

№ державної реєстрації 0117U003451

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
08205, Київська обл., м. Ірпінь, вул. Університетська, 31


Кафедра фінансових ринків

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з наукової роботи
Університету ДФС України,
д.ю.н., доцент

Олена ДРАГАН
« 25 » _____ 2020 р.

ЗВІТ
про науково-дослідну роботу
«Формування та реалізація податкового потенціалу
секторів фінансових та нефінансових корпорацій»

Керівник НДР:
завідувач кафедри фінансових ринків
Навчально-наукового інституту
фінансів, банківської справи
Університету ДФС України,
д.е.н., професор


Світлана ОНИШКО

Результати роботи розглянуто і схвалено Вченою радою Університету
ДФС України, протокол № 15 від « 24 » _____ 2020 р.

Учений секретар


Валентина МАРТИНЕНКО

Ірпінь - 2020

СКЛАД АВТОРСЬКОГО КОЛЕКТИВУ

Науковий керівник:

завідувач кафедри фінансових ринків,
д. е. н., професор

Світлана ОНИШКО
(вступ, 1.1, 1.3, 1.4, 2.1, 2.2, 4.1)

Відповідальний виконавець:

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н.

Людмила БОГРІНОВЦЕВА
(3.2.6, 4.3)

Основні виконавці:

професор кафедри фінансових ринків,
д. е. н., професор

Олена ВОРОНКОВА
(3.2.5)

професор кафедри фінансових ринків,
д. е. н., професор

Юлія КОВАЛЕНКО
(1.1, 1.2, 2.4, 3.2.3, 4.3)

професор кафедри фінансових ринків,
д. е. н., доцент

Ірина ЧУНИЦЬКА
(3.1.6, 4.2)

в.о. директора навчально-наукового
інституту економіки, оподаткування та
митної справи, д. е. н., доцент

Сергій ШЕВЧУК
(3.1.6)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. пед. н., доцент

Антоніна БОЛДОВА
(2.1)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н.

Анатолій ГУМЕННИЙ
(3.2.2)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н., доцент

Юлія ВЕРГЕЛЮК
(3.2.1, 4.3)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н., доцент

Алла ДАНЬКЕВИЧ
(2.6)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н., доцент

Людмила ДІДЕНКО
(3.2.4)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н., доцент

Ольга КЛЮЧКА
(2.5; 3.1.1)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н., доцент

Юлія КОВЕРНІНСЬКА
(2.6)

доцент кафедри фінансових ринків,
к. е. н.

Наталія КОЗІЙ
(2.5; 3.1.1)

доцент кафедри фінансових ринків,
к.е.н.

Віталій НОВИЦЬКИЙ
(2.3; 4.1)

старший викладач кафедри фінансових
ринків

Тетяна ВЕНГУРЕНКО
(3.2.6)

старший викладач кафедри фінансових
ринків

Віта ФЕДИНА
(3.2.8)

здобувач третього (освітньо-наукового)
рівня вищої освіти кафедри фінансових
ринків

Ольга ЛІСОВСЬКА
(3.2.6)

здобувач третього (освітньо-наукового)
рівня вищої освіти кафедри фінансових
ринків

Іван ЯЦЕНКО
(1.2)

здобувач третього (освітньо-наукового)
рівня вищої освіти кафедри фінансових
ринків

Едвард ШІРІНЯН
(2.4)

Співвиконавці, залучені на ініціативній основі:

завідувач кафедри фінансів та
банківської справи Донецького
національного університету імені
Василя Стуса, д. е. н., доцент

Олександра ЛАКТИОНОВА
(3.1.5)

в.о. директора науково-дослідного
інституту фіскальної політики,
к. е. н., с.н.с

Володимир КОРОТУН
(3.1.3)

Учений секретар Вченої ради
Університету ДФС України,
к. е. н., доцент

Валентина МАРТИНЕНКО
(2.8)

завідувач відділу дослідження
акцизного оподаткування науково-
дослідного інституту фіскальної
політики, к. е. н.

Надія НОВИЦЬКА
(3.1.2, 3.1.3, 4.2)

старший науковий співробітник відділу
дослідження акцизного оподаткування
науково-дослідного інституту
фіскальної політики, к. е. н.

Інна ХЛІБНИКОВА
(3.1.2, 3.1.3, 4.2)

старший науковий співробітник відділу
податкового та митного аудиту
науково-дослідного інституту
фіскальної політики, к. е. н.

Наталія БОРЕЙКО
(3.1.7)

науковий співробітник відділу
дослідження прямого оподаткування
науково-дослідного інституту
фіскальної політики

Світлана МОВЧУН
(3.2.8)

доцент кафедри господарського права
та процесу, к. ю. н., доцент

Олег ОНИШКО
(2.7; 3.1.7)

доцент кафедри фінансів
ім. Л.Л. Тарангул, к. е. н., доцент

Марія РІПША
(3.2.7)

старший викладач кафедри митної
справи

Марина ЛЕПЕХА
(3.1.4)

аспірант ДННУ «Академія фінансового
управління»

Тетяна БІЛОВУС
(3.2.3)

аспірант кафедри фінансів
ім. Л.Л. Тарангул

Ярослав ШИМКО
(3.2.7)

РЕФЕРАТ

Звіт з НДР за темою «Формування та реалізація податкового потенціалу секторів фінансових та нефінансових корпорацій» складається з 321 с. основного тексту, 49 рис., 33 табл.

Об'єкт дослідження: податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій. *Предмет дослідження:* фінансово-економічні відносини, що виникають в процесі формування і реалізації податкового потенціалу фінансових та нефінансових секторів економіки.

Мета дослідження: теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності формування і реалізації податкового потенціалу секторів фінансових та нефінансових корпорацій.

Методологічну основу дослідження сформували діалектичний та системний підходи до пізнання фінансових відносин, фундаментальні положення теорії фінансів та економічного розвитку.

Наукова значимість полягає у систематизації та поглибленні науково-методологічних підходів й розробці практичних рекомендацій, спрямованих на зміцнення фінансової бази держави на основі податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій у їх взаємозв'язку та взаємодії.

Практична значимість. Окремі результати, отримані в ході дослідження, застосовані: в діяльності Міністерства фінансів України, ДФС України, ДПА в Київській області, Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також на рівні діяльності окремих фінансових і нефінансових структур; в освітньому процесі, при підготовці методичного забезпечення для навчальних дисциплін «Фінансовий ринок», «Ринок фінансових послуг», «Економіка фінансового сектора», «Інвестування» та ін.

Апробація результатів дослідження: заснована наукова школа «Інноваційна, податкова та фінансова політика», керівник – Овчарко С.В.; опубліковано 107 статей у фахових виданнях; видано 3 монографії; прийнято участь у 31 колективній монографії; опубліковано 131 тези доповідей; видано 5 навчальних посібників та підручників; захищено 2 докторські та 2 кандидатські дисертації.

ABSTRACT

Report on scientific research «Formation and implementation of the tax potential of the financial and non-financial corporations» consists of 321 p. main text, 49 fig., 33 tabl.

The object of research: tax potential of financial and non-financial corporations. The subject of research: financial and economic relations in the process of formation and implementation of the tax potential of financial and non-financial sectors of the economy.

The purpose of the research: theoretical justification and development of recommendations aimed at improving the efficiency of formation and implementation of the tax potential of the financial and non-financial corporations.

The methodological basis of the research was formed by dialectical and systemic approaches to the identification and analysis of financial relations, the fundamental provisions of finance and economic development theories.

The scientific significance of the research is the systematization and deepening of scientific and methodological approaches and the development of practical recommendations aimed at strengthening the State's finances and based on the tax potential of financial and non-financial corporations.

Practical significance. Some of the results, that are obtained during the study, were applied: by the Ministry of Finance of Ukraine, SFS of Ukraine, STA in Kyiv region, the National Commission for Regulation of Financial Services Markets, as well as at the level of individual financial and non-financial structures; in the educational process, in the preparation of methodological support for the disciplines «Financial Market», «Financial Services Market», «Investment» etc.

Approbation of research results: scientific school «Innovative, tax and financial policy» was founded, head - Onyshko S.V.; published 107 articles in professional journals, 3 monographs, 131 theses; took part in 31 collective monographs; printed 5 textbooks and manuals; 2 doctoral and 2 candidate dissertations were presented.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
ЕТАП I. СИСТЕМНО-КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ СЕКТОРІВ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	10
1.1. Сутність, структура і місце фінансових та нефінансових корпорацій у системі національних рахунків	10
1.2. Причини відриву реального та фінансового секторів економіки та шляхи їх подолання	14
1.3. Формування фіскального простору як основа забезпечення взаємодії фінансового та нефінансового секторів економіки	22
1.4. Інструментарій зміцнення фіскального простору	26
ЕТАП II. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СУЧАСНУ ПАРАДИГМУ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ	31
2.1. Концепція сталого розвитку як сучасна парадигма цивілізаційного розвитку	31
2.2. Наукові засади податкового регулювання та їх значення для зміцнення податкового потенціалу держави і суб'єктів господарювання	34
2.3. Модернізація податкового інструментарію у контексті забезпечення розвитку фінансових та нефінансових корпорацій	42
2.4. Оподаткування як інструмент розв'язання проблем стимулювання розвитку у фінансовій сфері	60
2.5. Теоретичні підходи щодо визначення впливу податкових ризиків на податковий потенціал фінансового сектору	75

2.6. Європейський досвід оподаткування прибутку фінансових та нефінансових корпорацій та його значення для України	91
2.7. Роль відповідальності для нарощування потенціалу розвитку в діяльності фінансових та нефінансових корпорацій	105
2.8. Загальна оцінка стану фіскального навантаження на економіку України	113

ЕТАП III. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НЕФІНАНСОВИХ (ПІДРОЗДІЛ III.1.) ТА ФІНАНСОВИХ (ПІДРОЗДІЛ III.2.) КОРПОРАЦІЙ

ПІДРОЗДІЛ III.1	130
3.1.1. Загальна оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємств	130
3.1.2. Регулюючий потенціал екологічного оподаткування карбоно-інтенсивних підприємств в умовах переходу до кліматично-нейтральної економіки	142
3.1.3. Реалізація фіскального потенціалу акцизного оподаткування	145
3.1.4. Синергетичний ефект податкових та цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю енергоємними видами діяльності	158
3.1.5. Аналітичне та інструментальне забезпечення збільшення податкового потенціалу малого і середнього бізнесу для економічного розвитку	161
3.1.6. Податкові та митні інструменти реалізації експортного потенціалу економіки	182
3.1.7. Перспективи розвитку та оподаткування електронної комерції як сучасного джерела нарощування податкового потенціалу держави	192
ПІДРОЗДІЛ III.2	209
3.2.1. Податковий потенціал ринку банківських послуг України	209
3.2.2. Механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів	224
3.2.3. Особливості оподаткування в системі спільного інвестування в Україні	231
3.2.4. Оподаткування операцій фінансового лізингу	236

3.2.5. Реалізація потенціалу податкового регулювання страхової діяльності в Україні	242
3.2.6. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні	257
3.2.7. Роль оподаткування у регулюванні діяльності недержавних пенсійних фондів	262
3.2.8. Світовий досвід оподаткування фізичних осіб у системі недержавного пенсійного забезпечення	284

ЕТАП ІV. ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ НАРОЩУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

296

4.1. Теоретична концептуалізація та алгоритм системного моделювання процесів нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій	296
4.2. Перспективні напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки	308
4.3. Концепти нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових корпорацій	312

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

322

ВСТУП

Запорукою формування фінансового базису як основи економічного зростання є наявність міцної фінансової бази, у формуванні якої особливе місце посідає податковий потенціал. Він створюється усіма секторами національної економіки й безпосередньо пов'язаний із базою оподаткування. У такому контексті розширення бази оподаткування означатиме реальну передумову забезпечення економічного зростання в країні, можливість нарощування обсягів й конкурентоспроможності виробництва. Відтак, виявлення і використання резервів економічного зростання, активізація існуючих фінансових механізмів та інструментів розвитку, своєчасна і комплексна оцінка податкового потенціалу всіх фінансових і нефінансових секторів економіки та розробка напрямів його нарощування постають головними пріоритетами формування та ефективного розвитку держави.

Водночас на шляху розв'язання цього вкрай складного завдання постає проблема пов'язана із дисбалансами у розвитку секторів фінансових і нефінансових корпорацій. Сьогодні загальновідомо, що за кількісними характеристиками капітал, сконцентрований у фінансовому секторі, вже на початку XXI століття майже в десять разів перевищував капітал, що функціонував у промисловому секторі. Не буде перебільшенням стверджувати, що це негативно позначалося на нарощуванні податкового потенціалу в обох секторах. Разом з тим, взаємодія секторів фінансових та нефінансових корпорацій має вирішальне значення для забезпечення економічного розвитку. Зважаючи на це, усунення існуючих диспропорцій постає в ряду ключових завдань для зміцнення такої взаємодії, а відтак, і фінансової бази соціально-економічного розвитку, а тому становить важливу практичну і наукову проблему.

Однак розв'язання зазначеної проблеми тісно пов'язане і потребує, насамперед, усунення диспропорцій, які сформувалися у межах кожного із зазначених секторів економіки. Так, наявність диспропорцій в нефінансовому, реальному секторі засвідчують домінування ресурсо- та енергоємних галузей і

технологій, сировинна орієнтація експорту та надмірної концентрації виробництва у промислових регіонах, нерозвинута промислова інфраструктура та неефективна структурна політика загалом. Це високий ступінь зношеності основних засобів, застарілі технології та бізнес-моделі, що пов'язано з низьким рівнем наукоємності ВВП, низькими темпами залучення інвестицій, технічним інновацій, низькою часткою підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

Щодо диспропорцій у фінансовому секторі, то в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року зазначається, що розвиток фінансового сектору України протягом 2009-2014 років мав дискретний та непропорційний характер. Це пояснюється його банко центричністю, відсутністю належного нагляду та контролю за діяльністю небанківських фінансових установ, падінням довіри до установ фінансового сектору та ін.

Наведені диспропорції вкрай негативно відображаються на розвитку зазначених секторів та формують суттєві перешкоди для зміцнення їх взаємодії. Це визначає потребу регулювання діяльності секторів фінансових та нефінансових корпорацій, особливе місце серед важелів такого регулювання посідає податкова політика. Її обґрунтованість має безпосередній вплив на розширення податкової бази та на цій основі нарощування податкового потенціалу, що формує фінансову базу розвитку держави. Цим зумовлена загальна **мета дослідження**, що передбачає теоретичне обґрунтування та розробку рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності формування і реалізації податкового потенціалу секторів фінансових та нефінансових корпорацій.

Об'єктом дослідження є податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій. **Предмет дослідження** знаходиться у площині фінансово-економічних відносин, що виникають в процесі формування і реалізації податкового потенціалу фінансових та нефінансових секторів економіки.

Методологічну основу дослідження сформували діалектичний та системний підходи до пізнання фінансових відносин, фундаментальні положення теорій фінансів та економічного розвитку.

В ході дослідження використовувалася сукупність загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання, серед яких: системний (для адаптації економічних та фінансових теорій до функціонування секторів економіки); наукової абстракції, аналізу та синтезу, функціонального й системного аналізу, індукції та дедукції – для розкриття теоретичних положень діяльності фінансових і нефінансових корпорацій та обґрунтування категоріального апарату; історико-логічний метод – для дослідження еволюції теоретичних поглядів на роль і функції досліджуваних секторів в економіці, а також періодизації відповідних інституційних трансформацій; системно-структурний метод – для визначення місця сектору фінансових і нефінансових корпорацій в економіці країни; аналогії, кількісного та якісного порівняння – щодо оцінювання вітчизняних і зарубіжних стандартів; екстраполяції – при проекції зарубіжного досвіду на вітчизняну практику; графічні, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, зокрема вибіркові дослідження, групування, статистичні порівняння абсолютних та відносних величин, експертні оцінки – у процесі аналізу стану секторів фінансових і нефінансових корпорацій та тенденцій їх розвитку; метод логічного узагальнення – для обґрунтування концептуальних засад розвитку сектору фінансових і нефінансових корпорацій.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові документи з питань розвитку секторів економіки, статистичні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Організації економічного співробітництва та розвитку, Банку міжнародних розрахунків, Світової організації торгівлі, Агентства США з міжнародного розвитку, Федеральної резервної системи США, Європейського центрального банку, Бундесбанку Німеччини, матеріали саморегульованих організацій ринку фінансових послуг, інформаційно-аналітичних видань, наукові розробки і звіти науково-дослідних установ, результати досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців.

Логіка дослідження та досягнення поставленої мети полягала у розмежуванні процесу дослідження на декілька етапів, серед яких: 1) обґрунтування взаємодії секторів фінансових та нефінансових корпорацій та її значення для забезпечення сталого економічного розвитку; 2) імплементація засад податкового регулювання в сучасну парадигму діяльності фінансових та нефінансових корпорацій; 3) трансформація податкового інструментарію у контексті забезпечення сталого розвитку фінансових та нефінансових корпорацій; 4) обґрунтування моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій.

У межах зазначених етапів відповідно вирішувався комплекс завдань, що включали: системно-концептуальне обґрунтування взаємодії секторів фінансових та нефінансових корпорацій; розкриття сутності та основних шляхів нарощування податкового потенціалу секторів фінансових та нефінансових корпорацій; аналіз макроекономічної ситуації в країні та впливу на неї фінансових та нефінансових корпорацій; інтегральна оцінка податкового потенціалу вітчизняного банківського сектору; уточнення методичних підходів та оцінка фактичного стану податкового потенціалу сектора страхових компаній; аналіз податкового потенціалу ринку цінних паперів, вивчення тенденцій його формування та реалізації; розробка рекомендацій щодо податкового стимулювання діяльності, зокрема інвестиційної, в Україні; удосконалення механізмів підвищення рівня податкової безпеки держави (регіону); розробка пропозицій щодо оптимізації рівня податкового навантаження на фінансові та нефінансові корпорації.

Наукове та практичне значення проведеного дослідження полягає у систематизації та поглибленні науково-методологічних підходів й розробці практичних рекомендацій, спрямованих на зміцнення фінансової бази держави на основі податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій у їх взаємозв'язку та взаємодії.

До головних наукових результатів, що забезпечують прирощення наукових знань стосовно проблематики формування і реалізації податкового потенціалу як передумови фінансової міцності і фінансової безпеки держави, авторським колективом можна віднести розроблений науково-методологічний підхід до

обґрунтування необхідності врахування дуалістичної природи взаємозв'язку фінансового і нефінансового секторів економіки при визначенні їх податкового потенціалу. Врахування існуючих між ними причинно-наслідкових зв'язків поглиблює і націлюватиме на виваженість державної податкової політики й адекватне обрання напрямів трансформації податкових важелів, що сприятиме найповнішій реалізації податкового потенціалу в країні, мінімізуючи суперечності інтересів суб'єктів економіки.

На зазначеній науково-методологічній основі розроблено алгоритм системного моделювання процесів нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій. При цьому запропоновано підходи до розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, на її основі - рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу таких корпорацій.

Важливими результатами проведеного дослідження стали аналіз і оцінка податкового потенціалу у розрізі окремих фінансових та нефінансових корпорацій. На цій основі виокремлені деякі напрямки та заходи, що розкривають внутрішні резерви нарощування фінансового потенціалу низки суб'єктів окремих галузей економіки та окремих сегментів фінансового ринку, що в підсумку сприяють зміцненню фінансової бази держави та її фінансової безпеки у контексті забезпечення сталого розвитку.

В процесі дослідження деякі результати, отримані окремими виконавцями і співвиконавцями, знайшли своє застосування в діяльності Міністерства фінансів України, ДФС України, ДПА в Київській області, Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також на рівні діяльності окремих фінансових і нефінансових структур.

ЕТАП I. СИСТЕМНО-КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ СЕКТОРІВ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Сутність, структура і місце фінансових та нефінансових корпорацій у системі національних рахунків

У сучасній глобалізованій економіці надзвичайно важлива роль належить фінансовому сектору, у межах якого відбувається формування, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів на потреби соціально-економічного розвитку держави. Та, незважаючи на таку роль фінансового сектора, встановлено, що в теорії і на практиці на рівні нормативних документів, зокрема міжнародних фінансових організацій, питання сутності дефініції «фінансовий сектор» немає однозначного трактування. Так, фінансовий сектор, за визначенням спеціалістів МВФ, це сукупність організацій, задіяних у фінансовому посередництві (фінансові корпорації)¹. При цьому звертається увага на те, що подібне трактування «...здебільшого використовується в статистичних дослідженнях значно рідше – у фінансовій науці»².

Часто фінансовий сектор підміняється фінансовою системою. Так, за визначенням Світового банку³ фінансова система являє собою систему фінансових посередників (financial intermediaries), які забезпечують перерозподіл і ефективне використання вільних фінансових ресурсів у господарстві на основі звернення до широкого спектра фінансових інструментів і різноманітних ринків. Подібний підхід є дещо спрощеним, адже механізм фінансового посередництва реалізується через фінансовий сектор, кожна складова якого виконує свої функції, і тільки саме за наявності всього їх комплексу воно може ефективно здійснювати своє головне завдання із забезпечення ефективної консолідації та алокації

¹ Financial Sector Assessment Program (FSAP). URL: <https://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.aspx>

² Стеценко Б.С. Інституційна фінансова інфраструктура: глобальні імперативи та українські реалії : монографія. Київ : КНЕУ, 2019. 247 с. С. 14.

³ The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org>.

фінансових ресурсів, їх трансформації в інструменти фінансування економічних процесів.

В окремих документах ОЕСД фінансовий сектор характеризують як набір інституцій, інструментів та регулятивного середовища, що сприяє здійсненню трансакцій в економіці способом взяття та погашення боргових зобов'язань⁴. На нашу думку, наголос на можливостях регулювання стосовно як інституцій, так і інструментів є важливою характеристикою фінансового сектора і реально відображає окремі ознаки сутності даної дефініції.

Відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України фінансові корпорації (установи) включають усі корпорації-резиденти, які переважно зайняті наданням фінансових послуг іншим інституційним одиницям, у тому числі послуги страхування і пенсійних фондів⁵. Відштовхуючись від даного та інших наведених визначень, їх було віднесено до тих теоретичних основ, що формують підвалини для дослідження фінансових корпорацій, у тому числі у контексті предмета даного дослідження.

Ключовою передумовою сталого економічного розвитку є процеси трансформації заощаджень в інвестиції, що має забезпечувати сектор фінансових корпорацій, але які також формуються і в межах нефінансового сектора. Крім того, фінансовий сектор приймає важливу роль у забезпеченні потреб розвитку нефінансових корпорацій. Такий взаємозв'язок пояснює об'єктивну потребу в узгодженості розвитку фінансового та нефінансового секторів економіки, що актуально і для вітчизняної, і світової економіки та постає важливим завданням для теорії і практики.

Для розв'язання цих завдань визнано важливим з'ясування структури секторів фінансових і нефінансових корпорацій. Інтерес становила передусім класифікація фінансових і нефінансових корпорацій, запропонована СНР, на основі якої сьогодні країни світу складають свої рахунки (financial accounts).

За специфікою їх діяльності сектори поділяються на підсектори, що має практичне значення для визначення значимості останніх для фінансової політики

⁴ Glossary of Key Terms URL: www.oecd.org

⁵ Класифікація інституційних секторів економіки України. Наказ № 378 Державної служби статистики України від 03.12.2014 р.

держави і встановлення джерел інформації для розрахунку показників рахунків СНР. Встановлено, що СНР потребує постійного перегляду з урахування сучасних економічних процесів у країнах світу. Так, у квітні 2007 р. СНР'93 була замінена на СНР'2008, коли було створено спільну робочу групу ООН/Євростат/ОЕСР з питань впливу фінансових інновацій на національні рахунки. Визначення одиниць, що входять до складу підсекторів, було змінено з метою відображення продукції, а не їх діяльності. Завдяки розширеному охопленню і керівним принципам щодо корпорацій нова СНР підходить для розв'язання проблем, що виникли через останню фінансову кризу.

Запропоновано нові підходи до структуризації Класифікації видів економічної діяльності та Класифікації інституційних секторів економіки. Встановлено, що наразі в Україні ключовою проблемою повноцінного переходу на СНР'2008 є запровадження різних класифікацій. До 2000 р. вся статистична звітність в Україні базувалась на Загальному класифікаторі галузей народного господарства (1987), який відповідав вимогам системи балансів народного господарства і чітко розмежував галузі економіки на два сектори – виробничий та невиробничий. Національну Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД (ДК 009:2005) було складено відповідно до міжнародної статистичної класифікації видів діяльності Європейського Союзу – *Nomenclature of Activities European Community (NACE, Rev.1, mod.7)*. Потрібно враховувати, що статистичні класифікації мають змінюватись принаймні один раз на 5–10 років. Поштовхом до останніх змін став *NAEC (Rev.2)*, упроваджений Регламентом ЄС від 20.12.06 р. № 1893/2006. У результаті з 01.01.12 р. в Україні набув чинності новий КВЕД (ДК 009:2010).

Грунтовний аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів у частині наповнення секторів фінансових і нефінансових корпорацій підтвердив особливе значення групування сектору фінансових і нефінансових корпорацій та його практичне значення для визначення значимості фінансових корпорацій для фінансової політики держави і встановлення джерел інформації для розрахунку показників рахунків СНР. Розроблено пропозиції щодо появи нових фінансових корпорацій на ринку капіталу України. Ключові позиції національного КІСЕ і

КВЕД, зіставлення їх з міжнародними стандартами дали змогу включити до сектору фінансових корпорацій такі інституційні одиниці:

- 1) фінансові посередники (депозитні і недепозитні);
- 2) допоміжні фінансові корпорації і НКО;
- 3) інші фінансові корпорації.

Всі вони здійснюють фінансову діяльність через виробництво різноманітних фінансових послуг згідно з чинним законодавством.

У контексті узгодження обсягів та організації діяльності фінансового та нефінансового секторів економіки дослідження показало, що нині фінансова глибина (відношення фінансових активів до ВВП) світової економіки перевищує 300 %. В Україні цей показник значно нижчий – 70 %. З одного боку, це вагомий позитивний вплив на світову та національну економіку, з іншого – сектор фінансових корпорацій породжує різноманітні системні ризики внаслідок його відриву від потреб суспільного розвитку, що наочно проявилось під час останньої світової фінансової кризи.

З метою трансформації відношення до фінансового сектора економіки і його зв'язку з реальним наведено деякі фундаментальні теоретичні взаємозалежності, що набули найбільшого поширення у спеціальних дослідженнях:

1) фінансовий сектор не чинить впливу на реальний сектор, тобто є нейтральним відносно останнього (Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон, Р. Лукас, Р. Штетнер);

2) зростання фінансового сектора негативно позначається на економіці (М. Гейне і Г. Герр, Дж. Тобін, Дж. Стігліц та ін.);

3) розширення фінансового сектора є наслідком еволюційного розвитку ринкової економіки (С. Стрендж, Г. Мінські, В. Чік, Б. Емундс, К. Цінн, Е. Альтфатер та ін.);

4) фінансовий сектор визначає економічне зростання, а зростання масштабів ринку капіталу призводить до зростання ефективності економіки. (Дж. Олівер, А. Галетовик, Дж. Гурлі і Е. Шоу, М. Бінсвангер та ін.).

Більшість спроб емпіричного підтвердження кожної з цих гіпотез обов'язково стикається з певними труднощами. Оскільки і сектор нефінансових

корпорацій, і сектор фінансових корпорацій діють в рамках однієї економічної системи, то відносно один одного вони є і об'єктами, і суб'єктами впливу. Зазначене не обов'язково свідчить про реальний взаємний вплив, мова йде саме про складність оцінювання напрямку зв'язку: обидва сектора можуть, наприклад, зростати, але при цьому статистичні методи не дозволяють визначити, який з них у цьому русі є «ведучим», а який – «веденим».

1.2. Причини відриву реального та фінансового секторів економіки та шляхи їх подолання

Зважаючи на значимість відриву реального та фінансового сектору, особлива увага в дослідженні була спрямована на з'ясування причин сформованого відриву та розробку заходів протидії йому. Першим кроком для розв'язання даного завдання постала потреба концептуалізації даних процесів. До 1991 року до фінансової системи ставились як до чисто технічної умови розвитку економіки, причому не тільки в СРСР, а й в інших країнах світу. Головна увага була сконцентрована на капіталі, трудових ресурсах і технологіях. Вважалось, що розвиток фінансових послуг відбуватиметься із розвитком реальної економіки у результаті підвищення попиту на фінансові інструменти. При цьому реальний сектор – це трансформаційне ядро, де вихідні ресурси формуються у нові види благ і послуг, а фінансова сфера являє собою трансакційну підсистему, що опосередковує фінансові потоки між агентами економічної системи. У підсумку «декілька десятиліть так званого виробничого фетишизму перетворили фінансовий сектор на майже зовсім повністю закриту сферу діяльності, яка живе і розвивається за власними законами»⁶. Між тим, досягнення збалансованого економічного зростання неможливе без трансформації ставлення до фінансового сектора економіки і його взаємодії з реальним сектором.

Власне, українська економічна наука одразу ж після початку реформ поставила проблему взаємодії цих секторів економіки як одну з найважливіших

⁶ Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія; за ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 108.

проблем перехідного періоду. Проте і сьогодні вона залишається мало дослідженою

Гіпотеза нейтральності фінансового сектора до реального виходить з кейнсіанської і монетаристської теорії, які користуються припущенням про те, що фірми завжди можуть одержати необхідне фінансування, а інвестиційні рішення приймаються на основі величини відсоткової ставки, що формується параметрами рівноваги на ринку грошей. Ця концепція отримала теоретичного обґрунтування завдяки теоремі Модільяні-Міллера, згідно якої рішення фірми про джерело фінансування жодним чином не позначається на її капіталізації. Все це стало можливим завдяки таким теоретичним передумовам: 1) повна симетричність інформації; 2) абсолютна ефективність ринку; 3) відсутність витрат, що пов'язані з ліквідацією фірм; 4) відсутність податків. Отже, вибір конкретного джерела фінансування втрачає свою значимість для фірми, а зв'язок фінансового і реального секторів економіки полягає лише у питанні встановлення вартості грошей. Наприклад, нобелівський лауреат Р. Лукас (1995) вважав сильно перебільшеним вплив фінансового сектора на показники зростання ⁷.

Досліджуючи гіпотезу нейтральності фінансового сектору до реального, не можна оминати Дж. М. Кейнса. Так, на його думку, «неврівноваженість системи» через функціонування фондового ринку витікає із його співвідношення з реальним сектором, яке він характеризує так: «Розширення виробничого капіталу у країні стає побічним продуктом діяльності ігорного дому» ⁸, тобто не потреба фінансування реального сектора визначає функціонування фондового ринку, а навпаки. У дослідженні поведінки типових інвесторів Дж. М. Кейнс доходить висновку, що у своїх інвестиційних рішеннях вони найменше піклуються про оцінювання реальної вартості капіталу, їх турбує лише динаміка настроїв більшості фінансових інвесторів, оскільки саме вони визначають напрям змін котирувань фінансових інструментів, вірне передбачення якого забезпечить швидкий прибуток. При цьому реальні і фінансові інвестори ототожнюються. На

⁷ Lucas R. E. Jr. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22 (1). P. 3-42.

⁸ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Москва: Экономика, 1993. С. 259.

його думку, «інвестиції регулюються радше середньою пропозицією тих, хто укладає угоди на фондовій біржі..., аніж розрахунками професійних підприємців... Немає сенсу створювати нове підприємство з більшими витратами, аніж сума, за яку можна придбати таке саме існуюче підприємство»⁹. Дана позиція виступає як універсальний принцип, що характеризує взаємовідносини фінансового та реального секторів в економіці.

Тепер зупинимось на *негативному впливі фінансового сектора на реальний*. Загальновідомо, що у неокласичній теорії продуктивність праці, технології і норма накопичень є джерелом економічного зростання, отже і реального, і фінансового сектора, оскільки вони є елементами ринкової економіки, зростання якої розуміється як зростання її елементів. Проте, як було зазначено, з розвитком фінансового сектора відбувається його перетворення на самостійну сферу, яка функціонує за своїми законами і має свою логіку. Цьому є пояснення:

а) результат функціонування фінансового сектора, на відміну від реального сектора, залежить від випадкових чинників на кшталт казино;

б) надшвидкий оборот капіталу. У виробництві оборот капіталу залежить від технології виробництва і швидкості реалізації продукції, а у фінансовій сфері – зміни вартості фінансових активів, що стає можливим завдяки активному моніторингу ринку;

в) домінування короткострокових форм фінансування, що входить у протиріччя з реальним виробництвом, яке потребує довгострокових капітальних вкладень;

г) висока волатильність ринку капіталу, що протистоїть більш стабільному процесу виробництва;

д) зростання оборотів у фінансовому секторі, яке не обов'язково призводить до зростання сукупних фінансових активів, на відміну від реального сектора, де у процесі виробництва створюється вартість. У першому зазвичай відбувається просто перегруповання фінансових активів, а не їх створення. Важливість теорій портфельного управління доведена присудженням Нобелівської премії з

⁹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Москва: Экономика, 1993. С.253.

економіки Ф. Модільяні (1985), Г. Марковіцу (1990), М. Міллеру (1990), В. Шарпу (1990).

Існує позиція, згідно якої *розширення фінансового сектора є наслідком еволюційного розвитку ринкової економіки*. Так, однією з найбільш впливових концепцій, що її доводить, є гіпотеза фінансової ламкості (Financial Fragility Hypothesis), або, як її ще називають, гіпотеза фінансової нестабільності (Financial Instability Hypothesis)¹⁰, яка була запропонована економістами посткейнсіанського напрямку, передусім Г. Мінські. Відповідно до цієї теорії основною метою фінансових інститутів, як і промислових компаній, є максимізація прибутку. Тому, якщо зростає попит на фінансові ресурси (передусім, кредити банків) з боку реального сектора, фінансові інститути будуть прагнути задовольнити його, навіть якщо регуляторами проводиться стримуюча політика (наприклад, НБУ проводить рестрикційну політику через підвищення облікової ставки і норми обов'язкових резервів, зменшуючи тим самим кредитування економіки). Фінансові інститути можуть такі обмеження за рахунок впровадження новітніх інструментів і послуг. У якості прикладів подібних нововведень, що дозволяють фінансовим інститутам задовольнити підвищений попит на ресурси з боку реального бізнесу в умовах стримуючої політики монетарних влад та інших регуляторів фінансового ринку, можна назвати сек'юритизацію, що стала підсумком розвитку фінансової інженерії¹¹. Негативні наслідки цих процесів ми спостерігаємо сьогодні.

Потрібно визнати, що сьогодні фінансовий сектор має подвійний характер: з одного боку, він створений на основі і для реального сектора, а з другого – він пов'язаний і не пов'язаний з останнім. «Спекулятивні елементи, які розвиваються за рахунок реального сектора, для найбільш ефективного виконання своїх функцій... залучають ресурси з реального сектора. Результатом є їх цілеспрямований і/або ненавмисний вплив на реальний сектор (свого роду

¹⁰ Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis. *The Jerome Levy Institute of Bard College Working Paper*. 1992. № 74. Р. 1-10.

¹¹ Інноватика на фінансових ринках: монографія / за наук. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко; Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Богріновцева Л. М. та ін. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. С. 267–283; Коваленко Ю. М. Еволюційні аспекти фінансового інжинірингу на світових ринках цінних паперів. *Економічний вісник (серія: фінанси, облік, оподаткування)*. Ірпінь: Вид-во УДФСУ, 2018. № 2. С. 52–59.

«паразитичний вплив»»¹². Якщо порівнювати фінансовий сектор з реальним сектором економіки, то в останньому збільшення пропозиції зазвичай призводить до зменшення цін, що підтримує ринок у рівновазі. У фінансовому секторі збільшення пропозиції грошей певною мірою покращує умови фінансування, стимулюючи ціни та сукупний попит, проте у підсумку більша пропозиція фінансової ліквідності спричиняє додатковий попит на саму себе. Сама фінансова система створює найвигідніші умови для себе штучно. За цих умов обставин природно виникає гіпотеза відриву фінансового сектора від реального.

На основі аналітичних даних доведено, що посилюється відрив сектору фінансових корпорацій від нефінансових, що обумовлено: домінуванням короткострокових форм фінансування; відносним зростанням першого, а також підвищенням волатильності фінансових ринків; перевищенням дохідності фінансових інструментів над прибутковістю реальних вкладень; наявністю премії за ризик і системи бонусів керуючим активами; перенакопиченням капіталу, що стало наслідком тривалої рецесії у розвинених країнах; змінами у співвідношенні облікових ставок центральних банків із темпами економічного зростання.

За критерієм державного регулювання ринкових процесів виділяється п'ять блоків причин відриву фінансового сектора від реального: 1) реальний базис, тобто зміни у реальному секторі; 2) технічні інновації; 3) інституціоналізація; 4) дерегулювання; 5) фінансові нерівновага. Це спричиняє появу такого явища, як фінансіалізація, тобто процесу збільшення частки фінансової діяльності у ВВП, наслідком чого є збільшення фінансової нерівноваги, скорочення трансакційних витрат і періоду прийняття рішень, збільшення рівня споживання на противагу накопиченням. Набуває все більшого поширення фінансономіка, яка є перехідною формою становлення та формування економіки з самодостатньою фінансовою компонентою на різних рівнях, що трансформує процеси накопичення і споживання, а також зводить гроші у статус загального еквівалента влади. Виділено її етапи: 1) 50-60-і рр. ХХ ст.; 2) 70-80-і рр. ХХ ст.; 3) 1990-і рр. – початок ХХІ ст.

¹² Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія; за ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 115.

