

Олександр КВАСОВСЬКИЙ

ОПТИМІЗАЦІЯ СПРАВЛЯННЯ ПДВ У СФЕРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ І РИНКОВО РОЗВИНУТИХ КРАЇН

Проаналізовано проблеми справляння податку на додану вартість у сфері малого бізнесу України, зумовлені особливостями здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами малого підприємництва. На основі критичного вивчення адекватного світового фіскального досвіду і врахування національних реалій господарювання запропоновано конкретні шляхи подолання недоліків вітчизняної технології вирахування і сплати ПДВ малими підприємницькими структурами.

Обраний Україною стратегічний курс на інтеграцію у Європейську співдружність вимагає конкретних кроків у цьому напрямку. Одним із них є *уніфікація структури податкової системи* за західноєвропейським зразком, чільне місце в якій відводиться податку на додану вартість або так званому VAT (аббревіатура англійської назви ПДВ: Value Added Tax). Тому, як вважають розробники Основ світового податкового кодексу дослідники з Гарвардського університету (США) Уорд М. Хассі та Дональд С. Любік, східноєвропейські країни, котрі розраховують у майбутньому стати членами Європейського Союзу, мають сильну аргументацію до застосування VAT-технології, що базується на принципах, сформульованих у 6-й спеціальній Директиві ЄЕС – ЄЕТ про уніфікацію правових норм, котрі регулюють його стягнення в країнах-членах ЄС, від 17 травня 1977 р. (з подальшими змінами та доповненнями) [1, 19 – 20].

З 1 жовтня 1997 р. в Україні використовують продуктову форму ПДВ з кредитним (сальдовим) методом розрахунку податкових зобов'язань, що в основному відповідає західним аналогам. Причому досі методика справляння цього податку по суті принципово не змінювалась. Проте, судячи з матеріалів, опублікованих у наукових економічних виданнях, і результатів соціологічних опитувань, саме ПДВ зазнає сьогодні найбільшої критики з боку вчених і підприємців. Через особливу підвищену фінансову нестійкість і вразливість суб'єктів малого підприємництва, щодо впливу деструктивних факторів, до котрих, зокрема, належить надмірне та недосконале оподаткування, саме вони чи не найбільше страждають від ПДВ. Інакше кажучи, модель (методологія) VAT, що успішно зарекомендувала себе в умовах зрілого ринкового господарства, виявилась неадекватною національній соціально-економічній кон'юктурі перехідного періоду, в тому числі у сфері малої економіки. Хоча, як видно з досвіду постсоціалістичних країн, котрі найбільш успішно реформують свої економічні системи, саме мале підприємництво є структуроутворюючим фактором і потужним каталізатором ринкової трансформації. Тому ґрунтовне вивчення й адаптація до вітчизняних умов їх позитивного досвіду щодо справляння ПДВ з даної категорії платників має важливе практичне значення і знаходиться в руслі одного з важливих стратегічних пріоритетів економічної політики держави – стимулювання розвитку повноцінного сектору малого бізнесу.

З'ясуванню недоліків методики справляння ПДВ в Україні та пошуку оптимального компромісу між зростаючими фіскальними потребами та нейтральним впливом податку на підприємницьку активність присвячено чимало публікацій вітчизняних науковців і фахівців-практиків. Потрібно зазначити, що справді конструктивні критичні зауваження та рекомендації щодо вдосконалення, як правило, базуються на глибокому розумінні економічної природи ПДВ, основних принципів його конструкції, об'єктивних сильних і слабких сторін його застосування (з урахуванням особливостей конкретної соціально-економічної обстановки). З таких позицій підходять до оцінки ПДВ-технології, наприклад, В. Вишневський [2, 160 – 211, 293 – 299], М. Дем'яненко [3, 38 – 44], В. Юргелевич [4, 78 – 84]. Саме на основі ґрунтовного аналізу і переосмислення західної фіскальної теорії і прагматики у відомій монографічній роботі провідних вчених-фінансистів В. Суторміної, В. Федосова, В. Андрущенко "Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки)" авторитетно зазначено: "У реальному ВАТ (*ідеться про ПДВ*. – К. О.) співіснують суперечливі риси, що сплітаються в гармонійне ціле може найдосконалішого платежу в тисячолітній історії фіску" [5, 273]. Тому пропозиції всіх вищезгаданих науковців, чия позицію ми поділяємо, передбачають не його скасування, заміну іншим податком, а вдосконалення механізму справляння з метою мінімізації прямих негативних ефектів та екстерналій, пов'язаних з оподаткуванням доданої вартості в умовах перехідної економіки України.

Поряд з цим, окремі критичні випадки проти діючого порядку справляння ПДВ і пропозиції щодо його коригування з боку І. Дульської [6, 286 – 287], В. Буряковського і С. Каламбета [7, 76], Н. Мацелюх [8, 250 – 251], В. Мельника [9, 9], М. Шпоти [10], на нашу думку, зумовлені не зовсім правильним сприйняттям або поверховим тлумаченням його економічної суті. Деякі ж автори (наприклад, М. Вишневська [11, 8], Т. Моряк [12, 93]), концентруючи увагу тільки на недоліках функціонування даного податку в Україні, взагалі пропонують замінити його різними формами податку з обороту, а Ю. Тимошенко – "податком на кредиторську вимогу" [13, 9 – 10]. Хоча, на наш погляд, з теоретичних і організаційно-технічних міркувань це матиме ще відчутніші негативні наслідки, ніж недосконалий ПДВ.

Однак попри доволі ґрунтовні дослідження вітчизняних учених у вищезгаданому напрямі специфічні проблеми справляння ПДВ у сфері малого підприємництва на етапі утвердження ринкових засад функціонування національної економіки, залишаються ще маловивченими і потребують вирішення, тому подібні наукові розвідки становлять значний науково-практичний інтерес.

