

нерозподіленим прибутком. Це забезпечує процентний аналіз доходу з продаж, який може бути використаний як інструмент щорічного контролю.

Поняття ліквідності або можливості компанії сплатити свої короткотермінові борги із поточних активів розкривають два основних показники ліквідності – коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт критичної оцінки. Перший характеризує обсяг загальних поточних активів в порівнянні із величиною поточних зобов'язань; другий – виключає із розгляду запаси та бере в розрахунок тільки ліквідні активи (без матеріально-виробничих запасів).

**Відношення ключових фінансових елементів** (таких як прибуток, дохід з продаж, оборотний капітал) до чисельності працівників компанії відображають коефіцієнти продуктивності, та які використовуються для підрахунку серії індексів продуктивності. Ці показники часто відрізняються в різних компаніях, бо в значній мірі залежать від організаційної структури та рівня автоматизації виробничих процесів. Але вони корисні як засіб періодичного внутрішнього контролю.

Відношення добавленої вартості до величини оплати показує обсяг добавленої вартості, що приходить на кожен копійку витрат на робочу силу та часто використовується як основа договорів про заробітну плату в порівнянні із розміром виробітку.

Ключовим управлінським коефіцієнтом, що характеризує середнє число днів, що потребує компанія для отримання боргів, та є інструментом для спостереження за рухом грошових коштів є термін кредиту/тривалість обороту дебіторської заборгованості:

$$\text{Термін кредиту} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Річний дохід з продаж}} \times 365$$

Як правило, використовується кінцеве сальдо, але вважається більш коректним враховувати середній залишок дебіторської заборгованості за період.

**Личковська М.Р.**

*кандидат економічних наук, в.о.доцента  
кафедри політичних наук і права*

## **ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ**

Управління підприємством – комплексний і складний процес, зміст якого зводиться до пошуку і прийняття найбільш ефективних рішень і їх практичного здійснення. Метою керівника підприємницької структури, у більшості випадків, є отримання найбільшого прибутку. При цьому бажання отримати прибуток є сутністю підприємницької діяльності, незалежно від того, якими способами підприємство досягає цього – розширенням свого бізнесу (пошук нових ринків збуту, збільшення обсягу продажу – екстенсивний шлях) або підвищенням його ефективності (скороченням витрат, збільшенням продуктивності праці, зменшенням кількості працівників – інтенсивний шлях).

Одним із заходів збільшення прибутку є податковий менеджмент.

Податковий менеджмент охоплює рівень управління податковими потоками на підприємствах. Його основним завданням є мінімізація (оптимізація) податків, які сплачуються конкретним підприємством на підставі ухвалення управлінських рішень. **Кінцева мета податкового менеджменту** – збільшити доходи (грошові потоки) підприємства за рахунок мінімізації і оптимізації податків.

Склад заходів податкового менеджменту залежить від форми податкової політики підприємства.

Податкова політика має відобразити методику планування, обчислення і сплати податкових платежів, що застосовується суб'єктом господарювання і обирається власником на його розсуд, вона не обов'язково має оптимізаційний характер [1; с. 237].

**Податкову політику** можна визначити як систему проведених підприємством в галузі податкового обліку заходів, що виражає варіанти (сценарії) його поведінки у взаєминах з державою з питань обчислення та сплати податкових платежів.

В умовах складного і нестабільного законодавства керівництво підприємства може вибрати кілька варіантів (сценаріїв) поведінки в податкових взаєминах з державою:

1. **"Обережний"**. Керівництво підприємства не вступає в конфлікт із органами контролю з питань їхньої оцінки правомірності ведення податкового обліку. Дії підприємства виражаються в погодженні з будь-якими, у тому числі й не цілком відповідними законодавству фіскальними позиціями органів контролю щодо коректності ведення податкового обліку; за результатами податкових перевірок без оскарження сплачуються всі фінансові санкції.

2. **"Зважений"**. Керівництво підприємства вважає за можливе вступити в конфлікт із органами контролю щодо оцінки правомірності здійснення податкового обліку тільки у випадку впевненості в позитивному результаті. Податковий облік ґрунтується на дотриманні встановлених законодавством нормативно-правових актів і проаналізованих роз'яснень органів контролю, які певною мірою відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок органів контролю оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства) значні суми фінансових санкцій.