Отже, визнаючи значний відрив сектору фінансових корпорацій від сектору нефінансових корпорацій, ми приходимо до висновку, що традиційна система фінансового регулювання і контролю вже не справляється з поставленими перед нею завданнями. Більш того, сам процес регулювання, що базується на адміністративному втручанні і контролі, просто не встигає ефективно втручатись за змінах, що відбуваються на ринку капіталу. Адже сучасні теорії фінансового ринку не враховують структурних проблем розвитку фінансової і виробничо-технічної систем економіки. Справжній зміст проблеми не тільки і не стільки у іманентній нестабільності фінансових ринків і необхідності включити фінансовий сектор у макроекономічні моделі, а в тому, щоб зрозуміти ефективність розвитку різних секторів економіки, співвідношення швидкостей цього розвитку і їх взаємовпливу. Сутність проблеми – у відриві і відсутності переконливих теоретичних пояснень і витікаючі практичних рекомендацій з ліквідації «розривів» міжсекторного економічного розвитку.

Основним лейтмотивом виступів провідних вчених, політиків і громадських діячів у кризовий та посткризовий періоди стала теза про необхідність скорочення надміру зростаючого сектору фінансових корпорацій. Водночас таке бачення проблеми потребує подальшого обґрунтування, не є виправданим і раціональним, оскільки основна увага надається йдеться не стільки заходам щодо зменшення його ролі і обсягів, скільки мова йде про зміну парадигми розвитку й наближення цього сектору до потреб економіки, зокрема сектору нефінансових корпорацій.

Заходи з подолання розриву між фінансовим і реальним сектором ми вбачаємо у тому, щоб:

- 1) учасники ринку забезпечували постійний самоконтроль угод з адекватним обліком і збалансованістю інвестиційних позицій в інтересах клієнтів і вкладників (сьогодні банків світу ведуть подібний облік, причому часто самостійні оцінки позицій є більш жорсткими за оцінки, що висуваються регуляторами);

- 2) існував взаємний контроль його учасників. Звичайно, світове співтовариство робить спробу створення системи глобальної фінансової звітності, але навряд чи вона відобразить ситуацію на ринку. Тільки учасники, які

зацікавлені у контролі за ризиками, спроможні підтримувати систему, що встигає відслідковувати зміни ринкової ситуації. «Глобальним гравцем, – стверджував на економічному форумі в Давосі президент Швейцарської Конференції Р. Мерц, – потрібно прийняти нову систему нагляду і регулювання», оскільки традиційні (загальнолюдські) «норми поведінки були принесені на пожертву прибутку». Розпорядник МВФ Д. Стросс-Кан висловлювався так: «Я не хотів би говорити, що ми переживаємо кінець ринкової економіки. Це було б дивне припущення. Однак ми безперечно знаходимось у кінці уявлення про те, що ринок може сам себе регулювати» (Цит. за: ¹³).

Вплив регуляторів на фінансовий сектор має відбуватись у режимі корегування процесів, оформлення практики, що склалась на ринку, з метою підтримання справедливого механізму ціноутворення. Однак у часи кризових явищ не можна повністю сподіватись на самоорганізацію фінансового сектора – ступінь втручання регулятора у ринкові процеси має зростати. У ці періоди з метою збереження конкурентоспроможності фінансового сектора необхідно використовувати стратегічні планування і приймати прямі заходи з підтримання учасників ринку капіталу. Необхідним є контроль за накопиченням системних ризиків, що включає: систему моніторингу загрози криз; міжнародну звітність про фінансову стабільність; плани спільних акцій регуляторів за шоків; програми обміну даними і координації дій з зарубіжними регуляторами; розслідування негативних явищ на ринках капіталу.

Для України зокрема важливо поєднувати процеси розвитку фінансового і реального сектору за допомогою:

– застосування для фінансування інноваційних проектів преференцій і пільг, величину яких можна розрахувати на основі прогнозу збільшення надходжень податків від отримувачів фінансових ресурсів із завершенням реалізації цих проектів; запровадження системи ефективних санкцій за порушення умов користування наданими ресурсами;

¹³ Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія; за ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 127 – 128.

- державного гарантування банківських позичок через створення Національного фонду гарантій для інвестиційно-інноваційних проектів;
- рефінансування банківських установ НБУ за жорсткого контролю його цільового спрямування; створення системи цільового рефінансування за зниженою ставкою під участь банків у реалізації схвалених державою інвестиційно-інноваційних програм і проектів;
- стимулювання входження фінансових установ в інвестиційні проекти не тільки як кредиторів, а й співвласників, співінвесторів тощо;
- обмеження банківської маржі на кредитно-депозитних операціях, наприклад, введення спеціального податку на чистий процентний дохід вище певного рівня;
- активного розвитку приватно-державного партнерства (зокрема кластерних об'єднань), адже це зумовлює еволюцію соціальної держави у державу партнерську¹⁴;
- запровадження Стандарту процесу інноваційного кредитування, що являє собою сукупність вимог, що відображають стан кращої банківської практики у галузі інвестиційного кредитування на інноваційні цілі; зацікавленими особами виступлять банківські установи, позичальники, власники ресурсів, державні органи і СРО; складовими – продуктова, технологічна, організаційна, управлінська, інформаційна, програмно-технічна, кадрова, технічно-майнова та клієнтська;
- обмеження частки ринку для фінансових установ з державною участю з метою розвитку конкурентного середовища на ринку капіталу;
- усунення інституційних бар'єрів для дистанційного фінансового обслуговування;
- визначення механізму реалізації застави, особливо житлового фонду за іпотечними кредитами.

Суперечності між теорією й практикою, що обумовлюються впливом на цей сектор процесів глобалізації, інформатизації, прискореного руху капіталу й

¹⁴ Кришталь Г. О. Державне регулювання банківського сектору у забезпеченні соціально-економічного розвитку України: теорія, методологія, практика: монографія. Херсон: ФОП Вишемирський В. С., 2019. С. 284.

архітектурних зрушень, зміни підходів до його регулювання в умовах системних ризиків і соціальних потрясінь, – це далеко не повний перелік проблем, сприяти вирішенню яких можна шляхом розроблення заходів із забезпечення конкурентоспроможності, стійкості та інституційної ефективності сектору фінансових корпорацій, а також підвищення довіри до фінансових інститутів. У зв'язку з цим зростає актуальність регулювання фінансових потоків секторів фінансових та нефінансових корпорацій важливим інструментом реалізації якого постають податкові важелі регулювання. Цей аспект став предметом дослідження на його другому етапі, метою якого визначено концептуалізацію засад податкового регулювання й обґрунтування пропозицій щодо їх імплементації в сучасну парадигму діяльності фінансових та нефінансових корпорацій.

1.3. Формування фіскального простору як основа забезпечення взаємодії фінансового та нефінансового секторів економіки

Ставлячи за мету розкрити податковий зріз взаємодії фінансових та нефінансових корпорацій у контексті нарощування податкового потенціалу, необґрунтовано абстрагуватися від сутності фіскального простору, в якому і відбувається та здатна зміцнюватися зазначена взаємодія та формується податковий потенціал.

Відштовхуючись від словникового трактування простору, згідно з яким відкрити простір означає можливість вільно розвиватися, а знайти простір – мати можливість проявитися якомога повніше, вочевидь, що розуміння змісту фіскального простору потребувало окреслення його сутнісних ознак. Останні розглядалися у площині взаємозв'язку із можливостями фінансових та нефінансових корпорацій щодо створення такого поля, в якому, з одного боку, зазначена взаємодія розгортає своє існування та реальний зміст, беручи тут безпосередню участь, а з іншого – тут власне функціонує і формується така взаємодія. Разом з тим, сьогодні на тлі високого рівня перерозподілу ВВП державою, суттєвою часткою витрат на соціальне забезпечення у структурі державного фінансування, неефективне фіскальне регулювання призвело до

формування значного бюджетного дефіциту і боргового навантаження в Україні без відповідного покращення, ані економічної, ані соціальної ситуації, що може вказувати на незадовільне формування фіскального простору та перешкоди для функціонального простору, тобто, здійснення діяльності фінансових та нефінансових секторів економіки.

Фіскальний простір – це складна просторова структура. Тому проблему аналізу форм його взаємодії з фіскальною політикою не можна розв'язати без урахування структурних аспектів фіскального простору. Як відомо, наука виділяє два основних способи класифікації: генетичний (або історичний) та структурно-функціональний. Природно, що обидва способи класифікації важливі для пізнання фіскального простору. Щодо першого способу, то тут засадовим критерієм є історична зміна типів економіки (директивна чи ринкова), що кардинально змінюють притаманний їм фіскальний простір. Тобто конкретний фіскальний простір виступає продуктом певного історичного періоду. Однак у межах нашого дослідження основну увагу варто приділити структурно-функціональній класифікації фіскального простору. При цьому наголосимо, що власне сам термін «фіскальний простір» уже презентує його поняття та зміст.

В економічній літературі існує думка, що «...до трактування сутності поняття «фіскальний простір» існують «...такі альтернативні підходи вчених, як цільовий, кількісний, ресурсний, витратний та результативний»¹⁵. Одразу зазначимо, що складно погодитися з тим, що перелічені підходи здатні відобразити саме сутність цього поняття, зважаючи на її філософське розуміння. Радше може йтися про відображення його змісту, а щодо сутності, то її розкрито в межах виділених підходів. Так, сутність цільового підходу відображають як спроможність держави мобілізувати ресурси для досягнення поставлених цілей; кількісного підходу – як грошові кошти, доступні в межах річного або середньострокового бюджету; ресурсного підходу – як додаткові можливості державного бюджету отримати і ресурсне забезпечення на фінансування потреб; витратного підходу – як можливий обсяг додаткових витрат бюджету у межах

¹⁵ Затоначка Т. Г., Ткаченко О. Є. Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 3 (31). С. 119–125, [120] с.

встановлених обмежень; результативного підходу – як результат реалізації політики, що активізує мобілізацію ресурсів. Не важко помітити практично у всіх наведених підходах зв'язок фіскального простору з податковим потенціалом, який проявляється на рівні формування і реалізації.

Існує трактування фіскального простору як «обсягу фінансових ресурсів, сформованих державою в результаті провадження активної фіскальної політики, за рахунок мобілізації надходжень до державного та місцевих бюджетів, раціоналізації бюджетних видатків, здійснення державних запозичень у межах бюджетних обмежень, формування коштів суверенних фондів національного добробуту та інших джерел, консолідованих для забезпечення реалізації функцій держави та в цілях її соціально-економічного розвитку»¹⁶. Тут цілком обґрунтовано, що фіскальний простір є результатом фіскальної політики, але не враховано, що такий простір, будучи цілісністю, є продуктом єдності інших просторів, а саме: бюджетного, податкового, митного тощо.

Виходячи із вихідного тлумачення простору як об'єктивної форми існування матерії, яка характеризується протяжністю і обсягом¹⁷, фіскальний простір можна охарактеризувати як обсяг (ємність) фінансових ресурсів, сформованих державою у конкретному періоді, який містить і надає можливість вільно і якомога повніше виконувати притаманні державі функції й сприяти соціально-економічному розвитку суспільства в цілому. У контексті нашого дослідження важливим є і те, що формування державою ресурсів забезпечується фінансовими та нефінансовими корпораціями через відповідний інструментарій. У його переліку група бюджетного інструментарію (доходи, видатки бюджету, бюджетні трансферти, державні кредити, державні запозичення тощо), група податкового інструментарію (податки, внески, податкові ставки, податкові пільги, спеціальні режими оподаткування тощо) та інші групи інструментарію формування фіскального простору, що можуть комбінуватися залежно від реального стану соціально-економічних відносин та завдань, яких необхідно

¹⁶ Затонацька Т. Г., Ткаченко О. Є. Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 3 (31). С. 119–125, [120] с.

¹⁷ Новий тлумачний словник української мови: у 3-х т. К. : АКОНІТ, 2008. Т. 3. 862 с., [53] с.

досягти. Не важко помітити важливість зазначеного інструментарію для процесу формування податкового потенціалу держави, розуміючи при цьому його безпосереднє або опосередковане відношення до цього процесу.

Однак особливої уваги потребують загальнометодологічні положення, значимі для досягнення мети даного дослідження. По-перше, соціально-економічний розвиток України може бути успішним на шляху не згорання ємності фіскального простору, а переведення його характеристик на новий якісний щабель. По-друге, зважаючи на важливість урахування структурних аспектів фіскального простору, можливості якісного розвитку слід шукати в його окремих просторових структурах (сегментах), які мають власні властивості структурно-функціонального характеру, та можливості до розвитку щодо власного інструментарію. Тобто питання якості фіскального простору переміщується в площину пошуку в окремих просторових структурах інституціалізованих форм (інструментарію), здатних сприяти нарощуванню необхідних ємності і якості фіскального простору та одночасно набуває й суто прагматичного характеру.

Зазначені положення були розцінені як базисні, що продукують глибинні та кількісно-якісні зміни фіскального простору, що знайде подальше розкриття у наступних частинах дослідження. Одночасно з наведеного зроблено висновок про необхідність розбудови стратегічного базису формування фіскального простору, який би об'єднав його окремі просторові сегменти (бюджетний, податковий, митний тощо) спільною метою – досягнення суспільних інтересів. Таким стратегічним базисом слід вважати парадигму сталого розвитку, а до ефективних регулюючих впливів віднести податкове регулювання, втіливши його механізми в парадигму діяльності фінансових та нефінансових корпорацій. Доцільність такого поєднання очевидна вже навіть із словникового трактування поняття «регулювати», що означає впорядкування чого-небудь, керування чимось, підкорення його відповідним правилам, певній системі¹⁸. На думку Я. Тінбергена, регулювання – це система дій уряду, яка повинна включати вибір кінцевої мети

¹⁸ Новий тлумачний словник української мови в 3-х томах. Київ, Видавництво «АКОНІТ», 2008. Т. 3. 862 с., [108] с. 119

політики, виходячи з максимізації функцій суспільного добробуту¹⁹, тобто система, яка включає закони, правила та інші інститути законодавчого, виконавчого та контрольного характеру. Тобто, існування держави виступає джерелом формуючих і регулюючих механізмів продукування поведінки усіх членів суспільства, збалансування їх інтересів у процесі збереження умов для саморозвитку суспільства. Держава як інститут-виразник суспільних інтересів перебуває на вершині вертикалі ієрархічної інституційної структури суспільства, на її найвищому рівні та одночасно взаємопов'язана з функціонуванням чисельних інститутів-суб'єктів, що реалізують забезпечення таких інтересів. Саме тому надто важливим є відповідь на питання, наскільки повно забезпечується фіскальною політикою і фіскальним простором досягнення суспільних цілей та які фіскальні пріоритети сприятимуть соціально-економічному розвитку, що визначило перебіг подальшого дослідження. Але в будь-якому випадку питання зміцнення фінансового простору постає на перший план, визначаючи і стан, і перспективи розвитку й діяльності фінансового та нефінансового секторів, а також їх внесок у створення загального фіскального простору в частині формування його за рахунок податкових надходжень.

1.4. Інструментарій зміцнення фіскального простору

В такому контексті не менш важливим стало питання про інструменти регулюючого впливу для зміцнення фіскального простору. До таких інструментів зарубіжна практика відносить фіскальні правила, що широко застосовуються для здійснення регулюючих впливів як щодо зміцнення фіскального простору, так і забезпечення його якості. Останнє особливо важливе, зважаючи на те, що не дивлячись на високу потенційну дієвість фіскальної політики у сфері макроекономічного регулювання, її стан не гарантує розвитку і ефективності реального сектору економіки й створення на цій основі міцної фінансової бази для виконання державою її загальносуспільних функцій. Важливість обґрунтованості визначення джерел формування фінансової бази, головними з яких є податковий

¹⁹ Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam. «North Holland». 1952

потенціал, має особливо важливе значення. За результатами дослідження, проведеного фахівцями МВФ, доведено, що заходи з боку уряду, спрямовані на скорочення державних видатків, мають менш стримуючий вплив на темпи розвитку економіки, ніж заходи, спрямовані на збільшення податкового навантаження на економіку країни²⁰. Тому для України доцільно обирати стратегію стабілізації державних фінансів, виходячи з необхідності збалансування бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх (глобалізаційних) чинників. Тобто, пріоритетом для уряду має бути завершення реалізації реформ, спрямованих на модернізацію економіки та розбудову суспільних інститутів, що дозволять максимально наблизити податкову політику до її оптимального варіанту, уникаючи необґрунтованого податкового навантаження на фінансові та нефінансові корпорації.

Фіскальні правила - це інституційний механізм, націлений на підтримку фіскальної надійності та дисципліни. В узагальненому підході їх сутність полягає в постійному обмеженні фіскальної політики через кількісні ліміти бюджетних показників для посилення її контрциклічної спрямованості. Дослідження багатьох зарубіжних науковців, зокрема Ільзецькі Е., Вега К., Рівеліо Дж., Даблі-Норіс Е.²¹, свідчать, що відсутність фіскальних правил у бюджетній політиці збільшує ручне управління державними коштами, поглиблюючи проциклічність, в той час коли саме регулювання циклічних коливань здатне підтримати сталий розвиток через сприяння зростанню фінансового потенціалу країни.

При цьому національний механізм фіскальних правил може будуватися як на основі найширшого охоплення публічних фінансів, включаючи усі його ланки, так і функціонувати в рамках лише рівня центральної влади – державного бюджету. Зараз співвідношення країн, що застосовують широкий та вузький (на рівні центральної влади) рівень впровадження фіскальних правил становить майже 50 на 50%.

Щодо видів фіскальних правил, то виділяють:

²⁰ Перспективы развития мировой экономики: подъем, риски и перебалансирование. Международный валютный фонд. Октябрь 2010. URL : <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>

²¹ Dabla-Norris, E., R. Allen, L. Zanna, T. Prakash, E. Kvintradze, V. Lledo, I. Yackovlev, and S. Gollwitzer, 2010, "Budget Institutions and Fiscal Performance in Low-Income Countries," IMF Working Paper 10/80 (Washington: International Monetary Fund).

- 1) боргове правило, правило балансу бюджету (як абсолютна величина, так і відносна – відсоток ВВП);
- 2) правило структурного балансу бюджету, відкоригованого на цикл;
- 3) правило витрат;
- 4) правило доходів.

Наведений перелік свідчить про множинність, а відтак і складність одночасного досягнення фінансовою політикою сукупності цілей, серед яких і підтримка макроекономічної стабільності, і зниження розміру державних витрат, і зниження податкового навантаження тощо. Крім того, кожне із перелічених правил за певних умов здатне сприяти або перешкоджати досягненню тих чи інших цілей. Так, наприклад, правило доходів може бути проциклічним внаслідок прогресивності податкової системи, а спрямовуючи додаткові доходи на зменшення дефіциту або боргу; це правило може бути контрциклічним на стадії економічного підйому. Такий різнобічний вплив характерний і для інших фіскальних правил, що вимагає їх виваженого застосування, що передбачає як їх вибір, так і комплексне застосування.

На відміну від багатьох країн, які вже мають досить тривалий досвід у застосуванні фіскальних правил, в Україні відсутній дієвий механізм фіскального регулювання економіки, що й дотепер зазнає величезного політичного впливу. За визначенням експертів МВФ саме цей фактор є основною причиною високого рівня проциклічності фіскальних агрегатів, наслідком чого є посилення циклічних коливань²². Україна має проциклічну фіскальну модель відповідно до її впливу на економічний цикл та економічну динаміку, яка не дозволяє забезпечувати потенціал стабілізації соціально-економічної ситуації. Впровадження фіскальних правил виступає як основний інструмент збільшення контрциклічного потенціалу фіскальної політики.

Підписаний на початку 2015 р. Меморандум про економічну і фінансову політику між Україною та МВФ, що містить ряд цільових фіскальних показників, досягнення яких передбачено до 2018-2020 рр., слід розцінювати як перші реальні

²² Ukraine: Selected Issues IMF Country Report No. 08/228. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08228.pdf>

кроки щодо впровадження практики фіскальних правил. Це може суттєво знизити заполітизованість бюджетного процесу і ручне управління публічними фінансами, а значить означатиме зростання можливостей стабілізаційного фіскального впливу на соціально-економічний розвиток України. Однак, для публічних фінансів України впровадження такого механізму викликає необхідність відповідей на ряд питань, серед основних із них є визначення оптимального часу для впровадження; складу фіскальних показників, що підлягають таргетуванню; масштабу покриття ними публічних фінансів. Для відповіді на ці питання важливим є аналіз досвіду впровадження фіскальних правил у світі. Він свідчить, що впровадження механізму фіскальних правил в Україні доцільно здійснити після реформування основних проблемних сфер – податкової і пенсійної, за умов виконання умов підписаного Меморандуму із МВФ протягом 2-3 років. В якості фіскальних агрегатів для таргетування доцільно застосовувати їх комплекс – боргове або балансове правило, а також правило витрат. Перспективним є застосування найбільш широкого підходу до покриття фіскальними правилами агрегатів на рівні публічних фінансів.

Світовий досвід під впливом світової фінансової кризи засвідчив удосконалення механізму фіскальних правил. Виникла потреба переходу до правил «другого покоління», які повинні мати більшу контрциклічну дію, бути гнучкішими, збільшити відповідальність за їх дотриманням з боку влади.

Однією з новацій стало обов'язкове застосування правила витрат, яке доказало свою ефективність у забезпеченні контрциклічності. За висновками Європейської комісії такі правила здатні підтримувати оптимальний баланс між фіскальною дисципліною та завданням фінансової стабілізації²³.

Реформа фінансової децентралізації в Україні робить актуальним питання про впровадження фіскальних правил в перспективі на рівні місцевих фінансів, що дозволяє забезпечити фіскальну стійкість на всіх рівнях бюджетної системи країни. Особливо це актуальним є для країн із федеративним устроєм, де, як

²³ National Expenditure Rules – Why, How and When. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2012/pdf/ecp473_en.pdf

вказує аналіз фіскальної політики, проциклічність в умовах останньої глобальної фінансової кризи була домінантною для місцевої влади²⁴.

Загалом, відповідно до досвіту країн застосування фіскальних правил виділяють, зокрема, ряд умов їх ефективного застосування. Це:

1. Впровадження ефективної структури фіскальних правил в рамках контрциклічного фіскального впливу та стійкості. Мова йде про те, що фіскальні правила повинні бути простими, прозорими, пов'язаними із загальними цілями державної політики та економічного розвитку; відповідність високим стандартам прозорості та обліку для забезпечення ефективного моніторингу з боку суспільства; супроводжуватися введенням відповідальності за їх порушення із наявністю ясного взаємозв'язку між кількісними правилами та санкціями та автоматичністю застосування санкцій.

2. Посилення контрциклічності та гнучкості, що має безпосереднє відношення до формування сприятливих умов діяльності фінансових та нефінансових корпорацій.

3. Формування якісного інституційного забезпечення, зокрема, формування фіскальної агенції, що надає аналітичне забезпечення, незалежний макроекономічний прогноз та вплив фіскальних показників на економічний розвиток та формування законодавчого забезпечення фіскальної дисципліни²⁵.

Не відкидаючи важливість перелічених заходів, до перепон впровадженню фіскальних правил в Україні, крім неналежної якості бюджетних інститутів, безумовно, відноситься висока нестабільність макроекономічних показників та відповідно складність прогнозування. Ця точка зору поділяється й фахівцями МВФ. Мова йде про загальний стан розвитку економіки, що суттєво визначається діяльністю фінансових та нефінансових корпорацій, яка, в свою чергу, визначається рівнем податкового навантаження та масштабом впровадження податкових стимулюючих важелів в діяльність таких корпорацій, що стало предметом подальшого дослідження.

²⁴ Impact of the Global Crisis on Sub national Governments' Finances. Teresa Ter-Minassian, Annalisa Fedelino. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1985235

²⁵ Онишко С.В., Лактіонова О.А. Перспективи впровадження фіскальних правил в Україні та їх інституційне забезпечення. *Економічний аналіз*. 2015. Том 22. № 1. С. 138-150.

ЕТАП II. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СУЧАСНУ ПАРАДИГМУ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

2.1. Концепція сталого розвитку як сучасна парадигма цивілізаційного розвитку

Першим кроком зазначеного етапу дослідження стало з'ясування теоретико-методологічних засад визначення регулятивного потенціалу держави з позицій гносеологічного підходу та з позиції розуміння подій, явищ і процесів, що виникають при забезпеченні фінансових інтересів між суб'єктами економіки. Встановлено, що в умовах транспарентності та трансформації глобального економічного простору необхідність перегляду позицій активізації регулятивного потенціалу держави у контексті забезпечення національних інтересів постала необхідною вимогою часу.

Сформовано гіпотезу, що саме механізми державного регулювання сприяють пошуку скритих та активізацію наявних резервів, можливостей та ресурсів у досягненні позитивних показників діяльності фінансових та нефінансових корпорацій, що обумовлює тісний взаємозв'язок регулятивного потенціалу держави із заходами та інструментарієм державного регулювання економіки. Проте забезпечення ефективності реалізації окреслених зв'язків потребує, щоб подібні процеси здійснювалися на основі та у тісному зв'язку із загальною парадигмою цивілізаційного розвитку. За таких умов усі рівні дослідження слугуватимуть одній головній меті та повинні здійснюватися у межах домінантного вектору розвитку людської цивілізації, а саме сталого розвитку (sustainable development), концепція якого пройшла тривалу еволюцію і знайшла своє відображення у важливих міжнародних документах і деклараціях і визнана у світі.

Категорія сталий розвиток «...визначає взаємозв'язок і баланс економічних соціальних, екологічних інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для

майбутніх поколінь задовольняти свої потреби». Також зазначається про єдність трьох фундаментальних компонент: економічне зростання, соціальна інтеграція і захист навколишнього середовища²⁶.

В проєкті Закону України про стратегію сталого розвитку України до 2030 року конкретизується, що за такого розвитку економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішнього і майбутнього поколінь²⁷. Очевидно, що зазначена стратегія є першоосною для визначення стратегічних напрямів діяльності вітчизняних фінансових та нефінансових корпорацій. Проте за Індексом сталого розвитку (SDI) Україна станом на 2017 рік мала його значення 0,47, що відповідало 130 місцю із 137 країн світу²⁸. При цьому у розрізі екологічного, економічного і соціально-інституційних вимірів найгірша ситуація саме з економічною складовою якості життя, що майже вдвічі менша за середньосвітове значення. Це слугує підтвердженням відсутності відповідності стратегічних напрямів розвитку агентів економіки у розрізі макро- та мікрорівнів.

Вагомість зміни такої ситуації зумовила потребу актуалізації, насамперед, розуміння сталого економічного розвитку, а саме як певного діапазону або континууму, що включає певні якісні показники стабільності, а нестійкість розглядається як будь-яке відхилення фактичного від очікуваного покладено в основу проведеного дослідження. Відтак, стійкі сектори економіки означають їх властивість сприймати і протистояти впливам екзогенних чинників (дисбалансів, шоків) через стабільність по відношенню до ендогенних чинників, підтримувати своє функціонування у динамічній рівновазі, а також виконувати покладені на них функції і забезпечувати певні параметри усїєї фінансової системи і економіки у цілому..

²⁶ Романчукевич В.В. Державна фінансова політика сталого розвитку: монографія. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 308 с. С. 56-57.

²⁷ Проєкт Закону України про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64508.

²⁸ Інформаційний сайт Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку. URL: <http://dj-app.herokuapp.com/app/SDI%20NEXT/>.

Визначено, що стійкий розвиток сектору – це стан, якому в умовах динамічних змін інституційного середовища (ендогенних і екзогенних чинників) властива позитивна тенденція до виконання його корпораціями своїх функцій в економіці із забезпеченням певного рівня прибутковості (дохідності) своїх операцій, а також тривале втримання цієї тенденції. За умови стійкості фінансових та нефінансових секторів економіки з'являється реальна можливість нарощування їх податкового потенціалу для формування фінансової бази держави. Досягнення таких цілей вимагає задіяння низки регулятивних важелів, особливе місце серед яких належить податковим.

Значимість вирішення податкових проблем полягає у тому, що ефективність їх розв'язання є критично важливим для успішності практично всього спектра соціально орієнтованих ринкових трансформацій та розбудови сталого розвитку. Це пов'язано з тим, що, по-перше, спрямованість податкової політики на вирішення економічних проблем, зокрема через вплив податків на розподіл обмежених народногосподарських ресурсів, є реальним підґрунтям розв'язання багатьох економічних проблем. По-друге, зважаючи на можливість через податки впливати на обсяги доходів громадян. І, по-третє, враховуючи безпосередню здатність податків виконувати егалітарну функцію в економіці, що відповідає завданням створення її соціально орієнтованої моделі.

Залежно від особливостей стану та завдань соціально-економічного розвитку на кожному етапі здійснюється їх вибір регулюючих податкових важелів, який відрізняється не тільки принципами, що лежать в основі діючої на той період часу парадигми, але й фундаментальними, що є здобутком економічної теорії. Фундаментальні принципи оподаткування не піддаються кон'юнктурним коливанням і стосовно них не може стояти питання про їх визнання. Може розглядатися лише питання щодо наслідків їх дотримання чи недотримання. Перспективним є лише те реформування, яке розвивається в напрямі утвердження теоретичних принципів, однак зважаючи на їх здатність трансформувати отримані результати в контексті змін існуючої реальності.

2.2. Наукові засади податкового регулювання та їх значення для зміцнення податкового потенціалу держави і суб'єктів господарювання

У контексті проблем теорії економічної динаміки потрібно зазначити, що важливим аспектом регуляторного потенціалу податкових важелів є їх здатність упорядковувати економічні взаємовідносини держави та суб'єктів господарювання, домогосподарств і фізичних осіб. Останні є платниками податків, тому держава в особі уряду здатна упорядковувати їх взаємовідносини, регулювати потоки обмежених народногосподарських ресурсів. Подолання суперечностей між інтересами апарату державного управління та інтересами комерційних структур, по суті, полягає у встановленні балансу в системі інтересів різних соціально-економічних угруповань та становить ключову передумову нарощування податкового потенціалу як окремих суб'єктів економіки для забезпечення їх функціонування та розвитку, так і держави в цілому, що формує її фінансову базу для виконання нею передбачених функцій. Іншими словами стоїть непросте завдання перед податковим регулюванням щодо збільшення податкових надходжень до бюджету країни, не збільшуючи податкового навантаження на нефінансовий і фінансовий сектори економіки.

Саме з таких міркувань теоретичного обґрунтування вимагає, насамперед, тлумачення поняття «податковий потенціал» розуміння якого змінювалося в міру розвитку суспільних відносин, а тому й до сьогодні відсутнє його однозначне визначення. Певною мірою, такий стан можна пояснити, вже виходячи із відсутності однозначного розуміння вихідного поняття «потенціал».

У тлумачному словнику української мови за редакцією М. Гедзя визначено, що це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, які можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері без певних умов та обставин для досягнення певних цілей²⁹. Автори економічної енциклопедії за редакцією С. Мочерного, визначають потенціал як «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети»³⁰. Тобто в основі цих визначень лежить ресурсна концепція і наголошується

²⁹ Новий тлумачний словник української мови: в 3 т. / уклад. М. Гедзь та ін. Київ: Аконіт, 1999. Т.3. 630 с.

³⁰ Економічна енциклопедія: в 3 т. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін Київ : Академія, 2002.

про важливість максимального доступу до ресурсів. Одночасно є визначення, у яких наголошується, що це «сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, забезпечувати запити населення, суспільні потреби, розвиток виробництва і споживання». Тобто, можна вести мову не лише про нагромадження ресурсів, але і функціональну роль потенціалу, що має важливе методологічне значення для дослідження податкового потенціалу.

Огляд зарубіжної літератури засвідчує про використання терміну податкового потенціалу («tax capacity») як на рівні суб'єкта господарювання, визначаючи його як наявність власних оборотних коштів підприємства та здатність покривати збитки, так і для визначення податкового потенціалу на рівні держави. У зв'язку з цим є підстави для виділення загального податкового потенціалу і потенціалу окремих податків, також покладено в основу логіки даного дослідження.

Зважаючи на предмет нашого дослідження, а саме податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій, що формує загальний податковий потенціал держави, та велику кількість їх визначень, вихідними для даного дослідження вважатимемо наступні. Стосовно загального рівня податковий потенціал – це «сума податкових надходжень, яка не була мобілізована до бюджету протягом певного періоду часу»³¹, а на мікрорівні – це «реальний національний дохід, зменшений на суму витрат, що забезпечують відтворення життєво необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби. Відповідно до структури економічної діяльності суб'єктів господарювання під податковим потенціалом розуміється сукупність статичних та динамічних складових забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства». Тут також наголошується, що обсяг податкових вилучень не повинен зменшувати обсяги новоствореної вартості³².

Т. З. 952 с.

³¹ Паєнко Т. В. Методичні підходи до оцінки податкового потенціалу фінансового ринку. Становлення економіки України у після кризовий період: ризики та проблеми розвитку : монографія / за заг. ред. О. О. Непочатенко (Частина 1). Умань: Видавець «Сочінський», 2012. С. 236–242

³² Каламбет С. В. Податковий потенціал у механізмі регулювання економічного зростання: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». Дніпропетровськ, 2003. URL:

Наведені визначення наголошують як на фіскальних, так і регулятивних властивостях податкового потенціалу, що вимагаючи максимальної мобілізації коштів до бюджету за рахунок оподаткування, це не повинно стримувати розвиток суб'єктів господарювання. Це повністю відповідає постулатам економічної теорії, зокрема кривій А. Лаффера, яка дає змогу визначити граничну межу податкового навантаження, після якого рівень податкових надходжень не зростає, а починає знижуватися, так як податковий тягар нівелює всі доходи підприємства. І як результат, платники податків або припинять свою діяльність або будуть приховувати базу оподаткування, що призведе й до зменшення фінансової бази держави.

З точки зору фіскальної властивості податкового потенціалу, то в даному дослідженні принциповим моментом розуміння податкового потенціалу було представлення його з позиції реалізованого та нереалізованого. Реалізований податковий потенціал – це сума податкових надходжень, що були мобілізовані до бюджету. Відповідно, нереалізований податковий потенціал – це сума податкових надходжень, що можуть бути мобілізовані до бюджету (заборгованість перед бюджетом, нецільове використання пільг, сума податків донарахованих за результатами контрольно-перевірочних заходів). Даний розподіл дозволить ефективно визначати можливі надходження до бюджету із врахуванням тих, що вже надійшли та можуть надійти пізніше.

Тому заслуговує на врахування позиція розуміння податкового потенціалу шляхом його поділу наступним чином. У широкому розумінні поняття «податковий потенціал» – це обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування при розширенні його податкової бази. У більш вузькому розумінні податковий потенціал регіону – це фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон при використанні своїх ресурсів в умовах діючого податкового законодавства³³.

З метою врахування наведених теоретико-методологічних посилок принциповим стає розробка цілісної концепції державного впливу на соціально-економічні відносини. Йдеться про створення багаторівневої системи, що має досить ефективний арсенал засобів впливу на всі основні параметри суспільного виробництва і споживання. Вона повинна бути вмонтована в соціально-економічний механізм розвитку країни як його найбільш впливовий компонент, хоча і не в змозі вирішити всі проблеми та протиріччя.

Економічна теорія переконує, що цілісною така концепція здатна бути за умови, коли державний вплив розглядатиметься з таких позицій:

- державного макроекономічного регулювання;
- державної законодавчої регламентації;
- меж безпосереднього втручання в процеси функціонування кожного окремого суб'єкта підприємницької діяльності.

В ході дослідження встановлена різновекторність позицій розуміння природи і сутності поняття «регулятивний потенціал держави і», що в загальному форматі зменшує ефективність її застосування та впливає на загальнодержавний стан функціонування системи державного регулювання в цілому. Виокремлено позицію західної економічної школи, що вбачає в категорії «регулятивний потенціал держави» більшою мірою людські, фінансові ресурси, законодавчу базу та досвід, на відмінну від вітчизняних дослідників, які акцентують увагу на можливостях і засобах, що в процесі регулювання дають результат, а також встановлено різноаспектність вживання поняття у розрізі окремих видів діяльності.

Теоретичне осмислення місця і ролі податкових важелів у структурі інструментів державного регулювання економіки має велике значення для усвідомлення їх регулятивного потенціалу. Сучасна податкова система – продукт тривалої еволюції, що не в останню чергу зумовлювалося змінами, які відбувалися в процесі трансформації ролі держави. Будучи продуктом держави, податки, податкові відносини і власне податкова система еволюціонували у міру змін природи, характеру, форм, ролі держави в суспільно-економічному розвитку.

Останні становили об'єктивні чинники її формування. Одночасно становлення податкової системи було невіддільним від дії суб'єктивних факторів, значення яких вирішальною мірою зумовлене рівнем компромісу інтересів усіх суб'єктів податкових відносин. І хоча з розвитком демократичних форм правління, порівняно з абсолютизмом, вплив суб'єктивних факторів на формування процесів оподаткування не має визначального характеру, цей вплив залишається суттєвим. “Не внаслідок теоретичних міркувань рухається фінансове життя, ні, воно складається під впливом інтересів груп...”³⁴.

Для розуміння процесу імплементації податкового регулювання в діяльність фінансових та нефінансових корпорацій важливо враховувати наступне. З економічного погляду податки одночасно є інструментом фіскальної політики держави та методом непрямого регулювання розподільчих і перерозподільчих процесів. Відповідно виділяються два напрям регулюючої ролі держави в галузі оподаткування:

1) фіскальний, що полягає в отриманні і акумулюванні податкових платежів, формуванні на цій основі дохідної частини бюджету з метою виконання державою завдань економічної та соціальної політики. Тобто, мова йде про формування податкового потенціалу в контексті створення фінансової бази функціонування держави;

2) регулюючий, який полягає у стимулюванні чи дестимулюванні шляхом таких податкових важелів: види податків, об'єкти, база оподаткування, податкові ставки, пільги для певних форм економічної діяльності, виробництва і споживання ряду товарів та послуг, галузей і регіонів. Тут мова йде власне про формування податкового потенціалу фінансових та нефінансових секторів економіки. Адже податки як активний учасник перерозподільчих процесів серйозно впливають на відтворення, стимулюючи або стримуючи його темпи, посилюючи накопичення капіталу, розширюючи чи звужуючи платоспроможний попит населення”³⁵.

