обліковий період у розмірі процентної ставки, що застосовується при лізингу, до залишкової суми активу і зобов'язання по фінансовому лізингу.

Основні засоби, передані (отримані) у фінансовий лізинг, враховуються по меншій із двох стоимостей - дійсної (з обліком складної процентної ставки) або ринкової.

Концепція дійсної вартості зв'язана з вартістю (відсотками) за користування грошми протягом часу. Вартість користування грошми протягом часу ґрунтується на тім, що гривня, отримана сьогодні, дорожче гривни, отриманої в майбутньому.

Дійсна вартість зв'язана з розрахунком складного дисконту для кожного лізингового платежу.

У розрахунок лізингових платежів включаються : амортизація лізингового майна за весь термін дії договору лізингу, компенсація плати лізингодавця за використані їм позикові засоби, комісійну винагороду, плату за додаткові послуги лізингодавця, передбачені договором, а також вартість майна, що викупується, якщо договором передбачені викуп і порядок виплат зазначеної вартості у виді часток у складі лізингових платежів. Лізингові платежі сплачуються у виді окремих внесків.

У зв'язку з тим, що зі зменшенням заборгованості за кредитом, отриманому лізингодавцем для придбання майна зменшується і розмір плати за використовувані кредити, а також зменшується і розмір комісійної винагороди лізингодавцю.

Розрахунок виробляється по наступному алгоритмі:

1. Розраховуються розміри лізингових платежів по роках, охопленим договором лізингу
2. Розраховується загальний розмір лізингових платежів за весь термін договору лізингу як сума платежів по роках.

3. Розраховуються розміри лізингових внесків відповідно до обраних сторін періодичністю внесків, а також погодженими ними методами нарахування і способом сплати.

Проведень аналіз дозволяє сформулювати вимоги до позичальників по окремих програмах МФО.

Вимоги до позичальника по програмі KFW:

Позичальник відноситься до однієї з наступних категорій:

- приватні підприємці без утворення юридичної особи, що мають патент або ліцензію на підприємницьку діяльність;

- малі підприємства приватного капіталу з кількістю постійних співробітників не більш 250 чоловік;

- середні підприємства з німецьким підприємством – засновником, частка якого в статутному фонді позичальника складає від 30% до 70%, підприємства цього типу не повинні мати більш 500 постійних співробітників і повинні працювати у виробничому секторі;

- мікропідприємства з кількістю постійних співробітників не більш 20;

- малі підприємства з кількістю постійних співробітників не більш 100.

Кредити не надаються для погашення існуючих зобов'язань позичальника.

Проект не повинний суперечити нормам охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я і безпеки, включаючи діючі закони про охорону навколишнього середовища і нормативні акти України.

Умови фінансування проектів по лінії KFW.

Сума кредиту:

- DM 15000 для фінансування приватних підприємців, підприємств сфери виробництва, послуг, торгівлі;

- DM 50000 для фінансування приватних підприємців сфери виробництва, послуг;

- DM 500000 для фінансування середніх підприємств.

Кредит надається в німецьких марках. З доручення Позичальника БАНК може конвертувати в національну валюту, а частці підприємству торбу конвертованого кредитові можна видавати наявними (до 15000 DM).

Вартість кредитові і його погашення.

Вартість кредитові:

- 23% річних для кредитів до 15000 DM;
- 18% річних для кредитів до 50000 DM;
- 13% річних для кредитів до 500000 DM.

Термін погашення шкiрного кредитові не повинний перевищувати 1 рік. Погашення кредитові і нарахованих по ньому відсотків здійснюється Позичальником рівними частками не рiдше, ніж раз на місяць.

Допускається відстрочка виплати основного боргу терміном до двох місяців, якщо це може бути економічно обґрунтовано.

Умови фінансування проектів по лінії ЕБРР.

Сума кредиту :

USD 20000 (у виняткових випадках USD 30000) для фінансування підприємців, підприємств сфери виробництва, послуг і торгівлі.

USD 75000 (у виняткових випадках USD 125000) для фінансування приватних підприємців, підприємств сфери виробництва, послуг.

Кредит надається в доларах США або гривнях. Для приватних підприємців без утворення юридичної особи можлива видача кредитові наявними (до USD 10000).

Вартість кредитові і його погашення.

Вартість кредитові :

від 19% річних для кредитів до 20000USD;

19% річних для кредитів до 75000USD;

термін погашення шкiрного кредитові не повинний перевищувати 1 рік.