3. **"Ризиковий"**. Керівництво підприємства готове вступити в конфлікт із органами контролю щодо оцінки правомірності податкового обліку незалежно від упевненості в успішному результаті вирішення конфліктної ситуації. В питаннях ведення податкового обліку підприємство орієнтується тільки на встановлені законодавством нормативні акти, ігнорує будь-якою мірою не відповідні законам роз'яснення органів контролю, оскаржує результати перевірок, які не відповідають законодавству.

Дії керівництва залежно від розглянутих варіантів поведінки можна проаналізувати на такому прикладі.

Як відомо, у Законі України "Про прибуток" не конкретизовані події та дати, після настання яких підприємство має право збільшувати балансову вартість відповідної групи основних фондів (ОФ).

Щодо цього питання був виданий лист ДПАУ від 21.04.2003 № 3859/6/15-1116, у якому зазначається, що ОФ 1-ї групи починають амортизувати з кварталу, наступного за введенням в експлуатацію, а ОФ 2-ї та 3-ї групи – з кварталу, наступного за оприбуткуванням.

Цю нерегульовану ситуацію керівництво підприємства може вирішити в такий спосіб:

1. "Обережний" варіант: підприємство збільшить балансову вартість групи ОФ після останньої події, між перерахуванням оплати й оприбуткуванням ОФ, оскільки вищенаведений лист ДПАУ не є узагальнюючим податковим роз'ясненням, а відповідних норм у Законі про прибуток немає.

2. "Зважений" варіант: підприємство скористається механізмом, викладеним у Листі ДПАУ й у випадку виникнення конфліктної ситуації посилатиметься на нього й на правило про конфлікт інтересів з пп. 4.4.1 Закону М 2181.

3. "Ризиковий" варіант: підприємство буде амортизувати ОФ після першої події, яка сталася раніше між оприбуткуванням ОФ й оплатою (у т.ч. й неотоварені передплати), і у випадку виникнення конфліктної ситуації підготується відстоювати правильність такої позиції в суді на підставі норм пп. 4.4.1 Закону № 2181 [2; с. 307].

Варіант (сценарій) поведінки підприємства у взаєминах з державою з податкових питань (податкова політика) впливає на вибір системи проведення у сфері податкового обліку заходів (податковий менеджмент підприємства). Можна виділити такі форми реалізації податкового менеджменту *розрахунок поточних податкових платежів, бюджетування податків, податкове планування*.

**Розрахунок поточних податкових платежів** – це система заходів, спрямована на обчислення фактичної суми податкових платежів, що підлягають сплаті підприємством у поточному звітному періоді.

Розрахунок поточних податкових платежів є обов'язковою формою реалізації податкового менеджменту підприємства, без якої неможливо його подальше функціонування, тому що несплата поточних податкових платежів призводить до ліквідації підприємства.

Разом з тим розрахунок поточних податкових платежів може бути і єдиною формою податкового менеджменту, а може застосовуватися поряд з іншими формами, зокрема з бюджетуванням податків і податковим плануванням.

**Бюджетування податків** можна охарактеризувати як систему заходів, спрямовану на визначення планової суми податкових платежів, яку має сплатити підприємство у майбутніх періодах.

Бюджетування податків є складовою системи бюджетування й передбачає складання податкового плану на майбутній період на основі показників оперативних і фінансових бюджетів підприємства. Відмінність розрахунку поточних податкових платежів і бюджетування податків як форм податкового менеджменту проявляється в тому, що перша з них спрямована на визначення фактичної суми податкових платежів за поточний період, а друга – на визначення прогнозованої суми на майбутні періоди. При цьому бюджетування податків ґрунтується на використанні показників бюджетів підприємства, а розрахунок поточних податкових платежів – ні.

**Податкове планування** можна визначити як систему заходів підприємства, спрямовану на максимальне використання можливостей чинного законодавства з метою законної оптимізації податкових платежів.

Податкове планування є найвищою формою податкового менеджменту підприємства, оскільки процес його здійснення передбачає використання спеціальних методів, які дають змогу оптимізувати податкові платежі законними способами. Податкове планування, так само як і бюджетування податків, ґрунтується на використанні показників бюджетів підприємства, однак ці форми податкового менеджменту розрізняються спрямованістю.

Метою податкового планування виступає процес оптимізації податкових платежів суб'єкта господарювання, метою бюджетування податків – процес планового розрахунку податкових платежів, який не передбачає їх оптимізацію. Між тим бюджетування податків може використовуватися разом із податковим плануванням щодо платежів, які з об'єктивних причин оптимізувати неможливо або недоцільно.