На основі вищесказаного, в цій статті автор ставить перед собою *такі основні цілі (завдання)*:

- розкрити проблеми, котрі супроводжують справляння ПДВ із суб'єктів малого підприємництва і значною мірою зумовлені специфікою їх фінансово-господарської діяльності, в тому числі в складних умовах становлення і стабілізації ринкових саморегуляторів економіки;
- на основі студіювання зарубіжної фіскальної практики врегулювання вищезазначених проблемних питань розробити низку взаємопов'язаних рекомендацій щодо коригування загальноновстановленої ПДВ-технології з урахуванням особливостей функціонування малих підприємницьких структур, що сприятиме кращій реалізації її фіскального і стимулюючого потенціалу.

ПДВ – фіскальний платіж, котрий вимагає доволі складного адміністрування процесу його справляння на рівні платника і податкової служби. Проте дуже часто для дрібного суб'єкта господарювання ведення постійного скрупульозного обліку продажів і закупівель та часта подача декларацій з ПДВ є обтяжливою справою, пов'язаною з серйозними додатковими витратами, що знижують результативність

виробничо-комерційної діяльності. До того ж, як відомо, затрати на дотримання складних фіскально-бюрократичних процедур регресивно спадають у міру збільшення масштабів цієї діяльності, що ставить малі фірми у гірші умови господарювання.

З іншого боку, затрати на організацію роботи з мобілізації ПДВ і дійового контролю податкових органів за повнотою оподаткування ділових операцій малих підприємств можуть "поглинути" значну частку сплаченого податку, враховуючи незначні обсяги надходжень від даної категорії платників та їх високі потенційні можливості з найменшим ризиком ухилитися від його сплати. Наприклад, в Англії приблизно 1 млн. дрібних платників ПДВ дає лише 7% від загальних його надходжень. У Мексиці 90% цього універсального акцизу надходить від 10% зареєстрованого контингенту платників [5, 263 – 264].

За аналогією із загальносвітовою практикою усунення даної подвійної проблеми, чинний вітчизняний закон про ПДВ встановлює поріг неоподатковуваних операцій і надає право невеличким підприємницьким формуванням при його дотриманні добровільно обирати: бути платником цього податку чи обмежитись оподаткуванням прибутку (або доходів – для підприємців – фізичних осіб) (крім інших податків та зборів).

Поступове (поетапне) шестикратне збільшення в період 1998 – 2000 рр. межі неоподаткованого обороту, перевищення якої вимагає обов'язкової реєстрації платником ПДВ, в умовах дефіциту фінансових ресурсів держави та доволі високої інфляції в цілому розцінюємо як виправданий і потрібний крок. З нашої точки зору, діючий на даний момент рівень обсягу неоподатковуваних операцій (61200 грн. ≈ 11,5 тис. дол. США) наближається до оптимального і на найближчу перспективу його кардинальне збільшення проводити недоречно. Тому пропонуємо для більшої зручності встановити його у розмірі 62500 грн., що еквівалентно приблизно 11,7 тис. дол., а пропозиції підвищити цю межу до 250 – 500 тис. грн.¹ вважаємо науково необґрунтованими, такими що мають швидше популістський характер і можуть призвести до суттєвого розбалансування дохідної та видаткової частин Державного бюджету України. Для аргументації даної тези порівнюємо аналогічні обмеження, що діють у Литві, Китаї, Польщі та Чехії – країнах, котрі досягли помітних успіхів у реформуванні національних фіскальних систем, перебуваючи в подібній соціально-економічній ситуації, і Росії та Азербайджані, котрі поки що цим похвалитись не можуть.

У рамках загального фіскального режиму податкове законодавство Литви передбачає, що суб'єкти підприємництва (фізичні та юридичні особи), обсяг річного обороту яких перевищує 100 тис. литів (приблизно 25 тис. дол.), зобов'язані подавати відповідну декларацію і сплачувати ПДВ [15]. Тим з них, котрі не перевищують згаданий ліміт, платити цей податок не обов'язково. Аналогічно, щоб бути включеним в систему ПДВ, чеський та польський підприємці повинні за рік перевищити трохи нижчий рівень господарського обороту – відповідно 750 тис. крон (приблизно 22,5 тис. дол.) [16] і 80 тис. злотих (приблизно 19,5 тис. дол.) [17]. Якщо врахувати вищий ступінь розвитку приватного підприємництва названих держав, то вітчизняний кваліфікаційний критерій для реєстрації платників ПДВ є цілком прийнятним як з позиції оптимізації адміністрування його справляння органами ДПА України, так і нормалізації податкового навантаження на малу економіку.

У той же час у Китаї цей рівень істотно нижчий: повністю звільняються від сплати ПДВ підприємці, у яких обсяг продажу не досягає встановленого мінімального ліміту, що становить при здійсненні реалізації 600 – 2000 юанів на місяць (приблизно

¹ Наприклад, фахівці МВФ рекомендують підняти "пори́г" для справляння ПДВ в Україні до 500 тис. грн. [14, 70].

О. Квасовський

Оптимізація справляння ПДВ...

70 – 240 дол. на місяць або 840 – 2880 дол. на рік), а при добовій оплаті послуг – 50 – 80 юанів (приблизно 6 – 10 дол. за добу або 2190 – 3650 на рік) [18, 82]. А в Росії та Азербайджані, навпаки, він занадто високий навіть за мірками індустріально розвинутих країн. Так, у Російській Федерації та Азербайджанській Республіці платники мають право на звільнення від виконання обов'язків, пов'язаних із обчисленням і сплатою ПДВ, якщо за три попередніх послідовних календарних місяці сума виручки від реалізації товарів (робіт, послуг) без врахування ПДВ і податку з продажів (для Росії) не перевищує в сукупності відповідно 1 млн. рублів [19, 27] (приблизно 32 тис. дол. за квартал або 128 тис. дол. на рік) та тисячократну суму неоподаткованого місячного доходу громадян, що дорівнює 100 млн. манатів [20] (приблизно 20,6 тис. дол. за квартал або 82,4 тис. дол. на рік).