³⁴ Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып. 1. Учение об обыкновенных доходах. Москва: Типография т-ва И.Д. Сытина, 1908. 530 с. С. 22.

³⁵ Финансы капитализма / Б.Г. Болдырев, А.П. Окунева, Л.П. Павлова и др.; под ред. Б.Г. Болдырева. Москва: Финансы и статистика, 1990. 384 с. С. 86.

Наголошено, що регулююча функція податків має цілком самостійний характер, їй притаманний ряд властивостей, які характеризують багатогранність ролі податків у відтворювальному процесі. Держава, використовуючи регулюючу функцію податків, отримує можливість впливати на рівень соціально-економічного розвитку, стимулюючи чи дестимулюючи його окремі напрями.

Недостатня відпрацьованість теоретичних засад використання податкових важелів призводить на практиці до втрати ефективності їх регулятивного потенціалу, що сприяє незадовільним результатам економічних перетворень в Україні. В такому контексті важливими є принципи побудови податкової системи, власне від яких і залежать процеси формування податкового потенціалу на різних рівнях, про що йшлося вище.

Сьогодні принципами побудови системи оподаткування в Україні проголошені:

- стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції; стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності – введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;

- обов'язковість – впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства;

- рівнозначність і пропорційність – справляння податків з юридичних осіб здійснюються у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутку і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи;

- рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);

– соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи;

– стабільність – забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;

– економічна обґрунтованість – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами;

– рівномірність сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат;

– компетенція – встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами;

– єдиний підхід – забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг;

– доступність – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів).

Підкреслюючи значимість кожного окремого та всієї сукупності наведених принципів, важливо наголосити, що загалом вони відповідають тим завданням, які стоять перед податковою політикою у руслі забезпечення сталого розвитку України. Разом з тим, доведено, що стосовно оцінки ефективності чинної податкової системи основним елементом постає з'ясування ступеня її

відповідності загальному стану економічної системи. В умовах відсутності достатнього рівня гнучкості податкової системи як головного дохідно-формуючого інструменту бюджету існує реальна загроза посилення економічної кризи та зменшення фінансових можливостей держави для виконання нею своїх функцій. Для з'ясування такого стану оцінюють динаміку зміни величини доходів бюджету стосовно ВВП, використовуючи класичні коефіцієнти еластичності та динамічності податків.

У практичній діяльності побудова податкової системи – це постійний пошук компромісу між окремими, не повною мірою узгодженими принципами, щ обумовлюється впливом трансформацій існуючої реальності та обраної парадигми розвитку в кожний конкретний період часу.

Для з'ясування питань теоретичної моделі податкової системи важливим постає визначення функцій податків. Дослідження категорії податків є неповним без визначення їх суспільного призначення. Суспільне призначення економічної категорії податків достатньо реалізується шляхом виконання двох функцій: фіскальної та регулюючої.

Проблема дослідження регулюючого впливу податків на перерозподіл ресурсів в економіці тісно пов'язана з такими макроекономічними змінними, як еластичність попиту і пропозиції, споживча корисність товарів, природа ринкового середовища, загальна економічна політика держави, особливості національного менталітету. Уряд за допомогою регулятивного потенціалу податкової системи може досить ефективно перерозподіляти між покупцями та споживачами податковий тягар, який впливає на економічні стимули суб'єктів ринку. Недостатній рівень врахування впливу зазначених змінних через застосування податків впливає на втрату ефективності економічної системи.

До реалій українського сьогодення у сфері оподаткування відносять:

- внутрішню неузгодженість складових системи;
- нестабільність, складність;
- порушення принципів економічної, соціальної справедливості та рівномірності;

- незадовільне вирішення фіскальних завдань;
- негативний вплив на стан національної економіки;
- низький рівень податкової дисципліни.

У результаті загальної дії перелічених факторів податкова система об'єктивно не в змозі забезпечити належну фінансову базу для функціонування суб'єктів економіки та загалом держави, а відтак можна зробити висновок про неналежне податкове регулювання. До цього слід додати й зміни, що відбулися у новій реальності та викликали появу технологічних змін у діяльності фінансових та нефінансових корпорацій. У підсумку це актуалізує питання модернізації податкового інструментарію, пошук шляхів якої визначили хід подальшого дослідження.

2.3. Модернізація податкового інструментарію у контексті забезпечення розвитку фінансових та нефінансових корпорацій

Нестабільність світової та національної економіки та швидкий розвиток інформаційних технологій разом призводять до гострої необхідності впровадження інноваційних продуктів в усі сфери економіки та фінансів. Розвиток існуючих фінансових інструментів, розробка нових продуктів та послуг, модифікація інституту фінансового посередництва стали базовими чинниками розвитку національних фінансових ринків у XXI столітті та сприяли як змінам національних економік, так і світового фінансового ринку цілому.

Фінансові інновації це нові та новітні фінансові продукти, технології та інструменти, що, за визначенням Х. Мертона, діють як «сила, що рухає глобальну фінансову систему до її мети збільшення економічної ефективності»³⁶.

В загальному визначенні фінансові інновації або FinTech дають змогу розвивати існуючі банківські технології, проводити адаптацію для окремих категорій інвесторів і споживачів у частині співвідношення ризиковості та прибутковості, підвищувати ефективність існуючих платіжних систем та

³⁶ Product innovation in non-life insurance markets – Sigma, №4/2011. URL: http://media.swissre.com/documents/sigma4_2011_en.pdf

розробляти і імплементувати нові форми платіжних системи в умовах нестабільного світового та національного фінансового середовища.

Якщо розглядати сутність інновацій, то вони об'єднують в собі кілька ключових параметрів, а саме:

- інновації є продуцентом конкурентних переваг;
- інновації є потужним бустером розвитку;
- інновації є дорогим, але короткотерміновим товаром;
- володіють універсальною подільністю;
- мають широкий діапазон адаптивності
- може виступати об'єктом експорту\імпорту.

В цілому, можемо стверджувати, що інновації об'єднують в собі одночасно ознаки і товарів і послуг, тому інструменти, які використовуються для стимулювання інноваційної активності повинні бути орієнтовані на ту складову інноваційної політики, яка ставиться базовою.

Відповідно, у разі розвитку експортної складової інноваційної політики, ключовими складовими стимуляційної політики повинні стати «товарні» аспекти інноваційної діяльності. Це дозволить стимулювати створення інноваційного продукту, який, з одного боку, буде використовуватись для подальших досліджень, а з іншого – буде конкурентоздатним на світовому інноваційному ринку і поставить Україну в один ряд з такими інноваційними країнами як Японія, Китай та США.

З іншого боку, якщо основною ціллю є розвиток інвестиційної привабливості країни через розвиток та запровадження інновацій, то необхідно розвивати «послугові» аспекти інновацій, оскільки у такому разі вони будуть орієнтовані на впровадження новітніх технік, технологій та інструментів власне в рамках функціонування вітчизняних підприємств і орієнтовані конкретно на їх специфіку роботи, що перетворить їх у «інноваційний товар», який дуже легко застосовувати, але дуже складно експортувати, оскільки необхідно співпадіння аналогічних умов та факторів роботи компаній для імплементації таких інновацій.

Комплексний підхід у питанні розвитку інновацій постає як об'єднання двох цільових установок розвитку – і щоб було легко і дешево застосовувати і щоб було куди ефективно експортувати, однак сукупна ефективність стимулювання такого інноваційного процесу є сумнівною, оскільки розширення параметрів та умов запровадження конкретних інновацій потребує перевірки їх ефективності, що призведе до появи додаткових витрат на проведення необхідних досліджень, що суттєво підвищить вартість «інноваційного товару» і значно вплине на кінцеву вартість інноваційного продукту, а ефективність застосування у власних проєктах буде під питанням, оскільки вихідні умови і рамки запровадження інновацій у певній галузі в рамках країни відрізняються не настільки суттєво, як між окремими країнами. І це пов'язано не стільки зі сферою роботи компаній, скільки із особливостями правового та адміністративного поля конкретної країни, а також культурою та менталітетом народу.

В загальному визначенні фінансові інновації або FinTech дають змогу розвивати існуючі банківські технології, проводити адаптацію для окремих категорій інвесторів і споживачів у частині співвідношення ризиковості та прибутковості, підвищувати ефективність існуючих платіжних систем та розробляти і імплементувати нові форми платіжних системи в умовах нестабільного світового та національного фінансового середовища.

Щодо фінансових інновацій можемо запропонувати наступну класифікацію за типом інноваційного продукту:

- апгрейд модулі
- інноваційні послуги
- базисний FinTech
- структурний FinTech
- FinTech діджиталізація
- FinTech екосистема.

Апгрейд модулі це спеціальні апплети, які дозволяють, не змінюючи сутності існуючих фінансових механізмів, інструментів та систем, вбудовувати інноваційні продукти зі збереженням функціонального ядра фінансової установи. Тобто, це спеціальні програмні пакети до базового функціонального серверного

пакету, які додають нові функції, інструменти та механізми, які фінансова установа залучає в роботу без необхідності проведення повного переосмислення своєї діяльності. На практиці, це представлено різними програмними продуктами, як то PayPass, який, з одного боку є суттєвою фінансовою інновацією, оскільки спрощує доступ клієнтів до своїх рахунків, а з іншого запровадження такої системи не потребує якихось кардинальних змін у роботі фінансової установи, оскільки це є додатковим інструментом авторизації\ідентифікації транзакції, яка вбудовується у існуючу карткову платіжну систему.

Інноваційні послуги є пакетом послуг з розробки та адаптації під існуюче функціональне ядро фінансової установи ряду новітніх інноваційних продуктів, які, відповідно до бачення своєї інноваційної стратегії розвитку, хоче запустити фінансова установа. Це може бути як розробка інноваційного фінансового продукту\сервісу\механізму\інструменту відповідно до потреб замовника, так і розробка чи модернізація технічної частини існуючого фінансового продукту. Прикладом таких інноваційних послуг може бути розробка супутніх NFC та RFID модулів, які надають їх власникам унікальні інформаційно-комунікаційні можливості (наприклад, підшкірні чіпи, які не потребують додаткових пристроїв для роботи із платіжними терміналами, або спеціальні динамічні hardware генератори паролів доступу, які прив'язані до акаунту чи рахунку і дозволяють здійснювати авторизацію транзакцій за допомогою тимчасового коду авторизації. Водночас, інноваційними послугами виступають і послуги з розробки архітектури та її реалізації у software проекті для аплікацій та\або сайтів мобільного банкінгу, причому інноваційність може проявлятися не тільки у технологічному аспекті, а у аспекті ергономічності ресурсу та логічності групування послуг з точки зору користувача, а не фінансової установи.

Базисний FinTech це ідейний продукт інноваційних компаній, який орієнтований на розробку аналогів для функціонального ядра фінансових установ з метою відходу від архаїчних концепцій та підходів до надання послуг фінансовими установами. Розробка таких продуктів відбувається із орієнтацією на конкретну фінансову устанovu із урахуванням специфіки її роботи, тому такі інноваційні компанії або створюються власне фінансовими установами, або

проводиться аналіз стартапів і обирається той (або ті), які найбільш повно відповідають потребам фінансової установи і вони або викупаються, або здійснюється їх інвестиційна підтримка. На сьогодні практично усі провідні фінансові установи співпрацюють на різних рівнях із FinTech стартапами з метою розробки новітніх складових їх функціонального ядра або створення нового, орієнтованого на сучасні технології та потреби сучасного бізнесу. Як приклад можемо навести Лондонську біржу, яка постійно проводить інвестиційне фінансування інноваційних досліджень у сфері телекомунікацій для забезпечення своїх клієнтів максимально оперативною інформацією про зміни на фондових ринках різних країн, причому такі телекомунікаційні технології постійно змінюють форми роботи самої біржі, яка відійшла від роботи через «оголошення голосом» до роботи через інформаційні термінали.

Також FinTech стартапи, які працюють із базисними інноваціями, проводять імплементацію новітніх інструментів та механізмів існуючих платіжних систем та створюють абсолютно нові платіжні системи. Прикладом виступають криптовалютні платіжні системи, які відображають прагнення фінансового ринку до максимальної незалежності як від урядів, так і від необхідності використовувати власне фінансові установи. Супутні технології, які при цьому розвиваються, формують структурні FinTech інноваційні продукти, які широко застосовуються фінансовими установами усіх рівнів. Це технології блокчейн та розподілених реєстрів, які дозволяють знизити витрати на утримання власних датацентрів, оскільки супутня інформація, яка не формує функціональне ядро фінансової установи, може бути перенесена у розподілений реєстр і розшарена на хмарні сховища через технологію блокчейн. Іншим прикладом є смартконтракти на базі криптоплатформи Ethereum, які дозволяють максимально автоматизувати зовнішній рівень функціонального ядра фінансової установи через створення спеціалізованих контрактів із автоматичним заключенням на основі одного із сценаріїв – досягнення оптимальних параметрів, закладених у смарт контракт, або вибір найпривабливішої пропозиції із розміщених на ринку із автоматичним заключенням відповідного контракту. Поле застосування таких контрактів є дуже широким – від автоматичного прийняття рішень стосовно видачі кредитів до

альтернативи тендерним закупівлям із суттєво нижчим рівнем корупційної складової.

FinTech діджиталізація є процесом створення інноваційних продуктів, які дозволяють переносити фінансові операції до цифрового простору із мінімізацією людського фактору з боку банку. Це дозволяє суттєво скоротити не тільки транзакційні, а й оперативні витрати. Прикладом є створення онлайн банків по типу Monobank в Україні, запуск кредитних інструментів через спеціалізовані аплікації по типу ШвидкоГроші чи MoneyVeo, які надають короткострокові споживчі кредити у онлайн просторі, але вони тісно співпрацюють із фінансовими установами, оскільки отримання кредиту через такі кредитні установи можливе виключно на персональну платіжну чи кредитну картку будь-якого українського банку.

Якщо глобалізувати процес FinTech діджиталізації, то передемо до FinTech екосистеми і інноватизація цього фінансового простору полягає у створенні інноваційних продуктів, які дозволяють поєднувати між собою широке коло фінансових сервісів, які надаються як класичними фінансовими установами, так і FinTech компаніями та стартапами. Тобто, з точки зору окремих інноваційних компаній та продуктів, це є інноваційним надпростором, який формує двосторонній взаємозв'язок із інноваційними продуктами через створення специфічних умов зародження і розвитку інноваційного продукту і, водночас, піддається впливу з боку кожного окремого новітнього інноваційного продукту, оскільки є динамічним і орієнтованим на максимальну фінансову ефективність. На сьогодні, найбільш розвиненою є FinTech екосистема Китаю, у якій користувач одного із найбільш поширених кросплатформових месенджерів (WeChat, QQ, AliChat) може без участі класичної фінансової установи отримати кредит, здійснити оплату покупок онлайн та оффлайн (у інтернет магазині та у кав'ярні, наприклад) і погасити отриманий кредит через оплату наданих ним послуг чи проданих товарів іншому користувачеві одного із цих кросплатформових месенджерів. Аналогічно, в рамках даних месенджерів можуть проводитись операції із цінними паперами на фондовій біржі, чи пов'язуватись банківські рахунки у класичних фінансових установах як між собою, так і з їх

онлайн аналогами. Як видно, повноцінна FinTech екосистема є тим інноваційним продуктом і інноваційним середовищем, яке формує альтернативну фінансову систему та дозволяє через комбінування класичних та інноваційних механізмів та інструментів кардинально мінімізувати і транзакційні, і операційні витрати в рамках фінансових операцій.

Факторами розвитку FinTech інновацій вважаємо конкуренцію, скорочення транзакційних і операційних витрат, розробку і запровадження державної модернізаційної стратегії, орієнтованої на стимулювання інновацій, а також стратегію підвищення фінансової грамотності населення разом із формуванням механізму страхування інноваційних ризиків у фінансовій сфері.

Органічно, що нові FinTech інструменти й технології, поєднанні поняттям «фінансові інновації», ініціюють кардинальні перетворення національних фінансових ринків і, в цілому, впливають на розвиток усіх сфер функціонування держави.

Поряд із позитивними моментами спостерігаємо ряд негативних наслідків розвитку фінансових інновацій. В окремих випадках безконтрольний «інноваційний фінансовий бум» створює загрозу для макроекономічної рівноваги через зниження рівня макроекономічного фінансового контролю з боку держави та через створення можливості спекулятивного впливу на національну грошову одиницю через її онлайн субститути. Іншою важливою проблемою є неявність транзакційних витрат і доходів від таких витрат.

Транзакційні витрати є однією з провідних категорій у дослідженнях сучасних науковців. Інституціоналізм досліджує вплив як правил і шаблонів поведінки, так і інститутів суспільства в цілому на функціонування економічних систем та їх учасників.

Транзакційними витратами вважаємо витрати, що забезпечують взаємодію економічного суб'єкта із зовнішнім середовищем з ціллю проведення трансакцій. Вони забезпечують перехід прав власності від одних економічних агентів до інших та охорону цих прав. Ці витрати не пов'язані з процесом створення вартості, а забезпечують лише трансакцію – угоду про зміну власника продукту (його продаж) чи надання послуг.

З точки зору економічного агента транзакційні витрати включають витрати на пошук інформації, проведення переговорів, укладання контрактів і забезпечення їх виконання. Водночас, з точки зору фінансових установ, транзакційні витрати є не тільки об'єктом витрат, а й джерелом отримання прибутку. Це пов'язано із тим, що одним із видів транзакційних витрат є витрати на обслуговування фінансових потоків і формуються із комісії фінансової установи ініціатора, бенефіціара і проміжних учасників.

К. Менар виділяє чотири типи транзакційних витрат:

- витрати, зумовлені різницею у технологіях;
- інформаційні витрати;
- витрати на масштаб;
- витрати на опортуністичну поведінку ³⁷.

Витрати, зумовлені різницею у технологіях пов'язані із багатьма факторами. Це і витрати на зниження термінів проходження інформаційного сигналу, і витрати на конвертацію, і витрати на адаптацію технологічного потоку тощо. Найяскравішим є приклад оплати із використанням криптовалюти, якщо ініціатор і бенефіціар є тримачами різних гаманців криптовалют. У цьому випадку проводиться конвертація однієї криптовалюти у іншу через інструменти криптовалютних бірж та адаптація фінансового потоку під технологію гаманця бенефіціара. Водночас, операція списання і операція зарахування повинна бути відображена у розподіленому реєстрі кожної криптовалюти, що створює необхідність максимізувати швидкість обробки операцій для уникнення фінансових махінацій.

Інформаційні витрати пов'язані із забезпеченням інформаційної безпеки фінансового потоку і включають в себе витрати на криптографічні процедури, на фізичний захист і безпеку кабельних магістралей та датацентрів, забезпечення безперебійної роботи фінансових інформаційних систем, забезпечення інформаційної прозорості фінансових потоків для виконання законодавчих вимог про боротьбу із фінансуванням тероризму, відмиванням коштів та інше.

³⁷ Менар К. Экономика организаций : пер. с франц. Москва : Инфра-М, 1996. С. 31-32.

Витрати на масштаб пов'язані із зростанням сукупних транзакційних витрат у випадку зростання одного із параметрів – кількості або вартості фінансових операцій. Це пов'язано не стільки із реальними витратами на проведення кожної операції (окрім операцій із готівковими коштами, де із зростанням суми готівки зростає вартість її обробки), скільки із зміщенням акцентів опортуністичної поведінки економічних агентів та укрупнення фінансових потоків, що дозволяє поступово знизити собівартість обробки фінансової операції за рахунок зниження кількості, а відповідно і вартості, операцій клірингу.

Витрати на опортуністичну поведінку пов'язані із імпульсивністю економічних агентів та найбільш поширені у високорозвинених країнах, оскільки основну їх частину складають відсоткові нарахування і транзакційні витрати по операціях поступового погашення споживчого кредитування, яке формує модель опортуністичної поведінки, за якої отримані доходи у поточному місяці використовуються в першу чергу для погашення споживчих кредитів, отриманих у попередньому періоді і на заощадження. Перенесення прибутків поточного періоду на фінансування поточних витрат майбутнього періоду не проводиться, оскільки кредитні лінії дозволяють не задумуватись про це.

Здійснивши аналіз існуючих підходів щодо класифікації витрат на інновації, Гвоздюк С. Ю. пропонує виділити наступні класифікаційні ознаки:

- 1) класифікація витрат на стадіях життєвого циклу інноваційної продукції
- 2) класифікація витрат за типом трансакції.

Згідно з першим підходом виділено:

- витрати на проведення маркетингових досліджень,
- витрати на трансформацію інноваційної ідеї в готову продукцію,
- витрати на виробництво інноваційної продукції,
- витрати на збут інноваційної продукції,
- витрати на удосконалення продукції/продаж об'єктів інтелектуальної власності.

Згідно з підходом розподілу витрат на інноваційну діяльність за типом трансакцій виділено:

- витрати, які виникають при обміні правами власності,

- витрати, які виникають через існування комунікативних бар'єрів та психологічне несприйняття нововведень

- витрати на оцінку індивідуального вкладу працівника в інноваційну діяльність³⁸.

Якщо розглядати ситуацію на ринку інновацій в цілому, то формування і розвиток національного ринку фінансових інновацій повинні відбуватися за всіма напрямками – правовим, інституційним та технологічним через інструменти стимулювання такого розвитку.

На сьогодні одними із найбільш перспективних інструментів стимулювання інноваційного розвитку є податкові інструменти, оскільки вони є комплексними і поєднують в собі і пільговість, і фінансову підтримку, і управління податковим навантаженням, що дозволяє досягати цілей інноваційного розвитку у доволі широких діапазонах.

Аналізу питань державного регулювання інноваційної активності присвячено праці Р. Ніжегородцева³⁹ та Л. Яремко⁴⁰, які запропонували групувати інструменти державного регулювання інноваційних процесів виходячи з їх впливу на співвідношення між попитом та пропозицією на певному ринку (інновацій, інвестицій, науково-технічної інформації тощо).

Ніжегородцев Р. розглянув вплив певних інструментів державного регулювання на попит та пропозицію науково-технічної інформації, а також залежність застосування певного інструменту державного регулювання від еластичності попиту та пропозиції. Зокрема Р. Ніжегородцев зауважив, що «при високій еластичності попиту та пропозиції за ціною, дієвішими є інструменти цінового регулювання (зокрема й непрямі податки)»⁴¹.

³⁸ Гвоздюк С.Ю. Підходи до класифікації витрат на інноваційну діяльність. *Технологический аудит и резервы производства*. 2013. № 6/6(14). С.20-22.

³⁹ Ніжегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч.трудов / Под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57-73.

⁴⁰ Яремко Л. А. Роль уряду у формуванні інноваційного розвитку економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 8. С. 23–32.

⁴¹ Ніжегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч.трудов / Под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57-73.

Найбільш поширеними методами державного регулювання інноваційних процесів є прямі й опосередковані (непрямі). Прямі державні методи інноваційного регулювання носять, як правило, адресний характер та орієнтовані на досягнення конкретних цілей держави, найчастіше отримання вітчизняного аналогу інноваційного продукту або підтримка стратегічних інноваційних розробок. Вони дозволяють здійснювати контроль за бюджетними фінансовими потоками. Також для прямих методів державного регулювання інноваційного розвитку характерні більш високі супутні ризики та адміністративні витрати. Проблемним залишається питання відбору інноваційних компаній або інноваційних проектів\продуктів\розробок, яким будуть надаватися державні фінансові інвестиції, що свідчить про суб'єктивність та корупційну складову даного процесу. Михайловська О. відзначає дві форми прямого фінансування інноваційних процесів: адміністративно-відомчий та програмно-цільовий ⁴².

Заходи непрямого стимулювання, натомість, мають ширший і спектр, і діапазон дії та відповідають умовам ринкових відносин: є прозорими та зрозумілими для інноваційних компаній, суттєво звужують корупційну складову, потребують менших адміністративних витрат. У той же час, непрямі методи державного стимулювання інноваційного розвитку не знижують ступінь участі та впливу держави на інноваційні процеси, оскільки й самі інструменти податкового регулювання, які є оптимальними інструментами непрямого регулювання інноваційного розвитку держави, порядок та умови їх застосування регулюються державними органами.

За характером адміністрування інструменти податкового регулювання поділяємо на системні, комплексні та локальні ⁴³.

До інструментів системного характеру відносяться засоби податкового регулювання, які формують базис системи оподаткування, а саме: загальний рівень оподаткування, структура чинної у країні системи оподаткування і альтернативні системи оподаткування.

⁴² Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №7. С. 35–41.

⁴³ Іванов Ю. Б. Оподаткування та інноваційна діяльність. *Інновації: проблеми науки і практики: монографія*. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 336 с.

Комплексний характер мають інструменти податкового регулювання, які одночасно стосуються декількох основних податків і зборів, що створює спеціальний режим оподаткування для певних груп платників. До них відносяться: спеціальні податкові режими, що вводяться за територіальною і галузевою ознакою, вільні економічні зони, спеціальні економічні зони та інші.

Локальні інструменти податкового регулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або збору, що визначається вибраним сполученням елементів податку й відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань. Ця група засобів податкового регулювання включає до себе: інструменти, пов'язані з об'єктом оподаткування, визначення складу платників податків і принципи встановлення та розмір ставки податку.

У сучасній теорії інноваційного розвитку існують різні теоретичні підходи до класифікації податкових інструментів. Серед них: за спрямованістю стимулюючої дії ⁴⁴: зниження податкової складової в ціні наукового і інноваційного продукту, створення стимул-реакцій для розширення попиту на наукові дослідження, створення стимул-реакцій для інвестування в науку і інноваційну сферу, стимулювання малих інноваційних підприємств; за суб'єктивним принципом – залежно від видів податків: загальнодержавні, галузеві, місцеві; за напрямками стимулюючої дії: спрямовані на створення економічних стимулів для розширення попиту на наукові дослідження й інноваційну продукцію, створення стимулів для інвестування в науку й інноваційну сферу, стимулювання громадян до участі в інноваційній діяльності, спрямовані на зниження витрат при здійсненні наукової й інноваційної діяльності; за базою надання податкових пільг: податкові пільги, використання яких обмежено прибутком від реалізації інноваційного проекту, податкові пільги, застосування яких пов'язано з реалізацією інноваційного проекту, однак не обмежено прибутком від його здійснення та ін.

Якщо ж підходити з точки зору життєвого циклу інновацій, то податкові пільги можна поділити на такі, що застосовуються на етапі:

⁴⁴ Попова Е. В. Основные направления налоговой политики государства в целях стимулирования инновационного развития. *Инновации*. 2006. № 7 (92). С. 14.

- фундаментальні НДР;
- прикладні/госпдоговірні НДР;
- НДДКР
- формування інноваційного продукту;
- імплементація інноваційного продукту;
- ефективне використання інноваційного продукту;
- модернізація інноваційного продукту;
- ліквідація інноваційного продукту.

Наведені стадії існування інноваційного продукту складають повний життєвий цикл інновацій, водночас, рівень ефективності та необхідності державного стимулювання інноваційного розвитку на кожному етапі життєвого циклу інноваційного продукту не є однаковим.

Це пов'язано із тим, що кожен етап життєвого циклу інноваційного продукту характеризується певним співвідношенням між затратами та доходами конкретного етапу життєвого циклу інноваційного продукту та між сукупними затратами і доходами порівняно із поточними затратами і доходами конкретного етапу життєвого циклу інноваційного продукту.

Фундаментальні НДР є базовим елементом інноваційного продукту та інноваційного розвитку, оскільки створюють підґрунтя для проведення подальших прикладних розробок. За своєю суттю фундаментальні дослідження потребують суттєвих затрат інтелектуальних та фінансових ресурсів для своєї реалізації, причому жодних гарантій успішної реалізації таких досліджень немає. Водночас, ні майбутня економічна, на фінансова, ні суспільна ефективність таких фундаментальних досліджень прорахована бути не може, оскільки відсутні будь-які гарантії успішної реалізації проекту фундаментального дослідження і не може бути оцінено обсяги прикладних досліджень, які можуть базуватись на проведених фундаментальних дослідженнях. Відповідно, оскільки фінансові потоки доходів не можуть бути оцінені, приватні інноваційні компанії чи інноваційні структури в рамках корпорацій не мають жодної зацікавленості у проведенні таких досліджень, хоча визнають їх критичну роль у розробці інноваційного продукту. Ефективним драйвером фундаментальних досліджень

виступають державні науково-дослідні установи, що породжує необхідність не лише податкового стимулювання через інструменти пільг, а й здійснення повноцінного фінансування проведення фундаментальних досліджень. Водночас, окремі інвестори, які представляють групу венчурного інвестування, також проводять інвестування у фундаментальні наукові дослідження задля стимулювання розвитку наукової думки у тому напрямку, який є пріоритетним для самого венчурного інвестора та для забезпечення стабільного фундаменту отримання максимізованого прибутку від інновацій при загальному надмірному рівню ризиковості отримання ефективних результатів від проведення фундаментального наукового дослідження. В цілому, податкове стимулювання венчурного інвестування у фундаментальні дослідження має позитивний кумулятивний вплив, однак, зважаючи на високу ризиковість та волатильність венчурного інвестиційного капіталу, вважаємо за недоцільне проводити будь-яке податкове стимулювання венчурного інвестування, в тому числі у фундаментальні дослідження.

Наступним етапом життєвого циклу інноваційного продукту є прикладні та госпдоговірні НДР, які орієнтовані на розробку базової стратегії функціонування, імплементації та виявлення необхідних умов забезпечення високої ефективності застосування інноваційного продукту. Даний етап у плані податкового стимулювання є аналогічним до попереднього етапу життєвого циклу і передбачає широке державне фінансування дослідних програм інноваційного продукту, а не податкове стимулювання інвестицій у інноваційний розвиток, оскільки відсутня ринкова концепція інноваційного продукту і його привабливість як об'єкта інвестування доволі низька.

Третім виділеним етапом життєвого циклу інноваційного продукту є науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Даний етап розробки інноваційного продукту орієнтований на створення первинного інноваційного продукту та перевірку його вартісних, якісних та базових ефективних параметрів. На даному етапі уже можливо провести первинну оцінку фінансової ефективності інноваційного продукту та у першому наближенні визначити перспективи впровадження інноваційного продукту.

У випадку, якщо інноваційний продукт проходить етап НДДКР для впровадження у власний виробничий процес, з боку держави найбільш ефективним буде проведення податкового стимулювання у частині запровадження податкових пільг на супутні витрати інноваційного процесу, які не можуть бути віднесені на витрати виробництва. Водночас, податкові пільги можуть включати зниження суми податкових платежів на суму коштів, що були інвестовані у розробку інноваційного продукту для власного виробництва. Однак поєднувати ці два методи є неефективним, оскільки у такому випадку буде відбуватись подвійний рахунок суми податкової пільги, що створює передумови для ухилення від сплати податків через «псевдоінновації».

У випадку із розробкою інноваційного продукту на замовлення, тобто інноваційний продукт виступає кінцевим товаром за договором, податкове стимулювання є ефективним лише у випадку необхідності «інноваційного буму», який дозволить подолати певні національні проблеми. Це пов'язано із високою ризиковістю податкових махінацій для уникнення та ухилення від сплати податків через створення інноваційних компаній брендингового типу, основною формою інноваційної діяльності яких є перемаркування іноземної високотехнологічної продукції та видавання її за власні розробки. Прикладом такої діяльності є інноваційне підприємство «Маяк», що функціонує на базі науково-інноваційного центру Сколково у Росії і займається розробкою інноваційних продуктів у сфері ІТ технологій, конкретно – комунікаційне обладнання. Дана компанія отримує суттєві податкові преференції, державні дотації та венчурні інвестиції із пов'язаних із державою венчурних фондів, однак під виглядом власних розробок презентує мережеве обладнання світових брендів Dell, HP, Cisco, Sun та інших із проведенням повного перемаркування (заміна брендингових позначок інших компаній на власні як на зовнішніх елементах обладнання, так і у програмному забезпеченні, якщо таке присутнє).

З іншого боку, якщо інноваційний продукт було розроблено для власного використання, однак у майбутніх періодах було прийнято рішення про його продаж іншим компаніям, то вважаємо, що такі операції теж повинні мати елементи податкового стимулювання у вигляді оподаткування таких операцій

купівлі-продажу за пільговими ставками у випадку, якщо інноваційний продукт буде впроваджено у діяльність компанії-покупця, причому, аналогічні податкові пільги доцільно буде застосовувати до компаній-агрегаторів інновацій, які формують власну базу інноваційних продуктів та виступають посередниками першого рівня або ліцензованими партнерами-дистриб'юторами компанії, що розробила інноваційний продукт. Це дозволить із мінімальними супутніми та транзакційними витратами поширювати високоефективні інновації, забезпечувати високий рівень інноваційного розвитку цільових економіко-соціальних сфер життя країни та стимулювати інноваційний розвиток в цілому.

Виходячи з цього, на етапі формування інноваційного продукту податкове стимулювання повинно застосовуватись вибірково та через різні види податкових пільг залежно від суб'єкта інноваційного процесу: розробники інноваційного продукту, компанії-агрегатори інноваційних продуктів та для кінцеві покупці інноваційного продукту.

Розробників реального інноваційного продукту, які планують застосовують власний інноваційний продукт у виробничому процесі, і після проведення НДДКР та оцінки фінансового та економічного потенціалу своїх інноваційних розробок приймають рішення про оформлення їх у вигляді інноваційного продукту, який буде виведено на ринок, ефективним вважаємо податкове стимулювання власне впровадження інноваційного продукту у власне виробництво, а подальша реалізація повинна відбуватись за ринковими правилами та звичайними ставками оподаткування при дотриманні правил ціноутворення за принципом витягнутої руки. Це пов'язано із тим, що податкові пільги на продаж інноваційного продукту після його впровадження у власне виробництво будуть виступати дублюванням податкових пільг на розробку та створить підґрунтя як для недобросовісної конкуренції, так і для податкових махінацій. Аналогічні умови доцільно застосовувати і для тих компаній, що здійснюють розробку інноваційного продукту на замовлення кінцевих споживачів, оскільки фінансово ефективно відділ інновацій формувати у вигляді дочірнього підприємства або окремого члена групи компаній.

З іншого боку, компанії-агрегатори, які здійснюють розповсюдження технологій, є важливими суб'єктами процесів інноватизації, оскільки здійснюють ряд важливих функцій, серед яких незалежна оцінка інноваційних проектів, допомога у формуванні інноваційного продукту, торгове посередництво тощо. Доцільним, вважаємо, у даному випадку, впровадження дворівневої системи податкових пільг. По-перше, вважаємо доцільним звільнити від оподаткування доходи, отримані від діяльності по продажу інноваційного продукту іншим компаніям, у частині, яка переводиться у спільні державно-приватні венчурні інноваційно-інвестиційні фонди (наприклад, створені на базі Державної інноваційної фінансово-кредитної установи через створення процедури залучення фінансових ресурсів від інституційних інвесторів усіх форм власності). Водночас, дані компанії можуть отримати адресні податкові пільги для стимулювання розповсюдження окремих інноваційних продуктів у тому випадку, коли викуп права власності на такі інноваційні продукти є економічно недоцільним або неможливим з тих чи інших причин, однак розповсюдження окремого інноваційного продукту доцільно простимулювати.

Етапи імплементації та ефективного використання інноваційного продукту не потребують жодного податкового стимулювання, оскільки на даних етапах інноваційний продукт створює приріст фінансової ефективності виробничого процесу і створює додаткові доходи для підприємства. Водночас, ринкова економіка виступає тим механізмом, який стимулює підприємства максимально ефективно використовувати залучені інноваційні продукти для отримання максимального прибутку. Відповідно, проводити податкове стимулювання ефективного використання інноваційних продуктів є виключно корупційною діяльністю.

Модернізація, як етап життєвого циклу інноваційного продукту, з точки зору податкового стимулювання є перспективним, оскільки модернізація існуючого інноваційного продукту, який використовується підприємством, без зміни суті самого інноваційного продукту чи без додавання нових ключових характеристик і параметрів, дозволяє підприємству продовжувати термін експлуатації існуючого інноваційного продукту, зменшувати витрати на його

амортизацію та максимально розкривати можливості того чи іншого інноваційного продукту.

З іншого боку, якщо внаслідок модернізації було отримано інноваційний продукт, який має суттєві зміни порівняно із базовим інноваційним продуктом (у частині зміни цільового призначення, розширення ключових функцій та параметрів, зміна ролі у роботі підприємства тощо), то така модернізація може трактуватись як розробка нового інноваційного продукту із можливістю отримання податкових пільг на розробку інноваційного продукту за ті етапи модернізації, які власне й створили суттєві зміни (1-2 останніх етапи модернізації існуючого інноваційного продукту) за умови оформлення відповідного документального супроводу такої модернізації.

Останній етап життєвого циклу інноваційного продукту, а саме його ліквідація, не потребує жодних податкових пільг. Це пов'язано із тим, що ліквідація інноваційного продукту може відбуватись одним із наступних методів:

- 1) власне ліквідація підприємства через широкий ряд причин, в тому числі й через неправильно розраховану фінансову ефективність впроваджених інноваційних продуктів;
- 2) модернізація існуючого інноваційного продукту із створенням нового;
- 3) заміна одного інноваційного продукту принципово іншим новим інноваційним продуктом.

