

ЖОРОВА

Євгенія Романівна
y.zhorova@gmail.comаспірант
Київський
національний
університет імені
Тараса Шевченка

УДК 338.26.01

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯMETHODOLOGY FOR ESTIMATING THE EFFECTIVENESS OF CRISIS
CORPORATE GOVERNANCE

Стаття розкриває особливості методологічного забезпечення процесу оцінки ефективності антикризового корпоративного управління.

Статья раскрывает особенности методологии процесса оценки эффективности антикризисного корпоративного управления.

The paper explores specific features of estimating the effectiveness of crisis corporate governance.

Ключові слова: корпоративне управління, антикризове корпоративне управління, оцінка ефективності антикризового корпоративного управління

Ключевые слова: корпоративное управление, антикризисное корпоративное управление, оценка эффективности антикризисного корпоративного управления

Keywords: corporate governance, crisis corporate governance, estimation the effectiveness of crisis corporate governance

ВСТУП

Теоретично антикризове корпоративне управління є новим поняття для вітчизняної науки, але на практиці давно існує в економіці країни, і є відображення процесів антикризового управління та реалізації влади в акціонерних товариствах. Незважаючи на те, що науковій літературі цей аспект проблеми ще не висвітлено, проведені ґрунтовні дослідження сферах корпоративного управління – Баюра Д.О., Євтушевський В.А., та антикризового управління – Терещенко О.О., Мозенков О.В., Череп А.В., Лігоненко Л.О. Враховуючи кризовий стан багатьох підприємств, оцінка ефективності антикризового корпоративного управління, в рамках окремого підприємства, є важливим етапом у процесі виходу підприємства з кризи.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні та обґрунтуванні методології оцінки ефективності антикризового корпоративного управління.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження були використані методи системного, кількісного, структурно-логічного аналізу, синтезу, порівняння та ін. Інформаційною базою слугували законодавчі акти України, матеріали періодичних видань, монографії та наукові праці зарубіжних вчених.

РЕЗУЛЬТАТИ

На відміну від ефекту, що виражається в абсолютних показниках і відображає фактичний

наявний стан, ефективність є поняттям відносним і вимірюється у відносних показниках, тобто показує відношення отриманого ефекту до витрат, що зазнав об'єкт для досягнення цього ефекту. Але отримані за допомогою аналізу декілька показників не можуть дати інформацію для об'єктивної оцінки діяльності. Тому важливим є не тільки правильний підбір певного набору показників та методів оцінки, що формують інструментальне забезпечення аналізу, але і наявність інформаційної бази за декілька періодів, що дозволить провести ґрунтовну оцінку, виявити причини отриманих результатів та спрогнозувати можливі наслідки у майбутньому.

Для оцінки ефективності системи антикризового корпоративного управління автор пропонує застосовувати наступну методіку.

Першим етапом оцінки є аналіз фінансового стану підприємства, що передбачає визначення кількісних показників діяльності підприємства і включає аналіз рентабельності, аналіз ліквідності, аналіз ділової активності та фінансової стійкості. Розглянемо ці групи показників докладніше.

Основними показниками доходності та ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності. Рентабельність характеризує рівень прибутковості використовуваних ресурсів підприємства. Порядок їх розрахунку наведений у таблиці 1.

Всі показники являють собою відношення прибутку до певних активів, ресурсів або потоків, що

його формують, і відображають ефективність їх використання, тобто кількість одиниць прибутку, які отримуються на одиницю певного фактора виробництва, що використовувався для його створення.

В зарубіжній практиці показники рентабельності виражаються у процентах та мають відповідні позначення ROA – рентабельність активів, ROIC – рентабельність інвестованого капіталу, ROE – рентабельність власного капіталу, ROL – рентабельність персоналу, ROM – рентабельність продукції, ROS – рентабельність продажів та ін.

Ліквідність підприємства – здатність підприємства розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші [3]. Рівень ліквідності підприємства відображає, наскільки швидко воно зможе покрити свої зобов'язання, якщо термін їх погашення настане негайно.

Залежно від груп активів, що аналізуються, розраховують різні показники оцінки ліквідності. Основні з них наведені у таблиці 2.