На наш погляд, різке зниження "порогу" неоподатковуваних операцій в Україні до рівня першої з вище названих країн (Китаю) призведе лише до зниження ефективності адміністрування згаданого податку (суттєвого погіршення співвідношення суми його надходжень до величини адміністративно-управлінських витрат). А надмірне підвищення такого ліміту до рівня, діючого в Росії чи Азербайджані, призведе до зростання бюджетного дефіциту, адже ПДВ – основне і поки що безальтернативне джерело наповнення вітчизняної державної скарбниці.

Вивчення світової фіскальної практики показує, що ліміт обсягу продажів для включення підприємницької структури в режим ПДВ найчастіше встановлюється або в національній валюті, або "прив'язується" до показників неоподаткованого мінімуму доходів громадян (наприклад, як в Україні та Азербайджані). При цьому поділяємо думку російських спеціалістів у сфері оподаткування, які вважають, що обидва способи мають суттєві вади. Застосування першого в умовах високої інфляції, що характерно для країн з транзитивною економікою, призводить до зниження з плином часу реальної величини згаданого обмеження, тобто контингент дрібних підприємців, котрі зможуть скористатись легітимним звільненням від обов'язків справляння ПДВ, поступово звужуватиметься. Другий спосіб поганий тим, що відбувається прив'язка до показників, розмір яких встановлюється за іншими принципами і переслідує відмінні цілі, аніж податкові константи [21]. Тому у вигляді альтернативного варіанту, що зменшує ваду першого методу, пропонуємо визначати подібний "порог" у валюті, котра менше підвладна впливу інфляції, – наприклад, у доларах США (з подальшим переводом у гривні). Однак на наш погляд, все-таки найкращий і найпростіший шлях подолання описаної проблеми – запровадження в законодавчому порядку (в Податковому кодексі) щорічної індексації цього показника, виходячи з темпів інфляційного знецінення національної грошової одиниці, з опублікуванням відповідної інформації у пресі.

Єдиний недолік зазначеного нормативу – його жорсткість. Адже навіть мізерне його перевищення вимагає переходу в розряд платників ПДВ, що не стимулює швидкого нарощування виробничо-комерційної діяльності малими фірмами. До того ж в умовах низької фіскальної свідомості вони будуть штучно "заганяти" обсяг оподатковуваних операцій у рамки, що дають змогу уникнути ПДВ.

Вважаємо, що ліквідувати жорсткість зазначеного нормативу (про що наголошувалось раніше) можна, скориставшись відповідним німецьким досвідом податкового стимулювання малого підприємництва на етапі його становлення. Так, донедавна у ФРН підприємці, у яких господарський оборот, включаючи ПДВ, за минулий календарний рік не перевищив 25 тис. нім. марок, а в поточному році передбачається, що він не перевищить 100 тис. нім. марок, могли на власний розсуд не реєструватись платником ПДВ [22, 96]. Крім того, якщо суб'єкт підприємства в календарному році отримував дохід, що не перевищує 60 тис. нім. марок, то він мав право сплачувати до бюджету лише 80% від нарахованої суми ПДВ (регресивне оподаткування) [23, 301].

Однак, враховуючи значні труднощі з формуванням казни держави, рекомендуємо застосування даної пільги в Україні поки що обмежити лише новоствореними суб'єктами дрібного бізнесу і тими, котрі жодного разу з моменту створення не реєструвались платником ПДВ, а наступний неоподатковуваний ліміт для ПДВ в Україні встановити в розмірі, що тільки у 2 рази перевищує початковий "поріг" (тобто в розмірі 125 тис. грн. \approx 23,4 тис. дол.).

Ліквідації вищезгаданої вади та істотному зниженню адміністративних витрат на ведення фіскального обліку з ПДВ також сприятиме запровадження альтернативної спрощеної методики його обчислення для малих форм господарювання, аналог котрої, зокрема, застосовують у тому ж Китаї. Так, для тих, у кого реалізаційні доходи менші від визначеної суми (у виробництві обсяг реалізації, що оподатковується, становить менш ніж 1 млн. юанів, що еквівалентно приблизно 120,6 тис. дол. на рік, у торгівлі – менш ніж 1,8 млн. юанів, або приблизно 217 тис. дол.), величина ПДВ до сплати в бюджет розраховується напряму з показника отриманого доходу від продажу товарів та/або надання послуг за ставками: 4% в торгівлі (комерційному секторі); 6% – у всіх інших секторах. Тобто використовується проста формула: **ПДВ в бюджет = Обсяг продажів x Ставку податку** [18, 81; 24].

До речі, використання спрощених методів розрахунку ПДВ до сплати в бюджет (чистих податкових зобов'язань) не лише прерогатива країн, що обрали шлях ринкових реформ. Їх застосовують для деяких категорій підприємств і в економічно розвинутих країнах світу, де вони, як правило, набувають таких форм:

1) чиста величина податкового зобов'язання розраховується шляхом множення обороту платника податку за поточний рік на коефіцієнти, отримані в результаті аналізу або даних про його діяльність за попередні роки, або даних по галузі (останній, але дещо спрощений, варіант пропонуємо використати в Україні);

2) величина ПДВ на "виході" (податку з продажів або за вітчизняною термінологією – податкового зобов'язання з ПДВ) обчислюється за допомогою коефіцієнтів, отриманих з аналізу даних про обсяг придбань підприємця. Цей спосіб доцільно запроваджувати для видів дрібного бізнесу, де набагато легше обліковувати і контролювати закупки товарів, аніж численні факти продажу. Однак, введення такої спрощеної методики вимагає періодичних просторих статистичних обслідувань. Тому, враховуючи значну мінливість кон'юнктури перехідної економіки, використовувати її в Україні було б дуже складно;

3) величина ПДВ на "вході" (податку на придбання або за вітчизняною термінологією – податкового кредиту з ПДВ) розраховується як добуток стандартних коефіцієнтів та загального обсягу обороту [25]. Очевидним є те, що цей метод також не позбавлений описаного вище недоліку.