У всіх наведених варіантах перехід від одного до іншого інноваційного продукту закладено у витратах етапів формування та імплементації нового інноваційного продукту і підприємства зацікавлені у мінімізації як подібних витрат, так і тривалості перехідного періоду від одного інноваційного продукту до іншого. Причому, другий із наведених способів ліквідації інноваційного продукту проходить для компанії практично непомітно.

Упровадження фінансових інновацій підвищить ефективність розподілу грошових ресурсів, що сприятиме стабільному довгостроковому зростанню економіки, зменшенню коливань ділової активності, підвищенню гнучкості суб'єктів фінансової інфраструктури.

Запровадження у вітчизняну практику фінансових інновацій, сприятиме створенню в Україні цивілізованих засад функціонування фінансового ринку та дасть змогу повною мірою реалізувати його функції з метою забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту суспільства. Розвиток інструментарію фінансового ринку України дасть змогу зробити його надійним джерелом залучення фінансових ресурсів і створити відповідну інфраструктуру для інвесторів.

2.4. Оподаткування як інструмент розв'язання проблем стимулювання розвитку у фінансовій сфері

Досліджуючи фінансову систему за допомогою функціонально-структурного підходу (з поєднанням неокласики, інституціоналізму і поведінкових фінансів), З. Боді і Р. Мертон на основі аналізу її головної функції (ефективного розподілу фінансових ресурсів) виділили шість базових функцій, що полягають у забезпеченні способів:

- 1) переміщення економічних ресурсів у часі, через кордони держав і з одних галузей економіки в інші;
- 2) управління ризиком;
- 3) клірингу і здійснення розрахунків, які сприяють торгівлі;
- 4) об'єднання і диверсифікація фінансових ресурсів;
- 5) постачання ціною інформацією, яка дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень у різних галузях економіки;
- 6) розв'язання проблем стимулювання⁴⁵.

Від розв'язання проблем стимулювання залежать взаємовідносини «виробник-споживач» фінансової послуги, що впливатиме на потенціал розвитку фінансового сектору, який «... є частиною інституційної системи суспільства, має власну структуру й закономірності розвитку»⁴⁶. Розрізняють три види цих проблем – «моральний ризик» (безвідповідальність)⁴⁷, «несприятливий відбір» і

⁴⁵ Боді З., Мертон Р. *Фінанси: уч. пос.; пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. С. 64.*

⁴⁶ Коваленко Ю. М. *Фінансова система та фінансовий сектор. Фінанси України. 2011. № 4. С. 87.*

⁴⁷ Проблема морального ризику пов'язана із розповсюдженням після Великої депресії в США схем

«комітент-комісіонер». Найбільш відомими авторами, які працюють у цій царині, є Дж. Стігліц, В. Бенсівенга, Б. Сміт, Д. Даймонд, Д. Грінвуд та інші.

Проблема «морального ризику» (*moral hazard*) виникає тоді, коли, наприклад, володіння страховим полісом призводить до того, що застрахована сторона припускає більший ризик або менше прагне попередження події, що призводить до втрат. У випадку кредитування банк не знає, чи поверне вчасно позичальник борг, тому накладає обмеження з метою забезпечення позичальникові спроможності повернути цей борг у майбутньому. Проблема «несприятливого відбору» (*adverse selection*) зазвичай виникає через нерівномірний обсяг інформації сторін угоди. Наприклад, фізичні особи, які придбали страховку від того або іншого типу ризику, набагато сильніше підпадають під цей ризик, ніж усі домогосподарства у цілому. Проблема відносин «комітента-комісіонера» (*principal-agent problem*) полягає у виникненні протиріч між інтересами цих сторін. Так відбувається, наприклад, коли брокер на ринку цінних паперів займається «збиванням масла», тобто здійснює численні угоди за рахунок клієнта, які не приносять клієнту доходу, але збільшують суму комісійних.

Одним із джерел трансакційних витрат є диференціація та інтеграція видів фінансової та страхової діяльності у реаліях інформаційної асиметрії агентів. Нині на обсяги основних факторів виробництва, зокрема праці, землі та капіталу, суттєво впливають послуги та інформація. Остання відіграє важливу роль у функціонуванні фінансового сектору і зниженні трансакційних витрат, особливо інформація про фінансовий стан економічних агентів, ціни на фінансові інструменти. Саме тому у суспільстві формується, за термінологією Дж. Бойда та Е. Прескотта, так звана «коаліція власників інформації»⁴⁸. Власне, банки як сховища універсального суспільного багатства зрослись з «банками даних». Це стало можливим завдяки новій інформаційній функції грошей, яку вони стали

страхування депозитів, що знижувало ризик банківської кризи через «набіги на банки», але втрачались стимули вкладників до моніторингу діяльності фінансових установ. Через це останні можуть застосувати більш ризиковані стратегії в умовах нівелювання ефекту масового відкликання депозитів, а у фінансову сферу прийдуть авантюрні підприємці.

⁴⁸ Boyd, J. H., Prescott, E. C. (1986) Financial Intermediary-Coalitions, *Journal of Economic Theory*, 38, 211–232.

виконувати з переходом етапу паперових і запису на рахунках банків до електронного вигляду, а також новій функції самих банків – підприємств, що спеціалізуються на зборі й використанні інформації. Але в умовах структурованих фінансових продуктів ці функції довели свою неспроможність: сек'юритизація призвела до втрати інформації через анонімне посередництво між кредиторами і позичальниками. Відповідальність за інформаційну складову було передано рейтинговим агентствам, і, як правило, покупець траншів облігацій, забезпечених борговими зобов'язаннями, не повинен витратити сили на збір інформації про своїх контрагентів ⁴⁹. Банки мінімізували свою відповідальність через процес сек'юритизації, але повинні були знизити і ліквідувати асиметричність інформації – ситуацію, коли одна сторона є більш інформованою за іншу, і знає про свою інформаційну перевагу. Як пише С. Фішер, «функціями фінансових посередників є зменшення трансакційних витрат для вкладників та інвесторів, а також проблем асиметричної інформації, що притаманні відносинам між інвесторами і підприємцями» ⁵⁰

Існує й інший бік асиметричної інформації, коли вона виникає з об'єктивних причин. Наприклад, Дж. Стігліц зазначає, що збільшення прозорості фінансових компаній не змінить ситуацію, оскільки справа не у нестачі інформації, а навпаки, у її надлишку: деривативи настільки ускладнюють сучасний фінансовий сектор, що інвестор неспроможний оцінити ризики ⁵¹. Проте це не є підставою для зниження транспарентності фінансової діяльності, адже прозорість потрібна зрячому (компетентному). Наразі з підвищенням загального рівня фінансової грамотності всіх учасників ринку капіталу можна зменшити рівень інформаційної асиметрії та наблизити її до оптимальної, якщо не до абсолютної.

⁴⁹ Rajan, U., Seru, A., Vig, V. (2008) The Failure of Models that Predict Failure: Distance, Incentives and Defaults, *Chicago GSB Research Paper*, 8, 45–62.

⁵⁰ Fischer S. The Importance of Financial Markets in Economic Growth. URL: <http://www.iie.com/fischer/pdf/fischer081103.pdf>.

⁵¹ Stiglitz J. (2008) Markets Can't Rule Themselves, *Newsweek*, Dec. 31. URL: newsweek.com/id/177477.

Асиметричність інформації «на фінансових ринках фактично є антитезою їх прозорості, що безпосередньо впливає на їх ліквідність»⁵² З нашими дослідженнями, «нині маємо такі проблеми:

1) одержання інформації пов'язане з витратами коштів, тобто менш інформованій стороні доводиться витратити кошти на отримання додаткової інформації, на розробку більш складних контрактів і на страхування фінансових ризиків;

2) не завжди інформація є надійною. Навіть точна інформація, отримана фінансовим інститутом сьогодні, наступного дня може застаріти через зміни інституційного середовища. Окрім цього, близько 60 % інформаційних даних, що надаються суб'єктами ринку регуляторам, містять помилки. Вивчення звітів деяких фінансових установ свідчить про нерозуміння поставлених перед ними завдань, особливо у розділах, що стосуються ринкових проблем, де насправді тільки загальні рекламні фрази. Щодо подання інформації емітентами, то вони звітують НКЦПФР лише один раз на рік, що можна вважати недостатнім через зміни у їх діяльності. У підсумку це призводить до зростання ролі інсайдерської інформації, яка базується на чутках;

3) когнітивні можливості фінансового інституту в особі його працівників, які безпосередньо займаються аналізом наданої інформації, є обмеженими. Вони вимушені відбирати для зберігання і безпосереднього використання тільки найважливішу інформацію через неспроможність запам'ятати і переробити весь її обсяг. Частина необхідної інформації невідворотно втрачається;

4) не у всіх фінансових інститутах є кваліфіковані спеціалісти, які мають достатні знання і навички, що дозволило б адекватно опрацьовувати інформацію, що постійно надходить»⁵³.

Асиметричність інформації ми пов'язуємо із проблемою морального ризику (moral hazard), що набуває специфічних рис у фінансовій діяльності. Під час останньої фінансової кризи ризик був сконцентрований у декількох великих

⁵² Корнєєв В. В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоатрній економіці. *Економічна теорія*. 2009. № 3. С. 46.

⁵³ Коваленко Ю. М. Інформаційна асиметрія та моральний ризик у фінансовій діяльності: проблеми та способи подолання. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2015. № 3/3(8). С. 20–25.

інвестиційних банках і компаніях (AIG, Goldman Sachs, Lehman Brothers, Washington Mutual та ін.), що призвело до появи суб'єктів, які отримали назву «занадто великих, щоб упасти» (Too-Big-to-Fall, TBTF). Їх масове банкрутство могло призвести до краху світового фінансового сектору, тож уряди всіх країн почали допомагати своїм фінансовим інститутам. Моральний ризик у даному випадку полягав у тому, що останні знали про те, що наражаються на великий ризик, а за критичних подій їм допоможуть. Більшість економістів вважає, що не варто підтримувати TBTF. Так, Ю. Фама стверджує: «Уряд має відійти вбік і дозволити крупним фінансовим інститутам збанкрутувати»⁵⁴.

Федеральна корпорація зі страхування вкладів США оприлюднила такі цифри: банкрутство банків (157 банків у 2010 р.) для страхової галузі у 2010–2014 рр. обійшлося у 45 млрд дол.⁵⁵ Масовий порятунок фінансових установ завдав нищівного удару по національних державних фінансах. На тлі падіння виробництва рівень державного боргу в ряді країн злетів у 2–4 рази⁵⁶. В Україні одним із результатів фінансової кризи стало збільшення частки держави у банківському капіталі у 4 рази, що потребувало витрат у розмірі 17 млрд грн (Родовід Банк – 8,4 млрд грн (частка держави – 99,99 %), Укргазбанк – 5 млрд грн (87,7 %), «Київ» – 3,56 млрд дол. (99,93 %) лише за два роки. Причина вважається у неефективній державній системі управління державними банками. На цей бік проблеми в Україні звертають увагу представники МВФ: повернути всі 17 млрд, які було вкладено в рекапіталізовані банки, неможливо⁵⁷. У 2020 році рефінансування збиткових банків в Україні триває.

Потрібно зупинити зростання ціни порятунку проблемних банків для суспільства. Це проблема не вкладників – вони одержать свої гроші. Це проблема платників податків, які втрачатимуть гроші через уливання нового капіталу в проблемні банки. Зрештою виникає необхідність вироблення заходів із забезпечення стійкості фінансового сектору.

⁵⁴ Interview with Eugene Fama: Rational Irrationality (2010) The New Yorker. Jan. 13. URL: <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html>.

⁵⁵ The Federal Deposit Insurance Corporation. URL: <http://www2.fdic.gov>.

⁵⁶ The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). URL: <http://www.oecd.org>.

⁵⁷ Економічна правда. URL: <http://www.epravda.com.ua>.

У Великобританії вносяться пропозиції із гарантування «токсичних відходів» (toxic assets) – фінансового сміттєвого кошику, який фінансуватиметься платниками податків, а в Німеччині і Італії пропонується створити «поганий банк» (bad bank) – державний банк, що акумулюватиме проблемні кредити інших банків. Така сама ініціатива висувається і в Україні, проте існує ризик корупційних дій.

На світовому рівні вводиться визначення фінансової установи, «занадто великої, щоб ігнорувати» (Too-Big-to-Ignore). Це означає введення поняття системно значимої фінансової установи, а також установлення для неї більш високих стандартів регулювання і нагляду: більш жорсткі нормативні показники капіталу, ліквідності і бонусів; відповідність діловим і етичним вимогам для ради директорів; обмеження на високоризикові операції; передбачення механізму впорядкування ліквідації збанкрутілої фінансової установи з встановленням конкретних правил відносно того, хто отримує виплати першим, і мінімальних збитків для кредиторів; створення фонду санації для системно значимих установ зі сплатою ними коштів. Окрім цього, експертами було введено поняття «занадто взаємопов'язані, щоб збанкрутувати», під якими розуміють фінансові установи і країни, які настільки вбудовані в мережу, що вони спричиняють загрозу стійкості всієї фінансової системи (набору гравців, які пов'язані між собою фінансовими договорами).

Велику роль у підвищенні морального ризику та інформаційної асиметрії на ринках капіталу відіграє система стимулювання фінансової діяльності, яка стосується насамперед бонусів менеджерам. На практиці збанкрутілі фінансові установи були вимушені відправити у відставку своїх менеджерів, що захопились спекуляціями з коштами клієнтів, але не з ганьбою, а з багатомільйонними бонусами.

Наприклад, прокуратура Нью-Йорка веде розслідування щодо банку Merrill Lynch, семеро менеджерів якого отримали близько 100 млн дол. преміальних за 2008 рік, тоді як обсяг державної допомоги цьому інвестиційному банку в межах антикризової програми Президента Обами дорівнював 10 млрд дол. (така сама і в інших інвестиційних банках, що отримали державну допомогу: Bank of America,

Morgan Stanley, Citigroup, JPMorgan Chase). Середній річний заробіток (зарплата і бонуси) генеральних директорів 200 найбільших компаній США з виручкою понад 5 млрд дол. становив у 2008 р. 2,24 млн дол., причому скорочення бонусів порівняно з 2007 р. відбулось, не зважаючи на кризу, всього на 10,9 %. Більшість помилок фінансистів є наслідком незадовільного підбору кадрів і контролю за їх діяльністю через недостатню прозорість фінансового сектору.

Першочергові зміни було зроблено у США, де було введено податок за ставкою 90 % на бонуси менеджерів компаній, які одержали державну підтримку. У країні було запропоновано підвищити також ставки індивідуального прибуткового податку, податку на дивіденди та податку на приріст капіталу. Для американців із доходами, що перевищують 200 тис. дол. (250 тис. дол. для подружжя) пропонується підвищення ставки індивідуального прибуткового податку для цього інтервалу відповідно з 33 до 36 % і з 35 % до 39,6 %. Окрім цього, з 15 до 20% має бути підвищено ставку податку на приріст капіталу і дивіденди у складі сукупного доходу платника податку.

У Великобританії з 6 квітня 2010 р. було підвищено ставку індивідуального прибуткового податку з 40 до 50 %, а також введено разовий податок на бонуси банківських службовців, що перевищують 25 тис. ф. ст., у розмірі 50 %. Проте ці заходи як антикризові себе не виправдали: хоча надходження податків перевищили первісно заплановані у 4 рази, банки самі сплачували їх за своїх співробітників або істотно підвищували останнім базові суми винагород. У рамках програми скорочення дефіциту бюджету і державного боргу країна також збільшила ставку ПДВ з 17,5 до 20 % і ввела з 2011 р. новий податок на діяльність банків, за допомогою якого формуються фонди антикризової підтримки фінансового сектору.

Активізувати фіскальну функцію податків довелось і іншим країнам, які постраждали від кризи, передусім Греції та Португалії. Після надання фінансової допомоги Греції з боку МВФ і ЄС уряд цієї країни у рамках плану заходів жорсткої економії збільшив ставку ПДВ з 21 до 23 %, а також переглядає акцизні ставки. Подібних заходів дотримується Португалія, де ставка ПДВ збільшилась на

1%, а також вводиться додатковий податок на крупні компанії і банківську діяльність.

Спеціальні податки у сфері фінансової та страхової діяльності у країнах світу наведено у табл. 2.4.1.

Таблиця 2.4.1

Спеціальні податки у сфері фінансової та страхової діяльності у країнах світу

Показник	Конгрес США (законопроект)	Сенат США (законопроект)	Німеччина (проект постанови уряду)	Швеція (чинний закон)
Суб'єкт оподаткування	Фінансові установи з активами понад 50 млрд дол. і хедж- фонди з активами понад 10 млрд дол.	Фінансові установи з активами понад 5- млрд дол.	Банки	Національні банки та їх зарубіжні дочірні компанії
Об'єкт оподаткування	Не визначено	Не визначено	Не визначено	Пасиви за вирахуванням капіталу та застрахованих депозитів
Ставка	Не визначено	Не визначено	Не визначено	0,036 %
Залежність ставки від ризиків	Індивідуально для кожної фінансової установи	Залежно від розміру активів, внеску у системний ризик тощо	Залежно від системного ризиків фінансової установи	Не визначено
Прогнозний розмір фонду	1% ВВП (150 млрд дол.)	Формування фонду ex ante не передбачено	Не визначено	2,5 % ВВП
Управляючий фондом	Агентство зі страхування депозитів	Агентство зі страхування депозитів	Агентство з підтримки стабільності на фінансових ринках	Національне боргове агентство

Джерело: складено на основі ⁵⁸.

⁵⁸ Фрич А. О. Напрями вдосконалення оподаткування фінансового сектору. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2 (10). Ч. 2. С. 127–132.

Україна визнана як одна із держав, які найбільше постраждали від наслідків світової фінансової кризи 2008 р. (табл. 2.4.2), тому для подолання її наслідків передбачено відповідні зміни в оподаткуванні.

Таблиця 2.4.2

**Чинники поширення світової фінансової кризи
у фінансовому секторі України**

Чинники	Ознаки	Механізм негативного впливу
Фінансова лібералізація	1) зняття обмежень на присутність іноземного капіталу у секторі без належного державного регулювання; 2) відсутність контролю за кредитуванням і відсотковими ставками	Обвал ринку капіталу і недостатність ліквідності фінансових установ через виведення іноземних капіталів з сектору
Фінансова глобалізація	1) інтеграція ринків капіталу; 2) збільшення трансграничних потоків капіталу; 3) розповсюдження фінансового інжинірингу, похідних і структурованих фінансових інструментів	1) розповсюдження негативних тенденцій у всіх регіонах світу; 2) активне використання позичкових коштів і наражання на більший ризик; 2) утворення «фінансових бульбашок» на строковому ринку
«Провали» ринку капіталу і фінансового сектору	1) недостатній рівень капіталізації фінансових установ; 2) висока питома вага ризикових активів і дефіцит стійких пасивів; 3) недостатній досвід ризик-менеджменту і хеджування; 4) переважання неорганізованого ринку цінних паперів над організованим	1) стрімке зниження рівня ліквідності і капіталізації; 2) втрати через недостатність оцінювання ризиків; 3) недостатність ліквідності за рахунок спекулятивних операцій
«Провали» фінансової політики	1) відсутність належної системи рефінансування банків; 2) недостатність фінансування економічного розвитку і людського потенціалу; 3) застарілі методи розв'язання проблем; 4) наявність суттєвих протиріч між монетарними і неоконсервативними підходами	1) деградація галузей, що працюють на внутрішньому ринку; 2) формування грошової бази за рахунок іноземних кредитів; 3) низька норма накопичення; 4) бюджетний дефіцит і девальвація гривні; 5) низький інноваційний потенціал економічних процесів

Джерело: складено автором.

Як наслідок, у 2009 р. було введено норму, згідно з якою на валові витрати можна відносити 80 % сукупного розміру страхових резервів. Варто зазначити, що за нормами 2005 р. обмеження на віднесення до валових витрат для

банківських установ становило 10% від суми боргових вимог, для недепозитних фінансових посередників – 15%.

У 2010 р. вже було встановлено обмеження розміру страхових резервів, які створюються за рахунок збільшення валових витрат фінансових установ, для банків 20 % (до 01.01.2011 – 40 %, з 01.01.2011 до 01.01.2012 – 30 %) суми фактичної заборгованості за всіма видами кредитних операцій, за винятком позабалансових, крім гарантій, для недепозитних фінансових посередників – не більше 10 % суми боргових вимог.

Розглянемо детальніше також податок на фінансові операції (ПФО), який є простим податком, що застосовується до фінансових операцій, зокрема за купівлі-продажу фінансових інструментів ринку цінних паперів. Податок, як правило, сплачується покупцем, продавцем або обома, і адвалорним, тобто визначається у відсотку від ринкової ціни цінних паперів.

Ставки ПФО зазвичай варіюються у діапазоні 0,1 – 0,5 %, а у США, наприклад, стягується і за меншою ставкою. Щодо угод з деривативами, то податок може стягуватись з вартості пов'язаних з ними базових активів.

За деякими оцінками, сукупний дохід всіх країн від податкових надходжень з ПФО перевищує 40 млрд дол. В Європейському Союзі ПФО справляється в Австрії, Ірландії, Греції, Франції та Фінляндії. Деякі елементи оподаткування фінансових угод застосовуються в Індії, Колумбії, Китаї, Південній Кореї, Еквадорі, Гонконгу та Австралії. У США ж існує особливий біржовий збір, за рахунок якого фінансується Комісія з цінних паперів і бірж⁵⁹.

Податок на операції з цінними паперами застосовується в Італії, де ставка становить 0,14% для угод з акціонерним капіталом і 0,16 % для угод з борговими зобов'язаннями, а також Данії, де оподаткуванню у 0,5% підлягають угоди з акціонерним капіталом. При цьому у деяких країнах не застосовується оподаткування операцій з цінними паперами, зокрема у Німеччині, Японії, Канада та інших. У цілому, ставки ПФО варіюються у діапазоні 0,01 % – 1,6% (табл. 2.4.3).

⁵⁹ Камалов С. М. Моделирование налогообложения финансовых инструментов на фондовом рынке при наличии рыночной альтернативы. *Экономика. Налоги. Право.* 2017. №3.

Ведеться дискусія щодо введення податку Тобіна – податку на фінансові трансакції, а також скасування офшорних зон, введення обов’язкової норми резервування капіталу для іноземних інвестицій. Ідея подібного податку набула поширення ще у минулому столітті. «Після припинення функціонування Бреттон-Вудської валютної системи, підпорядкування курсів валют законам ринку, відміни існування твердих валютних курсів і подальшому формуванні моделі вільних взаємних конвертацій, постало питання про підтримку міжнародної стабільності валют. Модель нової системи була запропонована американським економістом Дж. Тобіном (1918–2002) і полягала у введенні податку на угоди з іноземною валютою. Він визнавав, що якщо не буде знайдений якийсь механізм, який уповільнюватиме міжнародний рух капіталу, тоді політика національних урядів підриватиметься всякий раз, коли вона вступатиме в протиріччя з вимогами міжнародних фінансових ринків»⁶⁰.

Таблиця 2.4.3

Ставки податку на фінансові операції у країнах світу

Країна	Ставка, %	Дохід	Частка від ВВП, %
США	0,04 - 01	\$1,8 млрд	-
Великобританія	0,5 на акції	\$7 млрд на рік	0,2
Тайвань	0,01 – 0,06	€2,3 млрд	0,8
Швейцарія	0,15-0,3	SwF 1,9 млрд	0,37
Сінгапур	0,20	-	-
Італія	0,20	-	-
Індія	0,125-0,250	-	-
Франція	0,20	€ 0,5 млрд	-
Фінляндія	1,60	-	-
Бельгія	0,07-0,5	-	-

Джерело: складено на основі⁶¹.

Першу спробу застосування податку Тобіна було зроблено у Швеції у 1980 р., де стали оподатковуватись операції з акціями та деривативами. Однак після підвищення ставки податку до 2 % у 1986 р. більшість інвестиційних операцій у сфері фінансової та страхової діяльності було припинено.

⁶⁰ Ефимова Т. История и перспективы введения налога на финансовые операции. *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2010. №3. С. 280.

⁶¹ HM Revenue & Customs, Ministry of Finance (ROC), South Africa Revenue Services, IFS. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>.

У 2001 р. прем'єр-міністр Франції Л. Жоспен заявляв, що країна внесе питання про введення оподаткування фінансової та страхової діяльності до порядку денного зустрічі європейських міністрів фінансів у перспективі. Далі, у 2003 р. ідею введення податку Тобіна було підтримано президентами Бразилії і Венесуели. 15 червня 2004 р. Комісія з фінансів і бюджету парламенту Бельгії схвалила законопроект про введення цього податку у варіанті, що був запропонований німецькою професоркою П. Шпан, яка вважає, що такий збір повинен складатися з так званих 2 ярусів, тобто низька або навіть нульова ставка для нормального обмінного курсу валют і більш висока для високої волатильності валют. Проте цей податок може бути введено у Бельгії лише у випадку його запровадження у всьому ЄС. У Великобританії можливості введення податку Тобіна були досліджені компанією Intelligence Capital, де висновки не були однозначними. У серпні 2009 р. головою Управління Фінансових служб Великобританії А. Тернером робиться заява про необхідність введення податку на фінансові операції, у зв'язку з чим це вже заявлялось на саміті міністрів фінансів G20.

Беззаперечними противниками податку Тобіна виступили США, які переслідують ідею того, що у разі поширення фінансової кризи компенсувати потенційні збитки мають банки, а не платники податків. Цим не підтримується податок Тобіна, який суперечить ідеології максимальної лібералізації. Такої самої позиції дотримуються уряди як України, так і Російської Федерації.

На нашу думку, запровадити податок Тобіна у сучасних умовах практично неможливо, оскільки:

- 1) якщо обкладати податком трансакції з облігаціями і акціями, то активізується торгівля деривативами, а якщо навпаки, – то винайдуться нові складні фінансові інструменти;

- 2) у випадку введення податку Тобіна не у всьому світі торгівля переміститься в офшори. Фінансові регулятори звичайно усвідомлюють масштаби і швидкість змін у світовій економіці, але можливості контролю за угодами, що здійснюють фінансові інститути, постійно скорочуються. Наприклад, А. Грінспен

вважає, що збір даних про баланс хедж-фондів є марним, оскільки вони застарівають ще до того, як висохнуть чорнила на папері.

Враховуючи різні підходи до розв'язання проблем стимулювання, варто акцентувати увагу також на підвищенні прозорості фінансової та страхової діяльності, зокрема в Україні.

Так, з метою забезпечення зниження морального ризику та прозорості банківської системи в Україні було прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків» від 17.07.11 р.⁶², який зобов'язав банки розкривати НБУ структуру власності і власників істотної участі (більше 10 %). Наразі дві третини банків України приховують своїх реальних власників, більшість з них записані на підставні компанії. Нерідко банки дроблять пакети акцій між різними фізичними і юридичними особами з тим, щоб нікому не належало більше 10 % акцій. Зрозуміло, що у такий спосіб приховуються імена навіть номінальних власників. У деяких банках кількість міноритаріїв досягає тисячі осіб, що пов'язано з отриманням акцій замість заробітної плати у 1990-і рр. Проте за останні 10 років більшість великих банків легалізувалися та надають інформацію про своїх бенефіціарів.

Іншим нормативним актом є Закон України «Про систему страхування вкладів фізичних осіб» від 23.02.12 р.⁶³, який передбачив субсидіарну відповідальність власників банків, яку вони мають нести у випадку, якщо їхні дії чи бездіяльність призвели до збитків та/або завдання шкоди інтересам вкладників: у разі отримання Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відмови у задоволенні таких вимог або невиконання вимоги у строк, встановлений фондом, він має право звернутись до суду з вимогою про стягнення майна з таких осіб для задоволення вимог кредиторів. Це має дисциплінувати власників банків, проте ця норма не запрацює без відповідної судової практики, розкриття інформації про реальних власників, нагляду за інсайдерським кредитуванням.

⁶² Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків: Закон України: від 15.02.11 р. № 3024-VI. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=3024-17>.

⁶³ Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України: від 23.02.12 р. № 4452-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

Крім доступності інформації про власників фінансових установ, важливими також є інформація про фінансовий стан цих установ і трансакції. Так, позитивно можна характеризувати те, що НБУ у 2012 р. зобов'язав банки оприлюднювати на сайтах і відділеннях квартальні баланси і звіти про фінансові результати. Проте в Україні, так само як і в інших країнах, існує загроза того, що їх аналіз окремими аналітиками може створювати додаткові ризики для фінансової стійкості у разі їх неправильної або необережної інтерпретації.

12 серпня 2015 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку»⁶⁴. НБУ та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) проголосили його орієнтованим виключно на посилення захисту інтересів вкладників. Серед нововведень – обов'язок банків вести базу даних про вкладників і встановлення кримінальної відповідальності за порушення порядку її ведення, а також фальсифікацію звітності з метою приховати неплатоспроможність банківської установи⁶⁵.

На фондовому ринку Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в від 26.04.12 р. № 645 затверджено Концепцію розкриття інформації на цьому ринку⁶⁶, що базується на принципах: суттєвості; своєчасності, достовірності та повноти; вільного доступу до інформації; зацікавленості суб'єктів розкриття у покращенні інформаційної прозорості; зручності для користувачів засобів поширення інформації; уникнення інсайду. Щодо професійних учасників ринку цінних паперів, то НКЦПФР підтримує ініціативу щодо створення Ренкінгу публічності на цьому ринку. Оцінювання відбувається на основі наявності або відсутності інформації за 30 критеріями (загальна інформація про компанію; інформація про операційну діяльність; інформація про результати діяльності) на сайтах учасників (торговців цінними

⁶⁴ Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку: Закон України від 16.07.2015, № 629-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

⁶⁵ Коваленко Ю. М. Інституційна довіра у національному фінансовому секторі та система гарантування банківських депозитів. *Малий і середній бізнес (право, держава, економіка)*. 2015. №1–2 (60–61). С. 106–113.

⁶⁶ Про схвалення Концепції розкриття інформації на фондовому ринку: Рішення НКЦПФР: від 26.04.12 р. № 645. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL121061.html.

паперами-банків; торговців цінними паперами-небанківськими установами; компаній з управління активами (КУА).

Прогресивним кроком у напрямку розв'язання проблем стимулювання є прийняття нового Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» від 19.06.2020 р. № 738-IX, який регулює відносини, що виникають під час емісії, обігу, викупу цінних паперів та виконання зобов'язань за ними, укладання і виконання деривативних контрактів, заміни сторони деривативних контрактів та вчинення правочинів щодо фінансових інструментів на ринках капіталу, а також відносини, що виникають під час провадження професійної діяльності на ринках капіталу та організованих товарних ринках. Він передбачає комплексне врегулювання питань: функціонування ринків деривативів; функціонування ринків капіталу та організованих товарних ринків, а також розбудови їх інфраструктури; забезпечення захисту прав власників облігацій у відповідності до найкращих світових практик.

Отже, у сфері фінансової та страхової діяльності нагальною потребою є забезпечення ефективності та прозорості роботи усіх фінансових корпорацій. Важливо впровадити методику визначення прозорості Standard&Poor`s (міжсекторне порівняння прозорості в економіці, проте її можна застосовувати для порівняння підсекторів фінансового сектору) і розроблений МВФ Кодекс належної практики забезпечення прозорості грошово-кредитної та фінансової політики.

Звичайно, за існування кількох регуляторів діяльності фінансових установ важко порівняти рівень прозорості банків й інших структур, створити таку універсальну методику, яка дозволить інвестору обрати тип фінансового інвестування. Використання Кодексу дасть змогу забезпечити фінансовій інформації: 1) якість; 2) достовірність; 3) своєчасність розкриття; 4) обґрунтованість. Методика оцінювання рівня прозорості фінансових корпорацій має включати у себе такі етапи: виявлення фінансової компоненти прозорості (фінансові прогнози, річна фінансова звітність за МСБО; повна інформація про угоди; показники ліквідності, дані про аудитора і його

винагорода, прогноз доходів тощо); виділення критеріїв і показників такої оцінки; виявлення ступеня прозорості за кожним критерієм і виявлення недостатньо розкритих елементів фінансової інформації.

2.5. Теоретичні підходи щодо визначення впливу податкових ризиків на податковий потенціал фінансового сектору

У сучасних умовах всесвітньої пандемії COVID-19 та економічної кризи вітчизняні фінансові установи зіткнулися з проблемами зниження фінансово-економічних результатів, що унеможливує перехід на інноваційні рейки розвитку економіки. Щоб їх уникнути, необхідно постійно вдосконалювати існуючі, розробляти нові методи, форми та інструменти для нейтралізації негативних наслідків як у фінансовій, так і у податковій сферах. Адже податки є своєрідною артерією фінансової системи, яка відіграє ключову роль у накопиченні бюджетних коштів, а також залишається суттєвим фактором, що впливає на поліпшення інвестиційного клімату країни.

На сьогодні одним із найважливіших інструментів механізму податкового регулювання є здатність прогнозувати податкову базу, яка розглядається в податковій теорії як податковий потенціал. Вивчення цієї концепції стосовно фінансових установ є важливим з позицій подальшого обґрунтування механізму оподаткування фінансового сектору, а також розробки заходів щодо вдосконалення адміністрування податків .

Проблеми оподаткування в нашій країні традиційно викликали інтерес у бізнесу, уряду та науковців. Особливо гостро стоять проблеми оподаткування фінансового сектору, оскільки вони викликають "ланцюгову реакцію", надалі впливаючи на стан фінансово-кредитної системи держави в цілому.

Сутність поняття податкового потенціалу залежно від його суб'єктивних та об'єктивних характеристик вивчається в економічній літературі на рівні держави,

регіону чи окремого сектору економіки, платника податків. У цьому контексті податковий потенціал банківської системи має свої особливості ⁶⁷.

У більшості наукових праць увага приділяється фіскальній оцінці податкового потенціалу. В результаті такого підходу "податковий потенціал" розглядається як сукупний об'єкт формування оподатковуваних ресурсів регіону або країни в цілому.

Значний внесок у теоретико-методологічну розробку категорії «податковий потенціал» зробив вітчизняний вчений Каламбет С.В., який надає таке визначення: «податковий потенціал - це реальний національний дохід, зменшений на суму витрат для відтворення життєво необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби» ⁶⁸.

Проскура К.П. розглядає «податковий потенціал» як прогнозовану величину податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, що реалізується через систему взаємодії податкового законодавства, податкових органів та платників податків з метою наповнення бюджетів фінансовими ресурсами з урахуванням мінімально можливих збитків платників податків для стимулювання економічно необхідних процесів ⁶⁹.

На думку Л.А. Примостки, податковий потенціал характеризує «максимальну суму податків та обов'язкових платежів, які можуть бути зібрані в певній країні або її регіоні, зі сфери економічної діяльності або з конкретного підприємства протягом певного періоду часу з оптимальним використанням усіх наявних ресурсів (фінансових, економічних, трудові, природні тощо)» ⁷⁰.

Податковий потенціал досить тісно пов'язаний з більшістю елементів оподаткування, а саме: об'єктом оподаткування, базою оподаткування, ставкою податку, податковим періодом, податковими пільгами. Більше того, база оподаткування та об'єкт оподаткування впливають на величину податкового

⁶⁷ Ключко Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. № 12(40). С. 106-112.

⁶⁸ Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта. 2001. 304 с.

⁶⁹ Проскура К.П. Податковий потенціал ринку цінних паперів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 151-162

⁷⁰ Примостка Л. А., Сушкова Е. Е. Податковий потенціал як важливий інструмент податкового регулювання. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2009. №4(5). С. 33-36

потенціалу, а впливаючи на ставку податку, податкові пільги та податковий період, можуть впливати на реалізацію податкового потенціалу⁷¹.

Отже, використовуючи податковий потенціал при визначенні цільових показників, можна визначити всю реальну базу оподаткування за певний період.

Слід зазначити, що серед вітчизняних науковців не існує однозначної думки щодо сутності категорії «податковий потенціал». Це пов'язано не тільки з різними підходами, які застосовують автори, але і з недостатньою науковою обґрунтованістю вітчизняної економічної літератури⁷².

Очевидно, що податковий потенціал фінансових установ повністю характеризується описаними вище особливостями сутності поняття податкового потенціалу.

Податкові ризики, як різновид фінансових, є невід'ємною складовою системи управління і діяльності не тільки фінансових установ і організацій а й фінансового ринку вцілому.

На сьогодні відповідно до чинного законодавства фінансові установи сплачують такі податки та обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, податковий потенціал яких формує їхній загальний податковий потенціал (рис. 2.5.1).

Для оцінки загального податкового потенціалу, як свідчить міжнародна практика, широко використовують метод репрезентативної податкової системи, розроблений Комісією США з питань експертизи з питань міжурядових відносин⁷³. Його незаперечною перевагою є визначення податкового потенціалу як суми потенціалів усіх податків, що входять до структури доходів обласного бюджету, а на рівні суб'єктів господарювання - до структури сплачених ними податків, що дозволяє враховувати особливості кожного податкового платежу, і відповідно, отримати більш точний результат.

⁷¹ Радіонов Ю.Д. Прогнозування і планування як інструмент ефективного управління та використання бюджетних коштів. *Економіка України*. 2014. № 4. С. 40-54.

⁷² Сітшаєва Л.З. Економічна сутність категорії «податковий потенціал» *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91113/48-Sitshaieva.pdf?sequence=1>

⁷³ Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. М.: Альпина Бизнес Букс. 2004. 253 с.