Погашення кредитові і нарахованих по ньому відсотків здійснюється Позичальником рівними частками не рiдше чим 1 раз на місяць.

Надані пільги.

Імпортерам, що одержали кредит по лінії ЕБРР для закупівлі майна за імпорнтним контрактом, надаються наступні пільги:

- звільнення від мита;
- звільнення від сплати митних зборів;
- звільнення від сплати ПДВ.

Банк за рахунок засобів Міжнародного Банку Реконструкції і Розвитку здійснює фінансування проектів мікро, малих і середніх підприємств, що займаються виробничою і комерційною діяльністю в регіонах шахт, що закриваються, для підтримки Державної програми структурної перебудови вугільної галузі.

Вимоги до позичальника

Юридична особа з чисельністю працюючих не більш 500 чіл.

Недержавна форма власності (більше 51% власності належить приватним і фізичним особам і контролюється ними)

Сума загальних допроектних активів (на основі ринкової вартості, без обліку будинків і земельних ділянок) – до 2,5 млн дол. США.

Юридичні і фізичні адреси зареєстровані в регіонах шахт, що закриваються. До таких регіонів відносяться: Луганської, Донецької, Волинської, Кіровоградської, Черкаської, Львівської, Закарпатської, Житомирська області.

До початку реалізації проекту співвідношення “борг (включаючи запитуваний кредит МБРР) / власний капітал” не повинний бути більш 75/25.

Під година утілення проекту Позичальник повинний бути здатний підтримувати значення Коефіцієнта Обслуговування Боргу не менш 1,3/1 і співвідношення “борг / власний капітал” не більш 75/25.

На період кредитування Позичальник повинний перейти на повне обслуговування в Банк.

При необхідності в Кредитному договорі з Позичальником може передбачити інші обмеження, спрямовані на погашення кредитові.

Вимоги до проекту

Проект повинний бути наданий у виді конкретного бізнес-плану.

Мінімальна загальна вартість проекту-20000 дол. США, максимальна вартість-3 млн. дол. США.

Проектом повинне бути передбачене створення робочих місць для працевлаштування колишніх шахтарів.

Проект повинний бути обґрунтований з технічної і комерційної точок зору, а також, у найгіршому випадку, мати позитивну чисту дійсну вартість при коефіцієнті дисконтування, що дорівнює загальній вартості кредиту, вираженої в процентах за рік, включаючи відсотки, комісії й інші виплати.

Проект повинний бути підготовлений у відповідності зі стандартами по охороні навколишнього середовища, охороні здоров'я і техніку безпеки на підставі законів і нормативних актів України і вимог МБРР.

Умови фінансування проектів.

Сума кредиту - до 75% від вартості проекту:

-мінімальна-15000 дол. США;

-максимальна-2250000 дол. США.

Загальна основна Сума кредиту, бачена Позичальникові (або групі взаємозалежних Позичальників) не винна перевищувати 5 млн. дол. США.

Власний внесок у проект Позичальника – не менш 25% від вартості проекту. Позичальник повинний мати заплановане нагромадження засобів або збільшення акціонерного капіталу, достатнє для здійснення необхідних витрат по проекті.

Для мікропідприємств, що відповідають усім вищевказаним вимогам і загальній сумі активів не перевищує 100000 дол. США – 100% вартості проекту може фінансуватися за рахунок засобів кредиту.

Кредит надається в доларах США тільки для фінансування витрат на товари і/або послуги закордонного або вітчизняного походження винятково для:

довгострокового (до 5 років) фінансування засобів виробництва;

фінансування оборотного капіталу;

короткострокового (до долі) фінансування матеріально-технічних витрат на виробництво ;

фінансування лізингу.

Кредит МБРР не надається для:

- рефінансування існуючих зобов'язань Позичальника стосовно уповноваженого банку;
- фінансування внесків у статутні фонди;
- фінансування проектів, зв'язаних з ігорним бізнесом, виробництвом і збутом зброї, тютюнових виробів, міцних спиртних напоїв (більш 15% алкоголеві), радіоактивних продуктів, ювелірних виробів, дорогоцінних і напівкоштовних каменів;
- будівництва житлових споруджень;
- фінансування витрат, що створюють погрозу для навколишніх, тобто виробництво, використання й імпорт яких заборонено відповідно до Законів України або міжнародних угод, яким приєдналася Україна.

Забезпечення кредитові:

- застава (не менш 200% від суми кредитові) ліквідного майна або майна третіх осіб. Застава підлягає обов'язковому страхуванню;
- гарантії прийнятних банків.