Таблиця 1

Показники оцінки рентабельності та порядок їх розрахунку
(Джерело: сформовано автором на основі джерел [1], [2])

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток / Вартість активів
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал
3.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	Чистий прибуток / Виручка від реалізації
4.	Коефіцієнт рентабельності продукції	Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / Витрати на вир-во та реалізацію продукції

Таблиця 2

Показники оцінки ліквідності та порядок їх розрахунку
(Джерело: сформовано автором на основі джерел [1], [2])

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку
1.	Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
2.	Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість) / Поточні зобов'язання
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання

Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності, також його називають коефіцієнтом покриття, характеризує співвідношення оборотних активів та поточних зобов'язань, показує яку частину поточних зобов'язань підприємство готово погасити за рахунок реалізації усіх своїх оборотних активів.

Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності або критичної ліквідності, є аналогічним до попереднього, але враховує лише найліквідніші активи, тобто оборотні активи за винятком виробничих запасів, готової продукції, незавершеного виробництва і товарів на складі.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності або грошової ліквідності є найжорсткішим параметром оцінки, тому що засобом покриття поточної заборгованості виступають при його розрахунку лише грошові кошти.

Незадовільний стан ліквідності підприємства характеризується нестачею коштів на підприємстві, виникає тоді, коли потреба в ліквідних ресурсах перевищує їх надходження.

Аналіз ділової активності або оборотності підприємства дозволяє визначити ефективність основної діяльності підприємства, формування та швидкість обертання фінансових ресурсів, раціональність структури капіталу, взаємовідносини з

постачальниками, споживачами та банками, а також інші важливі аспекти. Показники та порядок їх розрахунку наведені у таблиці 3.

Коефіцієнт оборотності активів (капіталовіддача) відображає кількість оборотів капіталу, вкладеного в активи, за певний період, тобто загальну ефективність використання підприємством усіх його наявних ресурсів, кількість отриманого прибутку на одиницю усіх задіяних ресурсів.

Оборотність кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості показують швидкість оборотності відповідної заборгованості за період. Аналіз цих двох показників дозволяє порівняти умови комерційного кредиту, що надається підприємством дебіторам, з умовами кредитування самого підприємства.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) показує ефективність використання основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відповідно відображає ефективність використання власного капіталу.

Таблиця 3

Показники оцінки ділової активності підприємства та порядок їх розрахунку

(Джерело: сформовано автором на основі джерел [1], [2])

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт оборотності активів (капіталовіддача)	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Підсумок балансу
2.	Оборотність кредиторської заборгованості	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Кредиторська заборгованість
3	Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Дебіторська заборгованість
4	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Вартість запасів
5	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Необоротні активи
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)/Власний капітал

Аналіз оборотності підприємства дозволяє зробити висновки про динамічність розвитку підприємства, швидкість обертання фінансових ресурсів на підприємстві.

Фінансова стійкість підприємства відображає стабільність діяльності підприємства, готовність підприємства продовжувати функціонування при зміні умов ринку. Показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства, та порядок їх розрахунку відображений у таблиці 4.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) або концентрації власного капіталу визначає частку власних коштів в усіх залучених ресурсах на підприємстві.

Коефіцієнт фінансування або коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів

характеризує структуру залучених ресурсів на підприємстві, найбільш загально відображає фінансову залежність підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами показує, яка частина оборотних засобів фінансується за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує частку власного капіталу, вкладеного в оборотні кошти, ступінь мобільності власних засобів.

Аналіз фінансової стійкості дає об'єктивну оцінку структури джерел фінансування діяльності підприємства, відображає фінансову стабільність підприємства, здатність самофінансувати свою діяльність, що надзвичайно важливо, враховуючи ціну кредитних ресурсів та проблемність їх залучення.

Таблиця 4

Показники оцінки фінансової стійкості та порядок їх розрахунку

(Джерело: сформовано автором на основі джерел [1], [2])

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку
1.	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	Власний капітал / Майно підприємства
2.	Коефіцієнт фінансування	Залучені засоби / Власні засоби
3.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Власні оборотні засоби / Матеріальні оборотні активи
4.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал

Аналіз фінансового стану здійснюється за традиційною методикою, що має як свої переваги (простота, доступність інформації для розрахунку, відображення різних аспектів діяльності підприємства), так і недоліки (відсутність об'єктивних нормативних значень, необхідне врахування галузевих особливостей функціонування підприємства, складність формування правильної вибірки показників для кожного об'єкту аналізу, з урахуванням його особливостей, неврахування нових показників оцінки, таких як грошовий потік та ін.).

