

4. Зниження витрат на експлуатацію будівель та споруд, техніки, інформаційні технології (постійні витрати замінюються змінними).
5. Економія на штатному персоналі та пов'язаних із ним обов'язкових соціальних відрахувань, утриманні робочих місць.
6. Спрощення організаційної структури управління, підвищення кості реалізації операційних процесів.
7. Можливість диверсифікації діяльності внаслідок вивільненого виробничого та інтелектуального потенціалу.

Як бачимо, аутсорсинг є потужним управлінським інструментом. Правильне його використання може зіграти центральну роль у процесах ринкової трансформації організації, реформування активів, створивши при цьому ефективні механізми для швидкого реагування на можливості розвитку компанії у майбутньому, вкладаючи заощаджені кошти в інновації, а не на створенні зайвих інфраструктур.

**Висновки.** Сьогодні ухвалення рішення про аутсорсинг може значно підвищити ефективність діяльності організації, підвищити їх прибутковість, забезпечити стійкі темпи зростання, а деяким, можливо, й навіть допомогти відновити діяльність. За допомогою цього інструменту підприємства зможуть встановити нові господарські зв'язки, вигідні для взаємного співробітництва, закріпити та посилити свою конкурентоспроможність на ринку. Поряд із тим, очевидно існує ряд ризиків при використанні цього інструменту, тому наступні дослідження плануємо присвятити визначенню головних із них, а також розробці алгоритму прийняття управлінського рішення стосовно використання аутсорсингу у практичній діяльності.

### Література

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2007. – 288 с.
2. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган; Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А.Г. Загородній, Г.О. Партин // *Фінанси України*. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
4. Растворцева С.Н. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности компании / С.Н. Растворцева // *Экономические стратегии*. – 2008. – № 11. – С. 110–113.
5. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 6 (48). – С. 115–125.
6. Жуков С.А. Аутсорсинг як система співпраці між регіональним інформаційно-маркетинговим центром і підприємством регіону / С.А. Жуков // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 10 (88). – С. 238–245.

УДК 336.2

В. П. СИНЧАК

Хмельницький університет управління та права

Ю. Ю. ЯРМОЛЕНКО

ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”

## ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ У ФІНАНСОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуто проблеми розподілу податкового кредиту з податку на додану вартість. Обґрунтовано доцільність застосування однієї з найбільш практичних методик.*

*The article is considered the problem of allocation of tax credit of the VAT. It is proved the advisability of applying of one of the most practical methods.*

**Ключові слова:** податок на додану вартість, податковий кредит, оподатковувані та неоподатковувані операції, коефіцієнт розподілу податкового кредиту, бюджетне відшкодування.

**Постановка проблеми.** Реалізація цілей і завдань фінансового менеджменту багато в чому залежить від порядку розподілу фінансових ресурсів, що викликає потребу оптимізації податкової бази, яка, з одного боку, є об'єктом податкового контролю, а з іншого – результативною ознакою управління фінансами на підприємстві. Тому визначення оптимальної величини податкових зобов'язань із податку на додану вартість на рівні суб'єкта господарювання, безумовно, у межах чинного законодавства, повинно відповідати фінансовим інтересам як останнього, так і держави, а отже – з цієї точки зору обопільність очікуваної вигоди не може викликати будь-яких заперечень. Однак через недостатність належного теоретичного обґрунтування методики розподілу податкового кредиту з ПДВ і відсутність чітких законодавчих норм з цього питання, цей, здавалося б на перший погляд, паритетний принцип взаємного зиску порушується. Усе це й вказує на практичну значимість проблеми, обумовлює актуальність наукової статті та спричиняє потребу додаткового дослідження обраної теми.

**Аналіз наукових досліджень та публікацій.** Звертає на себе увагу те, що питання розробки оптимальних моделей податкової бази для платників податків залишаються в центрі уваги податкових консультантів, практикуючих експертів та аудиторів [1; 6; 7], фахівців з державного податкового менеджменту. Зазначені питання досліджуються й у працях відомих науковців, зокрема В. Вишневського, Ю. Іванова, О. Малишкіна, О. Мирошниченка та інших економістів. Пошук шляхів удосконалення механізму розподілу податкового кредиту здійснюється і в наукових публікаціях авторів цієї статті [2; 3].

**Мета статті (постановка завдання).** Беручи до уваги вищезазначене метою статті є узагальнення чинних методик розподілу податкового кредиту з ПДВ і здійснення обґрунтування найбільш оптимальної з них із урахуванням практики оподаткування та інтересів суб'єктів господарювання – платників податку на додану вартість.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відразу зазначимо, що з початку набуття чинності пп. 7.4.3 ст.7 закону України “Про податок на додану вартість”, № 168/97-ВР, ідея пошуку ефективного механізму розподілу податкового кредиту (ПК) з ПДВ не втратила актуальності й до теперішнього часу. Тому потрібно погодитися з позицією окремих авторів, які справедливо зауважують, що нечітко визначена норма вказаного закону викликає більш запитань, ніж дає відповідей по її застосуванні на практиці, оскільки з часу набуття його чинності (жовтень 1997 р.), зазначена стаття, порівняно з іншими нормами закону, так й не зазнала змін [4, с. 18].