Вартість кредитові і його погашення.

Вартість кредитові включає річну процентну ставку, що складає:

- для мікро підприємств, що відповідають вищевказаним вимогам і загальній сумі активів яких не перевищує 100 000 дол. США, - ставка МБРР плюс 10,25 – 13,25% (у залежності від виду забезпечення і терміну кредитування);
- для малих підприємств, що відповідають вищевказаним вимогам і загальній сумі активів яких не перевищує 500000 дол. США, - ставка МБРР плюс 7,25 – 10,25% (у залежності від виду забезпечення, терміну кредитування і фінансового стану підприємства);

- для всіх інших підприємств, що відповідають вимогам, - ставка МБРР плюс 7,25%.

Ставка МБРР базується на ставці LIBOR і спред LIBOR. LIBOR - лондонська міжбанківська шестимісячна ставка по депозитах у доларах США (у 2001р. коливання ставки LIBOR були від 5,78125 до 5,00375% річних, на 10.08.99 ставка LIBOR склала 5,76375% річних. Коливання ставки спред LIBOR - від 0,25 до 0,75% річних).

Відсотки нараховуються на непогашену частину кредитові на основі фактичної кількості днів, що пройшли, і на основі долі в 360 днів. Процентна ставка залежить від ставки МБРР, тому може змінюватися протягом дії кредитного договору.

Вартість кредитові включає також одноразові комісійні НБУ і Банку в розмірі 1,125% від основної суми кредитові.

Також умовами кредитної лінії МБРР передбачена плата за зобов'язання (резервування) у розмірі 0,75% річних від суми будь-якої невибраної частини кредитові, починаючи з дати твердження кредитові НБУ, на основі кількості днів, коли будь-яка частина кредитів залишається невибраною, і з розрахунку долі в 360 днів.

Погашення кредитові і нарахованих по ньому відсотків здійснюється Позичальником Банку відповідно до розумів Кредитного договору з розрахункового рахунка:

- виплата нарахованих відсотків по кредиту здійснюється Позичальником щомісяця, починаючи з моменту надання кредитові. Відсотки за користування кредитом нараховуються з моменту першого платежу за графіком кредитування;

- повернення основної суми кредитові виробляється вроздріб і може бути відстрочений до 2 років при наявності відповідного обґрунтування.

Під година дії кредитного договору БАНК:

- здійснює безпосередній контроль за фінансуванням і цільовим використанням позикових засобів на підставі рахівниць-фактур і контрактів з постачальниками;
- здійснює контроль за схоронністю закладеного майна;
- вимагає копії документів, що підтверджують найм колишніх шахтарів;
- жадає від Позичальника щомісячні зведення про хід виконання робіт з реалізації проектів відповідно до бізнес-плану;
- жадає від Позичальника щокварталу надання балансів і звітів про фінансові результати і їхнє використання.

Мікрокредити в розмірі до 10 000 доларів США (15 000 DEM) звільняються від сплати всіх банківських тарифів, крім внесення предмета застави до єдиного реєстру рухомого майна. Для кредитів перевищуючих 10 000 доларів США (15 000 DEM) вважати відповідні банківські тарифи, зв'язані з видачею й обслуговуванням кредитові стосовними до категорії «Вільні ». Мікрокредити в розмірі до 10 000 доларів США (15 000 DEM) звільняються від сплати всіх банківських тарифів, крім внесення предмета застави до єдиного реєстру рухомого майна. Для кредитів перевищуючих 10 000 доларів США (15 000 DEM) вважати відповідні банківські тарифи, зв'язані з видачею й обслуговуванням кредитові стосовними до категорії «Вільні ».

Однієї з причин зниження податкового тягаря є дотепер занадто високе сукупне податкове навантаження на підприємства. Про необхідність її подальшого зниження заявляють багато вчених і практики, підприємства, що слідом за А. Лаффером і іншими прихильниками теорії економіки затверджують, що високий рівень оподаткування негативно позначається на розвитку виробництва. На їхню думку, він придушує підприємницьку активність і позбавляє підприємців тих засобів, що вони могли б вкласти у виробництво. Зміст їхніх тверджень: мало податків -- багато економіки. Отже, треба якнайбільше знизити податковий тягар .

Для цього я пропоную наступну схему оптимізації оподаткування. Спочатку розглянемо поняття «оптимізація оподаткування».

Оптимізація оподаткування - це зниження податкових платежів організації, що досягається шляхом застосування спеціальних фінансових механізмів, таких як: податкові пільги, спеціальні режими, а також інші не заборонені законодавством способи.