Необхідно зауважити, що аналіз фінансового стану як інструмент діагностики функціонування і виявлення можливих кризових явищ на підприємстві повинен використовуватись, причому постійно і систематично з побудовою необхідних графіків,

діаграм та складання звітів. Але, як ми бачимо із наведених недоліків, використання тільки цього методу є малоефективним і не дозволяє отримувати інформацію про реальний стан справ.

Тому другим етапом оцінки системи антикризового корпоративного управління є використання моделей, побудованих за допомогою мультиплікативного дискримінантного аналізу, а саме однофакторних та багатфакторних дискримінантних моделей аналізу ймовірності банкрутства.

Система показників діагностики банкрутства підприємств, розроблена У.Бівером [4], є найпопулярнішим прикладом однофакторного дискримінантного аналізу. Вона включає в себе ряд показників, таких як коефіцієнт Бівера, коефіцієнт

рентабельності активів, коефіцієнт фінансової залежності, частку власних оборотних коштів в активах, коефіцієнт покриття, що були вибрані із 30 найчастіше використовуваних у фінансовому аналізі показників, і за думкою У.Бівера є найтипівішими та найбільш значущими. Систему показників, формули для розрахунку та нормативні значення можна знайти у профільній літературі. У цій статті доцільним буде представлення лише безпосередньо коефіцієнта Бівера, що є відношенням різниці чистого прибутку та амортизації (Ф.2, код 220 – код 260) до зобов'язань (Ф.1, код 480 + код 620).

Значним недоліком однофакторного дискримінантного аналізу є можлива неоднозначність

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5 \quad (1),$$

де:

$$X_1 = \frac{\text{Оборотні активи (260 + 270)} - \text{Поточні зобов'язання (620 + 630)}}{\text{Валюта балансу (280)}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Чистий прибуток (220)}}{\text{Загальна вартість активів (280)}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибуток до виплат (170)}}{\text{Загальна вартість активів (280)}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Ринкова вартість акцій (Дані ринку цінних паперів)}}{\text{Зобов'язання (480 + 620 + 630)}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Виручка (035)}}{\text{Загальна вартість активів (280)}}.$$

Максимальні значення, які може приймати Z коефіцієнт, знаходяться в інтервалі між -14 і $+22$.

Якщо $Z < 1,81$ - підприємства є неспроможними;

$1,81 < Z < 2,99$ - зона невизначеності

$Z > 2,99$ - маємо справу з фінансово стійкими підприємствами.

Другою моделлю, за якою пропонується проводити аналіз ймовірності банкрутства в розрізі

отриманих результатів, коли показники відображають різні прогнози щодо майбутнього банкрутства підприємства. Тому доцільним є аналіз підприємств з використанням багатофакторних дискримінантних моделей, що мають одну базову функцію.

Найбільш класичною і традиційною моделлю є індекс Альтмана. Едвард Альтман в період 1946 по 1965 проаналізував діяльність 33 пар підприємств за допомогою 22 аналітичних показників, із яких обрав п'ять найбільш значущих і склав багатофакторне регресійне рівняння [5]. Класична модель Альтмана (Z – рахунок), що була опублікована у 1968 році, має такий вигляд [1]:

оцінки ефективності системи антикризового корпоративного управління, є універсальна дискримінантна модель [1], побудована на основі кількох методик прогнозування банкрутства. Для обчислення одного із коефіцієнтів використовується показник Cash-flow, що є одним із індикаторів фінансової потужності підприємства. Універсальна дискримінантна функція має такий вигляд:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (3)$$

де:

$$X_1 = \frac{\text{Рух грошових коштів (400)}}{\text{Зобов'язання (480 + 620 + 630)}}; X_2 = \frac{\text{Валюта балансу (280)}}{\text{Зобов'язання (480 + 620 + 630)}}; X_3 = \frac{\text{Чистий прибуток (220)}}{\text{Валюта балансу (280)}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Чистий прибуток (220)}}{\text{Виручка (035)}}; X_5 = \frac{\text{Виробничі запаси (100)}}{\text{Виручка (035)}}; X_6 = \frac{\text{Виручка (035)}}{\text{Валюта балансу (280)}}.$$

Якщо $Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким;