Оскільки найбільш простим і поширеним способом спрощеного обчислення ПДВ, що підлягає перерахуванню в бюджет, є перший, ми надаємо перевагу саме йому. Таким чином, пропонуємо платникам, у яких обсяг річного валового доходу (виручки від реалізації та позареалізаційних доходів) не перевищує 1 млн. грн., надати право на добровільний вибір спрощеної методики обчислення величини ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, суть якої полягатиме у застосуванні до обороту платника податку за поточний рік коефіцієнтів (середніх відсоткових співвідношень чистих зобов'язань з ПДВ до загального обсягу продажів), отриманих на основі аналізу відповідних даних за кілька попередніх років за основними видами економічної діяльності (згідно з КВЕД²), за винятком тих, що не підпадають під критерії малого підприємництва. При цьому, щоб застосувати спрощений спосіб

² КВЕД – Класифікація видів економічної діяльності, затверджена наказом Держстандарту України від 22.10.96 р. № 441.

розрахунків ПДВ до сплати в бюджет, платник зобов'язаний буде вести роздільний облік обсягу продажів стосовно вищевказаних видів діяльності.

Така схема вирахування чистих податкових зобов'язань з ПДВ може добре поєднуватись із діючою нині радикально спрощеною технологією – єдиним сукупним податком з виручки (за ставкою 6%), бо подібна методика обчислення ПДВ не вимагає додаткового фіскального обліку. Проте, щоб така інтеграція стала реальною, необхідно встановити єдині обмеження для їхнього спільного добровільного застосування – валовий дохід не має перевищувати 1 млн. грн., а середньоспискова чисельність працюючих – 50 осіб (з урахуванням працюючих за договорами та за сумісництвом, а також працівників усіх відокремлених підрозділів). Крім цього, вважаємо, що встановлення уніфікованого ліміту господарського обороту, дотримання якого дає змогу на власний вибір використовувати спрощений метод розрахунку ПДВ до сплати у бюджет, більше сприятиме розвитку суб'єктів малого підприємництва сфери матеріального виробництва, науки і наукового обслуговування та продуктивних послуг, котрі поки що не зайняли адекватних їх значимості позицій у секторі вітчизняного малого бізнесу.

Ще один важливий момент, що заслуговує на увагу, – наскільки ефективна діюча ставка ПДВ в Україні в розмірі 20%. Сьогодні вже можна впевнено стверджувати, що початкове введення 28-відсоткового податку сприяло інфляційному подорожчання продукції та погіршенню можливості її швидкої реалізації (прихований податковий тиск на підприємство), хоча теоретично VAT спроектований так, щоб транзитом проходити через підприємство і бути нейтральним щодо фінансової сторони його діяльності. Тому у переважній більшості країн, де він був запроваджений, подібна цінова реакція не спостерігалася – разове зростання цін, як правило, не перевищувало 10% [5, 270 – 271]. Відчутний негативний вплив ПДВ в Україні був прямим наслідком дії надмірної ставки у несприятливій кон'юнктурній ситуації, а також повного ігнорування зарубіжного досвіду його застосування:

- початкове встановлення мінімальних ставок, але при максимально широкій базі оподаткування (дуже обмеженому переліку винятків);
- введенню VAT повинен передувати серйозний підготовчий процес: формування сприятливої громадської думки; просвітницька робота серед широких кіл платників для чіткого засвоєння основ ПДВ-технології; формування високопрофесійного персоналу податкової служби та модернізація її організаційно-технічного забезпечення; введення відповідного курсу в навчально-методичні програми підготовки і підвищення кваліфікації фінансово-бухгалтерських працівників підприємницьких структур.

Незважаючи на пониження ставки оподаткування доданої вартості до 20%, вважаємо, що вона перевищує допустиму "планку", особливо для малих підприємницьких формувань. Так, наприклад, на відміну від малих компаній Японії, котрі завдяки своїй техніко-технологічній оснащеності входять у систему висококооперованого і вузькоспеціалізованого розподілу праці, малі підприємства України переважно зорієнтовані на випуск товарів для кінцевого споживача – населення. В умовах низької купівельної спроможності широких суспільних верств повністю перенести 20-відсотковий ПДВ на покупця (замовника) через механізм ціноутворення, як цього вимагає його конструкція, вдається не завжди. Тому малі бізнесмени часто для збереження обсягів виробництва, насамперед, продукції з високою еластичністю попиту, змушені жертвувати частиною прибутків через надмірний рівень податку. Ситуація ще більше погіршується тому, що податок нараховується на собівартість, переобтяжену значними зборами до державних цільових фондів (головним чином нарахуваннями на фонд оплати праці), внаслідок

чого фінішна продукція, котра вимагає багатостадійної обробки в довгих технологічних ланцюгах, не спроможна конкурувати з імпортними аналогами і її виробництво втрачає сенс.

З іншого боку – не слід забувати і про інтереси наповнення державної скарбниці. Адже збереження ставки ПДВ на згаданому рівні продиктоване необхідністю достатнього фінансування суспільно важливих потреб сьогодення.

Для пошуку шляхів вирішення описаної дилеми звернемося до досвіду постсоціалістичних країн у встановленні оптимальних ставок оподаткування доданої вартості (табл. 1).