Розрізняються наступні варіанти податкової оптимізації:

- оптимізація (скорочення) платежів по визначеному податку в цілому;
- оптимізація податкових платежів по конкретній угоді (договору).

Оптимізація може бути повної, тобто платежі по податку будуть зведені до нуля, або часткової, коли податкові платежі будуть скорочені.

Я пропоную часткову оптимізацію, коли податкові платежі будуть скорочені.

ПП «Глобус» не може перейти на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності, тому що розміри виручки від реалізації продукції за 2002, 2003 роки перевищували 1 млн. гривень, у 2002 році виторг від реалізації продукції складав 5475600 грн., у 2003 році – 4319300 грн. Перехід на спрощену систему оподаткування насамперед зв'язаний з метою спрощення ведення бухгалтерського і податкового звіту, проведення розрахунків з бюджетом. При загальній системі оподаткування ПП «Глобус» платило за вартість торгового патенту в 2002 році 170 грн за місяць, то з липня 2003 року вона склала 320 грн. на місяць.

Схема оптимізації оподаткування - зниження ставки ПДВ із 20% до середньоєвропейської величини 15%., зниження ставки податка на прибуток з 30% до 25%. З 1 січня 2004 року був введений податок на прибуток фізичних осіб у розмірі 13%., податок на прибуток 25%.

Тоді ПП «Глобус» заплатило би :

- у 2002 році податок на додаткову вартість – 7425 грн замість 9900 грн, податок на прибуток – 2333 грн замість 2800 грн;

у 2003 році - 6075 грн замість 8100 грн, податок на прибуток – 3833 грн замість 4600 грн.

Тоді податкове навантаження на підприємство ПП «Глобус» знизилася б у 2002 році з 25503 грн до 22561 грн, а в 2003 році з 24986 грн до 22194 грн.

Тоді податковий тягар ПП «Глобус» у 2002 році :

$22561/131900 = 17,1\%$ замість $19,3\%$

у 2003 році $22194/119200 = 18,6\%$ замість $21,0\%$

Вивільнену частину прибутку в 2002 році –2942 грн , у 2003 році – 2792 грн підприємство могло пустити на поповнення статутного фонду, виплати заохочень співробітникам, поповнення резервного фонду.

Економічна обґрунтованість оподаткування припускає також його ефективність з погляду використання економічних механізмів сплати податків і зборів, податкові звітності і контролю. Збір податків повинний бути мінімально витратним як з боку держави, так і з боку платників податків, не змушувати їх нести істотні витрати на здійснення податкових обліків, наймання і зміст аудиторів, консультантів, податкових адвокатів, нести чималі судові витрати в результаті нескінченних суперечок з оподатківцями.

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережницька У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 1. С. 44-58.
2. Буряк Л. Д., Павліковський А. М., Кремпова Н. Л. Проблеми кредитування інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва. *Наука й економіка*. 2015. Вип. 1. С. 80-85.
3. Бутенко А. І., Сараєва І. М. Посилення кредитно-фінансової підтримки розвитку малого підприємництва в умовах нестабільності української економіки. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 70-81.
4. Верхотурова А. В., Дорошенко Н. О. Аналіз та перспективи кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. С. 335-340.
5. Галіцейська Ю. М. Проблеми банківського кредитування малого і середнього підприємництва. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 689-693.
6. Дибя О., Домерат О. Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах. Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. 2011. № 3-4. С. 53-60.
7. Добуляк Л. П., Цегелик Г. Г. Оптимальний розподіл малим підприємством взятого кредиту на можливі види діяльності. Математичне моделювання в економіці. 2014. Вип. 1. С. 99-105.
8. Донець О. Б. Формування системи гарантування кредитів малим та середнім підприємствам. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6(2). С. 94-98.
9. Жуковська О. А., Ковальова В. В. Інтервальна модель прийняття кредитного рішення малим підприємством в умовах нестабільності цін. *Економіка та держава*. 2011. № 5. С. 71-73.

10. Калмиков О. В. Фінансово-кредитний механізм сприяння малому підприємництву. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27(1). С. 173-178.

11. Квик М. Я., Цегелик Г. Г. Оптимальний розподіл кредитних коштів малим підприємствам із врахуванням їх потреб. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 5. С. 498-505.

12. Кириченко О. А., Кириченко О. А., Кудря І. В. Управління ризиками при кредитуванні малих та середніх підприємств аграрного сектору економіки. *Економіка та держава*. 2009. № 8. С. 20-24.