З цієї точки зору заслуговує уваги й позиція податкової служби України, хоча в цьому питанні вона також зазнавала змін. Ідеться про методика, що отримала назву пропорційного методу та була запропонована ДПА України в листах від 1.12.99 р. за № 18043/7/16-1220-16 та від 13.12.99 р., № 18685/7/16-1220-26. Її застосування передбачає визначення коефіцієнтів за двома варіантами, на підставі яких розраховують суми ПДВ, що включається в податковий кредит. Причому за першого з них, величина коефіцієнта визначається як відношення вартості товарів (послуг), використаних у звітному періоді в оподатковуваних операціях, до загальної вартості товарів (послуг), віднесених до валових витрат аналогічного звітного періоду, і за другого – унаслідок співставлення обсягу оподатковуваних операцій продажу (без ПДВ) до загального обсягу операцій поставок (без ПДВ), здійснених у звітному періоді.

До цього ж зазначимо, що чинне законодавство не містить жодних додаткових розрахунків, в яких відображалася б зазначена залежність визначення частки сплаченого (нарахованого) ПДВ від вартості товарів, включених до суми валових витрат платника. Тому, такий варіант розрахунку коефіцієнта розподілу відповідно до структури валових витрат платника податку, на нашу думку, потребує додаткових коригувань. Звертає на себе увагу й те, що наведений підхід до розподілу ПК знайшов своє застосування в деяких виданнях навчальної літератури [5, с. 151–153], а також у публікаціях практичного спрямування [4, с. 31–32].

Симптоматичною у цьому питанні виявилась і позиція ДПА України, яка в листах від 17.07.2000 р. № 9787/7/16-1220-15 та від 16.11.2000 р., № 15251/7/16-1201 пропонувала платникам ПДВ проводити розподіл за третім варіантом пропорційного методу, виходячи з частки придбаних товарів (витрат на виробництво) з одночасним визначенням коефіцієнта оподатковуваних операцій (без ПДВ) у загальному обсязі продажу товарів за звітний (податковий) період. Проте, за браком прикладних розрахунків останні не сприяли однозначності та призводили до довільного трактування запропонованої методики, як це очевидно з окремих практичних видань. До того ж, її застосування дозволяє платнику задекларувати більшу суму від'ємного значення, з якого вираховується частка податкового кредиту для бюджетного відшкодування [2].

Про практичну значимість цієї проблеми свідчать й публікації деяких інших авторів, які звертають увагу на доцільність врегулювання ще одного питання стосовно розподілу “вхідного” ПДВ за непрямыми витратами у разі надання послуг (робіт) за межами України. З цього приводу М. Пашкур зауважує, що хоча поставка послуг за межами України не є об'єктом оподаткування ПДВ, але зазначені операції повинні брати участь у розподілі податкового кредиту, незважаючи на відсутність їх у п. 3.2 “Операції, що не є об'єктом оподаткування ПДВ” ст. 3 закону України “Про податок на додану вартість” [6]. Проте, на нашу думку, перш ніж почати враховувати такі операції для розподілу їх потрібно законодавчо передбачити у відповідній статті.

Однак, не зважаючи на таку кількість праць, присвячених цим проблемам, останні й надалі мають місце. Перш за все це стосується порядку визначення коефіцієнта розподілу, оскільки після змін, що були внесені наказом ДПА України від 15.06.2005 р., № 213 (наказ № 213), що зареєстрований в Міністерстві юстиції України за № 702/10982 р. від 30.06.2005 р., деяких модифікацій зазнали й форми податкової декларації з податку на додану вартість. Із цього часу, платник ПДВ повинен окрім оподатковуваних (за ставками 20 % та 0 %) прописувати в декларації рядка 5.1 “Загальний обсяг оподатковуваних операцій звітного періоду” і звільнені від ПДВ обороти відповідно до статей 5 і 11 закону № 168/97-ВР, а також інших нормативно-правових актів.