Таблиця 1

Ставки ПДВ в окремих країнах з перехідною економікою [26, 17]

Країна	Базова (стандартна) ставка податку	Пільгові (понижені) ставки та повне звільнення від податку (перелік основних видів товарів і послуг)
1	2	3
Азербайджан [20]	18,0%	0% – експорт товарів і послуг, товари і послуги для дипломатичних представництв, придбання товарів (робіт, послуг) за рахунок безоплатної допомоги з-за кордону, постачання золота та ін. цінностей Нацбанку; не оподатковуються – приватизація майна держпідприємств, фінансові послуги, постачання та імпорт валюти і цінних паперів, імпорт золота для Нацбанку, внески у статутний фонд, періодика, підручники і дитяча література, ритуальні послуги та ін.
Естонія	18,0%	5% – книги, медицина, медичне обладнання, опалення; 0% – експорт товарів і послуг; не оподатковуються – підручники, періодика за підпискою, страхові та фінансові послуги, туризм, театри і концерти, повітряна і водяна енергія та ін.
Китай [18, 81; 24]	17,0%	13% – зерно, олія, пакувальні послуги, друкарські видання, корми, добрива, сільгосптехніка та хімікати для сільського господарства та ін.; 0% – експорт товарів і послуг; не оподатковуються – нетоварна продукція власного виробництва сільськогосподарських підприємств і фермерів, антикварні книги, придбані в населення, медичні препарати і засоби, імпорتنі інструменти й обладнання для НДДКР та освіти, імпорتنі ТМЦ у вигляді благодійної допомоги, імпорتنі вироби для потреб інвалідів та ін.
Литва	18,0%	9% – опалення; 5% – пасажирські перевезення, продукція сільського господарства; 0% – експорт та імпорт послуг; не оподатковуються – освіта, книги, газети, журнали, медичне обслуговування та ліки, оренда, будівництво, страхування, фінансові послуги, пошта, міжнародні мандрівки і послуги та ін.

Продовження таблиці 1

1	2	3
Польща [17, 61 – 62; 27, 159]	22,0%	7% – готові продукти харчування, товари для дітей, будматеріали, роботи з будівництва житла, окремі види продукції сфери охорони здоров'я, послуг пасажирського транспорту, послуг бюро подорожей і громадського харчування та муніципальних послуг та ін.; 3% – внутрішній продаж та імпорт непереробленої продукції сільського господарства, лісового, мисливського та рибного господарства; 0% – експорт товарів і послуг, внутрішній продаж та імпорт засобів сільськогосподарського та лісового виробництва, книг і преси, продаж квартир та ін.; не оподатковуються – вироби народних промислів і живопис, послуги у сфері сільського, лісового та рибного господарства, фінансові послуги, культура та мистецтво, спорт, наука й освіта, послуги державної пошти та ін.
Росія* [19, 27 – 28]	20,0%	10% – основні продукти харчування, вироби дитячого асортименту; 0% – експорт товарів і послуг; не оподатковуються – фінансові послуги у вигляді грошової позики, реалізація власної сільськогосподарської продукції в рахунок оплати праці та харчування працівників, імпорт обладнання в якості статутного внеску, НДДКР за рахунок бюджету та спеціальних фондів і згідно з господарськими договорами, реалізація товарів (робіт, послуг) громадськими організаціями інвалідів та ін.
Словаччина	23,0%	10% – продукти харчування, медицина та ін.
Україна [28]	20,0%	0% – експорт товарів і послуг, міжнародні перевезення, транзит; не оподатковуються – вітчизняні продукти дитячого харчування з молочних кухонь, періодика, освіта, спеціальні товари для інвалідів, медичне обслуговування, фармацевтична продукція, продаж путівок на санаторно-курортне лікування, міські та приміські пасажирські перевезення, благодійна допомога бюджетним і некомерційним установам, продаж товарів (робіт, послуг) підприємствами, де більшість працюючих інваліди, та ін.
Чехія [16, 66]	22,0%	5% – хліб, м'ясо, крупи, олія, цукерки, товари для інвалідів, лікарські препарати, більшість послуг та ін.

*Примітка. Аналогічний підхід до диференціації ставок ПДВ, зокрема, застосовується у Республіці Білорусь [29], Республіці Узбекистан [30].

Узагальнюючи інформацію, наведену в табл. 1, можна зробити наступні висновки. Базові ставки ПДВ у розглянутих країнах коливаються в межах 17,0–23,0%, тобто є доволі високими, що, вочевидь, зумовлено значними фіскальними потребами. Однак, у більшості з них (у 7 з 9 розглянутих країн) основні ставки доповнюються пониженими (пільговими), крім "нульової", котра, головним чином, стосується експорту. Причому проглядається закономірність: чим вища стандартна податкова ставка, тим нижчою є пільгова (за винятком Словаччини та Естонії). Зрозуміло, що

встановлення понижених ставок ПДВ перш за все на товари і послуги першої необхідності та соціального призначення для пересічного споживача, на виробництві і торгівлі котрими, в основному, спеціалізуються малі підприємства в країнах із перехідною економікою, справді поліпшує умови їх господарювання.

Водночас багато зарубіжних і вітчизняних фахівців наводять численні аргументи теоретичного та практичного характеру не на користь диференціації оподаткування доданої вартості (ослаблення нейтральності системи VAT; збільшення адміністративних витрат у платника та органів податкової служби; технічні труднощі ідентифікації різних товарних груп; компенсація можливих втрат від пільгових ставок істотним підвищенням стандартних; неможливість у повній мірі досягти цілей соціального "вирівнювання" через поширення податкових знижок і на осіб з високими доходами тощо).

Отже, вважаємо, що якщо і запроваджувати диференційований ПДВ в Україні, то спершу слід обмежитись введенням тільки однієї зниженої ставки на рівні, що не перевищує 10%, для основних груп товарів (робіт, послуг) першочергової необхідності при збереженні діючої основної (20%) та паралельному значному розширенні податкового "поля" за рахунок ліквідації численних необґрунтованих пільг, які лише спотворюють умови конкуренції. Проте інші аналітичні дослідження вчених Інституту економічного прогнозування НАН України доводять, що забезпечити стабільні надходження на нинішньому рівні можна і за ще нижчої стандартної ставки ПДВ – 17,5%, без введення додаткових. Але для цього потрібно підняти продуктивність податку (співвідношення ефективної і законодавчо встановленої ставок) хоча б до рівня 1997 р., коли вона становила 71,6 %, за рахунок відмови від недоцільних преференцій та зниження недоїмки [31, 18].