Податкове планування може застосовуватися разом з бюджетуванням податків і розрахунком поточних податкових платежів [3; с. 337-340].

Як вже зазначалось, варіанти (сценарії) поведінки підприємства в податкових взаєминах з державою впливають на вибір системи заходів, що проводяться у сфері податкового обліку. Так, за "обережного" варіанта поведінки впровадження заходів податкового планування малоімовірно, оскільки механізм оптимізації оподаткування в деяких випадках сприймається органами контролю як ухилення від сплати податків і передбачає певні дії щодо відстоювання правомірності його застосування. Тому підприємства, що впроваджують таку податкову політику, як правило, обмежуються заходами розрахунку податкових поточних платежів, іноді й бюджетуванням.

За "зваженого" варіанта поведінки підприємство буде, як правило, використовувати тільки найбільш безпечні з погляду привернення уваги органів контролю варіанти оптимізації оподаткування, за "ризикованого" – будь-які законні варіанти [2; с. 317].

Крім варіантів (сценаріїв) поведінки у взаєминах з державними органами на вибір форми реалізації податкового менеджменту впливають також інші фактори, зокрема, цільові установки керівництва стосовно форм управління податками, фінансовий стан, розмір податкових платежів підприємства тощо.

До того ж слід зауважити, що податковий менеджмент є специфічною підсистемою внутрішнього управління, на організацію якої впливає низка факторів, зокрема, такі:

1) більшість українських податкових реалій не є вітчизняним "винаходом" у зв'язку з недовгим періодом існування податкової системи. Автоматичне перенесення зарубіжних

способів і прийомів у вітчизняну практику оподаткування підприємств без наукового обґрунтування не сприяє підвищенню ефективності податкового менеджменту;

2) податкові реалії, які склалися, не сприяють стабільності підприємницької діяльності і, водночас, створюють велике поле діяльності для податкового менеджменту;

3) парадокси української ділової культури зумовлюють протиріччя вітчизняного податкового менеджменту: з одного боку, метою бізнесу є отримання прибутку, а з іншого – підприємства витрачають багато зусиль для зменшення прибутку з метою мінімізації податкових витрат;

4) офіційна статистика не відрізняється особливою достовірністю у зв'язку зі значною часткою тіншових операцій, які у ній не відображені;

5) нестабільність податкового законодавства, часте коригування нормативно-правової бази;

6) вільне трактування податкових законів у підзаконних актах, що нерідко призводить до зміни суті законів; велика кількість нормативних актів, які не пройшли реєстрації у Міністерстві юстиції України і не мають законної юридичної сили, але є обов'язковими до застосування з погляду податкових органів;

7) відсутність чіткої системи забезпечення платника податків необхідною інформацією про зміни у податковому законодавстві, а також поясненнями з окремих питань щодо сплати податків;

8) неточність формулювань законодавчо-нормативних актів, внаслідок чого на практиці трапляється їх різночитання;

9) відсутність координації між окремими законами про податки, а також між податковими законами і законами, які регулюють окремі види діяльності;

10) відсутність (або недостатня кількість) спеціалістів з питань оподаткування та недосконала організаційно-управлінська структура підприємства;

11) недостатня увага керівництва суб'єкта підприємницької діяльності до питань функціонування податкового менеджменту, нерозуміння його суті та значення.

Ці фактори впливають на податкову політику підприємства, і як наслідок, на заходи податкового менеджменту [4; с. 57].

Процес податкового планування складається з декількох, пов'язаних між собою етапів. Ще до реєстрації організація повинна мати відповіді на загальні питання **стратегічного** характеру.

На першому етапі з'являється ідея об організації бізнесу, формуються цілі та задачі, також досягається ясність у питанні про можливість використання податкових пільг, що надаються чинним законодавством.

На другому етапі здійснюється вибір найбільш вигідного, з податкової точки зору, місця розташування виробництва та конторських приміщень організації, а також її філіалів, дочірніх компаній й керівних органів.

Вибір організаційно-правової форми бізнесу та визначення її співвідношення з виникаючим при цьому податковим режимом, як правило, здійснюється на третьому етапі.

Послідуючі етапи можна віднести до **поточного податкового планування**, яке повинне пронизувати всю систему управління господарюючого суб'єкта.

- формування, так званого, податкового поля організації з метою аналізу податкових пільг, на підставі чого складається план їх використання по вибраних податках;
- розробка (з урахуванням вже сформованого податкового поля) системи договірних відносин організації;
- складення журналу типових господарчих операцій для ведення фінансового та податкового обігу, аналіз різних податкових ситуацій;
- планування надійного податкового обліку та контролю за вірністю розрахунку й сплати податків.