$1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, але підприємство ще відносно фінансово стійке;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Особливої уваги заслуговує модель українського економіста Терещенка О.О. [6]. Під його керівництвом була оброблена статистична інформація по 1445 вітчизняних підприємствах усіх галузей та видів економічної діяльності, майже 40% яких

характеризувалися незадовільним станом. Усього в моделі виокремлюються 8 видів діяльності, сільське господарство, харчова промисловість, добувна промисловість, машинобудування, будівництво, транспорт, торгівля та інші галузі. У моделях використовуються від 5 до 7 показників, що відповідають основним критеріям підбору та здійснюють найбільший вплив на інтегральний показник фінансового стану. Для прикладу представимо модель розроблену для підприємств машинобудування:

$$Z = 0,213X_1 + 2,208X_2 + 0,67X_3 + 1,13X_4 + 1,48X_5 + 0,515X_6 + 0,467X_7 - 2,599$$

$$\text{де } X_1 - \frac{\text{Поточні активи (260)}}{\text{Поточні зобов'язання (620)}}; X_2 - \frac{\text{Власний капітал (380)}}{\text{Валюта балансу (280)}};$$

$$X_3 - \frac{\text{Чиста виручка (Ф.2,035)}}{\text{Валюта балансу (640)}}; X_4 - \frac{\text{Cash - flow I}}{\text{Чиста виручка (Ф.2,035) + Інші операційні доходи}};$$

$$X_5 - \frac{\text{Cash flow II}}{\text{Валюта балансу (280)}}; X_6 - \frac{\text{Прибуток (передоподатков) (Ф.2,170)}}{\text{Чиста виручка (Ф.2,035)}};$$

$$X_7 - \frac{\text{Чиста виручка (Ф.2,035)}}{\text{Середні залишки обігових коштів}}$$

Якщо $Z < -0,8$ – зона фінансової кризи;

$0,8 < Z < 0,51$ – зона додаткового аналізу;

$Z > 0,51$ – зона фінансової стійкості [6].

Представлені вище моделі були розроблені та розраховані з використання інформації, що була отримана півстоліття назад, тому до отриманих результатів треба ставитись обережно, приймаючи до уваги, що більш об'єктивної оцінки можливо досягти, обробляючи дані не за один період, а за декілька, що надасть змогу прослідкувати стан підприємства в динаміці.

Третім етапом в оцінці ефективності системи антикризового корпоративного управління є оцінка вартості підприємства, що є індикатором ефективного корпоративного управління.

Проведене нами дослідження показало, що для успішного процвітання у майбутньому лише наявність операційного прибутку є недостатнім результатом, важливим є саме збільшення вартості підприємства, що характеризує підприємство не тільки як стабільно функціонуюче, але й таке, що успішно розвивається.

Існує декілька підходів до оцінки вартості підприємства, а саме дохідний, витратний та порівняльний. Найбільш перспективною та раціональною є модель дохідного підходу EVA, яка зосереджена на визначенні створеної економічної доданої вартості підприємства.

Показник EVA служить індикатором якості прийняття управлінських рішень. Позитивна величина EVA характеризує ефективне використання капіталу і свідчить про збільшення вартості компанії. Позитивна додана вартість компанії за показником EVA означає, що операційний прибуток перевищує середньозважену вартість капіталу в грошовому виразі або рентабельність активів компанії перевищує середньозважені витрати на капітал. Нульове значення EVA говорить про те, що власники капіталу компанії фактично отримали норму повернення, компенсуючи ризик. Негативна ж величина EVA відображає неефективне використання капіталу і говорить про зниження вартості компанії.

Визначити економічну додану вартість можна за такими формулами:

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times \text{IC}, \quad (5)$$

а також:

$$EVA = (\text{ROIC} - \text{WACC}) \times \text{IC}, \quad (6)$$

де EVA (Economic Value Added) – показник економічної доданої вартості;

NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC (Weighted Average Cost Capital) – середньозважена вартість капіталу;

IC (Invested Capital) – інвестований капітал;

ROIC (Returns On Invested Capital) – рентабельність інвестованого капіталу.

Окрім зазначених показників в моделі EVA існує ще один прихований показник, SPREAD.

$$\text{SPREAD} = \text{ROIC} - \text{WACC}, \quad (7)$$

де SPREAD – спред прибутковості, різниця між прибутковістю інвестованого капіталу і середньозваженою вартістю капіталу. Спред являє собою економічну додану вартість у відносному вираженні. Якщо значення спреду є позитивним, то підприємством досягнута прибутковість, яка перевищує очікування інвесторів [7].