13. Ковалюк Б. І. Фінансово-кредитні інструменти стимулювання розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_9_40

14. Колеснікова Г. В. Регуляторний вплив Національного банку України на динаміку кредитування малого підприємництва. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3. С. 161-171.

15. Колеснікова Г. В. Кредитна кооперація як спеціальний режим підтримки малого підприємництва в сучасних умовах. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2. С. 138-142.

16. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

17. Коритін Д. С. Кредитування як засіб фінансової підтримки малого та середнього підприємництва в рамках Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Юриспруденція*. 2017. Вип. 30(2). С. 30-32.

18. Коробка С. В. Проблемні питання кредитування малих сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького*. 2012. Т. 14, № 1(1). С. 306-311.

19. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: навч.посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 486 с.
20. Косова Т.Д., Циганов О.Р. Банківські операції: навч.посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 327 с.
21. Кошелева О. Г. Фінансово-кредитна складова інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва в Україні. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія «]. Сер. : Економіка. 2012. Вип. 19. С. 151-155.
22. Кривоног О. Л. Банківське кредитування малих підприємств: необхідність та проблеми здійснення. *Наукові праці НДФІ*. 2005. Вип. 2. С. 130-133.
23. Малишко В. М. Підкріплення кредитно-фінансової системи британської Америки надходженнями від приватирських підприємств. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2013. № 4. С. 85-88.
24. Малій О. Г. Аналіз сучасної системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. Вип. 191. С. 285-297.
25. Маляр М. М., Поліщук В. В. Інформаційна система з оцінки кредитоспроможності підприємств та інвестиційних проектів. Управління розвитком складних систем. 2013. Вип. 16. С. 164-170.
26. Маляр М. М., Поліщук В. В. Модель оцінки кредитоспроможності підприємства в умовах невизначеності. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2012. № 1(4). С. 14-21.
27. Маляр М. М., Поліщук В. В. Нечітка модель оцінки фінансової кредитоспроможності підприємств. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2012. № 3(4). С. 8-16.
28. Маренич Т. Г., Малій О. Г. Банківський кредит у фінансовому забезпеченні сільськогосподарських підприємств. *Вісник Харківського*

національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2019. Вип. 200. С. 30-43.

29. Пантелєєва К. О. Інвестиційно-кредитна підтримка розвитку малого та середнього підприємництва міжнародними фінансовими організаціями. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2018. Т. 23, Вип. 6. С. 148-153.

30. Підвисоцький Я. В. Ефект сек'юрїтизації у перерозподілі кредитних ризиків малих та середніх підприємств. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 104(1). С. 202-204.

31. Піхняк Т. А. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.9. С. 232-237.

32. Піхняк Т. А., Новаковська Н. М. Фінансово-кредитна підтримка суб'єктів малого підприємництва: проблеми та основні шляхи їх вирішення. *Молодий вчений*. 2015. № 2(6). С. 1309-1312.

33. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#doc_info

34. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>

35. Про банківські установи і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>

36. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#doc_info

37. Про валюту і валютні операції: Закон України от 21.06.2018р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/247319?find=1&lang=ru&text=%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA#Text>

38. Про введення воєнного стану в Україні: Указ Президента України від 24.02.2022 №64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>

39. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон України від 19.06.2020. № 738-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#n2>

40. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України від 28.08.2001 % 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text>

41. Про затвердження Інструкції щодо організації роботи банківської системи в надзвичайному режимі: Постанова Національного банку України від 22.07.2014 № 435. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0435500-14#n739>

42. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Національного банку України від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text>

43. Про затвердження Положення про плани відновлення діяльності банків України та банківських груп: Постанова Національного банку України від 18.07.2019 № 95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-19#Text>

44. Про затвердження Порядку банківського обслуговування мобільними підрозділами банківській установі військових частин, суб'єктів господарювання, фізичних осіб в разі запровадження надзвичайного режиму роботи: Постанова Національного банку України від 17.09.2014 № 578/ДСК Літер «В». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0578500-14#n5>

45. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 № 2908-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#doc_info

46. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 % 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>

47. Про особливості підтримання ліквідності банків у період дії воєнного стану: Постанова Національного банку України від 24.02.2022 % 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0022500-22#Text>

48. Про правовий режим надзвичайного стану: Закон України від 16.03.2000 № 1550-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1550-14#Text>

49. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#doc_info

50. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>

51. Про Стратегію монетарної політики Національного банку України: Рішення Національного банку України; Стратегія від 13.07.2018 № 37-рд. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-18#Text>

52. Романишин В. О., Уманців Г. В., Сясько І. В. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 70-77.