Необхідність податкового планування у вирішальному ступені залежить від тягара податкового гніту. Якщо податки складають більш половини видатків господарюючого

суб'єкта, тоді податкове планування приймає глобальний характер й стає важливішим елементом усієї управлінської роботи в організації. За оцінками експертів, якщо податки не перевищують 15% загального доходу організації, то потреба у податковому плануванні мінімальна – за станом податкових платежів має змогу слідкувати сам підприємець або його бухгалтер. При рівні податкового гніту 20-35% у малих та середніх фірмах доцільна праця фахівця, а у великих – групи фахівців, орієнтованих виключно на контроль за податковими зобов'язаннями. У цьому випадку нагляд за оподаткуванням слід здійснювати на рівні вищого керівництва. Любий проект не повинен впроваджуватись без попередньої експертизи фахівців, що працюють в галузі фінансового і податкового менеджменту [5; с. 156-157].

Послідовність податкового планування можна представити умовно вісьмома укрупненими кроками.

1. Формування податкового поля. Відповідно до статусу організації, на підставі її статуту і законодавчих актів в області оподаткування визначається перелік податків, які підлягають сплаті до бюджету і до позабюджетних фондів. Складається таблиця, що характеризує податкове поле господарюючого суб'єкта, в якій кожен податок описується наступними основними показниками (параметрами): джерело платежу (стаття витрат); бухгалтерська проводка; база оподаткування; ставка податку; терміни сплати; пропорції перерахування до бюджетів різних рівнів; реквізити організацій, на адресу яких робляться перерахування; пільги або особливі умови числення податків.

Після цього фахівці організації аналізують усі надані законодавством пільги по кожному з податків на предмет їх використання в практичній господарській діяльності і складають потім детальний план використання пільг по вибраних податках.

2. Згідно із статутом організації і на основі Цивільного кодексу формується система договірних стосунків - договірне поле. Плануються можливі форми угод : оренда, підряд, купівля-продаж, відшкодувальне надання послуг і тому подібне. Податкові наслідки кожної угоди мають бути оцінені вже до моменту підготовки документів, тобто до її ув'язнення.

3. Підбираються типові господарські операції, які належить виконувати організації.

4. Розробляються різні ситуації з урахуванням податкових, договірних і господарських напрацювань.

5. Найкращі варіанти оформляються у вигляді блоків бухгалтерських і/або податкових проводок.

6. З оптимальних блоків складається журнал типових господарських операцій - основа ведення фінансового і податкового обліку.

7. Оцінюється отримання максимального фінансового результату з урахуванням податкових ризиків (можливих штрафних санкцій), здійснюється найбільш раціональне з податкової точки зору розміщення активів і прибутку організації.

8. Визначаються альтернативні способи облікової політики організації [6].

**Облікова політика** – це вибрана організацією сукупність способів ведення бухгалтерського і податкового обліку. Документ, який затверджується в кожній організації наказом керівника, оскільки законодавство у ряді випадків надає йому можливість вибрати ті або інші методи угруповання і оцінки чинників господарської діяльності, способи погашення вартості активів, методи визначення виручки і тому подібне (у більшості організацій є розбіжності облікової політики для ведення бухгалтерського обліку і для цілей оподаткування, тому складається, як правило, два відповідні документи про облікову політику).

При розробці облікової політики належить вирішити наступні завдання:

- зробити бухгалтерський облік прозорим і доступним для розуміння;
- створити систему податкового обліку;
- передбачити певні напрями зниження податків, що не суперечать чинному законодавству;
- створити таку організацію фінансової (бухгалтерською) служби, яка сприяла б своєчасному і чіткому рішенню завдань бухгалтерського обліку і оподаткування. Облікова

політика має бути дієвим помічником, а не тим формальним документом, який щоб уникнути проблем необхідно представляти в податковий орган. При розробці облікової політики слід також зважати на специфіку діяльності організації [7; с. 49].

Облікові прийоми, що формують оцінку активів, порядок визнання виручки від реалізації і списання витрат, мають прямий зв'язок з оподаткуванням організації, і її фінансовим положенням. За рахунок вибору тієї або іншої облікової методології (у дозволеніх законом межах) можна вибирати найбільш вигідний спосіб обліку. Тому визначення і грамотне застосування елементів облікової і податкової політики складає один з напрямів ефективного податкового планування.