Аналіз, проведений Михаліцькою Н.Я., виявив певну кореляційну залежність між спредом прибутковості (ROIC – WACC) та коефіцієнтом Бівера, що є одним із показників діагностики банкрутства підприємств за У. Бівером, описаної вище [8].

Дослідження, проведене Мозенковим О.В., говорить про те, що спред прибутковості може приймати додатне значення не тільки за рахунок створення додаткової вартості компанії, але і за рахунок збільшення у пасивах кредиторської заборгованості. Це пояснюється тим, що при розрахунку економічної доданої вартості кредиторська заборгованість не розглядається як позиковий капітал [9].

Наведена методика є орієнтовною, і кожне підприємство може обирати групи показників для аналізу самостійно, залежно від сфери діяльності. Важливим є забезпечення підприємства кваліфікованими менеджерами та аналітиками, що

зможуть встановити оптимальні критичні значення обраних показників та методів аналізу.

ВИСНОВКИ

Апріорі, попередження кризового стану є кращім ніж нейтралізація та усунення його наслідків. На жаль, досвід вітчизняних підприємств є зворотнім доказом. Причин цьому є багато, але першочерговими на думку автора є саме недостатня кваліфікація управлінських кадрів та корпоративні конфлікти всередині організації, наслідком чого є низька ефективність системи управління в цілому.

Відсутність відкритої, правдивої, актуальної, доступної та прозорої інформації щодо фінансового стану та діяльності успішних підприємств, а також стосовно підприємств, що перебувають у кризовому стану або процедурі банкрутства є проблемою ефективності антикризового корпоративного управління на макроекономічному рівні. Роль держави у цьому питанні полягає у створенні інтерактивної бази даних стосовно стану підприємств з можливістю швидкого обрахунку основних показників фінансового стану та ймовірності банкрутства, використовуючи наявні дані фінансової звітності, посилення вимог до обсягу, змісту, формування та розкриття обов'язкової звітності вітчизняними підприємствами.

Література

1. Головка В.І. Економічний аналіз: Підручник. – К.: ТзОВ „Курс”, 2008. – 280 с.

2. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Керр. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552с.

3. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств // <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06>

4. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure / Empirical Research in Accounting: Selected Studies. // Journal of Accounting Research. 1966. - Vol. 4. -pp. 71-111.

5. Altman E. Financial Ratios, Discrimination Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. September, 1968. – pp. 589-610.

6. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. —272 с

7. Батюк П.С. Управление стоимостью компании (часть II) // Аудиторская компания Аудит-Гарант, 2003 // http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm

8. Михаліцька Н.Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13., с. 204 – 210

9. Мозенков О.В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О.В. Мозенков, В.В. Калюжний // Фінанси України : наук.-теорет. та інформ.-практ. журнал. – 2009. – № 2. – С. 82-98

КОНСУЛЬТАЦІЇ

Оподаткування податком на додану вартість постачання програмних продуктів та роялті

(продовження, початок на стор. 24)

2. Як здійснюється оподаткування податком на додану вартість роялті?

Згідно з підпунктом 14.1.225 пункту 14.1 статті 14 ПКУ — *будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торгівельною маркою, дизайном, секретним кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау) для цілей оподаткування визначається як роялті.*

Відповідно до підпункту 196.1.6 пункту 196.1 статті 196 ПКУ виплата роялті у грошовій формі не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

Таким чином, операції з надання права на користування програмною продукцією оподаткованню податком на додану вартість не

підлягають, але тільки у разі отримання оплати у грошовій формі

3. Чи може платник податків, що здійснює операції з постачання програмної продукції, відмовитися від використання податкової пільги чи зупинити її використання на один або декілька податкових періодів?

Відповідь. Не може. Згідно із пунктом 30.4 статті 30 розділу I ПКУ платник податків вправі відмовитися від використання податкової пільги чи зупинити її використання на один або декілька податкових періодів, якщо інше не передбачено ПКУ.

Відповідно до пункту 30.1 статті 30 ПКУ податкова пільга — передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав.

Відмовитися від використання податкової пільги чи зупинити її використання на один або декілька податкових періодів платник податків вправі лише тоді, коли звільнення надається безпосередньо платнику податків, а не окремим операціям з постачання тих чи інших товарів чи надання тих чи інших послуг.