З явищем існування гіпернедоплат з ПДВ в Україні тісно переплітається серйозна проблема іммобілізації оборотних коштів, зумовлена його спрахлянням. На нашу думку, разом з об'єктивними деструктивними чинниками (меншим у 4 – 6 разів щодо ВВП забезпеченням економіки України монетарною масою, низьким рівнем платоспроможності, нестійким фінансовим станом більшості підприємств і слабкою розрахунковою дисципліною тощо) відчутну роль в ескаляції названих негативних явищ, що супроводжують вітчизняний ПДВ, зіграла й сама технічна сторона (методика) його вирахування і сплати. Так, більшість вітчизняних спеціалістів сходяться на думці, що метод визначення моменту виникнення податкових зобов'язань та кредиту з ПДВ за датою будь-якої з подій, що сталася раніше – зарахування (списання) коштів на банківський рахунок чи в касу або відвантаження (отримання) товарів, а для робіт (послуг) – датою оформлення документа, що засвідчує факт їх виконання (одержання) платником податку, – виявився неадекватним сучасним реаліям господарювання [28].

Дійсно, для фінансово-господарської діяльності в трансформаційний період типовою є наступна ситуація. Підприємницька структура, придбавши матеріальні ресурси (купівельний товар), сплачує постачальнику за них ПДВ. Після виготовлення і відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг) відразу ж виникає зобов'язання перерахувати до бюджету податок на частку доданої у процесі виробництва (торгівлі) вартості, хоча кошти за неї ще не надійшли. Тому до моменту здійснення остаточної оплати покупцем (замовником) з обороту підприємства вилучається сума "живих" грошей, еквівалентна тій, котра б сплачувалась при оподаткуванні всього господарського обороту. Тобто в умовах кризи неплатежів значні затримки в розрахунках (а іноді й цілковита неспроможність розрахуватись з контрагентом) призводять до своєрідної "мутації" ПДВ, коли він на певний час набирає окремих ознак податку з продажу. Крім цього, безпосереднє відволікання оборотного капіталу може доповнюватись "прихованим" – у результаті дії інфляції. Отже, відповідно до чинного законодавства з ПДВ у привілейованому становищі

опиняються ті, котрі вперше реєструються як платники податку, бо їм надається право обрати "касовий" метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань і кредиту (за фактом отримання (перерахування) коштів) [32, 4], що суттєво знижує його іммобілізаційний вплив.

Ще один недолік "гібридного" методу "першої з подій" – його суперечливий характер стосовно традиційних базових принципів бухобліку, що склались в Україні протягом кількох останніх десятиліть. Поєднання в собі обох підходів до моменту визнання доходів чи витрат господарюючого суб'єкта, а саме "касового" способу та методу "нарахувань", фактично, відділяє податковий облік від управлінського і фінансового. Тобто різко збільшуються витрати на його ведення, не кажучи вже про ймовірні помилки, зумовлені ускладненням розрахунків податкових зобов'язань і кредиту з ПДВ. Зрозуміло, що при численних господарських "оборудках", часткових розрахунках, значних затримках платежів правильне визначення ПДВ до сплати – завдання не з легких, особливо для малих підприємств, де може і не бути штатного бухгалтера.

Проблема іммобілізації оборотних коштів додатково загострюється об'єктивними і суб'єктивними труднощами отримання відшкодування з бюджету від'ємного дебетового сальдо ПДВ (зайво сплаченого податку) у вигляді прямих грошових виплат на рахунок суб'єкта господарювання. Згідно з чинними нормативними положеннями, що регламентують порядок проведення бюджетного відшкодування, така переплата може бути повернена лише в тому разі, якщо сума від'ємного значення податку не погашається сумами податкових зобов'язань, котрі виникли протягом трьох наступних звітних періодів (за винятком тих операцій, що оподатковуються за нульовою ставкою). При дотриманні цієї умови відшкодування здійснюється з Держбюджету України протягом місяця, що настає після подання декларації за третій звітний період після виникнення від'ємного сальдо ПДВ [32, 3].

З огляду на специфіку свого функціонування найбільше потерпають від іммобілізації оборотних коштів при справлянні ПДВ дрібні фірми. Оскільки, по-перше, в умовах постійного дефіциту достатніх фінансових ресурсів вилучення з обороту більш-менш значної суми коштів навіть на здавалося б не надто тривалий термін може поставити питання про майбутнє існування такої фірми. По-друге, для малих підприємств, як правило, властиве нагромадження непропорційно великих запасів виробничих ресурсів. Наприклад, "ремісничка майстерня може протягом значного періоду лише накопичувати товари до певного моменту – скажімо, до початку туристичного сезону чи Різдва. Тоді частина коштів залишається зв'язаною в матеріалах, закуплених за цінами, що включають ПДВ, перш ніж бізнесмен зможе відшкодувати ці затрати при реалізації продукції" [5, 263]. По-третє, розпочинаючи свою діяльність, а саме у сфері послуг, малі підприємницькі структури зазнають надмірно великих порівняно з подальшими капітальних затрат на облаштування і технічне оснащення виробничих приміщень. При цьому п'яту частину цих витрат становить ПДВ, відшкодування якого було б дуже доречним на початку становлення бізнесу.

Крім уперше зареєстрованих платниками ПДВ суб'єктів малого бізнесу, в Україні право на застосування "касового" методу мають дрібні торговельні фірми, які застосовують готівкову форму розрахунків з клієнтурою, за умови, що обсяг оподатковуваних операцій протягом останнього календарного року не перевищував 7200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (122400 грн.) [32, 4]. Саме названі групи малих підприємств мають найбільше підстав звести до мінімуму час іммобілізації оборотних коштів, пов'язаної зі сплатою податку.

До того ж законодавством передбачено, що всі малі фірми, котрі не подолали вищезазначеної межі господарського обороту, можуть перейти на кварталний період подачі звітності та сплати ПДВ. Продовження податкового періоду створює

кращі шанси отримати оплату за відвантажені товарно-матеріальні цінності в межах звітного кварталу і не допустити додаткового "вилучення" коштів при сплаті ПДВ за відпущений, але не оплачений товар. Менша періодичність подачі декларації також дещо зменшує відповідні адміністративні витрати.