Продовжуючи наведену думку робимо висновок, що якщо до оподатковуваних операцій віднесено звільнені від ПДВ операції, то мала би змінитися і методика розрахунку коефіцієнта розподілу ПК, який, як зазначалось, визначається як співвідношення обсягу оподатковуваних операцій поставок (без ПДВ) до загального обсягу продажу (без ПДВ). Однак, як стало пізніше очевидно з листа ДПА України від 7.11.2007 р., № 22703/7/16-1117, центральне податкове відомство запропонувало звільнені від ПДВ операції не відносити до зазначеного рядка декларації. Останнє, безумовно, вплинуло на величину пропорції та коефіцієнта, а відтак і на зменшення бюджетного відшкодування, ніж це могло би бути за умови дотримання наказу № 213. Адже як свідчать дані проведених розрахунків, наведених у таблиці, коефіцієнт розподілу становить у першому варіанті 0,95, у другому – 0,8, що, безумовно, змінює величину бюджетного відшкодування. Так, за відповідними підрахунками не важко визначити, що сума ПДВ, яка підлягає віднесенню до податкового кредиту за другим

варіантом пропорційного методу становить 92,8 тис. грн (ряд. 15 колонки 6), тоді як за першим – 110,2 тис. грн (ряд. 15 колонки 4). Усе це дає можливість задекларувати більшу суму від'ємного значення, яка переноситься до податкового кредиту наступного податкового періоду і становить 55,32 тис. грн. Звісно, за певних умов, з її величини визначається частка податку, що підлягає відшкодуванню.

Таблиця

## Розподіл податкового кредиту з ПДВ

№ з/п	Зміст операції	Варіант 1		Варіант 2	
		Обсяг поставки (без ПДВ)	Сума ПДВ	Обсяг поставки (без ПДВ)	Сума ПДВ
<b>I. Податкові зобов'язання</b>					
1	Операції на митній території України, що оподатковуються за ставкою 20 %, крім імпорту	300 000	60 000	300 000	60 000
2	Операції, що оподатковуються за нульовою ставкою	36 000	0	36 000	0
3	Операції, що не є об'єктом оподаткування ПДВ (п. 3.2 ст. 3 закону)	21 000	×	21 000	×
4	Операції, звільнені від оподаткування (ст. 5, 11 ін. акти)	63 000	×	63 000	×
5	Загальний обсяг поставки (ряд. 1+ряд. 2+ряд. 3+ряд. 4)	420 000	60 000	420 000	60 000
5.1	З рядка 5 – загальний обсяг оподатковуваних операцій, що приймає участь у розрахунку	399 000	×	336 000	×
6.1	Коефіцієнт розподілу з урахуванням наказу ДПАУ № 213	$399\,000 / 420\,000 = 0,95$		×	
6.2	Коефіцієнт розподілу згідно листа ДПАУ від 7.11.2007 № 22703/7/16–1117		×	$336\,000 / 420\,000 = 0,8$	
<b>II. Податковий кредит</b>					
№ з/п	Зміст операцій	Обсяг придбання (без ПДВ)	Дозволений податковий кредит	Обсяг придбання (без ПДВ)	Дозволений податковий кредит
8	Придбання (виготовлення, будівництво) з ПДВ товарів та/або основних фондів для здійснення операцій, які:	580 000	116 000	580 000	116 000
8.1	підлягають оподаткуванню за ставкою 20 % та нульовою ставкою	580 000	116 000	580 000	116 000
8.2	не підлягають оподаткуванню або(та) звільнено від оподаткування	–	×	–	×
9	Придбання (виготовлення, будівництво) без ПДВ на митній території товарів та/або основних фондів для здійснення операцій, які :	2000	×	2000	×
9.1	підлягають оподаткуванню за ставкою 20 % та нульовою ставкою	2000	×	2000	×
9.2	не підлягають оподаткуванню або(та) звільнено від ПДВ	–	×	–	×
10	Придбання (виготовлення, будівництво) з ПДВ товарів та основних фондів поза господарською діяльністю	38000	×	38000	×
11	Придбання (виготовлення, будівництво) без ПДВ товарів та основних фондів поза господарською діяльністю	2500	×	2500	×
12	Загальний обсяг придбання (виготовлення, будівництво) товарів, основних фондів	580 000	116 000	580 000	116 000
13	Сума розподілу товарів, основних фондів та їх податкового кредиту	$580\,000 \times 0,95 = 551\,000$	$110\,200 = 551\,000 \times 20/100$	$580\,000 \times 0,8 = 464\,000$	$92\,800 = 464\,000 \times 20/100$
14	Коригування податкового кредиту звітного періоду	×	5 800	×	23 200
15	Обсяг дозволеного податкового кредиту після розподілу	×	110 200	×	92 800
16	Обсяг податкового кредиту, що не підлягає розподілу	25600	5120	25600	5120
17	Усього податкового кредиту	×	115 320	×	97 920
<b>III. Розрахунки з бюджетом за звітний період</b>					
18	Різниця між сумою податкового зобов'язання та сумою податкового кредиту з ПДВ звітного періоду (ряд. 5-ряд. 17):	Сума ПДВ	Різниця між сумою податкового зобов'язання та сумою податкового кредиту з ПДВ звітного періоду (ряд. 5 – ряд. 17)	Сума ПДВ	
18.1	позитивне значення (+)	–	позитивне значення (+)	–	
18.2	від'ємне значення (–)	55 320	від'ємне значення (–)	37 920	

**Висновки.** Підсумовуючи результати проведених розрахунків, констатуємо, що перший варіант розподілу податкового кредиту, надасть можливість суб'єктам податкового процесу не лише правильно визначати податкові зобов'язання фінансовою службою, а й відповідатиме фінансовим інтересам підприємства. До того ж, його застосування на практиці цілком узгоджується з чинними нормативно-правовими актами ДПА України, а отже – усуватиме різнобічні підходи до визначення величини бюджетного відшкодування та зменшить вірогідність накладення штрафів на платників ПДВ.