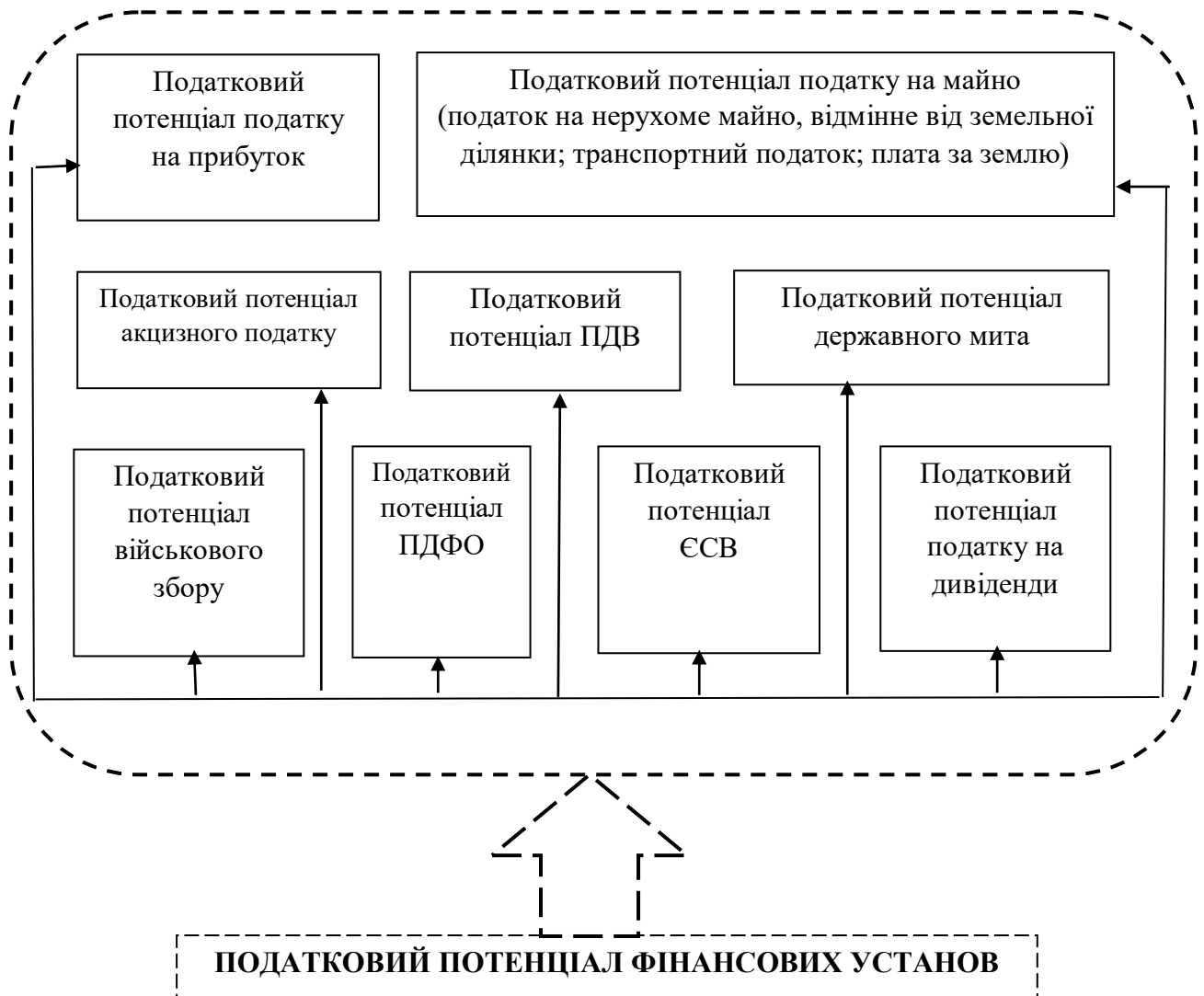


Рис. 2.5.1. Загальний податковий потенціал фінансових установ

Джерело: складено автором на основі ⁷⁴

Однак, на наш погляд, представлена техніка має один істотний недолік. це дозволяє визначити лише обсяг ресурсів, накопичених в офіційній економіці (бізнесі), тоді як для об'єктивної оцінки податкового потенціалу необхідно враховувати також інформацію про невикористані резерви, тобто обсяг податкових платежів, зосереджених у тіньовій економіці (оборот) не сплачено через ухилення від сплати податків та інші зловживання.

Звичайно, простого підсумовування потенціалу окремих податків недостатньо для забезпечення об'єктивної оцінки податкового потенціалу. При його визначенні необхідно враховувати максимальну кількість зовнішніх та

⁷⁴ Ключко Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. № 12(40). С. 106-112

внутрішніх факторів, які певною мірою впливають на формування структури податкового потенціалу кожного податку⁷⁵.

Важливо з точки зору визначення податкового потенціалу виявити податкові ризики фінансових установ, як ймовірність матеріальних збитків або негативних наслідків юридичного, фінансового та соціального характеру.

Ігнорування податкових ризиків у процесі діяльності фінансових установ може призвести до значних негативних наслідків у вигляді прямих збитків - зменшення фінансових результатів, збільшення податкових витрат, фінансових санкцій та у вигляді втрати прибутку через неефективні управлінські рішення.

Податкові ризики, як різновид фінансових, є невід'ємною складовою системи управління і діяльності не тільки фінансових установ і організацій а й фінансового ринку в цілому.

В процесі переходу до ринкового етапу розвитку та проведення перманентних економічних і податкових реформ в Україні, неминуче виник інтерес до розгляду поняття «ризик» у сферах економіки, підприємництва, фінансовій і податковій політиці. При цьому концептуально-узагальнюючі уявлення про ризики в процесі формування ринкових відносин стали просто необхідними і отримали свій подальший розвиток.

Однак, незважаючи на велику кількість робіт, на сьогодні в економічній науці не існує єдиного теоретичного підходу, який би дозволив отримати універсальне визначення податкового ризику та запропонувати дієві підходи до управління ризиком.

Згідно з В. В. Вітлінським, з позиції платника податку, податковий ризик – це економічне поняття, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов'язаних з процесом оподаткування та сплати податків⁷⁶.

З позиції інтересів держави, податковий ризик – це економічне поняття, яке відображає особливості сприйняття суб'єктами управління процесами

⁷⁵ Ключко Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. № 12(40). С. 106-112

⁷⁶ Вітлінський В. В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок. *Фінанси України*. 2007. № 3. С. 132–139

оподаткування невизначеності кінцевого результату їх діяльності унаслідок можливого впливу на них ряду об'єктивних та суб'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, що призводить до зменшення бази оподаткування, порушень податкового законодавства платниками податків, неефективного адміністрування податків та податкових втрат бюджету^{77, 78}.

Важливим і найбільш складним етапом дослідження податкових ризиків є їх якісний аналіз, покликаний виявити об'єктивні й суб'єктивні чинники, котрі породжують ризик у сфері оподаткування. Податковий ризик для держави полягає в ймовірності фактичного недотримання податкових надходжень порівняно з плановими (прогнозними) як у цілому з податкових доходів бюджету, так і з окремих видів і груп податків. У сучасних умовах господарювання широко розповсюджуються порушення податкового законодавства, що призводить до певних втрат і з боку держави, і з боку суб'єкта господарювання.

Систематизуючи погляди вітчизняних та закордонних науковців і фахівців, можна виділити окремі підходи до визначення поняття податкового ризику.

По-перше, податкові ризики у вузькому значенні являють собою потенційно можливі відхилення бюджетного показника податкових надходжень від його запланованого значення під дією ризикуотворюючих факторів.

Тобто, податкові ризики можна розглядати як ймовірність зміни поступлення податкових платежів у наслідок дії ризикуотворюючих факторів, що відбивається прямо або опосередковано на обсягах бюджетних втрат. До факторів ризику слід віднести причини, обставини, умови, що створюють ймовірність несприятливих ситуацій і негативних результатів.

Податковий ризик може бути пов'язаний з ймовірністю нездійснення податкових платежів платниками податків, через застосування схем їх мінімізації та ухилення, легалізацію та відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, що в свою чергу призводить до ненадходження коштів від

⁷⁷ Вітлінський В. В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок. *Фінанси України*. 2007. № 3. С. 132–139

⁷⁸ Гранатуров В. Податкові ризики держави: визначення та класифікація. *Фінанси України*. 2007. № 10. С. 86–94

запланованих податкових поступлень. Об'єктивність останнього підходу можна пояснити тим, що податкові надходження є «імперативною», тобто обумовленою силою закону, складовою доходів державного бюджету. В процесі перерозподілу податки направляють на фінансове забезпечення завдань і функцій держави та місцевого самоврядування. Тому проблему податкового ризику не можна розглядати як проблему суто податкової сфери.

По-друге, податкові ризики у широкому значенні полягають у вірогідності невиконання заходів податкового планування та податкової політики у зв'язку з неефективним використанням податкових ресурсів та порушенням їх пропорцій. Відповідно, в більш широкому трактуванні, з точки зору всіх складових податкової політики, податковий ризик може трактуватися як потенційна можливість (ймовірність) зміни податкових надходжень унаслідок дії одного або сукупності чинників, що має в кінцевому підсумку прямий чи опосередкований вплив на провадження податкової політики держави.

По-третє, визначення податкових ризиків як різновиду фінансових ризиків передбачає їх розгляд як такої податкової ситуації, коли зменшується якість податкового планування, а порушення норм законодавства зростає.

Розмаїття думок про сутність податкового ризику пояснюється, з одного боку, складністю та багатоаспектністю цього явища, а з другого – недостатньою увагою до нього та обмеженим застосуванням в реальній податковій практиці й управлінській діяльності і практично повним його ігноруванням в існуючому законодавстві. У Податковому кодексі України (далі – ПКУ) навіть немає визначення поняття податкового ризику. Даним законодавчим документом передбачено тільки визначення ризику як ймовірності недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи (Розділ I, ст. 14, п.14.1, п.п. 14.1.221 ПКУ)⁷⁹.

Крім того, з другої сторони податковий ризик – це ймовірність настання такого фінансового стану, коли платник не може повністю або частково виконати

⁷⁹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Відомості верховної ради України. 2011. № 13-14, № 15-16, № 17 ст.112 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 27.09.2020).

свої податкові зобов'язання перед бюджетом. Така ситуація спричиняє недоїмку, що призводить до формування податкового боргу та зменшення податкового потенціалу.

Звертаючись до аксіом ризикології як науки, можна виокремити основні сутнісні характеристики та особливості податкових ризиків для фінансових установ, як одного із суб'єктів податкових правовідносин (табл. 2.5.1).

Таблиця 2.5.1

**Основні характеристики податкових ризиків для фінансових установ,
як одного із суб'єктів податкових правовідносин**

Економічна природа	Податковий ризик проявляється у сфері фіскальної діяльності суб'єктів господарювання й характеризується можливими фінансовими втратами.
Об'єктивність прояву	Податковий ризик є об'єктивним явищем у діяльності будь-якої фінансової установи. Хоча ряд параметрів податкових ризиків залежить від суб'єктивних управлінських рішень, об'єктивна природа його прояву залишається незмінною.
Вірогідність реалізації	Вірогідність категорії податкових ризиків виявляється в тому, що ризикова подія може відбутися, а може й не відбутися в процесі виконання державою своїх функцій. Ступінь цієї вірогідності визначається дією як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, проте ймовірнісна природа податкових ризиків є постійною його характеристикою.
Невизначеність наслідків	Податковий ризик супроводжується фінансовими втратами для установи, але існує невизначеність граничної межі наслідків його настання.
Варіабельність рівня	Показник рівня податкових ризиків значно варіює під впливом численних об'єктивних і суб'єктивних чинників, які знаходяться в постійній динаміці.
Суб'єктивність оцінки	Незважаючи на об'єктивну природу податкових ризиків, як економічного явища, основний показник його оцінки – рівень ризиків – має суб'єктивний характер. Ця суб'єктивність, тобто нерівнозначність оцінки даного об'єктивного явища, визначається різним рівнем повноти й достовірності інформаційної бази, кваліфікації персоналу, їх досвіду у сфері податкового ризик-менеджменту та іншими чинниками.

Джерело: опрацьовано та складено автором на основі ⁸⁰, ⁸¹, ⁸², ⁸³.

Податкові ризики багатогранні, тому для можливостей ефективного їх моніторингу, аналізу, оцінки та управління ними необхідно їх систематизувати та класифікувати.

⁸⁰ Атаманенко І. Б. Оцінка податкових ризиків при ухваленні податкових рішень. *Вісник ЖДТУ «Економіка, організація і управління підприємством»*. 2010. № 3 (53). С. 16-20.

⁸¹ Вовчак О. Д. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України. *Фінанси України*. 2008. № 1. С. 41-46.

⁸² Колісниченко К. В. Основні характеристики податкових ризиків. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. № 7. С. 325-328.

⁸³ Федосов В. М. Бюджетна система : підручник. КИЇВ: Центр учбової літератури, Тернопіль : Економ. Думка. 2012. 871 с.

Сьогодні не існує загально визнаного якісного підходу до розподілу ризиків щодо ймовірності виникнення, характеру та рівня бюджетних втрат, ступеня їх впливу і т.д.

Базовими можна вважати такі класифікаційні ознаки податкових ризиків: за сферою виникнення; за причинами, що їх зумовлюють; за характером виникнення; за масштабами ризиків; за рівнем податкових втрат бюджету; за характером бюджетних втрат; за тривалістю дії; за можливістю оцінювання; за можливістю передбачення та упередження тощо (Рис. 2.5.2).

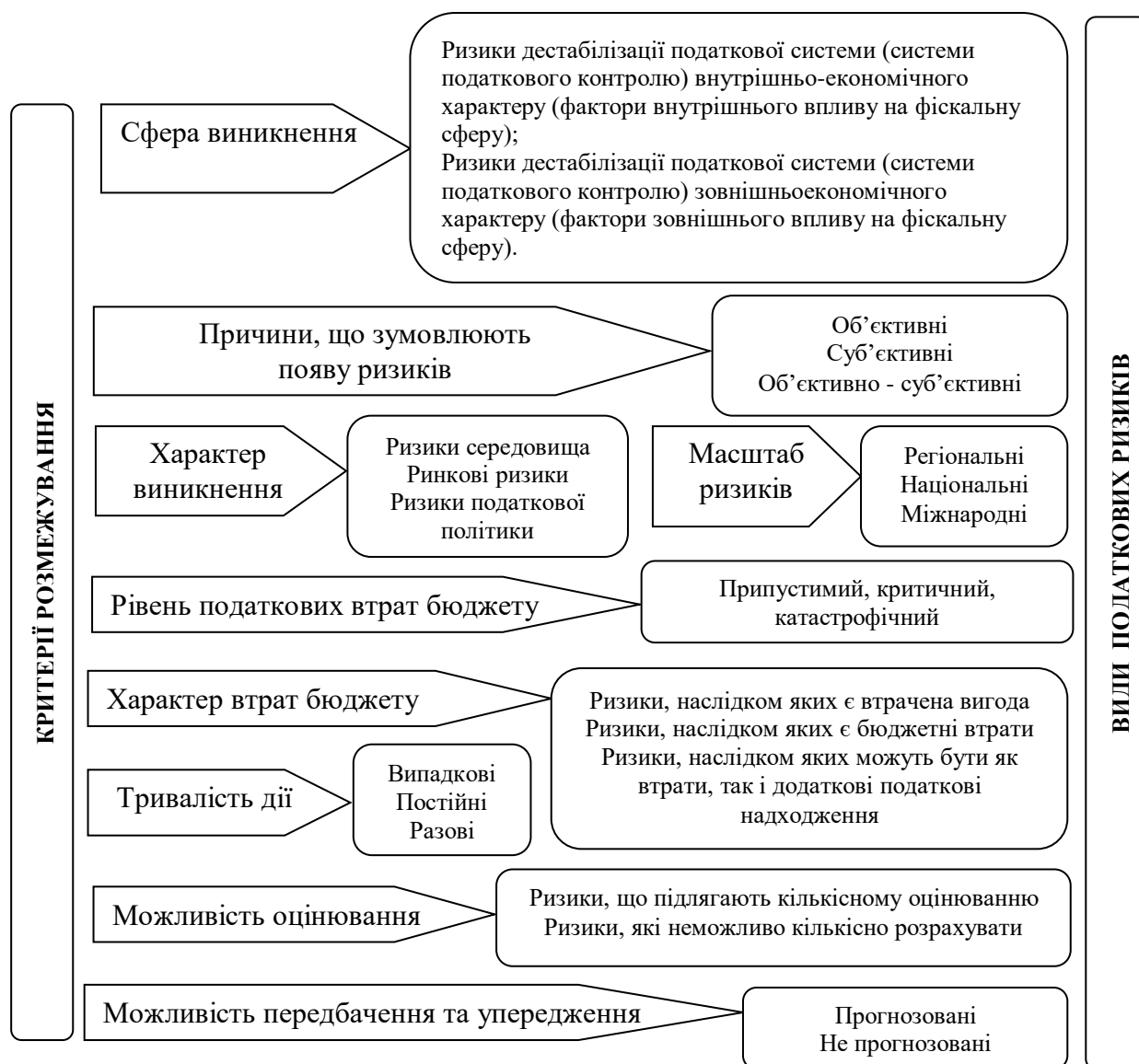


Рис. 2.5.2. Класифікація податкових ризиків

Джерело: опрацьовано автором та побудовано на основі ^{84, 85, 86}.

⁸⁴ Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. Тернопіль: Економічна думка і Карт блани. 2002. 572 с.

⁸⁵ Колісниченко К. В. Основні характеристики податкових ризиків. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. № 7. С. 325–328.

⁸⁶ Федосов В. М. Бюджетна система : підручник. К.: Центр учбової літератури, Тернопіль : Економ.

Наведена класифікаційна характеристика податкових ризиків як загальна, так і у процесі прийняття управлінських рішень, широко класифікує податкові ризики та дає глибоке розуміння їх сутності, джерел походження та манери поведінки. Крім того, виконаний аналіз підкреслює, зокрема, врахувати, що ризик притаманний всім процесам та видам господарської діяльності та поведінці платників податків.

Слід також відзначити роботи В. І. Грушки, І. І. Кучерової, І. М. Таранової, С.В. Онишко⁸⁷, які, не досліджуючи безпосередньо проблеми податкових ризиків, приділяють значну увагу аналізу причин та факторів, що призводять до бюджетних втрат. На наш погляд, такі фактори можна визначити як джерела податкових ризиків, оскільки дія одного або поєднання таких факторів призводить до певних видів податкових ризиків.

Причини ризику мають природний, економічний, політичний, соціальний, екологічний, технологічний та який завгодно інший характер, словом, – будь-які умови суспільно-економічного життя і природні явища.

Факторами ризику є обставини, при яких причини ризику проявляються і призводять до ризикових ситуацій. Фактори, що складаються з показників внутрішньої діяльності суб'єкта господарювання, є внутрішніми. Параметри, що характеризують зовнішнє, по відношенню до суб'єкта господарювання, середовище, складають зовнішні фактори.

Можна сказати, що під зовнішніми факторами розуміють ті умови, які контролюючий орган чи суб'єкт господарювання не може змінити, але повинен враховувати у своїй діяльності, бо вони мають вплив на результат такої діяльності. На рис. 2.5.3 зображені основні зовнішні фактори, що впливають на рівень податкового ризику.

Важко визначити більшу чи меншу значимість того чи іншого фактору, тому що вони пов'язані один з одним: зміна одного фактору може призвести до зміни інших, а тому їх вплив на рівень ризику взаємопов'язаний.

Думка.2012. 871 с.

⁸⁷ Онишко С.В. Розбудова політики податкової безпеки в Україні. *Науковий вісник Національної академії ДПС України*. 2007. № 3 (38). С. 103- 108

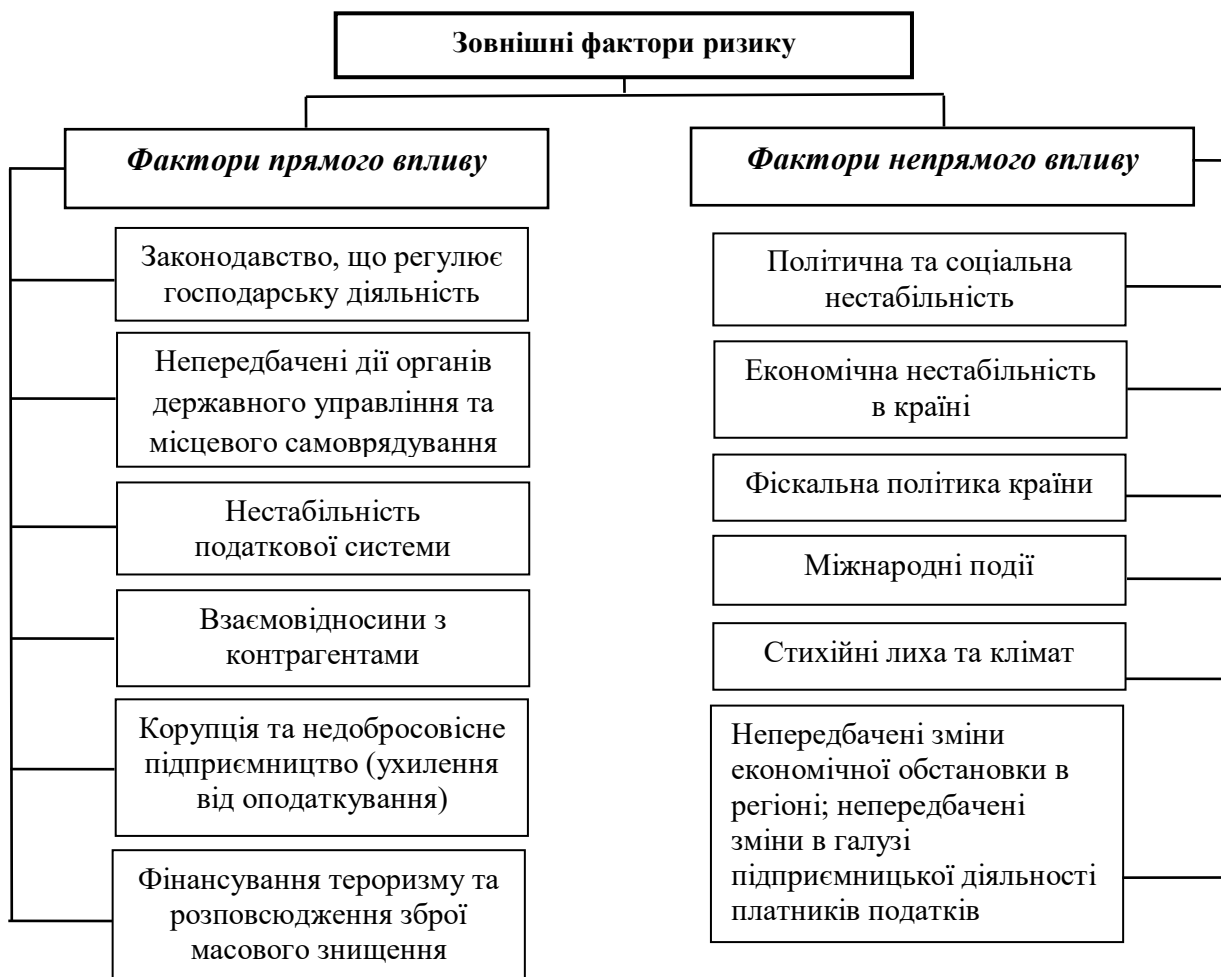


Рис. 2.5.3. Схема зовнішніх ризикоутворюючих факторів

Джерело: побудовано автором на основі ⁸⁸.

Кількість зовнішніх факторів ризику та їх перелік може змінюватися в часі. Розподіл факторів на дві групи – на фактори прямого впливу та фактори непрямого впливу пов’язаний з тим, що вони безпосередньо впливають на рівень ризику – фактори першої групи (зміни законодавства, взаємовідносини з партнерами, непередбачені дії органів державного управління та місцевого самоврядування та ін.). Фактори непрямого впливу (політична чи економічна нестабільність у країні, міжнародні події, стихійні лиха) можуть не чинити (виявляти) прямої дії на рівень ризику, але сприяють його зміні.

Серед внутрішніх факторів податкового ризику перш за все виділяють такі:

- організаційні: не уніфікована система податкового обліку; недостатній рівень кваліфікації працівників; не розроблені процедури податкового

⁸⁸ Світлична Т. І. Економічний ризик та методи його вимірювання : навч. Посібник. Харків: ХНАМГ. 2004. 144 с.

менеджменту стратегія та принципи діяльності контролюючого органу;

- податкові помилки: арифметичні помилки, відсутність документів; неправильне тлумачення податкового законодавства; помилки в податковому плануванні.

Крім цього, додатковий аналіз виявляє вплив на рівень ризику таких факторів, як: відсутність належних професійних навиків, і слабкі загальноекономічні знання управлінського персоналу, фінансові прорахунки, низький рівень організації праці, розголошення конфіденційної інформації з вини службовців, недостатність знань з маркетингу, низька мотивація праці та ін.

У вивченні ризиків, для виявлення об'єктивних передумов, що їх породжують, суттєве значення має питання про керованість факторів. В умовах ринкової економіки керованість факторів великою мірою залежить від управлінського завдання, а також від умов його вирішення в часі й просторі. Тому якогось загального розподілу факторів на регульовані та нерегульовані не існує.

Весь процес аналізу ризиків можна розділити на сім етапів, які в свою чергу поділяються на два рівні. Перший рівень дослідження включає в себе чотири послідовні етапи і зводиться до узагальненої оцінки всіх можливих ймовірностей настання несприятливих ситуації, тобто оцінки ризиків. Другий рівень складається з етапів ризик-аналізу і передбачає здійснення діяльності з управління ризиками, тобто весь комплекс заходів щодо їх попередження та скорочення. Послідовність всіх етапів аналізу можна представити у вигляді такої схеми (рис. 2.5.4).

Розмір ризику дає інформацію про показник прямого податкового збитку, якщо ризик є прийнятним. Інші податкові збитки є можливими, так як і можливим є зменшення рівня дотримання законних норм платників податків. Проте, в більшості випадків, аналіз лише вкаже на конкретні сфери ризику чи відносну важливість, а не на положення на шкалі дотримання законних норм, до якого належить конкретний платник податків.

Вибираючи шляхи та методи оцінки податкових ризиків, для початку необхідно врахувати обставини, пов'язані з отриманням необхідної інформації. Залежно від повноти інформації, яка є основою для прийняття рішень, методи

оцінки податкових ризиків можна умовно згрупувати у три групи з урахуванням наступних умов:

- визначеність, коли інформація про ситуацію ризику є достатньо повною, наприклад, у формі балансу, звіту про фінансові результати тощо;
- часткова невизначеність, коли інформація про ситуацію ризику існує у вигляді частоти подій ризику;
- повна невизначеність, коли інформація про ситуацію ризику повністю відсутня, але можна залучити фахівців та експертів, щоб частково зменшити ступінь невизначеності.

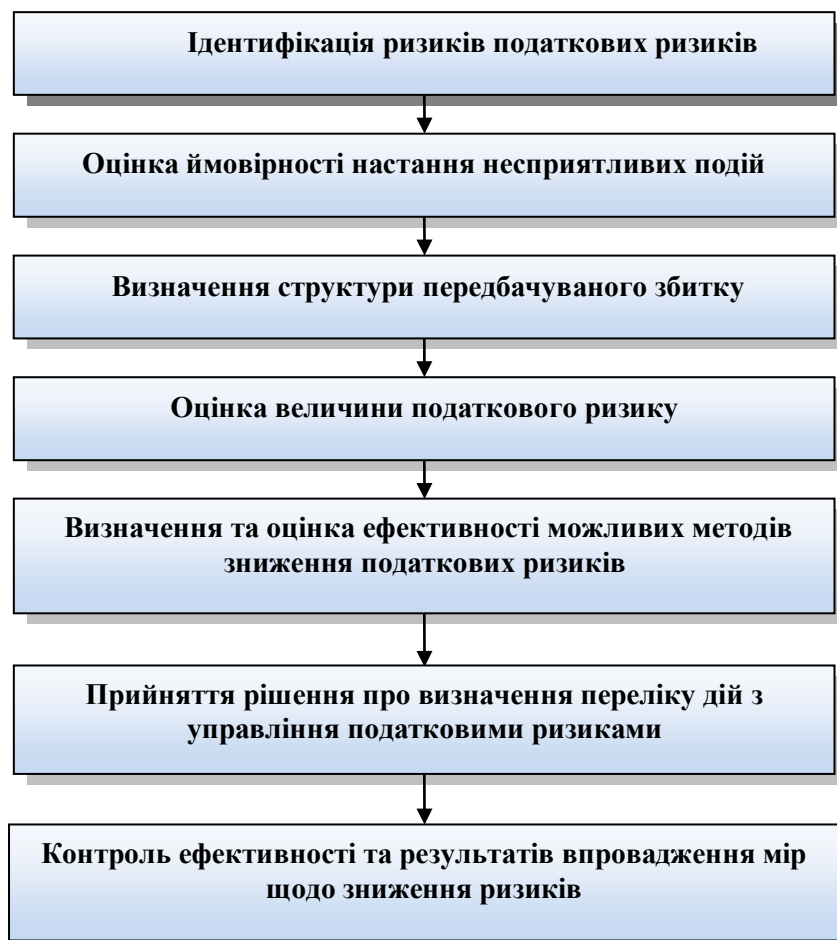


Рис. 2.5.4. Послідовність етапів аналізу податкових ризиків

Джерело: побудовано автором на основі ⁸⁹.

За наявністю та обсягом необхідної інформації обираються методи та показники, за допомогою яких можна оцінити величину податкового ризику банку (табл. 2.5.2).

⁸⁹ Атаманенко І. Б. Оцінка податкових ризиків при ухваленні податкових рішень. *Вісник ЖДТУ «Економіка, організація і управління підприємством»*. 2010. № 3 (53). С. 16–20

Таблиця 2.5.2

Порядок вибору показників для оцінки податкового ризику фінансових установ

Наявність інформації	Методи	Показники	Характеристика показників
Достатній обсяг інформації для прийняття рішень	Розрахунково-аналітичні	Абсолютні показники	Характеризують наслідки ризикових подій безпосередньо у вартісному (грошовому) або матеріально-речовому вираженні
		Відносні показники	Характеризують величину можливих втрат, співвіднесених з відповідною базою, за яку приймаються майновий стан, або загальні витрати ресурсів, або очікуваний дохід (прибуток)
		Середні	Узагальнюючі показники, які відображають фактори податкових ризиків
Інформація часткова, наявність певного обсягу початкової інформації	Методи теорії ймовірності	Показники ймовірності, точковий прогноз ризику, інтервальна оцінка ризику	Є мірою можливості настання ризикової події і її наслідків. Розрахунки, як правило, здійснюються на основі частоти ризикової події
	Статистичні методи	Середні значення очікуваного результату, варіація рівня ризику, дисперсія ступеня ризику, середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації	Є мірою середніх очікуваних значень результатів діяльності та можливих їх відхилень. Ця група показників є, як правило, параметрами відповідних законів розподілу випадкових результатів ризикової події.
Інформація повністю відсутня	Експертні та графічні методи, евристичні правила прийняття рішень	Суб'єктивні судження, показники як такі відсутні	Надають корисну інформацію для зниження ступеня невизначеності і допомагають прийняти обґрунтоване ризикове рішення

Джерело : ⁹⁰.

Таким чином, зменшення обсягу вихідної інформації про зовнішнє середовище ускладнює оцінку рівня податкового ризику за рахунок зменшення можливостей та зниження надійності результатів аналізу.

Мінімізація податкових загроз вимагає знання форм та методів оподаткування, економічних та правових основ централізованого та децентралізованого управління фінансами, закономірностей розвитку ринку. Оскільки обґрунтування завдань та функцій, які визначаються системою

⁹⁰ Куровець Н. М. Управління податковим ризиком країни в сучасних умовах розвитку . *Сучасні тенденції державних фінансів*. 2011. С. 12–16

державного управління з метою мінімізації податкових загроз, є однією з важливих складових, що забезпечують їх мінімізацію. Метою організації заходів щодо мінімізації загроз є формування площини ефективного функціонування держави та суб'єктів господарювання, що працюють в умовах невизначеності.

Мінімізація податкових загроз є основною складовою механізму податкового забезпечення, який не гарантує повного усунення ризиків у системі податкових відносин, але зменшує ймовірність несприятливих наслідків для держави та бізнесу.

Тому вважаємо за необхідне, на основі системи сучасного ризик-менеджменту, скоригованого з урахуванням специфіки оподаткування фінансових установ, здійснити розробку моделі з управління та мінімізації податкових ризиків у діяльності фінансових установ (Рис. 2.5.5).

Заключним етапом в управлінні податковими ризиками є контроль і коригування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Контроль полягає в отриманні інформації від менеджерів про наявні збитки та вжиті заходи щодо їх мінімізації. Він може виражатися у виявленні нових обставин, що змінюють рівень ризику, передачі цих відомостей страховій компанії, спостереженні за ефективністю роботи систем забезпечення безпеки.

У процесі управління податковими ризиками фінансова установа повинна проводити постійний моніторинг не лише чинного законодавства, позицій судових органів, органів влади, економічної ситуації в країні у цілому й окремо по регіонах, але й власного фінансового стану і положення на ринку ⁹¹. Проведення контролю над результатами реалізації обраної стратегії має проводитися не тільки фінансовими установами самостійно, але й податковими органами.

Підсумовуючи результати дослідження, незважаючи на те, що деякі вчені та експерти виступають за збільшення податкового навантаження на фінансові установи, на наш погляд, доцільно його зменшити.

⁹¹ Штиллер М.в. теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками. *Бизнес. Образование. Право*. 2015. № 4 (33).С. 182-185.

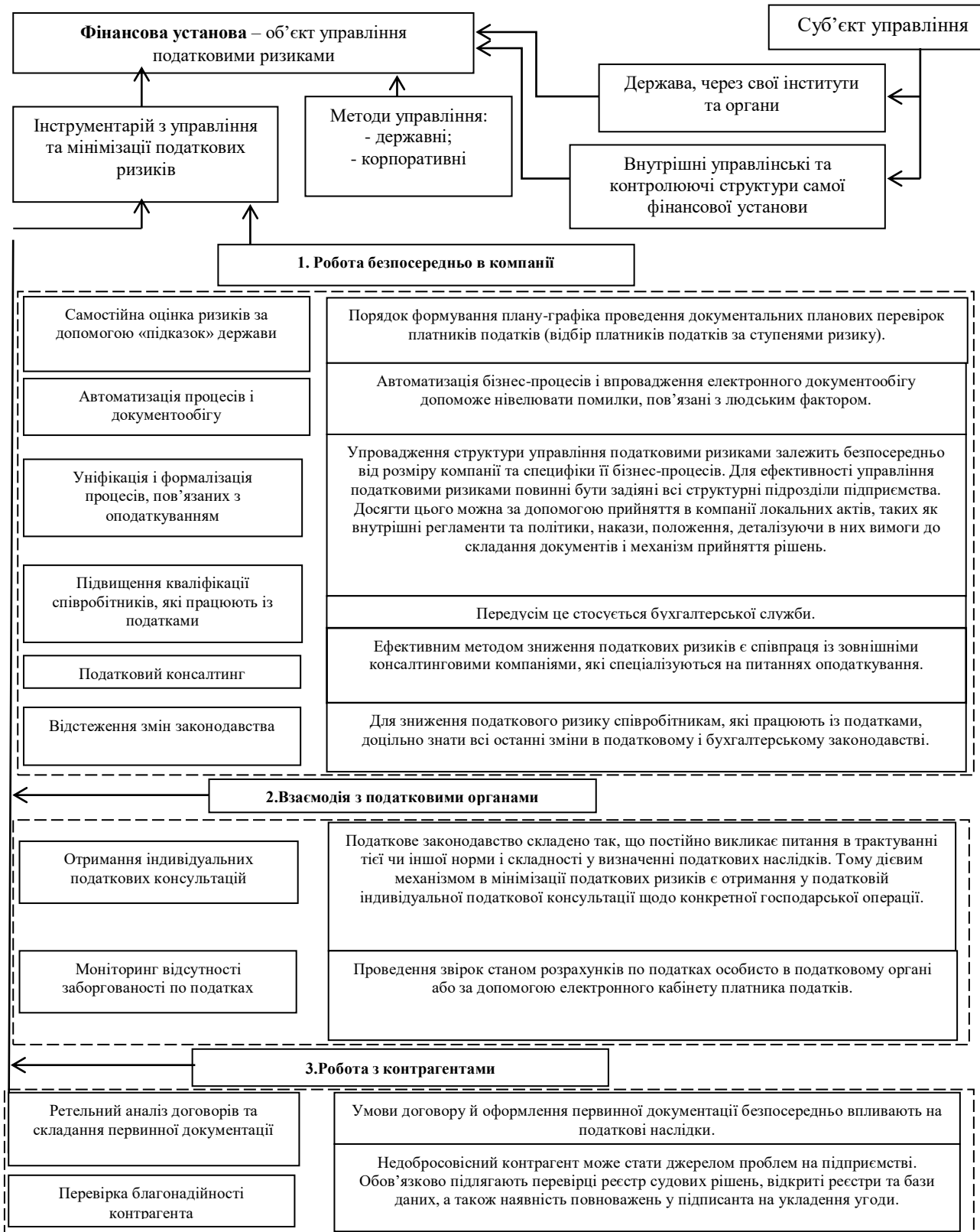


Рис. 2.5.5. Модель з управління та мінімізації податкових ризиків у діяльності фінансової установи

Джерело: складено авторами на основі ^{92, 93}.

⁹² Соловійова Т. Як бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. URL : <https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/>(дата звернення: 28.10.2020)

⁹³ Шевчук Ю.В., Денисюк К.М. Управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. №3 (08). С.255-259

Слід зазначити, що держава повинна сприяти діяльності вітчизняних фінансових установ та за допомогою різних методів та засобів зменшити податкове навантаження на них. З огляду на це, для всіх учасників податкових відносин важливо узгодити свої інтереси, що може бути забезпечене вдосконаленням податкового законодавства.

Цього можна досягти на основі принципу ефективного розвитку бази оподаткування з оптимальним оподаткуванням. Водночас метою податкового потенціалу фінансових установ повинна бути мінімізація податкових ризиків.