Стосовно відшкодування ПДВ з бюджету шляхом прямих грошових повернень на банківський рахунок малі підприємства перебувають в однакових умовах з іншими більшими платниками. А найдрібніші підприємці, добровільно зареєстровані як платники податку (не перевищили "порогу" в 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян), взагалі отримують це право тільки в разі досягнення такого кваліфікаційного "рубежу". Аналогічний порядок поширюється і на тих, котрі торгують за готівковим розрахунком [32, 5]. При цьому, для тих, хто має право на згадане бюджетне відшкодування, але застосовує квартальний податковий період (оборот в межах від 61200 до 122400 грн.), термін його отримання коливатиметься від понад 10 до 14 місяців. Виняток становлять лише операції з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України, що оподатковуються за нульовою ставкою (крім експортних), для котрих повернення від'ємного сальдо ПДВ здійснюється протягом місяця після подання декларації за звітний період, у якому були здійснені такі операції [32, 3].

На наш погляд, зазначені законодавчі положення, що спрямовані на недопущення тривалого відволікання оборотного капіталу малих господарських структур, містять у собі елементи дискримінації щодо окремих їх груп. Так, діючі неторгові малі підприємства (за винятком новозареєстрованих платників ПДВ) і невеликі фірми-дрібногуртовики, що торгують за безготівковим перерахунком, з незрозумілих причин опиняються у гіршому становищі. А ті з них, що перевищили обсяг господарських операцій у 122400 грн., взагалі не мають жодних можливостей уникнути іммобілізації. Якщо виходити з розміру середнього річного обсягу доходу (виручки) від реалізації в розрахунку на одне мале підприємство (наприклад, у 2000 р. і 2001 р. він становив відповідно приблизно 650 та 231 тис. грн.)³, то вищезазваний "порог" для переходу на "касовий" метод обчислення податку до сплати та квартальний податковий період здається явно заниженим. Іншими словами, заходи, передбачені в законодавстві для нейтралізації руйнівних "іммобілізаційних" наслідків ПДВ в Україні, є недостатніми.

З метою компенсації "іммобілізаційного" впливу діючої в Україні ПДВ-технології на фінансовий стан суб'єктів малого підприємництва (насамперед найдрібніших), а також нормалізації частки відповідних витрат на ведення податкового обліку та звітності в отриманій ними виручці, пропонуємо скористатись добре відомими у фіскальній практиці країн – членів ОЕСР методами, а саме:

- скоротити періодичність сплати та подачі податкової декларації з ПДВ (якщо обсяг річного валового доходу (виручки від реалізації та позареалізаційних доходів) не перевищує 125 тис. грн., сплата податку і подача відповідної звітності здійснюється один раз на рік, коли ж валовий дохід не більший за 250 тис. грн. – двічі на рік, і у разі неперевикнення 1 млн. грн. – щоквартально);
- надати ширшому контингенту невеликих за масштабами діяльності платників альтернативну можливість застосовувати касовий спосіб визначення податкових зобов'язань і податкового кредиту з ПДВ (у випадку, коли обсяг річного валового доходу не перевищує 2,5 млн. грн.);
- звільнити платників із обсягом господарського обороту (валового доходу) не більшим за 2,5 млн. грн. на рік від сплати авансових платежів.

При цьому, вважаємо, що, по-перше, запровадження перелічених вище преференційних елементів у механізмі справляння ПДВ для доволі широкого кола

³ Розраховано за даними Держкомстату України.

невеликих підприємницьких структур в Україні є доцільнішим, аніж в економічно розвинутих країнах Заходу, з їх зразковою дисципліною розрахунків між контрагентами та високою стійкістю національної грошової одиниці. По-друге, для уникнення будь-якої дискримінації в питаннях оподаткування право на застосування цих елементів повинні мати всі підприємницькі структури, що відповідають конкретним встановленим обмеженням, незалежно від моменту реєстрації, способу проведення розрахунків, виду діяльності чи організаційно-правової форми тощо.

З вищевказаного випливає, що діюча в Україні технологія ПДВ, спроектована за західноєвропейським взірцем, недостатньо враховує специфіку фінансово-господарської діяльності в секторі малого бізнесу на етапі його становлення в обставинах ринкових перетворень. Унаслідок цього вона перетворилась на деструктивний фактор, що спричиняє широкомасштабне погіршення фінансового стану малих фірм, а отже – стримує їх належний розвиток. Однак відмовлятися від найбільш досконалої форми податку на споживання не варто, необхідно лише скоректувати механізм його справляння, враховуючи об'єктивні закономірності та особливості функціонування системи ПДВ у сфері національного малого підприємництва та позитивний зарубіжний фіскальний досвід у цьому питанні. Для цього необхідно здійснити наступне:

- кардинально не змінювати граничний обсяг неоподатковуваних продажів, але ввести порядок його щорічної індексації, виходячи з темпів інфляції;
- запровадити для новостворених суб'єктів малого підприємництва, а також тих, котрі жодного разу з моменту створення не реєструвались платниками ПДВ, наступного, удвічі вищого неоподаткованого "порогу";
- доповнити базову ставку ПДВ однією пониженою (не вище 10%) для основних груп товарів (робіт, послуг) першої необхідності або ж знизити стандартну ставку податку до 17% за умови паралельного підвищення його фіскальної ефективності (ліквідації необґрунтованих пільг та зниження недоїмки);
- надати право на використання спрощеного методу розрахунку чистих податкових зобов'язань (податку до сплати), який базується на показниках реалізаційного обороту та, в основному, враховує галузеву специфіку;
- надати ширші можливості для використання касового способу обчислення податкових зобов'язань і податкового кредиту з ПДВ;
- зменшити періодичність сплати та подання податкової декларації з ПДВ (залежно від обсягів оподатковуваних операцій);
- відмінити сплату авансових платежів.