53. Сараєва І. М., Носова Н. І. Проблеми розвитку кредитно-фінансових механізмів підтримки малого підприємництва в Україні. *Економічні інновації*. 2014. Вип. 57. С. 348-360.

54. Смолінський В. Б., Смолінська С. Д. Напрями вдосконалення фінансово-кредитного регулювання розвитку малого підприємництва на державному рівні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 11. С. 30-32.

55. Степаненко С. В., Ампілогова К. О. Сучасні методи управління ризиками кредитування банками фізичних осіб. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. Вип. 4. С. 33-41.

56. Труш І. Є. Міжнародний досвід з кредитування малого підприємництва та його адаптація до особливостей національної економіки.

Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. 2013. № 4. С. 104-107.

57. Фесенко І. А. Кредитне забезпечення відтворення основного капіталу підприємств малого та середнього бізнесу. *Ефективна економіка.* 2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_13

58. Хлівна І. В. Проблеми кредитування малих підприємств. *Інвестиції: практика та досвід.* 2012. № 9. С. 70-72.

59. Черняєва О. І. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід.* 2010. № 17. С. 73-75.

60. Черняєва О. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. *Віче.* 2010. № 12. С. 30-32.

61. Шарова С. В. Фінансово-кредитні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні (регіональний аспект). *Економіка та держава.* 2015. № 7. С. 63-66.

62. Шерстенников Ю. В., Іпатов С. А. Модельне дослідження доцільності іпотечного кредитування малих підприємств Дніпропетровської області. *Економічний простір.* 2013. № 72. С. 119-129.

63. Яремченко Л. М. Удосконалення інфраструктури підтримки малого підприємництва для ефективного функціонування механізму фінансово-кредитного забезпечення. *Інвестиції: практика та досвід.* 2013. № 4. С. 53-59.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ПП «Глобус» за 2022 рік

Баланс (Звіт про фінансовий стан). Активи

| Назва показника | Код | На початок року | На кінець року |
|--|------|-----------------|----------------|
| Основні засоби | 1010 | 0 | 685 |
| первісна вартість | 1011 | 1501 | 2252 |
| знос | 1012 | 1501 | 1567 |
| I.Всього необоротних активів | 1095 | 0 | 685 |
| Запаси | 1100 | 342 | 132 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 9014 | 10693 |
| з бюджетом | 1135 | 161 | 452 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 7000 | 10500 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 223 | 145 |
| II.Всього оборотних активів | 1195 | 16740 | 21922 |
| БАЛАНС | 1300 | 16740 | 22607 |

Баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви

| Назва показника | Код | На початок року | На кінець року |
|---|------|-----------------|----------------|
| Зареєстрований (пайовий капітал) | 1400 | 500 | 500 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 15306 | 19065 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 56 | 56 |
| I.Всього власного капіталу | 1495 | 15750 | 19509 |
| II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень | 1595 | 0 | 0 |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0 | 500 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 121 | 160 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 258 | 222 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 258 | 222 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 35 | 47 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 161 | 215 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 415 | 1954 |
| III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень | 1695 | 990 | 3098 |
| БАЛАНС | 1900 | 16740 | 22607 |

Продовження Додатку А

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

| Назва показника | Код | 2021 | 2022 |
|--|------|-------|-------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 68562 | 60398 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 33414 | 33648 |
| Валовий: прибуток | 2090 | 35148 | 26750 |
| Адміністративні витрати | 2130 | 699 | 905 |
| Витрати на збут | 2150 | 28839 | 21065 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 196 | 159 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток | 2190 | 5414 | 4621 |
| Фінансові витрати | 2250 | 136 | 37 |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток | 2290 | 5278 | 4584 |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | 950 | 825 |
| Чистий фінансовий результат: прибуток | 2350 | 4328 | 3759 |
| Чистий фінансовий результат: збиток | 2355 | 0 | 0 |

Операційні витрати

| Назва показника | Код | 2021 | 2022 |
|----------------------------------|------|-------|-------|
| Матеріальні затрати | 2500 | 25175 | 28481 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 5705 | 5457 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 1255 | 1201 |
| Амортизація | 2515 | 469 | 66 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 30838 | 21065 |
| Разом | 2550 | 63442 | 56270 |