Реалізація податкових ризиків суттєво впливає на результати податкового планування, зокрема на податковий потенціал фінансових установ, оскільки в їх невизначеності розмір податкового навантаження може бути розрахований лише приблизно і у разі значних відхилень може призвести до економічно неефективного управління рішення щодо оподаткування, що безпосередньо вплине на величину фінансового результату установи. Тому критерієм оцінки якості управлінських рішень у сфері податкової діяльності фінансових установ повинна бути не стільки максимізація фінансового результату з метою покращення фінансового стану та збільшення ринкової вартості фінансової установи, скільки мінімізація податкових ризиків. Таким чином, саме ефективне управління податковими ризиками надасть фінансовим установам реальну можливість використовувати позитивні фактори середовища і нейтралізувати податкові загрози, поєднувати інтереси керівників, клієнтів і контрагентів компанії та досягати високої ефективності діяльності.

2.6. Європейський досвід оподаткування прибутку фінансових та нефінансових корпорацій та його значення для України

Рівень продуктивності фінансових та нефінансових корпорацій напряму впливає на значення показників наповненості державного бюджету за рахунок податкових надходжень від податку на прибуток. В той же самий час від особливостей використання податкового інструментарію по відношенню до суб'єктів господарювання залежить рівень їх прибутковості, напрями

перерозподілу фінансових ресурсів та основні показники розвитку економіки. Така ситуація актуалізує необхідність вивчення особливостей системи оподаткування прибутку підприємств та пошук напрямів її удосконалення як важливого фіскального та регулюючого інструменту в економіці. Територіальне розташування України та європейський вектор її економічного розвитку зумовлюють підвищений інтерес до дослідження саме європейського досвіду оподаткування прибутку фінансових та нефінансових корпорацій та можливостей імплементації окремих його положень у національну практику.

У межах податкових систем сучасних європейських країн важливим інструментом для фінансування державних потреб виступає податок на прибуток корпорацій (Corporate Income Tax), який входить до групи прямих податків. В національній практиці такий податок має назву податок на прибуток підприємств і за своїм економічним призначенням в цілому відповідає європейському досвіду. За інформацією ОЕСР податок на прибуток визначається як податок, який стягується з чистого прибутку корпорацій і обчислюється як: валовий дохід мінус допустимі відрахування.⁹⁴ Корпорація може одночасно здійснювати свою економічну діяльність у багатьох країнах, отримуючи таким чином статус багатонаціональної корпорації, географічно поширеної на кілька юрисдикцій.⁹⁵

Серед застосовуваних податкових інструментів впливу на діяльність фінансових та нефінансових корпорацій вагоме значення відводиться податковій ставці. Для порівняння розглянемо базові значення ставок податку на прибуток корпорацій у деяких європейських країнах в динаміці за останні сім років (табл. 2.6.1).

Як видно з табл. 2.6.1 ставки податку на прибуток корпорацій суттєво різняться в окремих європейських країнах. Наприклад, найнижчим значенням відмічається ставка податку в Угорщині та Ірландії де вона складає 9 % та 12,5% відповідно, натомість в таких країнах як Франція та Німеччина сукупна ставка податку на прибуток досягає позначки понад 30%.

⁹⁴ Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <https://www.oecd.org/>

⁹⁵ Fitore Morina, Bedri Peci: Harmonization of Corporate Income Tax (CIT) in the EU - Achievements and Challenges. Acta Universitatis Danubius. Œconomica, Vol 13, No 6 (2017). Pp. 323-333

Таблиця 2.6.1

Динаміка базових ставок податку на прибуток у деяких європейських країнах за період 2014–2020 рр., %

Країна	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Зміна 2020/2014 рр. (+/-)
Австрія	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0
Велика Британія	21,0	20,0	20,0	19,0	19,0	19,0	19,0	-2,0
Данія	24,5	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	-2,5
Естонія	21,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	-1,0
Ірландія	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	0,0
Іспанія	30,0	28,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	-5,0
Італія	31,40	31,40	31,40	24,0	24,0	24,0	24,0	-7,4
Латвія	15,0	15,0	15,0	15,0	20,0	20,0	20,0	+5,0
Литва	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	0,0
Нідерланди	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0
Німеччина*	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	0,0
Польща	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	0,0
Португалія	23,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	-2,0
Словаччина	22,0	22,0	22,0	21,0	21,0	21,0	21,0	-1,0
Угорщина	19,0	19,0	19,0	9,0	9,0	9,0	9,0	-10,0
Україна	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	0,0
Фінляндія	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	0,0
Франція*	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	31,0	-2,33
Чехія	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	0,0
Швеція	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	21,40	21,40	-0,6

Джерело: складено автором за даними [3], [5], [6].

**Примітка: кінцева сукупна ставка податку на прибуток з врахуванням додаткових ставок може суттєво відрізнятися від вказаної базової ставки*

Щодо динаміки зміни ставки податку на прибуток за досліджуваний період, то у більшості європейських країн вона залишалася стабільною, наприклад у Австрії, Ірландії, Нідерландах, Польщі, Україні, Фінляндії. Проте, в таких країнах як Велика Британія, Естонія, Данія, Іспанія, Італія, Словаччина, Португалія, Угорщина, Франція та Швеція її значення зменшилося в проміжку від 0,6% до 10%. Зростання значення ставки податку на прибуток з досліджуваного переліку європейських країн відбулося лише в Латвії на 5%. Найнижчі значення ставок, як правило, сприяють веденню незаконного бізнесу та утворенню так званих офшорних зон в тих країнах, які їх застосовують. Високі значення ставок податку

на прибуток, як правило, встановлюють економічно сильні країни, податкова політика яких спрямована на забезпечення високого рівня соціального захисту.

Середнє значення ставки податку на прибуток корпорацій у Європі за даними 2019 року становило 19,26%, в той же час в країнах-членах Європейського Союзу - 20,98%, що дещо нижче від середнього значення у світі - 23,81%.⁹⁶ Наразі в Україні базова ставка податку на прибуток складає 18%, порівнюючи її значення з середнім показником країн-членів ЄС та світу загалом станом на кінець 2019 року, варто зауважити, що вітчизняне значення ставки дещо нижче від вищеназаних показників (на 1,26% від європейського та на 5,81% від світового показника).

Детальніше зосередимо увагу на особливостях оподаткування податком на прибуток в окремих європейських країнах. Серед досліджуваних європейських країн де діє практика повної або часткової диференціації ставки податку на прибуток залежно від приналежності компанії до сектору фінансових чи нефінансових корпорацій належать Греція, Іспанія, Італія, Чехія тощо.

В Греції базова ставка податку для всіх корпорацій становить 28%, а винятком є кредитні корпорації, для яких ставка складає 29%. Усі види доходів, отриманих юридичними особами, вважаються доходами від підприємницької діяльності, що оподатковуються відповідно до зазначеної стандартної ставки податку на прибуток корпорацій. Приріст капіталу для корпорацій також вважається звичайним доходом бізнесу. Грецькі джерела доходів, отриманих іноземними юридичними особами, оподатковуються в Греції як дохід від підприємницької діяльності лише у тому випадку, якщо вони мають постійне представництво в Греції.⁹⁷

Щодо Іспанії, то базова ставка корпоративного податку становить 25%, проте можуть застосовуватися й спеціальні ставки (наприклад, 30% для банків). Новостворені компанії, які здійснюють підприємницьку діяльність, оподатковуються в першому податковому періоді, що показує позитивну

⁹⁶ Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

⁹⁷ Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

оподатковувану базу та наступний податковий рік за ставкою 15% (з деякими винятками). Філії іноземних компаній оподатковуються за тією ж ставкою, що й вітчизняні компанії, на додаток до 19% податку на прибуток філій, що обкладається прибутками після оподаткування, що надходять до іноземного головного офісу. Податок на прибуток філій не застосовується до виплат, здійснених резидентам ЄС, або там, де застосовується податковий договір.

В Італії базова ставка корпоративного податку становить 24%. При чому фінансові установи оподатковуються за ставкою 27,5%, за винятком брокерських компаній та компаній з управління активами. Податок для неробочих (холдингових) компаній становить 34,5%.⁹⁸ Також, існує додатковий регіональний податок на виробничу діяльність (IRAP). Звичайна ставка становить 3,9% для виробничих / торгових компаній, 4,65% для банків та інших фінансових установ та 5,9% для страхових компаній (можуть застосовуватися місцеві спеціальні підвищені ставки). Доходи, отримані від діяльності, що здійснюється на основі концесій на будівництво автомагістралей, аеропортів, портів та залізниць, обкладаються додатково податком у розмірі 3,5% у фінансових роках 2019, 2020 та 2021. Додатковий податок у розмірі 4% застосовується для компаній, що працюють у галузі нафти, газу або енергетичного бізнесу.⁹⁹

В Чехії ставка корпоративного податку становить 19%. Спеціальна ставка 5% застосовується до прибутку певних інвестиційних фондів (наприклад, інвестиційні фонди, якщо принаймні 90% майна фонду інвестується в інвестиційні цінні папери, ринкові цінні папери, пайові фонди або інші види фондів, згадані законом про податок на прибуток). Існує також ставка 0% для пенсійних фондів (з певними винятками).

Також існує практика диференціації ставки податку на прибуток залежно від приналежності компанії до тої чи іншої галузі економіки. Зокрема, у Данії поруч з базовою ставкою податку на прибуток, яка становить 22% існує

⁹⁸ Company tax in the EU. / European Union. URL: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_en.htm

⁹⁹ Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

специфічна ставка для суб'єктів нафтогазової галузі, які обкладаються податком у розмірі 25%.

В таких країнах як Велика Британія та Угорщина може враховуватися як приналежність компанії до певної галузі економіки так і сектору фінансових чи нефінансових корпорацій. У Великій Британії основна ставка податку на прибуток становить 19%. Попередньо заплановане зниження ставки податку на корпорації з 19% до 17% з 1 квітня 2020 року було скасовано урядом. Зауважимо, що до прибутку банківських установ, що перевищує 25 млн. фунтів стерлінгів застосовується додаткова надбавка у розмірі 8%. Основна ставка не застосовується до прибутку від прав на видобуток нафти та корисних копалин. Основна ставка корпоративного податку для компаній, що мають “ring fence”, становить 30%. Податок на переспрямований прибуток застосовується там, де транснаціональні компанії використовують штучні механізми перенаправлення прибутку за кордон, щоб уникнути податку у Великобританії. Різноманітні спеціальні стимули застосовуються до цілого ряду галузей, операцій чи підприємств. Наприклад, інвестиційна галузь отримує різні вигідні податкові режими. Інвестиційні фонди та інвестиційні фонди нерухомості не обкладаються податком на прибуток корпорацій Великобританії.

В Угорщині ставка корпоративного податку становить 9%. Проте до базової ставки можуть додаватися й інші спеціальні вищі ставки для фінансових установ, фінансових операцій, рекламної діяльності, телекомунікаційних послуг та енергетичних компаній.

В окремих європейських країнах ставка податку на прибуток корпорацій може доповнюватися місцевими ставками та сумарно формувати вищу ставку від визначеного на законодавчому рівні базового значення. Зокрема, у Німеччині ставка податку на прибуток корпорацій становить 15%. Проте додатково до неї стягується 0,825% (5,5% від суми податку на прибуток корпорацій) як доплата солідарності (або солідарний податок). Місцеві органи влади також додатково стягують муніципальний податок з обороту (податок з продажів), як правило, становить від 7% до 17% (7% мінімальна ставка). Таким чином, комбінована

ставка (тобто податок на прибуток корпорацій, муніципальний податок з обороту, доплата солідарності) становить приблизно від 30% до 33%.¹⁰⁰

У Португалії базова ставка податку на прибуток у розмірі 21% може зростати за рахунок муніципальної надбавки до 1,5% від оподатковуваного прибутку та державної надбавки в розмірі 3% від оподатковуваного прибутку між 1,5 млн. євро та 7,5 млн. євро, 5 % від оподатковуваного прибутку від 7,5 млн. до 35 млн. євро та 9% від частини, що перевищує 35 млн. євро. Малі та середні підприємства можуть отримати вигоду із зниженої ставки корпоративного податку на 17% з перших 25 тис. євро їх прибутку, що підлягає оподаткуванню.¹⁰¹

Законодавство Франції у сфері оподаткування 2018 та 2019 років передбачало поступове зниження ставки податку на прибуток з 33,1 / 3% до 25%, приводячи її у відповідність із середніми показниками по ЄС. Однак збільшення бюджетних витрат змусило уповільнити заплановане зниження ставки податку на прибуток для великих платників податків. Наразі поступове зниження ставки податку на прибуток відбувається поетапно наступним чином:

- з 1 січня 2019 року: ставка 28% застосовується до всіх доходів корпоративних платників податків на перші 500 тис. євро оподатковуваного прибутку. Частина прибутку, що перевищує цей поріг, оподатковується 31% (сукупна ставка податку на прибуток 32,02%, включаючи соціальну надбавку 3,3%), якщо дохід компанії нижче 250 млн. євро, або 33,1/3% (34,43%, включаючи 3,3% додаткового податку) якщо дохід дорівнює або перевищує 250 млн. євро;

- з 1 січня 2020 року: ставка 28% застосовується до всіх платників податку на перші 500 тис. євро оподатковуваного прибутку. Частина прибутку, що перевищує цей поріг, оподатковується 28% (28,92%, включаючи 3,3% додаткового податку), якщо дохід компанії нижче 250 млн. євро, або 31% (32,02%, включаючи 3,3% додаткового податку), якщо дохід дорівнює або - понад 250 млн. євро;

¹⁰⁰ Corporate Tax Rates 2020. International Tax. / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>

¹⁰¹ Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

- з 1 січня 2021 р. : ставка 26,5% (27,37% в т.ч. 3,3% додаткового податку) застосовуватиметься до компаній з доходом менше 250 млн. євро, а ставка 27,5% (28,41% в т.ч. 3,3% додаткового податку) застосовуватиметься до компаній, якщо їх дохід дорівнює або перевищує 250 млн. євро (без різниці частки до або вище 250 млн. євро);

- з 1 січня 2022 р.: нова ставка 25% поширюватиметься на всі компанії з усіх їхніх прибутків (25,83%, включаючи 3,3% додаткового податку).

В Австрії ставка податку на прибуток становить 25%. До оподаткованого прибутку належать гроші, які компанія або асоціація заробляє з: ведення бізнесу, інвестиції, продажу активів більше, ніж вони коштують (платний прибуток). Якщо компанія має головний офіс в Австрії, вона сплачує податок з усього прибутку з Австрії та за кордоном. Якщо компанія не базується в Австрії, але має там офіс або філію, вона сплачує лише податок з її прибутку від її діяльності в Австрії.

Ставка податку на прибуток на 2020 рік у Словаччині була визначена в розмірі 21%. Крім того, ставка 15% застосовується там, де річний оборот складає менше 100 тис. євро. Ставка 35% застосовується до дивідендів, отриманих від резидентів юрисдикцій, які не уклали податковий договір чи угоду про обмін інформацією зі Словаччиною.¹⁰²

Базова ставка податку на прибуток в Польщі становить 19%. Також існує знижена ставка в 9% (на доходи, крім приросту капіталу), яка може бути доступна малим платникам податків за умови дотримання певних критеріїв (прибуток менше 1,2 млн. євро у 2020 році) та певним платникам податків, які починають свою комерційну діяльність (тих, хто перший рік сплачує корпоративний податок).^{103 104}

¹⁰² Corporate Tax Rates 2020. International Tax. / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>

¹⁰³ Corporate Tax Rates 2020. International Tax. / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>

¹⁰⁴ Company tax in the EU. / European Union. URL: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_en.htm

Ставка податку на прибуток підприємств Швеції знижена з 22% у 2018 році до 21,4% на 2019-2020 роки, у 2021 році планується зниження ставки до 20,6%.¹⁰⁵

У розвинених зарубіжних країнах податок на прибуток підприємств активно використовується як регулятор соціально-економічних відносин, який дає змогу здійснювати вплив на обсяги виробництва, конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, інвестиційний клімат та економіку країни загалом. За його допомогою можна регулювати вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу; напрями розподілу прибутку (накопичення або споживання); розподіл ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; вибір методів фінансування інвестицій; розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного зростання на макрорівні.¹⁰⁶ Водночас національна практика оподаткування прибутку фінансових та нефінансових корпорацій в основному зосереджується на фіскальній ефективності податку на прибуток, а не на його регулюючому потенціалі. Наразі найбільше надходжень із податку на прибуток здійснюється за рахунок нефінансових корпорацій, а найменше – за рахунок фінансових.

Отже, оподаткування прибутку суб'єктів господарювання у різних європейських країнах має свої специфічні особливості, які сформувалися історично та залежать від податкової політики, яку проводять фіскальні органи конкретної держави та чинного міжнародного законодавства та договорів про співпрацю у сфері оподаткування. При чому, як можна побачити з проведеного аналізу, значення ставок податку на прибуток в конкретній країні часто варіюються залежно від приналежності компанії до фінансового чи нефінансового сектору, галузі економіки, а також доповнюватися місцевими ставками та сумарно формувати ставку податку на прибуток суттєво вищу від задекларованого на законодавчому рівні базового значення.

Як можна спостерігати, в багатьох європейських країнах існує поширена практика встановлення відмінних від базових значень ставок податку на прибуток для фінансових корпорацій або їх окремих груп. Як правило, для фінансових

¹⁰⁵ Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

¹⁰⁶ Податкова система : навч. посіб. / П.В. Мельник ; за заг. ред. П.В. Мельника, В.Л. Андрущенко, І.А. Прокопенко, Ю.В. Панура, О.С. Іванишина, Т.В. Турчак, Т.В. Смірнова, Ю.І. Турянського та ін. Київ: Кондор. 2014. 698 с

корпорацій в цілому або ж їх окремих груп встановлюються ставки дещо вищі від решти суб'єктів господарювання, в тому числі і за прогресивною шкалою, залежно від розміру отриманого прибутку. Грунтуючись на провідному європейському досвіді застосування податкових ставок по відношенню до різних видів фінансових корпорацій та враховуючи, що у національній практиці досить часто прослідковується спекулятивний характер діяльності таких фінансових корпорацій, як фінансові компанії кредитного типу та ломбарди, які суттєво завищують плату за кредитні послуги, пропонуємо застосовувати додаткову надбавку до базової ставки податку на прибуток таких установ, розрахунок якої потребує окремих розширених досліджень.

З точки зору використання системи оподаткування корпоративного прибутку як засобу регулювання процесів перерозподілу фінансових ресурсів за більш ефективними для економіки напрямками, актуальним є дослідження досвіду європейських країн щодо використання податкових інструментів задля стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Наразі «вплив нових технологій на приріст вітчизняного ВВП становить 1%, тоді як у розвинених країнах — 60—80%».¹⁰⁷ Це зумовлює особливу значимість розвитку інноваційної складової інвестиційної діяльності українських нефінансових корпорацій для економіки країни. В Україні, на відмінну від більшості європейських країн, домінують технології четвертого технологічного укладу, що викликають низьку конкурентоспроможність продукції українських підприємств.

Найбільш розповсюджені в європейській практиці податкові інструменти впливу (в контексті застосування податку на прибуток корпорацій) на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств представлено нижче.

Наразі французька податкова система вважається однією з найбільш «innovation- and investment friendly» серед інших європейських систем, тобто сприятливою для інноваційно-інвестиційного розвитку. До основних стимулів в даному напрямі належать: податковий кредит на дослідження (на НДДКР) (*crédit d'impôt recherche - CIR*); інноваційний податковий кредит (*crédit d'impôt innovation*); надання статусу молодих інноваційних підприємств (*Jeune Entreprise*

¹⁰⁷ Симоненко В.К. Пятилетка крутого пике. Экономические эссе. Киев, 2016. 327 с.

Innovante, або JEI) та патентний режим. Детальніше зупинимося на податковому кредиті на НДДКР та інноваційному податковому кредиті. Податковий кредит на НДДКР надає пільги компаніям, що оподатковуються податком на прибуток корпорацій та які займаються науково-дослідною діяльністю. Підприємства, які витрачають кошти на здійснення науково-дослідної діяльності, можуть отримати відповідний податковий кредит, який компенсується за рахунок їх зобов'язань з податку на прибуток корпорацій на суму 30% від допустимих витрат на НДДКР до 100 млн. євро та 5% понад цей поріг. Будь-які не вираховані CIR можуть бути компенсовані із сплатою податків протягом наступних трьох років. Невикористана частина податкового кредиту повертається після закінчення цього періоду. Можливе негайне повернення коштів для звільнених від оподаткування нових фірм, новаторських підприємств та корпорацій, які кваліфікуються як малі та середні підприємства.¹⁰⁸ До сфери застосування CIR включаються лише науково-дослідні роботи, визначені як фундаментальні та прикладні дослідження, а також експериментальні розробки.¹⁰⁹ Інноваційний податковий кредит побудований по тій же схемі, що і податковий кредит на НДДКР. Він стосується компаній, які відповідають визначенню ЄС малих та середніх підприємств. Його ставка становить 20% від допустимих витрат до 400 тис. євро (отже, максимальний інноваційний податковий кредит становить 80 тис. євро). Інноваційний податковий кредит можна зарахувати до сплати податку на прибуток корпорацій, що сплачується або повертається МСП. Крім того, за певних умов компанія, що здійснює науково-дослідні роботи, може отримати вигідний режим оподаткування та соціального забезпечення, що полягає у звільненні податку на прибуток корпорацій на 100% прибутку, заробленого в першому прибутковому фінансовому році, та 50% прибутку, отриманого протягом наступного прибуткового фінансового року, а також деякі звільнення від внесків на соціальне страхування.¹¹⁰

¹⁰⁸ Ullmann P., Pichot R., Aidan V., Cazals Th. Corporate Tax 2020 in France: Trends and Developments. / Chambers and Partners. January 15, 2020. URL: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/corporate-tax-2020/france/trends-and-developments>

¹⁰⁹ The French tax system is innovation - and investment - friendly. URL: <https://www.impots.gouv.fr/portail/internationalenbusiness/tax-incentives>

¹¹⁰ Ullmann P., Pichot R., Aidan V., Cazals Th. Corporate Tax 2020 in France: Trends and Developments. /

У Великій Британії компанії, які здійснюють витрати на розробку нових продуктів, процесів або послуг; або посилення існуючих, мають право на податкову пільгу на дослідження та розробки (НДДКР). Посилений податковий відрахунок у розмірі 230% доступний для певних витрат на НДДКР для малих та середніх компаній. Великі компанії можуть вимагати податковий кредит на НДДКР, розмір ставки якого збільшується з 12 до 13 відсотків для витрат, здійснених 1 квітня 2020 року або пізніше. Кредит на НДДКР може бути зарахований під зобов'язання з податку на прибуток корпорації, або ж для компаній, які не зобов'язані сплатити податок на прибуток корпорацій, він може бути прийнятий як грошовий платіж або зарахований за рахунок інших податків чи зборів.¹¹¹

Щодо Італії, то Закон про бюджет на 2020 рік переглянув систему податкового кредитування Італії на дослідження та розробки (НДДКР). Згідно оновленої схеми надання податкового кредиту на НДДКР він застосовується до таких основних категорій діяльності: фундаментальні дослідження, промислові дослідження або експериментальні розробки в галузі науки або техніки (категорія А); технологічні інновації у сферах (крім тих, що перераховані безпосередньо вище), які можуть сприяти розробці нових або значно вдосконалених продуктів або виробничих процесів (категорія В); створення естетичних та інших конструкцій - з метою планування та виробництва нових продуктів та зразків - фірмами, що працюють у різних галузях продукції (текстиль, мода, взуття, окуляри, золото, меблі та меблі, кераміка) (категорія С). Розмір податкового кредиту залежить від категорії дослідження: діяльність категорії А - податковий кредит становить 12% від бази витрат, за вирахуванням будь-яких субсидій або внесків, отриманих на ті самі прийнятні витрати. Максимальний податковий кредит становить 3 мільйони євро; діяльність категорії В - податковий кредит, залежно від виду інновації, становить 6% або 10% від відповідної бази витрат, за вирахуванням будь-яких субсидій або внесків, отриманих на ті самі прийнятні

Chambers and Partners. January 15, 2020. URL: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/corporate-tax-2020/france/trends-and-developments>

¹¹¹ The 2020 Finance Act – a summary of the new business tax measures. URL: <https://www.farrer.co.uk/news-and-insights/the-2020-finance-act--a-summary-of-the-new-business-tax-measures/>

витрати. Максимальний податковий кредит становить 1,5 млн. євро.; діяльність категорії С - податковий кредит становить 6% від бази витрат, за вирахуванням будь-яких субсидій або внесків, отриманих на ті самі прийнятні витрати. Максимальний податковий кредит становить 1,5 млн. євро. Податковий кредит може бути використаний для сплати різного роду зобов'язань (наприклад, податків на прибуток, ПДВ, внесків на соціальне страхування) трьома рівними щорічними внесками, починаючи з фінансового року, наступного за тим, у якому він нарахувався, за умови дотримання певних вимог щодо сертифікації.¹¹²

Схема податкового стимулювання науково-дослідних робіт SkatteFUNN - це урядова програма, яка покликана стимулювати НДДКР у норвезькій торгівлі та промисловості. Усі компанії та філії, які підлягають оподаткуванню в Норвегії та займаються науково-дослідними проектами, можуть подати заявку на відрахування у розмірі 19% від понесених витрат, обмежених до вартості 25 млн. норвезьких крон. Якщо компанія не має оподаткованого доходу за відповідний рік, компанія отримає грошове відшкодування за рік, наступний за роком доходу. Основним критерієм подання заявки на SkatteFUNN є те, що компанія має науково-дослідний проект з метою розробки нового або вдосконаленого активу, послуги чи виробничого процесу. Немає вимог щодо виду бізнесу. Розрізняють звичайну розробку продукту без розвитку нових знань, функцій тощо, звичайні повсякденні ділові операції тощо.¹¹³

Отже, серед застосовуваних у європейських країнах податкових інструментів стимулювання реалізації інвестицій з інноваційною складовою, досить часто зустрічається інноваційний податковий кредит або податковий кредит на дослідження та розробки (на НДДКР). В окремих країнах вони об'єднані в єдиний вид податкового кредиту, а інколи вони існують окремо, як-от у Франції. Такі важелі впливу активно використовуються у Великобританії, Італії, Норвегії, Франції та низці інших європейських країн.

¹¹² Italy: Updated, revised R&D tax credit system. July 29 2020. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/us/en/home/insights/2020/07/tnf-italy-updated-revised-r-and-d-tax-credit-system.html>

¹¹³ Corporate - Tax credits and incentives. Norway. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/norway/corporate/tax-credits-and-incentives>

Враховуючи провідну європейську практику та європейський вектор розвитку України, схилиємося до переваг використання податкового кредиту на НДДКР та інновації в Україні як засобу стимулювання інвестицій в інноваційну сферу та науково-дослідні розробки. Такий інструмент стимулювання за умови виваженого використання може зробити більш конкурентоспроможною національну продукцію та в цілому підвищити інвестиційну привабливість України.

В українській практиці пропонуємо використовувати частково досвід Франції, Італії та Великої Британії щодо запровадження податкового кредиту на НДДКР та інновації. Підприємства, які витратять кошти на здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності можуть отримати відповідний податковий кредит, який компенсується за рахунок їх зобов'язань з податку на прибуток підприємств на суму від 30% допустимих витрат на такі види діяльності, залежно від розміру проекту. До сфери застосування податкового кредиту на НДДКР та інновації пропонуємо включити розробку нових продуктів, процесів або послуг; або покращення існуючих.

Отже, на основі розглянутого досвіду справляння податку на прибуток корпорацій окремих європейських країн можна зауважити, що використання даного інструменту покликане не лише забезпечити фіскальну достатність бюджету будь-якої країни, але й може сприяти інноваційному розвитку та зростанню її економіки. У цьому контексті за результатами проведеного дослідження провідного європейського досвіду оподаткування прибутку фінансових та нефінансових корпорацій можна узагальнити такі заходи удосконалення в даній сфері:

- до прибутку таких фінансових установ як фінансові компанії кредитного сегменту фінансового ринку та ломбарди, застосовувати додаткову надбавку до базової ставки податку на прибуток, що збільшить податкові надходження до бюджету від діяльності даних установ;

- запровадження податкового кредиту на НДДКР та інновації, спираючись на передовий досвід Франції, Італії та Великої Британії, сприятиме активізації розробок і впровадженню нових продуктів, процесів або послуг та покращенню

вже існуючих, а в перспективі зростанню доходів відповідних нефінансових корпорацій та їх податкових надходжень від податку на прибуток.

В цілому реалізація запропонованих заходів сприятиме вдосконаленню чинної системи оподаткування та поглибленню реалізації нею як фіскальної, так і регулюючої функції в частині оподаткування податком на прибуток.

2.7. Роль відповідальності для нарощування потенціалу розвитку в діяльності фінансових та нефінансових корпорацій

Однім із головних чинників, що впливають на потенціал розвитку будь-якого суб'єкта економіки є відповідальність. Так, розглядаючи проблематику розвитку фінансового сектора, зарубіжними науковцями до проблем, які стримують його розвитку відносять безвідповідальність, що знаходить своє втілення, зокрема, у формі морального ризику (*moral hazard*). З позиції оподаткування та надходження податкових доходів до бюджету, що становлять предмет нашого дослідження, проблема безвідповідальності здатна суттєво впливати на зміну податкового потенціалу держави. Загалом відповідальність становить запоруку цивілізованої господарської діяльності, господарського правопорядку, що формує фінансові можливості її проведення та на цій основі забезпечення не просто процесу функціонування суб'єктів економіки, а, що важливо, також їх розвитку, а відтак, і держави в цілому. Врешті решт економіка – це механізми господарювання. Саме тому, згідно ст. 5 глави 1 «Загальні положення» Господарського кодексу (ГК) України, дотримання правового господарського порядку є тією вимогою, у межах якої повинні здійснювати свою діяльність суб'єкти господарювання та інші учасники відносин у сфері господарювання. ГК України містить окремий розділ V «Відповідальність за правопорушення у сфері господарювання» та окремі статті в інших главах ГК щодо відповідальності суб'єктів господарювання за окремі порушення законодавства. Однак, відсутність у загальних положеннях глави 1 ГК України вказівки на необхідність належного виконання зобов'язань учасниками відносин у сфері господарювання, забезпечення ними і загальногосподарських, і

загальнодержавних інтересів, на відповідальність суб'єктів господарювання щодо правопорядку на рівні конституційних основ, на наш погляд, знижує значимість інституту відповідальності загалом, а можливо й містить певні «лазівки» щодо можливості недостатньо повного дотримання прийнятих чи встановлених зобов'язань. Тому, як нами вже наголошувалося раніше¹¹⁴, зміна такого підходу здатна підвищити загальнообов'язкове значення відповідальності як господарсько-правової норми, що ґрунтуються на нормах Конституції України як основного джерела господарського права. Важливість таких змін може підтверджуватися вже порушеннями конституційних основ щодо виконання податкових зобов'язань перед державою, передбаченого Конституцією України. Звідси підняття потреби дотримання правопорядку та відповідальності до рівня конституційних основ сприятиме нейтралізації негативних наслідків при виконанні державою її функцій, у тому числі в частині наповнення відповідних бюджетів, захищатиме інтереси держави, а також права і законні інтереси громадян. Загалом прив'язка відповідальності до конституційних основ наголошуватиме на її загальнообов'язковому значенні.

Однак, цим не обмежується масштабність вирішення проблеми відповідальності. Це лише один, хоча й найбільш вагомий, чинник в сукупності багатьох інших. Дослідження останніх вже на рівні їх конкретизації потребує, насамперед, відповідного теоретичного обґрунтування, щоб на цій основі приймати та реалізовувати раціональні управлінські рішення.

Найперше, що, на наш погляд, вимагає осмислення, так це необхідність наукового осмислення відповідальності, по-перше, не просто у звичному вузькому правовому розумінні, обмеженому поняттям санкцій, а в загальному, філософському сенсі, та, по-друге, в частині її використання для відповідей на реальні виклики.

Щодо першої вимоги важливо зазначити наступне. Якщо звернутися до тлумачного словника української мови, то відповідальність це покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу,

¹¹⁴ Онишко О.В. Забезпечення господарського правопорядку як ключова ознака сучасної системи господарювання. *Економічні перспективи підприємництва в Україні*: Збірник матеріалів III міжнародної науково-практичної конференції. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. У 2-х частинах. Ч.І. 337 с. С. 200-202.

за чийсь дії, вчинки, слова [115, с. 317]. Відтак, мова може йти про відповідальність у забезпеченні прозорості бізнес-діяльності, аудиторських звітів, соціальну відповідальність, за етичну поведінку тощо. Однак, досить поширеним є тлумачення відповідальності в контексті правопорушень, як санкції, застосування якої призводить до настання певного обтяження у формі додаткового або зміни існуючого обов'язку новим обов'язком чи позбавленні певних прав [116, с. 549]. Очевидно, що з цим і пов'язані витoki її вузького правового розуміння, яке не надає можливості розкрити всі істотні властивості відповідальності.

Початок подібних неузгодженостей, на наше переконання, у відсутності єдиної концепції відповідальності в Україні. Г. Журавльова, досліджуючи питання юридичної відповідальності, дійшла висновку, що вона «...найбільш рельєфно проявляється у правопорушенні, але вона реально існує і за умови здійснення дозволених, а тим більше прямо витікаючих із чинного законодавства діянь», а тому робить висновок, що «юридична відповідальність – це складне соціально-правове явище, яке слід розглядати у негативному (як засіб боротьби з правопорушеннями, засіб забезпечення правомірної поведінки учасників правовідносин під час і в процесі виконання своїх обов'язків), так і в позитивному (як засіб заохочення, стимулювання учасників правовідносин до правомірної поведінки) аспектах, які є діалектично взаємопов'язаними» [117, с. 69].

Запропонована структурна цілісність в даному випадку загального поняття юридичної відповідальності дозволяє повніше здійснити пізнання загалом відповідальності й отримати важливі результати щодо її логічного обґрунтування в окремих сферах економіки і галузях права. Зокрема, це можливість розкрити механізм відповідальності в розв'язанні проблематики узгодження публічних та приватних інтересів для їх збалансування, що практично завжди становило виклик реальності, в тому числі й сучасної.

¹¹⁵ Новий тлумачний словник української мови. Т.1. Київ, Видавництво «Аконіт», 2008. – 926 с.

¹¹⁶ Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 3-е изд., перераб. и допол. М. : ПРОСПЕКТ, 1998. Ч.1.

¹¹⁷ Журавльова Г.С. Юридична відповідальність за порушення принципу рівності прав і свобод людини і громадянина в Україні. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави* : тези доп. Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Харків, 22 листопад. 2013 р.) / МВС України, Харк. Нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2013. С. 68-70.

Відштовхуючись від слушної позиції В. Авер'янова щодо суспільної (соціальної) цінності, зокрема адміністративного права, основу якої становить «людиноцентристська» на противагу «державоцентристській» ідеології [118, с. 11], нами наголошено на необхідності вдосконалення політики відповідальності за двома напрямками, а саме відповідно до: 1) суспільних потреб, яку здійснюють публічні органи управління; 2) приватних потреб суб'єктів господарських відносин, що виникають в процесі їхньої діяльності на підприємствах, установах та організаціях незалежно від форм власності¹¹⁹.

При цьому важливо враховувати відмітну рису такого вдосконалення, а саме різнонаправленість інтересів, яка реалізується в їх суперечливості, що в окремих випадках може набувати навіть антоганістичного характеру. Це стосується не лише рівня приватних інтересів, тобто між окремими суб'єктами економіки, а також приватних і публічних інтересів як запоруки успішності соціально-економічного поступу. Пояснення цьому слід шукати у відмінностях цілей прийняття управлінських рішень. Учасники господарських відносин вирішують передусім індивідуально-конкретні завдання, а тому прийняття конкретного управлінського рішення фактично є пошуком балансу між вигодою, витратами та ризиком. На відміну від цього публічна відповідальність в узагальненому вигляді пов'язана з організацією і діяльністю держави та суспільства і має особливе значення для функціонування і регулювання суспільних відносин.

Залучення до процесу збалансування публічних і приватних інтересів засобів правового регулювання містить великий потенціал, який на сьогодні задіяний не повною мірою. Зважаючи на існування та зростаючу динаміку деструктивних форм поведінки окремих членів суспільства, це не сприяє системному вирішенню проблеми, хоча механізм результативного юридичного

¹¹⁸ Авер'янов В. Нова доктрина українського адміністративного права: концептуальні позиції. *Право України*. 2006. № 5. С. 11-17.

¹¹⁹ Онишко О.В. Роль правового інституту відповідальності у збалансуванні економічних публічних і приватних інтересів. *Соціологія права*. 2019. Випуск 3 (28). С. 50-54.

впливу «...є важливим засобом юридичного стимулювання поведінки учасників суспільних відносин» [120, с.364].

Розповсюджуючись на всі види правовідносин, що виникають у суспільстві, такий підхід сприятиме формуванню правосвідомості громадян, як необхідного фактора становлення правової держави, адже правосвідомість, на думку О. Скакуна, не тільки відображає ставлення індивіда до правової дійсності, а й спрямовує її на певні зміни в правовому середовищі, прогнозує і моделює їх [121, с. 464].

Одним із засобів збалансування публічних та приватних інтересів вважається застосування різноманітних обмежень. Це може бути розцінено, з одного боку, як забезпечення оптимальності суспільних потреб, стимулювання поведінки учасників, на яких спрямовані обмеження, в напрямку зміцнення публічних інтересів, а з іншого - як втручання в механізми приватних інтересів.