Окремо слід розглянути ще два важливі кроки, це договірна політика і внутрішній контроль

**Договірна політика** є важливим інструментом при управлінні податковими зобов'язаннями господарюючого суб'єкта. Шляхом використання особливостей законодавчого регулювання договірних стосунків (існування як обов'язкових, так і необов'язкових приписів закону) можна по-різному юридично оформляти господарську операцію, не змінюючи при цьому її економічного змісту.

Для цілей оподаткування найбільше значення мають наступні елементи договору : вид договору, сторони, предмет, період дії договору, ціна договору, порядок і форми розрахунків за договором, порядок і умови передачі товару; права і обов'язки сторін за договором, порядок переходу прав і обов'язків за договором.

Вибираючи елементи договору, що укладається, слід брати до уваги принцип переважання змісту договору над його формою.

При оформленні стосунків з найнятими робітниками можливе укладення трудових договорів, договорів цивільно-правового характеру з фізичними особами і з особами, що є індивідуальними підприємцями. Оптимізація податків досягається за рахунок використання передбаченої законодавством можливості не віднесення окремих видів виплат до об'єктів оподаткування або не увімкнення їх в податкову базу, а також за рахунок відмінності в податкових статусах різних осіб.

Посередницькі договори дозволяють змінити розмір податкових зобов'язань по податку на прибуток організацій, ПДВ за рахунок відсутності подвійного оподаткування по ПДВ при здійсненні діяльності по реалізації товарів, придбаних у осіб, ПДВ, що не є платниками. Крім того, застосування посередниками спеціальних податкових режимів дозволяє їм акумулювати значну масу прибутку і знижувати розміри податкових платежів в цілому по бізнесу.

Зміни у формі і порядку проведення розрахунків по договорах дозволять господарюючим суб'єктам добитися значного відстрочення сплати податків, уникати небезпек, пов'язаних з проведенням додаткових заходів податкового контролю за правильністю застосування ціни угоди, і тому подібне

Відмінність в податкових статусах індивідуального підприємця і організації навіть у рамках звичайної системи оподаткування дозволяє організувати таку схему ведення бізнесу, яка дозволяє максимально використовувати можливість переведення значної частини прибутку суб'єктові з нижчим рівнем оподаткування.

Ще одним з важливих чинників ефективності податкового планування є первинний контроль, який здійснюється на рівні працівників бухгалтерських і фінансових служб організації. Такий контроль передбачає достовірність обліку об'єктів оподаткувань, якісне складання податкових розрахунків, а також дотримання термінів сплати до бюджету податків і зборів.

До засадничих принципів технології внутрішнього податкового контролю можна віднести наступні:

- у рамках технології усі рішення по податках приймаються за допомогою певних процедур, що дозволяє виключити суб'єктивізм;

- усі податкові рішення вже зафіксовані на етапі впровадження технологій, і ніякий суб'єкт (включаючи керівника і головного бухгалтера) не може прийняти жодного рішення; при зміні ситуації податкове ув'язнення приймає група експертів (комісія);
- організація повинна позначити коло осіб, що мають право виконувати певні дії і процедури відносно податків;
- будь-яка фінансово-господарська операція повинна супроводжуватися письмовим документом певного зразка;
- для зменшення ризику виникнення податкової помилки максимально використовуються стандартизовані документи; при цьому жоден документ не повинен існувати в одному екземплярі: має бути хоч би ще одна його копія;
- повсякденному контролю підлягає обґрунтованість застосування податкових пільг до кожної угоди;
- усі бухгалтерські проводки і податкові розрахунки виробляються лише на основі таблиці типових господарських операцій (ситуацій); у первинних документах і бухгалтерських проводках робиться посилання на номер операції цієї таблиці;
- нетипова ситуація вимагає оформлення карти податкових рішень, яку заповнює тільки спеціальна експертна комісія з оподаткування.

Найбільш поширеними причинами податкових помилок, що виникають в практичній діяльності організацій, є:

- відсутність або неправильне оформлення (з позиції вимог податкового законодавства) первинних документів;
- помилки, обумовлені невірним тлумаченням чинного податкового законодавства;
- несвоєчасне реагування на зміни в податковому законодавстві, особливо в місцевому;
- невірні арифметичні розрахунки;
- несвоєчасне представлення звітної податкової документації;
- прострочення сплати податків [7; с. 41-43].