У контексті зазначеного вважаємо за доцільне наголосити, що хоча ми визначили доволі конкретні заходи, спрямовані на оптимізацію технології справляння ПДВ у сфері малого підприємництва України, однак окремі пропозиції вимагають проведення подальших наукових досліджень і версифікації. Так, зокрема, запровадження спрощеного методу обчислення ПДВ до сплати в бюджет вимагає визначення відповідних коефіцієнтів (середніх відсоткових співвідношень чистих зобов'язань з ПДВ до загального обсягу продажів) стосовно основних видів економічної діяльності за кілька попередніх років і розробки детальних інструктивних вказівок щодо його впровадження. Також необхідно за допомогою економіко-математичного інструментарію оцінити ймовірні фіскальні втрати від запровадження удвічі більшого неоподаткованого ліміту господарського обороту і пониженої податкової ставки (чи зниження унітарної ставки) та можливість їх компенсації за рахунок розширення бази оподаткування (розгортання сектора малого бізнесу, скасування безпідставних пільг, збільшення оподаткованого прибутку) тощо.

Література

1. Хасси У. М., Любик Д. С. Основы мирового налогового кодекса / Пер. с англ. М. Алексеева. – Гарвард: Гарвардский ун-т, 1993. – С. 19–20.
2. Налогосбложение предприятий в Украине / Вишневецкий В. П. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 328 с.
3. Дем'яненко М. Я. Податок на додану вартість: економічна суть і механізм реалізації // Економіка АПК. – 2000. – № 12. – С. 38–44.
4. Юргелевич С. В. Дискреційна податкова політика у сфері непрямого оподаткування // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 38–44.
5. Суторміна В. М. та ін. Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): Монографія / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
6. Дульська І. В. Вплив податків на інноваційно-інвестиційну діяльність // Матеріали доповідей V Міжнародного конгресу українських економістів, м. Львів, 22–26 травня 2000 р. / В двох частинах/ НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М. І. Долішній. – Львів, 2000. – С. 286–288.
7. Буряковський В. В., Каламбет С. В. Удосконалення податку на додану вартість // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 74–77.
8. Мацелюх Н. Особливості податкової політики в сфері непрямого оподаткування // Матеріали науково-практичної конференції "Реформа міжбюджетних відносин і проблеми розвитку податкової системи України", м. Ірпінь (14–15 жовтня 1999 р.). – Ірпінь: ДПА України, Академія держ. подат. служби України, Мін-во ф-сів України, Науково-дослідний фінансовий інститут при Мін-ві ф-сів, 1999. – С. 250–252.
9. Мельник В. М. Податки та їх вплив на виробництво: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 1998. – 20 с.
10. Шпота М. ПДВ повинен нарешті стати справді податком на додану вартість // Україна-BUSINESS. – 1999. – № 3. – 20 січня. – С. 12.
11. Вишневецька М. К. Удосконалення структурних елементів системи оподаткування // Вісник податкової служби України. – 1999. – № 12. – С. 6–9.
12. Моряк Т. П. Фіскальна політика в умовах ринкової трансформації економіки України (вплив на мале приватне підприємництво): Дисерт. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Лівівськ. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 1999. – 180 с.
13. Тимошенко Ю. В. Державне регулювання податкової системи: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Тимошенко Ю. В.; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 1999. – 20 с.
14. Клепачевский Д. Хорошо! // Бизнес. – 2000. – № 4(367). – 24 января. – С. 70.
15. Сравнительный обзор законодательной и правоприменительной практики специальных налоговых режимов для малого бизнеса в зарубежных странах и России / <http://www.smb.ru/analitics>.
16. Клепачевский Д. В Чехии всё – бархатное // Бизнес. – 2000. – № 13 (376). – 27 марта. – С. 66.
17. Гладун Ю., Бабенко О. Податки в Польщі // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 6. – С. 62.
18. Олійник О. М. Реформа податкової системи КНР // Фінанси України. – 1996. – № 12. – С. 80–84.
19. Диков А. О. Налог на добавленную стоимость (комментарий к главе 21 части второй Налогового кодекса РФ) // Финансы. – 2001. – № 3. – С. 26–29.

О. Квасовський

Оптимізація справляння ПДВ...

20. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики / <http://www.nalog.ru/world>.
21. Шкребела Е. В. Совершенствование налогообложения малого бизнеса (доклад подготовлен под научным руководством М. Алексеева и С. Г. Синельникова-Мурылева) / <http://www.ief.ru/usaaid>.
22. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 215 с.
23. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
24. Налоговая система Китая (неофициальный перевод "Tax system of the People's Republic of China" State Administration of Taxation. Beijing. 1999) / <http://www.nalog.ru/world>.
25. Выдержка из отчета ОЭСР по применению НДС в отношении предприятий малого бизнеса // Интернет: www.nalog.ru/world.
26. Марченко В. Новый налоговый кодекс будет либеральнее. // Фондовый рынок. – 2002. – № 2. – С. 16 – 17.
27. Федан Р. Функціонування податкової системи з погляду трансформації господарства в Польщі // Регіональна економіка. – 2000. – № 4. – С. 156 – 164.
28. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03. 04. 1997 р. № 168/97-ВР (із змінами та доповненнями) / <http://www.sta.gov.ua>
29. Закон Республики Беларусь "О налоге на добавленную стоимость" от 19. 12. 1991 г. № 1319-XII (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01. 01. 2000 г.) // Интернет: www.nalog.ru/world.
30. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, утвержденный Законом Республики Узбекистан от 24. 04. 97 г. № 396-I // Интернет: www.nalog.ru/world.
31. Формування бюджету України та бюджетно-податкова політика в 1999 – 2001 рр. / Вахненко Т. П., Кваснюк Б. Є., Луніна І. О. та ін. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2000. – 102 с.
32. Указ Президента України "Про деякі зміни в оподаткуванні" від 07. 08. 1998 р. № 857/98 // Вісник податкової служби України. – 1998. – № 16. – С. 3 – 6.

Редакція отримала матеріал 11 січня 2004 р.