Основним законом суспільства і держави – Конституцією України, був проголошений принцип права людини на підприємницьку діяльність, закріплений у ст.42 Конституції України та конкретизований у ГК України. Свободу підприємництва розкрито через принципи, закріплені ст. 44 ГК України, а ст. 43 констатує, що «підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом». В цих умовах поведінка людини визначається її власними інтересами, але одночасно на неї покладається й відповідальність за свої дії. Однак, розрахунок на високу відповідальність, зокрема щодо забезпечення у тому числі й публічних інтересів, не завжди виправдовувався, що викликало потребу введення певних обмежень. Останні, на погляд багатьох, розцінювалися як стримувачі приватної свободи, а тому це обумовлювало й недостатнє їх дотримання. Відтак, з'явилася потреба відповідальності за дотримання таких обмежень.

В окресленому контексті доречно зазначити, що згідно індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom), який щорічно публікується для 138 країн і складається з 10 показників, Україна знаходиться в групі невольних країн. Подібні

¹²⁰ Алексеев С.С. Проблемы теории государства и права. Москва: Юрид. лит., 1987. 440 с.

¹²¹ Скакун О.Ф. Теорія держави і права: підручник. Харків: Консум, 2005. С. 461-465.

тенденції характерні й для індексу легкості ведення бізнесу (Doing Business Index).

Розв'язання питання доцільності та масштабів введення обмежень у підприємницьку діяльність тісно пов'язане із вирішенням проблеми співвідношення офіційних (жорстких) правил, до яких відносять юридичні й економічні та неофіційних (м'яких) правил, які мають історичне коріння й пов'язані зі стереотипами поведінки, притаманних суспільству. Тобто зростає значимість узгодженості встановлення державою загальних правил поведінки (діяльності) суб'єктів господарювання, які повинні корелювати з правами і свободами та відповідальністю останніх, формуючи в своїй єдності адекватні поведінкові уявлення на господарський правопорядок. В контексті формування податкового потенціалу подібна узгодженість має реалізуватися в процесі узгодження створеної (в умовах самостійної підприємницької діяльності) й адекватно (згідно з існуючим нормативно-правовим полем) визначеної податкової бази і обсягів нарахованих податків із відповідальністю за своєчасну і в повному обсязі їх сплату. В іншому випадку невиконання податкових зобов'язань перед державою, передбаченого Конституцією України, реалізація відповідальності розглядається уже в контексті правопорушень, а саме як санкції, застосування якої призводить, як уже зазначалося вище, «...до настання певного обтяження у формі додаткового або зміни існуючого обов'язку новим обов'язком чи позбавленні певних прав» [122, с. 549].

Окремим випадком реалізації відповідальності та її окремим видом є субсидіарна відповідальність, значимість якої особливо проявляється у фінансовій сфері. Зокрема, для банківської системи така відповідальність передбачена Законом України «Про систему страхування вкладів фізичних осіб» від 23.02.12 р. 123. Вона реалізується за умови, коли дії чи бездіяльність власники банків призвели до збитків та/або завдали шкоди інтересам вкладників. Передбачається, що в разі отримання Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відмови у

¹²² Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 3-е изд., перераб. и допол. Москва : ПРОСПЕКТ, 1998. Ч.1.

¹²³ Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України: від 23.02.12 р. № 4452-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

задоволенні таких вимог або невиконання вимоги у строк, встановлений фондом, він має право звернутись до суду з вимогою про стягнення майна з таких осіб для задоволення вимог кредиторів. Значимість такої можливості очевидна, проте її реалізація безпосередньо пов'язана із станом розвитку та відповідальності на рівні судової практики.

Навіть вже із зазначеного окремого випадку можна зробити висновок про складність та багатогранність такого явища як відповідальність. Крім того для її реалізації потрібна наявність цілого спектру передумов як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. У вищезазначеному випадку це фінансова стійкість економічного суб'єкта, прозорість його діяльності, належне забезпечення достовірною та своєчасною інформацією тощо. Тому до позитивних рішень в цьому контексті слід віднести прийняття низки нормативно-законодавчих актів, що сприятимуть реалізації такого підходу. Серед таких актів Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку»¹²⁴, наголошує на обов'язку банків вести базу даних про вкладників і встановлення кримінальної відповідальності за порушення порядку її ведення, а також фальсифікацію звітності з метою приховати неплатоспроможність банківської установи. Це також Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в від 26.04.12 р. № 645 щодо затвердження Концепції розкриття інформації на фондовому ринку¹²⁵.

Відштовхуючись від розуміння, що «Правопорядок є діюча система права», де «...утворюючі його норми і правила взаємодіють з правовими ідеями, принципами, ідеалами» [¹²⁶, с.299], господарський правопорядок можна розглядати як органічне поєднання прав і свобод та відповідальності підприємця. Для забезпечення ефективності господарського правопорядку зміни, які можуть відбуватися у бік розширення чи у бік стиснення або уточнення прав учасника

¹²⁴ Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку: Закон України від 16.07.2015, № 629-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

¹²⁵ Про схвалення Концепції розкриття інформації на фондовому ринку: Рішення НКЦПФР: від 26.04.12 р. № 645. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL121061.html.

¹²⁶ Малахов В.П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия». Москва: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. 391 с.

господарських відносин не можуть ігнорувати відповідні зміни (уточнення) свобод підприємця, а також його відповідальності, зберігаючи при цьому їх певний баланс і забезпечуючи їх підпорядкування господарському правопорядку для досягнення його правової ефективності. Така врівноважена взаємодія формуватиме фундамент необхідної гнучкості до виникаючих практичних проблем для їх практичного вирішення, запобігаючи надлишковій забюрократизованості та забезпечуючи правову ефективність господарського правопорядку. Останній, в свою чергу, сприятиме покращенню результативності діяльності суб'єктів господарювання, що супроводжуватиметься, зокрема, й зростанням їх податкового потенціалу, а відтак, і податкового потенціалу держави загалом.

За окресленого підходу правовий господарський порядок дійсно характеризуватиме його як «...стан упорядкованості відносин у сфері господарювання, заснований на сукупності закріплених у законодавстві правових і економічних засобів, при якому забезпечується зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва та добросовісна конкуренція, задоволення та захист прав і інтересів суб'єктів господарювання і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальна спрямованість відповідно до вимог Конституції України» [127, с.84].

Проте потреба системного, комплексного підходу до розв'язання проблем відповідальності в контексті господарського правопорядку жодним чином не може скидати з рахунку й правила, які мають історичне коріння й пов'язані зі стереотипами поведінки, притаманними суспільству. Тобто, не у відокремленості, а у їх органічному поєднанні можна забезпечити реальний правопорядок, адже він «...ніяк не являє собою витвір лише законодавця, влади, органів, а є складною складовою (вектором) стихійного відтворення правових ідей і норм» [128, с.283].

Відтак, лише реальний правопорядок та його дотримання здатні сформувавши і реальний базис, здатний суттєво впливати на функціонування і розвиток

¹²⁷ Господарське право : практикум / А.Г.Бобкова (кер. Авт. кол.), Ю.О. Моїсєєв, Ю.М. Павлюченко та ін. ; за заг. ред. А.Г. Бобкової. Харків : Право, 2018. 592 с.

¹²⁸ Малахов В.П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия». Москва: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. 391 с.

фінансового і нефінансового секторів економіки, а звідси й на характер зміни податкового потенціалу держави.

2.8. Загальна оцінка стану фіскального навантаження на економіку України

Оцінка податкового навантаження на економіку набуває особливої ваги в умовах макроекономічної нестабільності та загострення боргових проблем, оскільки її результати відображають як рівень перерозподілу доходів у економіці, так і ефективність податкової складової фіскальної політики. Податкове навантаження має виконувати і стимулюючу функцію, тобто досягнення ефекту від встановлення таких податкових ставок, за яких бізнес отримує більше переваг від легального статусу, ніж, перебуваючи в підпіллі, а державний бюджет – максимальні обсяги податкових надходжень.

Оцінку податкового навантаження на економіку в Україні пропонуємо проводити шляхом реалізації послідовності етапів, представлених на рис. 2.8.1.

Так, аналіз тенденцій у рейтингу сприятливості умов для сплати податків «Paying Taxes» упродовж 2005–2018 рр. є першим етапом оцінки податкового навантаження на економіку в Україні.

Оцінка сприятливості умов для сплати податків у рейтингу «Paying Taxes» проводиться шляхом аналізу податків та обов'язкових платежів, які умовне підприємство середніх розмірів (із заданими параметрами щодо виду діяльності та одержаних доходів, вартості активів, чисельності працівників тощо) сплачує за рік, а також адміністративного навантаження, пов'язаного зі сплатою податків і відрахувань на соціальні заходи, а також процесів після подачі звітності та сплати податків. У методиці «Paying Taxes» досліджуються податок на прибуток підприємств, податки на персонал і відрахування на соціальне забезпечення, які сплачує роботодавець, податки на власність, податки на передачу власності, податок на дивіденди, податок на приріст капіталу, податок на фінансові операції,

податки на збір відходів, податки на транспортні засоби та дорожні податки, а також будь-які інші малі податки чи збори¹²⁹.

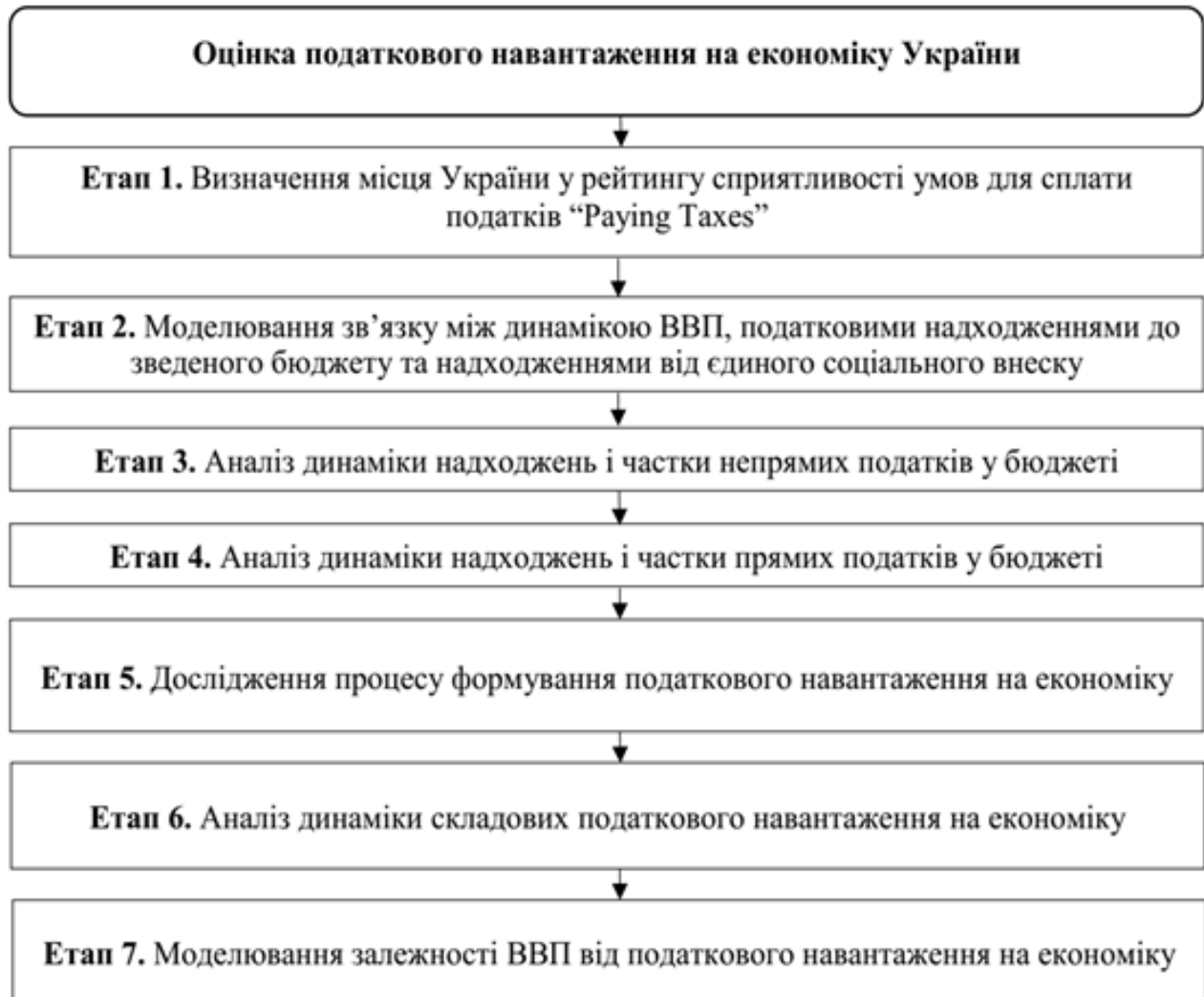


Рис. 2.8.1. Послідовність оцінки податкового навантаження на економіку України

Джерело: авторська розробка.

За даними щорічних звітів Світового банку «Paying Taxes» 2007–2020 рр. проведемо оцінку сприятливості умов для сплати податків в Україні (табл. 2.8.1).

Як можемо бачити з табл. 2.8.1, Україна підвищила свій рівень більше ніж у 4 рази у рейтингу сприятливості умов для сплати податків «Paying Taxes», піднявшись на 43 місце у 2016 р. з 174 місця у 2005 р. При цьому найнижчий ранг (181 місце) податкова система України отримала впродовж світової фінансової кризи 2008-2010 рр.

¹²⁹ Paying Taxes. Офіційний сайт проекту Світового банку «DOING BUSINESS». URL : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes> (дата звернення : 30.02.2020).

Таблиця 2.8.1

Формування місця України у рейтингу сприятливості умов для сплати податків «Paying Taxes»

Найменування показника	Значення показника за роками:													
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Загальна ставка податків і внесків, %	60,3	57,3	58,4	57,2	55,5	57,1	55,4	54,9	52,9	52,2	51,9	37,8	41,7	45,2
2. Час на оформлення, подання звітності і сплату податків, год.	2185	2085	848	736	657	657	491	390	350	350	356	328	328	328
3. Кількість податкових платежів	98	99	99	147	135	135	28	28	5	5	5	5	5	5
4. Рейтингове місце	174	177	180	181	181	181	165	164	108	107	84	43	54	65

Джерело: сформовано за даними, наведеними у: ¹³⁰, ¹³¹, ¹³².

Проте рейтинг України у 2018 р., порівняно з 2016 р., знизився всього на 2,7 бали, але було втрачено 22 позиції, зафіксоване 65 місці з-поміж 190 країн. Позитивна динаміка сприятливості умов для сплати податків в Україні стала можливою завдяки:

- скороченню на 22,5% загального податкового навантаження – з 60,3% у 2005 р. до 37,8% у 2016 р. (за середньосвітового рівня податкового навантаження 40,5%), проте у 2018 р., порівняно з 2016 р. відбулося зростання загальної ставка податків і внесків на 7,4%;

- зменшенню часу на оформлення, подання звітності і сплату податків у 6,7 рази – з 2185 год. у 2005 р. до 328 год. у 2016-2018 рр. (за середньосвітового часу 234 год.);

- скороченню кількості податкових платежів у 19,6 рази – з 98 у 2005 р. до 5 (за середньосвітового показника – 23 платежі на рік) у 2016-2018 рр., при чому максимального значення 147 цей показник сягнув у 2008 р.

¹³⁰ Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs. A World Bank Group Flagship Report. URL : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³¹ Economy Profile of Ukraine Doing Business 2020. URL : <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³² Global tax. Офіційний сайт Pricewaterhouse Coopers. URL : <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax.html> (дата звернення: 30.02.2020)

Моделювання зв'язку між динамікою ВВП (у фактичних цінах) та податковими надходженнями до зведеного бюджету буде наступним кроком у ході реалізації запропонованої послідовності оцінки податкового навантаження на економіку в Україні (див. рис. 2.8.1). На відміну від запропонованого у методиці «Paying Taxes», податкове навантаження на економіку пропонуємо обчислювати як відношення річних обсягів усіх податкових надходжень до бюджету і єдиного соціального внеску до річного обсягу ВВП (у фактичних цінах).

Тому спочатку, щоб сформувані вихідні дані для розрахунку податкового навантаження на економіку України, проаналізуємо динаміку надходжень від оподаткування, доходів зведеного бюджету України, надходжень від єдиного соціального внеску та обсягів ВВП (у фактичних цінах) (рис. 2.8.2).

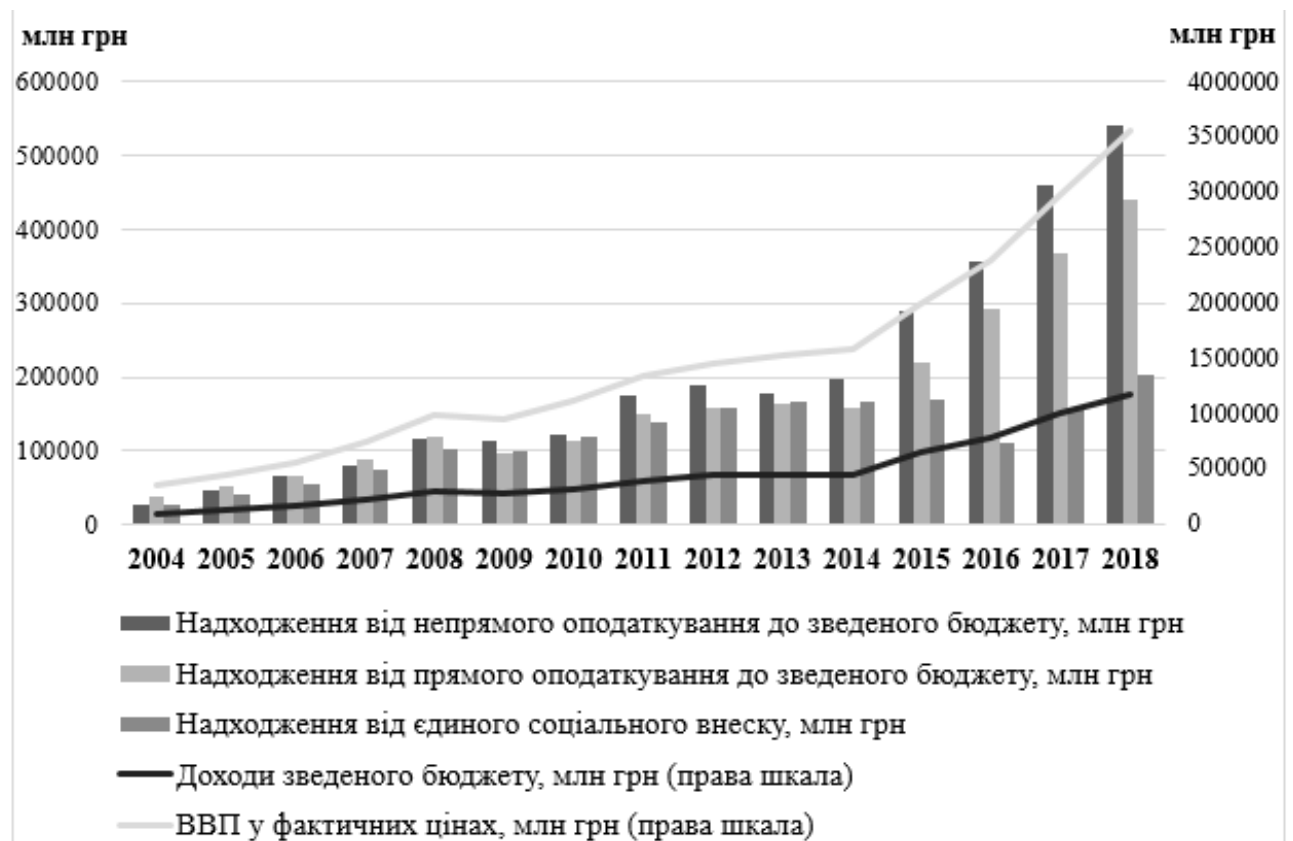


Рис. 2.8.2. Динаміка доходів зведеного бюджету України, єдиного соціального внеску та обсягів ВВП (у фактичних цінах) у 2004–2018 рр.

Джерело: сформовано за даними, наведеними у ¹³³, ¹³⁴, ¹³⁵, ¹³⁶.

¹³³ Єдиний соціальний внесок. *Минфин*. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³⁴ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³⁵ Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³⁶ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

Сумарний обсяг податкових надходжень до бюджету за 2004-2018 рр., як свідчать дані рис. 2.8.2, збільшився у 15,2 разів, у тому числі надходження від непрямого оподаткування зросли у 21,2 рази, а від непрямого – у 11,3 рази. Внаслідок цього доходи зведеного бюджету України зросли у 12,9 разів. Разом Надходження від єдиного соціального внеску збільшився у 7,2 разів, тобто доходи фізичних осіб, порівняно з іншими базами оподаткування, зростали значно нижчими темпами. Окремо слід наголосити на тому, що єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування згідно чинного законодавства у систему оподаткування не входить, хоча має всі ознаки непрямого податку (нараховується на дохід фізичної особи, включається у собівартість продукції, і, відповідно у її ціну).

У методиці рейтингу сприятливості умов для сплати податків «Paying Taxes» єдиний соціальний внесок було включено в обчислення загальної ставки податків і внесків для підприємств, що дозволяє нам, крім обсягу податкових надходжень до зведеного бюджету від прямих і непрямих податків, в систему оцінки податкового навантаження на економіку України включити обсяг сплаченого єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. При цьому єдиний соціальний внесок має ту ж саму базу оподаткування, що й податок на доходи фізичних осіб, це дає підстави відзначити наявність подвійного оподаткування доходів фізичних осіб – першим платником податку на працю є найманий працівник (отримувач доходу), другим – роботодавець. Вказані податки, крім значень податкових ставок, відрізняються цільовим призначенням. Так, цільовим призначенням єдиного соціального внеску є загальнообов'язкове державне соціальне страхування, тобто відшкодування отримує застрахована особа виключно при настанні страхового випадку – досягнення пенсійного віку, лікарняний, професійне захворювання тощо. При цьому надходження від єдиного соціального внеску не включаються до складу доходів Державного бюджету України¹³⁷.

¹³⁷ Мартиненко В. В. Сучасні тенденції розвитку та перспективи оподаткування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 415.

ВВП (у фактичних цінах) за досліджуваний період збільшився у 10 разів, проте залишається відкритим питання місця і ролі податкового навантаження – воно є фактором прискорення чи сповільнення економічного зростання. Оскільки через оподаткування відбувається перерозподілу доходів у економіці, його призначенням є забезпечення виконання державних функцій. Динаміка ж податкового доходу держави залежить безпосередньо від тенденцій зміни ВВП, які відображають розвиток економіки (рис. 2.8.3).

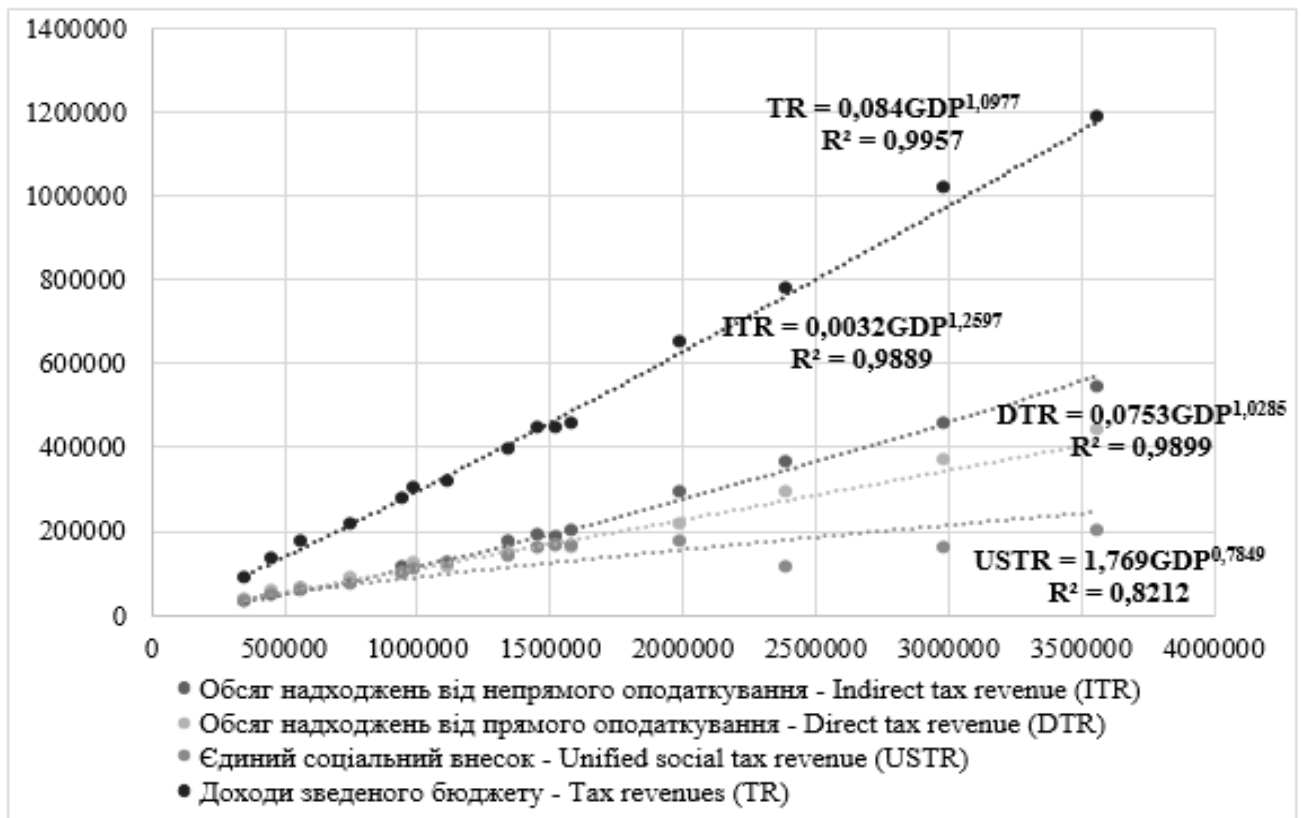


Рис. 2.8.3. Моделювання зв'язку між динамікою ВВП, обсягів доходів зведеного бюджету, податкових надходжень і єдиного соціального внеску, млн грн

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за допомогою пакету MS Excel на основі даних, наведених у табл. 2.8.2.

Рис. 2.8.3 ілюструє, що між динамікою ВВП (у фактичних цінах), доходів зведеного бюджету, податкових надходжень і єдиного соціального внеску існує прямий стохастичний зв'язок високої щільності, формалізований степеневою функцією, при чому:

- доходи зведеного бюджету можуть збільшитися на 1,1% при зростанні ВВП на 1% з достовірністю 99,6%;

- надходження до бюджету від прямого оподаткування можуть збільшитися на 1,03% при зростанні ВВП на 1% з достовірністю 99%;
- обсяг надходжень до бюджету від непрямого оподаткування може збільшитися на 1,26% у разі зростанні ВВП на 1% за рік з достовірністю 98,9%;
- при збільшенні обсягу ВВП на 1% обсяг надходжень від єдиного соціального внеску може зрости на 0,78% з достовірністю 82,1%.

Основним джерелом фінансових ресурсів держави є податкові надходження до бюджету, оскільки займають у їх структурі понад 80% (рис. 2.8.4).

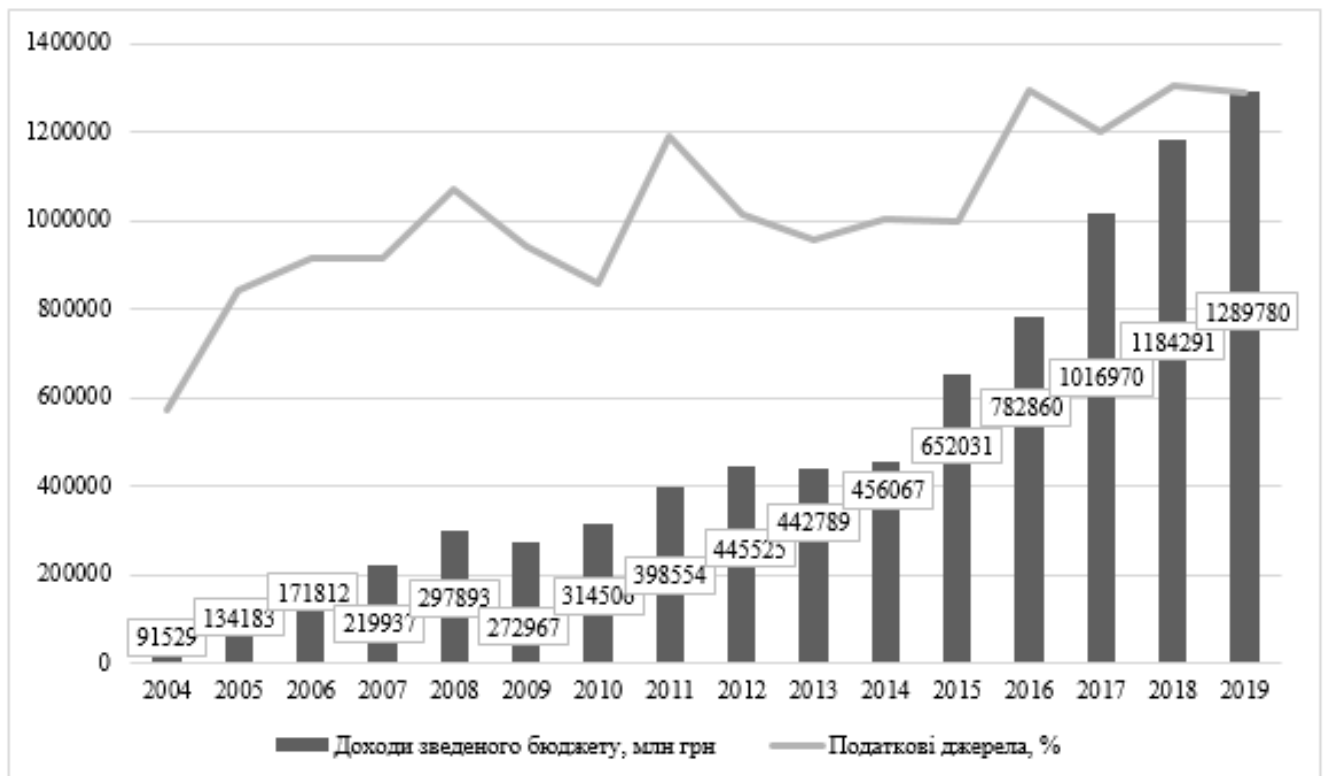


Рис. 2.8.4. Динаміка податкових джерел формування доходів зведеного бюджету України у 2004–2019 рр.

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у:^{138, 139, 140}

Впродовж 2004-2019 рр. дохідна частина зведеного бюджету України збільшилася з 91,5 млн грн до 1,3 млрд грн (у 14 разів), а податкові надходження з 64,3 до 1070,3 млн грн (у 16,7 разів), через що питома вага податкових джерел

¹³⁸ Доходи. *Ціна держави*. Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення : 30.02.2020)

¹³⁹ Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁴⁰ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

формування фінансових ресурсів держави зростає з 70,2 до 83%. При цьому частка податкових надходжень у зведеному бюджету України сягнула максимального значення 83,3% у 2018 р., а мінімального, 70,2% – у 2004 р. Середня питома вага податкових надходжень у доходах за досліджуваний період склала 80,3% при щорічних середньорічних темпах росту податкових джерел 119,2% і доходах зведеного бюджету України – 118,0%.

Аналізуючи податкові надходження до бюджету, слід деталізувати їх дві складові – надходження від прямого і непрямого оподаткування¹⁴¹. Так на виконання третього етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (див. рис. 2.8.1), , у табл. 2.8.2 і табл. 2.8.3 зведемо динаміку надходжень і питому вагу у бюджеті непрямих податків.

Таблиця 2.8.2

**Динаміка надходжень до бюджету від непрямого оподаткування
в Україні впродовж 2004–2019 рр., млрд грн**

Роки	ПДВ у Зведеному бюджеті			Акцизний податок		Ввізне мито у зведеному бюджеті
	збір	відшкодування	сальдо	зведений бюджет	місцеві бюджети	
2004	28,70	13,89	14,81	6,70	0,04	4,02
2005	47,11	13,31	33,80	7,95	0,06	6,01
2006	65,44	15,04	50,40	8,61	0,06	6,97
2007	78,25	18,87	59,38	10,57	0,08	9,59
2008	126,49	34,41	92,08	12,78	0,11	11,93
2009	119,13	34,54	84,60	21,62	0,35	6,33
2010	126,99	40,67	86,32	28,32	0,70	8,56
2011	172,87	42,78	130,09	33,92	0,91	10,46
2012	184,79	45,96	138,83	38,43	1,24	12,99
2013	181,72	53,45	128,27	36,67	1,36	13,27
2014	189,24	50,22	139,03	45,10	0,16	12,39
2015	246,86	68,41	178,45	70,80	7,69	39,88
2016	329,91	94,41	235,51	101,75	11,63	20,00
2017	434,04	120,06	313,98	121,45	13,16	23,90
2018	506,17	131,66	374,51	132,65	13,80	26,56
2019	417,68	38,99	378,69	148,03	13,97	30,20
Зміни у 2019 р. (+/-) порівняно з 2004 р.	+388,98	+25,09	+363,88	+141,33	+13,93	+26,19

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у.^{142; 143.}

¹⁴¹ Martynenko V. V. Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2019. № 3. С. 134. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.3.2019.133-143>.

¹⁴² Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁴³ Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

З даних табл. 2.8.2 видно, що надходження до бюджету від ПДВ збільшилися у 25,3 рази, в тому числі за рахунок того, що у 2019 р., порівняно з 2004 р., збори цього податку зросли у 14,6 рази, а відшкодування лише у 2,8 рази. Середньорічний же приріст надходження ПДВ до зведеного бюджету становив +22,5%, у тому числі збір +18,2%, а відшкодування +6,6%. Варто також відзначити у 22,1 рази зростання акцизного податку (середньорічний приріст +21,3%) та у 7,5 разів ввізного мита (середньорічний приріст +13,4%) за 2004–2019 рр.

Таблиця 2.8.3

Питома вага основних непрямих податків у зведеному та місцевих бюджетах упродовж 2004–2019 рр., %

Роки	ПДВ у зведеному бюджеті	Акцизний податок		Ввізне мито у зведеному бюджеті
		зведений бюджет	місцеві бюджети	
2004	16,18	7,32	0,11	4,39
2005	25,19	5,92	0,12	4,48
2006	29,33	5,01	0,08	4,06
2007	27,00	4,81	0,08	4,36
2008	30,91	4,29	0,08	4,01
2009	30,99	7,92	0,26	2,32
2010	27,44	9,00	0,44	2,72
2011	32,64	8,51	0,50	2,63
2012	31,16	8,63	0,55	2,91
2013	28,97	8,28	0,61	3,00
2014	30,48	9,89	0,07	2,72
2015	27,37	10,86	2,61	6,12
2016	30,09	13,00	3,18	2,56
2017	30,88	11,94	2,62	2,35
2018	31,62	11,63	2,45	2,37
2019	29,36	11,48	2,50	2,34
Зміни у 2019 р. (+/-), порівняно з 2004 р.	+13,18	+4,15	+2,39	-2,05

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у:¹⁴⁴, ¹⁴⁵, ¹⁴⁶

У частині наповнення місцевих бюджетів зафіксовано також значні зміни – акцизного податку у 2004 р. залишалось на місцях 0,7% або 44 млн грн, але вже з 2016 р. цей показник сягає 11,4%, а на кінець 2019 р. у місцевих бюджетах залишається близько 14 млрд грн, а до державного бюджету надходить 134 млрд

¹⁴⁴ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁴⁵ Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁴⁶ Бюджет України 2018 : статистичний збірник. Київ : Міністерство фінансів України, 2019. 309 с.

грн, що, порівняно з обсягом 2004 р., у 20 разів більше. Загальні надходження від непрямих податків, як свідчать дані табл. 2.8.4, у 2004 р. склали 27,9% загальних доходів зведеного бюджету, у тому числі від ПДВ – 16,2%, акцизного податку – 7,3%, ввізного мита – 4,4%.

Таблиця 2.8.4

**Динаміка надходжень до бюджету від прямого оподаткування
в Україні впродовж 2004–2019 рр., млрд грн.**

Роки	Податок на доходи фізичних осіб		Податок на прибуток підприємств		Місцеві податки і збори		Плата за користування надрами		Інші податки та збори	
	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети
2004	13,21	12,58	16,16	0,14	0,56	0,56	0,27	0,04	8,55	2,35
2005	17,33	16,49	23,46	0,19	0,60	0,60	0,39	0,06	11,22	3,06
2006	22,79	22,79	26,17	0,31	0,64	0,64	0,56	0,07	14,97	3,36
2007	34,78	34,78	34,41	0,44	0,73	0,73	0,59	0,07	17,90	4,00
2008	45,90	45,90	47,86	0,40	0,82	0,82	1,19	0,19	23,12	4,57
2009	44,49	44,49	33,05	0,48	0,81	0,81	1,34	0,20	17,56	3,86
2010	51,03	51,03	40,36	0,39	0,82	0,82	1,48	0,18	20,02	4,28
2011	60,23	54,07	55,10	0,36	2,55	2,55	2,68	1,45	28,96	3,06
2012	68,09	61,07	55,79	0,44	5,46	5,46	3,27	1,75	25,13	3,31
2013	72,15	64,59	54,99	0,68	7,31	7,31	14,23	1,21	14,28	3,25
2014	75,20	62,56	40,20	0,26	8,06	8,06	19,62	1,42	15,84	2,80
2015	99,98	54,92	39,05	4,28	27,04	27,04	38,01	1,02	14,42	3,28
2016	138,78	78,97	60,22	5,88	42,26	42,26	40,78	1,08	11,48	7,08
2017	185,69	110,65	73,40	6,49	53,28	52,59	44,98	1,10	11,49	17,02
2018	226,77	135,65	91,11	8,78	58,90	58,90	43,85	2,88	19,03	9,98
2019	270,47	164,32	105,46	9,94	70,38	70,38	56,06	3,52	14,14	3,57
Зміни у 2019 р. (+/-), порівняно з 2004 р.	+257,26	+151,74	+89,30	+9,81	69,83	+69,83	+55,79	+3,49	+5,59	+1,23

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: ^{147, 148}

Упродовж 2004-2019 рр. роль непрямих оподаткувань в доходах зростала щороку, досягнувши у 2016 р. найбільшого значення 45,6% доходів зведеного бюджету, а у 2019 р. – 43,2%. За досліджуваний період приріст питомої ваги непрямих оподаткувань у доходах зведеного бюджету склав +15,3%, у тому числі приріст частки ПДВ +13,2%, акцизного податку +4,2% (+2,4% у загальних доходах місцевих бюджетів), ввізного мита – 2,1%.