Аналіз результативності розробленої податкової стратегії слід здійснювати на комплексній основі. Для цього визначаються різні показники ефективності стратегій податкових платежів, які можна поділити на загальні та часткові. До загальних належать:

1. Збільшення або зменшення загальної суми податкових платежів підприємства в цілому за звітний період (наприклад, за звітний рік) у порівнянні із запланованим розміром.
2. Збільшення або зменшення загальної суми податкових платежів у порівнянні з попередніми роками (також у зіставленій базі).
3. Темпи зростання загального розміру податкових платежів підприємства за звітний рік (у відсотках).
4. Темпи зростання загального розміру податкових платежів підприємства за попередній рік (у відсотках).
5. Рівень оподаткування підприємства ( $P_n$ ). Він визначається за формулою

$$P_n = \frac{ПП}{Ч_n},$$

де ПП – сума податкових платежів підприємства в цілому за певний період;  $Ч_n$  – чистий прибуток, отриманий підприємством за певний період.

6. Податкомісткість діяльності підприємства ( $П_m$ ). Для її визначення може бути застосована формула

$$П_m = \frac{П}{ПП},$$

де П – чистий прибуток, отриманий підприємством за певний період; ПП – сума податкових платежів підприємства в цілому за певний період.

7. Податкова квота підприємства ( $П$ ):

$$\Pi_{\text{кв}} = \frac{\text{ПП}}{\text{ОД}},$$

де ОД – загальний обсяг діяльності підприємства за відповідний період.

До часткових показників ефективності стратегії податкових платежів можна віднести такі:

1. Рівень оподаткування окремих господарчих операцій або укладених угод ( $R_{\text{оп}}$ ). Розрахунок проводиться за формулою

$$R_{\text{оп. уг}} = \frac{\text{ПП}_{\text{оп. уг}}}{\Pi_{\text{уг}}},$$

де  $\text{ПП}_{\text{оп. уг}}$  – сума податкових платежів після здійснення укладеної угоди;  $\Pi_{\text{уг}}$  – прибуток, отриманий від здійснення укладеної угоди.

2. Рівень оподаткування окремих видів діяльності ( $R_{\text{оп. д}}$ ). Для розрахунку використовується формула

$$R_{\text{оп. д}} = \frac{\text{ПП}_{\text{д}}}{\Pi_{\text{д}}},$$

де  $\text{ПП}_{\text{д}}$  – податкові платежі по виду діяльності, який аналізується;  $\Pi_{\text{д}}$  – прибуток, отриманий від здійснення цього виду діяльності.

3. Рівень пільгового оподаткування підприємства ( $R_{\text{п}}$ ):

$$R_{\text{п. оп}} = \frac{\Pi_{\text{п. оп}}}{\Pi},$$

де  $\Pi_{\text{п. оп}}$  – сума пільгових податків, сплачених підприємством за період, що аналізується;  $\Pi$  – загальний чистий прибуток, отриманий підприємством за період, що аналізується.

4. Коефіцієнт оподаткування прибутку підприємства ( $K_{\text{оп. п}}$ ):

$$K_{\text{оп. п}} = \frac{\text{Ч}}{\text{ПП}},$$

де Ч – чистий прибуток підприємства, отриманий ним за відповідний період; ПП – сума податкових платежів, сплачених підприємством за відповідний період [3; с.456-460].

За результатами проведеного аналізу робляться висновки відносно ефективності функціонування системи податкового планування за визначений період та виявляються резерви на майбутні періоди.

### Список використаної та рекомендованої літератури

1. Бечко П.К., Лиса Н.В. Податковий менеджмент. – К.: Знання, 2009. – 532 с.
2. Маглаперідзе А.С., Храпкіна В.В. Податковий менеджмент. – К., 2008. – 485 с.
3. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І Податковий менеджмент: навч. посіб.. – К.: Знання. – 2008. – 525с.
4. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 84 с.
5. Букина Г.Н. Налоговая нагрузка и налоговые условия ведения предпринимательской деятельности // Проблемы развития инновационного предпринимательства на промышленных предприятиях : сб. науч. тр.; под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой ; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск : Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2014. – С. 153-162. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2014/ProblemyRazvitInnovPredprin2014/11Bukina.pdf>.
6. Катрук Н.О. Обгрунтування сутності державного податкового менеджменту в контексті становлення наукової думки / Н.О. Катрук // Наука й економіка. – 2010. – №2 (18). – С. 47-55.
7. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 36-48.