### Література

1. Єрохін К. Податкове планування. Практичні поради (укр. мовою) / К. Єрохін, О. Леснікова, О. Романов, Е. Єлінек. – К.: Книги для бізнесу, 2007. – 176 с.
2. Синчак В.П. Особливості в розподілі податкового кредиту при нарахуванні податку на додану вартість / Синчак В.П., Ярмоленко Ю.Ю. // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Вип. 3 (31). – Рівне: Ред.-вид. центр НУВГП, 2005. – С. 181–187.
3. Синчак В.П. Проблеми обчислення ПДВ при різних методах нарахування податкових зобов'язань / Синчак В.П., Ярмоленко Ю.Ю. // Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету “Наука й економіка”. – Хмельницький, 2006. – № 4. – С. 96–99.
4. Голоскубова Н. Розподіляємо податковий кредит між операціями оподатковуваними та неоподатковуваними ПДВ / Н. Голоскубова // Бухгалтерський тиждень. – 2006. – № 10. – С. 15–18, 31–32.
5. Педь І.В. Непрямі податки в податковій системі України: навч. посібник; за ред. Ю.М. Лисенко. – К.: Знання, 2008. – 348 с.
6. Пашкур М. Послуги за кордоном: чи розраховувати на податковий кредит / М. Пашкур // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 20. – С. 41–42.
7. Алпатова Н. Як не обпектися на пільгах: секрети правильного розподілу ПДВ / Н. Алпатова // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 50. – С. 29–32.

УДК 65.011

І. В. СОКИРНИК, Ю. О. ГЕРНЕГО  
Хмельницький національний університет

## ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРА РИНКУ

*У статті розглянуто сутність інноваційної діяльності і наслідки її практичного застосування в процесі реалізації підприємством стратегії лідера ринку.*

*The article examines the essence of innovation and its impact on practical application in the implementation of the strategy now the market leader.*

**Вступ.** З переходом України до ринкових умов господарювання для вітчизняних підприємств великого значення набуло визначення напрямку їх діяльності та місця на ринку, що характеризує відповідну стратегію функціонування. Найкращим варіантом для багатьох суб'єктів господарювання є завоювання максимально-можливої частки ринку та таким чином отримання максимально можливого прибутку, що забезпечує висхідні тенденції подальшого розвитку та першість на ринку. Даний стан визначається як позиція лідера ринку для досягнення якої необхідним є застосування конкретних методів та засобів щодо формування та реалізації цієї стратегії. В даному випадку доцільно звернути увагу на інновації, як засіб досягнення позиції лідера ринку. Зокрема, слід зазначити, що саме інноваційні ресурси в умовах глобальної кризи в багатьох випадках обумовлюють можливість ефективної роботи фірми та результативність прийнятих виробничих нововведень, що в свою чергу є запорукою трансформації та отримання ряду вигід порівняно з конкурентами щодо функціонування на певному сегменті ринку та його можливого розширення. Тобто, для будь-якого підприємства, що планує зайняти лідируючі позиції на ринку, важливим є вміння використовувати переваги впровадження інновацій на практиці, що підтверджує також необхідність теоретичного дослідження їх сутності та можливих наслідків застосування для потенційного лідера ринку.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Питання визначення сутності інновацій та їх можливого застосування в формуванні ринкової стратегії підприємства являються об'єктом дослідження багатьох відомих українських та зарубіжних вчених. Так, питаннями теорії та практики інноваційної діяльності займалися видатні вчені з-за кордону, такі як Г. Александер, С. Барпес, Д. Бейлі, Р. Бранлі, В. Беренс, Е. Брігхем, М. Бромвич, Д. Гарнер, Л. Гітман, М. Джонк, Є. Майоре, П. Хавронек, Л. Холт та інші дослідники. Вагомий вклад в економічну теорію інноваційних процесів внесли вітчизняні вчені: В. Столяров, Ю. Батол, М. Герасимчук, А. Пересада, П. Саблук, А. Гальчинський, Д. Черваньов та ін.

**Метою статті** є аналіз інновацій, як складової стратегії лідера ринку, а також можливих наслідків їх впливу на ринкову позицію підприємства.