¹⁴⁷ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁴⁸ Податкові надходження. Ціна держави : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020).

У табл. 2.8.4 і табл. 2.8.5, на виконання четвертого етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (див. рис. 2.8.1), зведемо динаміку і питому вагу у бюджеті основних прямих податків.

Надходження до зведеного бюджету від податку на доходи фізичних осіб у 2019 р., порівняно з 2004 р., збільшилися на 257,3 млрд грн або у 20,5 рази, у тому числі до місцевих бюджетів – на 151,7 млрд грн або у 13,1 рази. Середньорічний приріст надходження податку на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету при цьому склав +20,8%, у тому числі до місцевих бюджетів – +17,4%.

Упродовж 2004-2019 рр. відбулося збільшення на 89,3 млрд грн або у 6,5 рази обсягу надходжень до зведеного бюджету від податку на прибуток підприємств (за середньорічного приросту +12,4%); у місцевих бюджетах надходження від цього податку зросли на 9,8 млрд грн або у 73,1 рази (за середньорічного приросту +30,8%). Надходження до зведеного бюджету від плати за користування надрами збільшилися на 55,8 млрд грн або у 204,6 разів (за середньорічного приросту +39,5%), у тому числі до місцевих бюджетів на 3,5 млрд грн або у 92,7 разів (за середньорічного приросту +32,7%). Відбулося також у 2019 р., порівняно з 2004 р., і збільшення обсягу надходжень від місцевих податків і зборів на 69,8 млрд грн або у 127 разів (за середньорічного приросту +35,3%).

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.8.5, питому вага сумарних надходжень від прямих податків у доходах зведеного бюджету у 2004 р. сягнула свого найвищого рівня, склавши 42,3%, у тому числі від податку на доходи фізичних осіб – 14,4%, податку на прибуток підприємств – 17,7%, місцевих податків і зборів – 0,6%, плати за користування надрами – 0,3%, інших податків та зборів – 9,3%. Упродовж наступних років фіскальна роль прямого оподаткування знижувалася, сягнувши найменшого значення 33,5% загальних доходів зведеного бюджету 2015 р., а станом на кінець 2019 р. – 40,1%. При цьому у місцевих бюджетах роль прямих податків упродовж досліджуваного періоду посилювалася – з 39,5% усіх надходжень (у тому числі від податку на доходи фізичних осіб 31,8%, від податку на прибуток підприємств 0,3%, від місцевих податків і зборів 1,4%, від плати за користування надрами 0,1%, від інших податків і зборів 5,9%) у

2004 р. до максимального значення 56,3% (у тому числі від податку на доходи фізичних осіб 29,4%, від податку на прибуток підприємств 1,8%, від місцевих податків і зборів 23,9%, від плати за користування надрами 0,6%, від інших податків і зборів 0,6%) у 2019 р.

Таблиця 2.8.5

Питома вага основних прямих податків у зведеному та місцевих бюджетах упродовж 2004–2019 рр., %

Роки	Податок на доходи фізичних осіб		Податок на прибуток підприємств		Місцеві податки і збори		Плата за користування надрами		Інші податки та збори	
	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети
2004	14,44	31,76	17,66	0,34	0,61	1,40	0,30	0,10	9,34	5,92
2005	12,91	30,72	17,49	0,36	0,45	1,97	0,29	0,11	8,36	5,69
2006	13,27	30,03	15,23	0,41	0,37	1,54	0,32	0,09	8,71	4,43
2007	15,81	32,49	15,64	0,41	0,33	1,17	0,27	0,07	8,14	3,73
2008	15,41	33,39	16,07	0,29	0,28	1,05	0,40	0,14	7,76	3,32
2009	16,30	33,06	12,11	0,36	0,30	1,12	0,49	0,14	6,43	2,87
2010	16,23	32,01	12,83	0,24	0,26	1,00	0,47	0,11	6,37	2,69
2011	15,11	29,78	13,82	0,20	0,64	2,94	0,67	0,80	7,27	1,69
2012	15,28	27,11	12,52	0,20	1,22	5,41	0,73	0,78	5,64	1,47
2013	16,29	29,22	12,42	0,31	1,65	6,95	3,21	0,55	3,22	1,47
2014	16,49	27,00	8,81	0,11	1,77	7,97	4,30	0,61	3,47	1,21
2015	15,33	18,65	5,99	1,45	4,15	22,44	5,83	0,35	2,21	1,11
2016	17,73	21,57	7,69	1,61	5,40	24,75	5,21	0,30	1,47	1,93
2017	18,26	22,04	7,22	1,29	5,24	22,91	4,42	0,22	1,13	3,39
2018	19,15	24,12	7,69	1,56	4,97	22,36	3,70	0,51	1,61	1,77
2019	20,97	29,39	8,18	1,78	5,46	23,86	4,35	0,63	1,10	0,64
Зміни у 2019 р. (+/-), порівняно з 2004 р.	+6,53	-2,37	-9,48	+1,44	+4,85	+22,46	+4,05	+0,53	-8,24	-5,28

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: ^{149, 150}

Таким чином, від’ємний приріст частки прямого оподаткування у загальних доходах зведеного бюджету упродовж 2004–2019 рр. склав -2,3%, у тому числі приріст питомої ваги податку на доходи фізичних осіб склав +6,5% (у загальних доходах місцевих бюджетів -2,4%), податку на прибуток підприємств склав -9,5% (у загальних доходах місцевих бюджетів +1,4%), місцевих податків і зборів склав +4,8% (у загальних доходах місцевих бюджетів +22,5%), плати за користування

¹⁴⁹ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁵⁰ Податкові надходження. Ціна держави : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

надрами склав +4,1% (у загальних доходах місцевих бюджетів +0,5%), інших податків і зборів склав -8,2% (у загальних доходах місцевих бюджетів 5,3%).

П'ятий етап послідовності оцінки податкового навантаження на економіку в Україні (див. рис. 1) полягає у дослідженні процесу його формування. Загальне податкове навантаження на економіку (TB) розуміємо як процентне відношення сумарного обсягу всіх податкових надходжень до бюджету і єдиного соціального внеску (T_i) до ВВП (у фактичних цінах) (GDP):

$$TB = \left(\sum_{i=1}^n T_i / GDP \right) \cdot 100\%, \quad (1)$$

де $0 \leq TB \leq 100\%$.

Загальне податкове навантаження (у деяких наукових джерела вживається термін «податковий тягар») на економіку є показником, який надає кількісної характеристики стану податкової системи, може бути використаний як для оцінки тенденцій її розвитку в динаміці, так і в міжнародних порівняннях. Цей показник також можна використовувати як індикатор перерозподілу доходів в економіці.

Для реалізації шостого етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (див. рис. 2.8.1), щоб оцінити загальне податкове навантаження на економіку України, проведемо аналіз динаміку його складових:

- навантаження прямого оподаткування як відношення обсягу надходжень до бюджету від прямих податків до ВВП (у фактичних цінах);
- навантаження непрямого оподаткування як відношення обсягу надходжень до бюджету від непрямих податків до ВВП (у фактичних цінах);
- навантаження єдиного соціального внеску як відношення обсягу надходжень від єдиного соціального внеску до ВВП (у фактичних цінах) (рис. 2.8.5).

З даних рис. 2.8.5 видно, що в структурі податкового навантаження на економіку відбулися значні трансформації. Так, податкове навантаження на національну економіку у 2019 р., порівняно з 2004 р., зросло на 7%, у тому числі питома вага навантаження непрямого оподаткування зросла на 6,9%, частка

навантаження прямого оподаткування зростає на +2,2%, а навантаження єдиного соціального внеску скоротилося на -2,1%. При цьому слід зазначити, що вплив прямого оподаткування був переважаючим у 2004 р. – 10,8% проти 7,1%, порівняно з непрямим оподаткуванням.

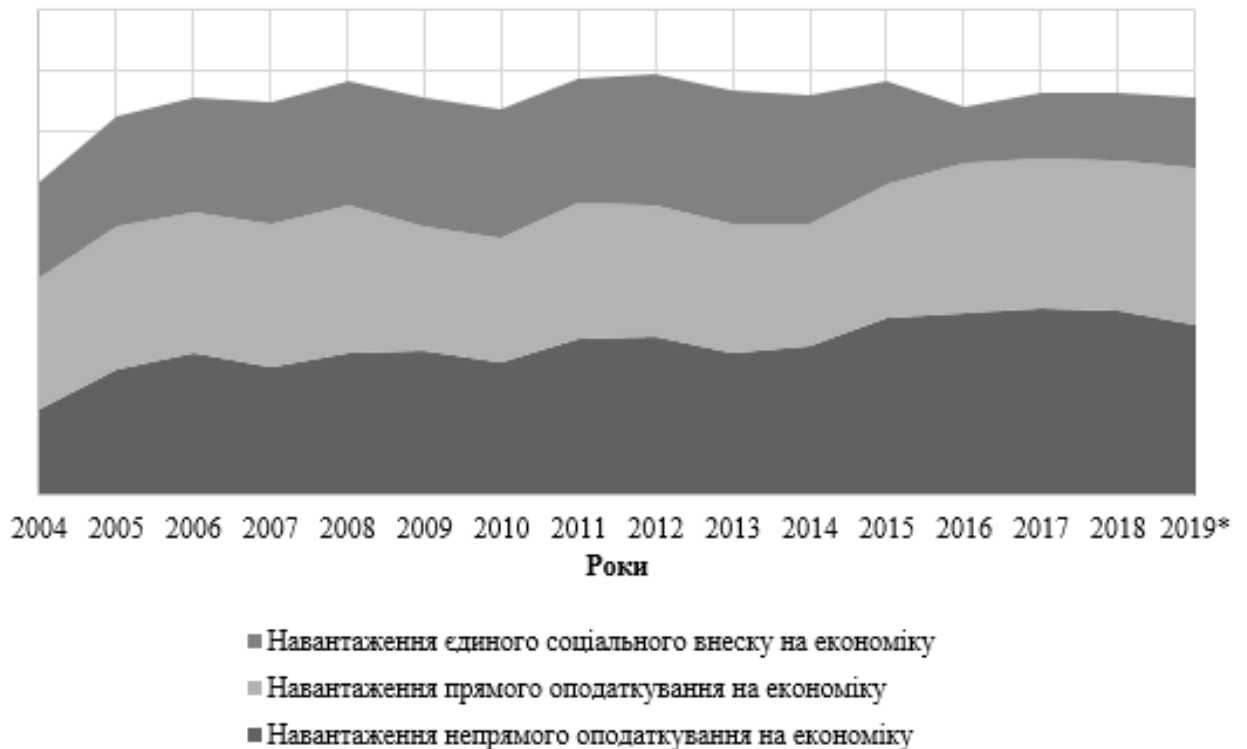


Рис. 2.8.5. Структура податкового навантаження в Україні у 2004–2019 рр., % ВВП

* попередні дані

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у:¹⁵¹, ¹⁵².

Проте, вже у 2019 р. частка непрямого оподаткування у податковому навантаженні на економіку склала 14% проти 13% частки прямого оподаткування і 5,8% єдиного соціального внеску. Якщо єдиний соціальний внесок, як було зазначено, вважати непрямим податком, то навантаження на економіку від непрямого оподаткування у 2004 р. складало 18% і зросло на +4,8% упродовж наступних 16 років.

Виявлені зміни відбулися перш за все внаслідок установлення ставки єдиного соціального внеску 22%, підвищення мінімальної заробітної плати до 3,2

¹⁵¹ Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)

¹⁵² Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

тис. грн, починаючи з початку 2017 р. і до 3723 грн з початку 2018 р., а також примусу сплати ПДВ сільськогосподарськими виробниками на початок 2016 р. Прискорення інфляційних процесів можна вважати також фактором посилення навантаження непрямого оподаткування на економіку (148,7% у 2015 р., 113,0% у 2016 р., 114,4% у 2017 р. і 110,9% у 2018 р.), який призвів до зростання цін на товари, роботи, послуги.

Моделювання залежності ВВП від податкового навантаження на економіку України – це сьомий і останній етап послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (див. рис. 2.8.1). Порівняльну динаміку обсягу ВВП (у фактичних цінах) та податкового навантаження на економіку ілюструє рис. 2.8.6.

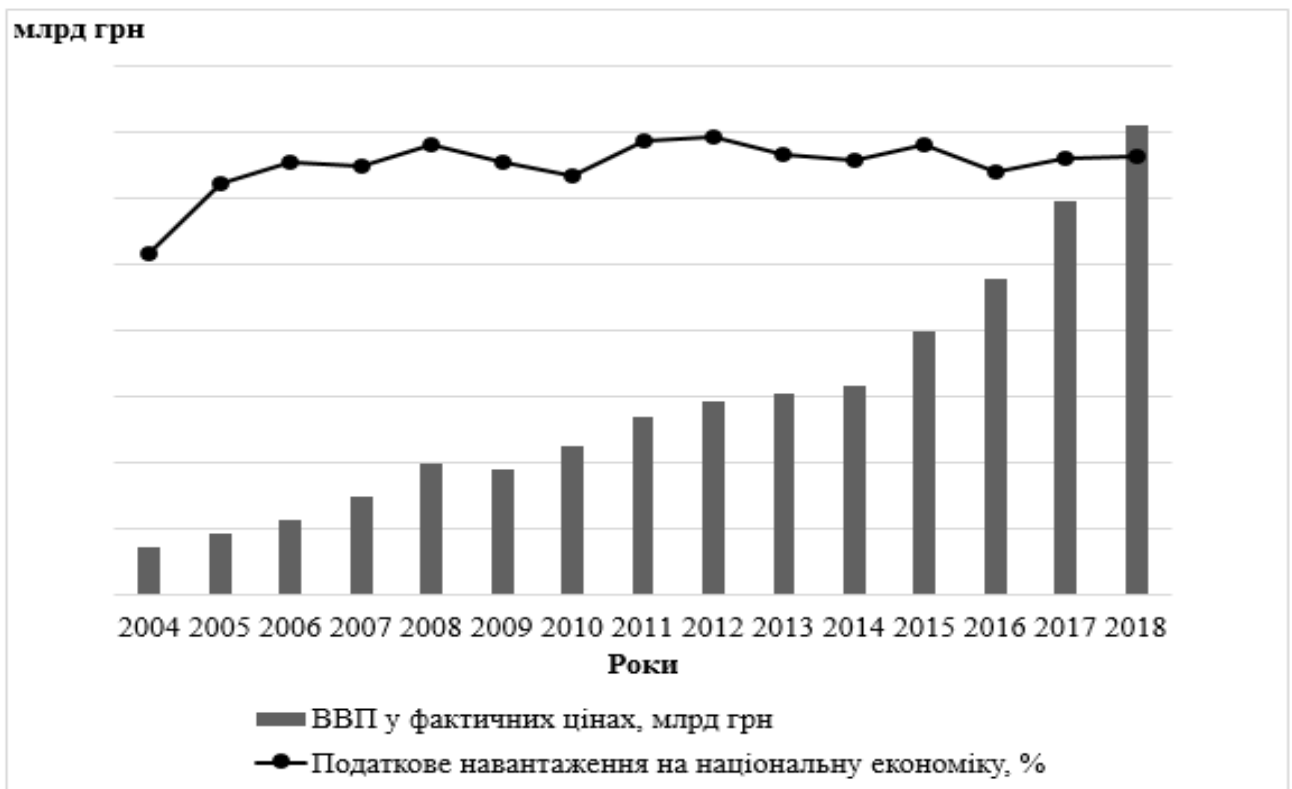


Рис. 2.8.6. Динаміка ВВП (у фактичних цінах) та податкового навантаження на економіку України

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у табл. 2.8.2.

З даних, наведених на рис. 2.8.6, видно, що загальне податкове навантаження зросло з 25,9% ВВП або 92,5 млрд грн у 2004 р. до 33,2% ВВП або 1182,1 млрд грн у 2018 р., сягнувши максимуму 34,7% ВВП у 2012 р. Отже, близько третини номінального ВВП України перерозподіляється через податково-бюджетну систему. Щоб формалізувати вплив податкового навантаження на

економіку, побудуємо графік, де залежною змінною візьмемо ВВП (у фактичних цінах) (вісь ординат), а незалежною – податкового навантаження на економіку (вісь абсцис).

Додавши всі можливі графіки тренду та вивівши їх рівняння і рівні апроксимації, отримуємо рис. 2.8.7.

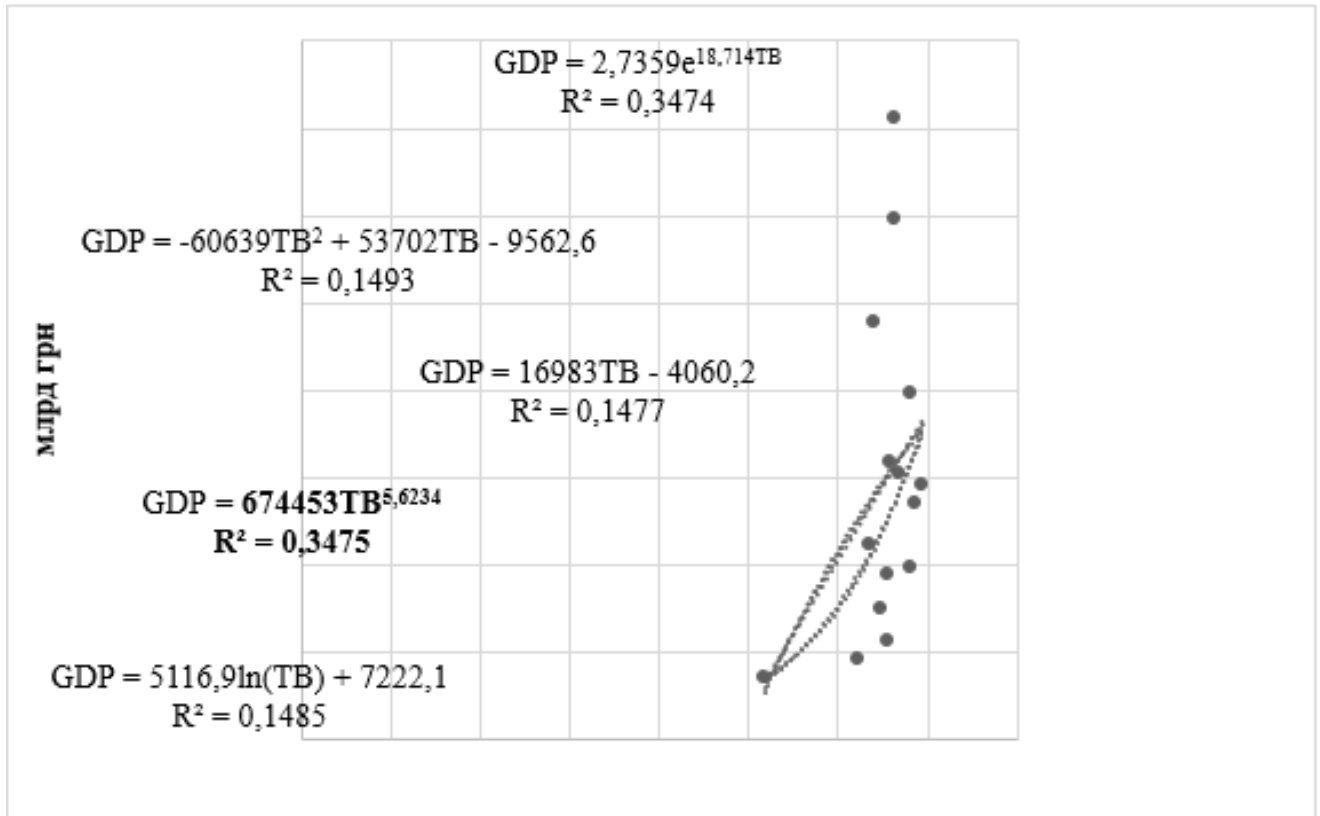


Рис. 2.8.7. Результати формалізації впливу загального податкового навантаження на ВВП (у фактичних цінах)

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними на рис. 2.8.5.

З даних рис. 2.8.7 видно, що з 5 статистичних залежностей ВВП (у фактичних цінах) від загального податкового навантаження на економіку найбільш достовірною (рівень апроксимації 0,345) є степенева функція. Економічна інтерпретація степеневого рівняння така: при зростанні загального податкового навантаження на економіку на 1% обсяг ВВП (у фактичних цінах) може збільшитися на 5,6%. При цьому зміни в обсягах ВВП на 34,5% обумовлюються змінами загального податкового навантаження, а вплив решти факторів – 64,5%.

Отже, за результатами оцінки динаміки та структури податкового навантаження на економіку України дозволяють зробити висновки, що в Україні третина доходів у економіці станом на кінець 2018 р. перерозподіляється через податково-бюджетну систему, а у 2004 р. лише четверта частина доходів перерозподілялася посередництвом податково-бюджетної системи; у 2018 р. посилюється навантаження непрямого оподаткування, склавши 15,2% проти 7,1% ВВП у 2004 р., при чому частка прямого оподаткування склала 12,3%, зрісши на 1,5%, а навантаження єдиного соціального внеску скоротилося з 7,9 до 5,7%. Також визначено, що зростання загального податкового навантаження на 1% супроводжувалося збільшенням обсягу ВВП на 5,6%. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що податкова складова фіскальної політики чинить прямий вплив на економічний розвиток (із середньою тісністю зв'язку).

ЕТАП III. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НЕФІНАНСОВИХ (ПІДРОЗДІЛ III.I.) ТА ФІНАНСОВИХ (ПІДРОЗДІЛ III.II.) КОРПОРАЦІЙ

ПІДРОЗДІЛ III.I.

3.1.1. Загальна оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємств

Сьогодні українські підприємства вимушені функціонувати в складних умовах швидких змін, непередбачуваності, відсутності чітких орієнтирів розвитку. У такій ситуації стійкість підприємств до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників навколишнього середовища стає одним із визначальних факторів їхнього економічного розвитку й стабільності. Такі явища, як зростання безробіття та зниження платоспроможності, підприємницької активності, призводять до дефіциту доходів бюджету, основною складовою якого є податкові надходження. Через постійно зростаючі державні видатки наш уряд орієнтований на максимально можливий рівень збору податків та зборів. Показником, що характеризує це значення, є податковий потенціал. Незважаючи на те, що податкові реформи в Україні проводяться майже щороку, засобів, які мінімізували б або повністю заблокували можливість ухилення від сплати податків, дуже мало. Оскільки є необхідним зниження обсягів ухилень від сплати податків, то розробка показників, які б характеризували рівень податкового потенціалу підприємства, може бути одним із інструментів боротьби з ухиленням від сплати податків.

В умовах сучасної кризи існує потреба розробити пропозиції щодо оцінки та аналізу здатності підприємств формувати достатні суми податкових платежів до бюджету у вигляді різних податків. Дослідження та розробка показників для оцінки їхнього рівня податкового потенціалу дозволить податковим органам визначати розмір майбутніх податкових платежів з підприємств-платників податків, планувати доходи бюджету економічно обґрунтованими методами, а також визначати неплатників податків шляхом незаконної оптимізації. Такі обставини визначають актуальність та особливу значимість теми дослідження –

аналізу сутності податкового потенціалу підприємства та розробки методів його оцінки та аналізу.

Не зважаючи на те, що вітчизняна економічна наука досить ґрунтовно висвітлює різноманітні проблеми, пов'язані зі сплатою податків підприємством, проте питання, пов'язані з визначенням сутності поняття «податковий потенціал підприємства» залишається не достатньо висвітленим, а тому потребує поглибленого дослідження. Більшою мірою у наукових працях розкрито сутність категорії «податковий потенціал регіону» та проблеми, пов'язані з його формуванням і нарощуванням. Дослідження питання визначення податкового потенціалу та чинників, що на нього впливають висвітлено у працях таких вчених: Горького Н.В., Кашиної Н.В., Коломієць А.Л., Сабітової Н.М., Сітшаєвої Л.З., Мельник А.Д., Каламбет С.В., Фесенко В. В., Шеремет О.О. та інших. Проте методичне забезпечення визначення податкового потенціалу підприємств не розкрито в достатньому обсязі, оскільки більшість наукових робіт присвячено аналізу податкового потенціалу на макрорівні. Тому необхідно дослідити сутність податкового потенціалу на рівні підприємства.

Не дивлячись на те, що податки та збори є головним джерелом поповнення бюджету, засобів щодо перевірки правильності нарахування та сплати не багато. Оскільки дефіцит бюджету збільшується, то доречно розглянути нові шляхи протидії ухиленню від сплати податків.

Вивчення науково-практичних підходів до трактування сутності категорії «податковий потенціал» у вітчизняній та закордонній науковій літературі засвідчує, що дана економічна категорія застосовується здебільшого у контексті понять «податковий потенціал країни», «податковий потенціал регіону» та досить обмежено відносно поняття «податковий потенціал суб'єкта господарювання (підприємства, установи, організації)». При цьому, єдиної, чітко сформованої точки зору з приводу тлумачення цих понять немає. Оскільки вважаємо, що визначення податкового потенціалу підприємства є одним з варіативних шляхів протидії ухиленню від сплати податків, тому обрана дослідження є актуальною.

На думку Кашиної Н.В. податковим потенціалом є очікуваний обсяг доходів, що може бути реально зібраний на певній території при середньому рівні

збору податків ¹⁵³. Горький Н.В. вважає, що податковий потенціал складається з потенціалів окремих податків ¹⁵⁴. Як бачимо, дані визначення не є досить точними і не характеризують сутність податкового потенціалу на рівні підприємства ¹⁵⁵.

Найбільш точним, на нашу думку, є формулювання Фесенка В.В. та Тищенко А.О. Вони розглядають податковий потенціал підприємства як прогнозовану суму податків, які підлягають сплаті від окремого суб'єкта господарювання-платника податків, і розраховану на основі фактично досягнутих показників діяльності ¹⁵⁶.

Концептуальні засади визначення податкового потенціалу на рівні підприємства доцільно формувати виходячи із структурної схеми економічної діяльності з урахуванням її мети, якою звичайно вважається отримання прибутку. Відповідно до структури економічної діяльності податковий потенціал є сукупністю статичної та динамічної складової ¹⁵⁷.

Податковий потенціал підприємства, на відміну від податкового потенціалу регіону, повинен характеризувати здатність окремого суб'єкта господарювання генерувати достатні суми податків у наступні періоди, і не є фактичним результатом його діяльності. Цей показник має перспективний характер, що надає йому значення при аналізі суб'єктів господарювання в умовах невизначеності. Показник податкового потенціалу підприємства повинен бути кількісним вираженням його здатності відтворювати податкові надходження та базуватися на фактично досягнутих показниках основ оподаткування.

Податковий потенціал підприємства так само, як і податковий потенціал регіону, має формуватися на основі реалізованої, нереалізованої та прогнозованої складової.

¹⁵³ Кашина Н. В. Податковий потенціал в системі бюджетного прогнозування. *Фінанси*. 2002. №2. С.78-80

¹⁵⁴ Горький Н.В. Налоговый потенциал в механизме международных отношений. *Финансы*. 1999. № 6. С. 27-30.

¹⁵⁵ Сітшаєва Л.З. Економічна сутність категорії «податковий потенціал» *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. С.184-188. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91113/48-Sitshaieva.pdf?sequence=1> (дата звернення: 02.11.2020)

¹⁵⁶ Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

¹⁵⁷ Шеремет О .О. Податковий потенціал підприємств та можливості його підвищення в Україні. *Ефективна Економіка*. 2013. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2022> (дата звернення: 02.11.2020)

Податковий потенціал підприємства може формуватися за рахунок можливостей сплати різних податків, серед яких: податок на додану вартість, податок на прибуток, екологічні податки, митні податки, акцизні податки, податок з доходів фізичних осіб (як податковий агент) та інші. Суми цих податків залежать від різних факторів та розраховується в залежності від різних баз оподаткування. Так, наприклад, податок на додану вартість залежить від обсягів ділової активності підприємства та суми виручки від реалізації продукції, і зовсім не залежить від кількості працівників на підприємстві. Податок з доходів фізичних осіб, який сплачує підприємство як податковий агент, залежить від кількості працівників і опосередковано залежить від обсягів ділової активності. Податок на прибуток залежить від фінансового результату до оподаткування, який формується після розрахунку доходів і витрат не тільки від продажу продукції, але і від інвестиційної та фінансової діяльності¹⁵⁸.

Тому, оскільки підприємство може сплачувати різні види податків, доцільно звузити тему дослідження до рівня податкового потенціалу за податком на прибуток.

Податковий потенціал підприємства за податком на прибуток – це прогнозована сума коштів, яка підлягає сплаті у вигляді податку на прибуток окремого суб'єкта господарювання з урахуванням фактично досягнутих показників його діяльності. Важливо підкреслити, що від нарощування виробничого потенціалу та формування сприятливих умов для економічного розвитку суб'єктів господарювання сьогодні залежить податковий потенціал податку на прибуток підприємств та інших податків і зборів у майбутньому¹⁵⁹.

З урахуванням вищесказаного, можна виокремити наступні чинники та критерії оцінки складових податкового потенціалу підприємства (рис. 3.1.1.1).

Такі дані допоможуть простежити динаміку розвитку та функціонування підприємства і є основою для розробки прогнозу.

¹⁵⁸ Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

¹⁵⁹ Кондзелка М. Інші доходи платників податку на прибуток. *Дебет–кредит*. 2012. № 46. С. 24-31

Доцільно обґрунтувати вибрані аспекти, які допоможуть прогнозувати майбутні податкові надходження, які ми розуміємо як «податковий потенціал підприємства».

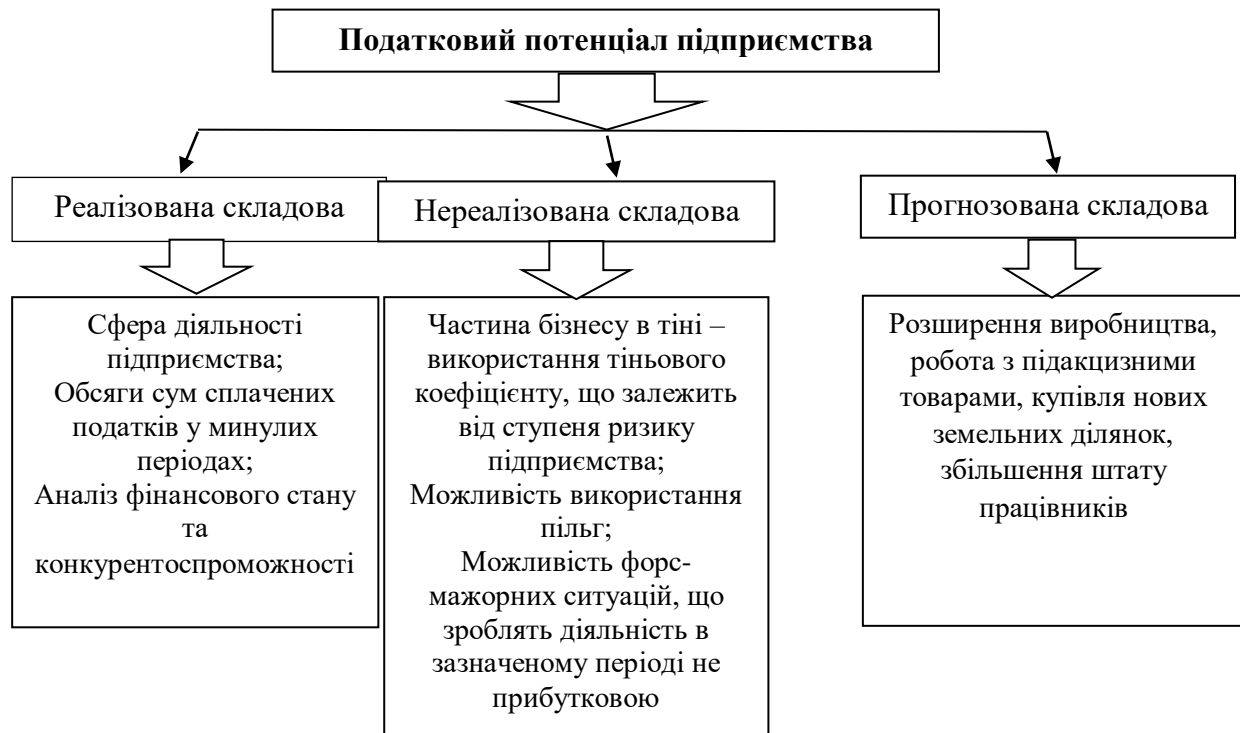


Рис. 3.1.1.1. Критерії оцінки формування податкового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі¹⁶⁰

Перша група складових – реалізовані. До даної категорії було віднесено ті показники, що ставлять основу для формування бази оподаткування, або є допоміжними чинниками.

Сфера діяльності підприємства допомагає визначити, на якій системі оподаткування працює підприємство, яким видом діяльності займається, які податки слід сплачувати.

Аналіз фінансового стану за 3 роки допомагає проаналізувати діяльність підприємства, оцінити збитки та прибутки, суму сплачених податків. Якщо на протязі хоча б 3 років спостерігається позитивна динаміка до збільшення суми чистого прибутку, то ймовірність отримання збитків в наступному періоді є меншою.

¹⁶⁰ Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

Структура активу балансу грає не менш важливу роль в оцінці податкового потенціалу підприємства, адже деякі статті самостійно вказують на необхідність сплати тих чи інших податків та платежів. Наприклад, значна частина нематеріальних активів чи основних засобів, свідчать про необхідність сплати податку на землю, плата за майно, відмінне від земельної ділянки, збір за транспортні засоби. Аналіз фінансового стану підприємства допоможе виявити моменти махінації зі зменшення податкової бази.

Друга група – нереалізована складова. До уваги було взято 3 основні фактори, які присутні майже на кожному підприємстві чи можуть статися незалежно від управлінської політики.

Перший аспект – частина тіньового сектору. В нашій державі надзвичайно високий рівень тіньової економіки, тому аналізуючи конкретне підприємство маємо урахувати той момент, що частина його діяльності може бути поза законом. Можливо, є доцільність застосування коефіцієнту тіні, який може характеризувати ступінь ризику приховування доходів та нелегальної податкової оптимізації, та може бути залежним від частоти податкових перевірок.

Другий аспект – можливість використання пільг. ПКУ передбачено ряд пільг для підприємств, які зменшують базу оподаткування.

Третій аспект – форс-мажорні обставини, які різко плинули на фінансовий результат та загальний процес виробництва продукції, надання послуг: стихійні лиха, погодні умови, що спричинили загибель врожаю (стосовно сільськогосподарської діяльності), воєнні дії в регіоні (приклад з АТО) та інші фактори, які ніяким чином не залежать від підприємців. Проте грабіж, розкрадання майна та інші нелегальні дії, завдані третьою особою, не слід вважати форс-мажорними обставинами.

Що ж стосовно прогнозованої діяльності, то оскільки такий засіб контролю як податковий потенціал підприємств, розробляється для поповнення державного бюджету та мінімізації кількості несумлінних платників податків, то доречно роздивлятися найбільш оптимальну ситуацію, коли підприємство розширює виробництво та має чітку стратегію подальшого розвитку. Отже робимо на акцент

на тому, що підприємство буде розширювати виробничі лінії, закупати нові землі та будівлі, збільшувати штат працівників та розширювати партнерські зв'язки ¹⁶¹.

Після аналізу основних складових, доцільно перейти до формування формули для розрахунків.

З урахуванням вищевикладеного податковий потенціал підприємства за податком на прибуток пропонуємо розраховувати за формулою:

$$P_{\text{income tax}} = (IT_{\text{average}} - \text{privileges}) * (1 - K) * I_{\text{pm}} \quad (1)$$

де:

$P_{\text{income tax}}$ – податковий потенціал з податку на прибуток;

IT_{average} – середня сума сплаченого податку на прибуток за 3 останні звітні періоди;

privileges – пільги, що зменшують базу оподаткування та регламентовані ПКУ;

K – коефіцієнт тіні;

I_{pm} – індекс рентабельності продукції (index of profit margin).

Особливої уваги потребує коефіцієнт тіні, який свідчить про відношення підприємства до окремого класу ризиків (аналізуючи кожне підприємство, маємо велику вірогідність того, що хоч незначна частина платежів не надійде через функціонування в тіньовому секторі). Тому, для прогнозування майбутніх платежів, доречно враховувати можливість неповної сплати платежів. Доцільно прив'язати коефіцієнт тіні відповідно до класу ризику підприємства: з низьким рівнем ризику – 5%, з середнім рівнем ризику – 10%, з високим рівнем ризику – 15% ¹⁶².

Як ми можемо бачити, з наведеної таблиці 3.1.1.1, високий ступінь довіри Державної фіскальної служби України до платника податків (кількість перевірок – 1 раз на 3 роки) зумовлюється досить низьким ризиком нелегальної податкової оптимізації та доволі низьким рівнем коефіцієнта тіні, що за формулою 1

¹⁶¹ Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

¹⁶² Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

приведе до найоптимістичнішого прогнозного значення сум податку на прибуток – податковий потенціал такого підприємства більший, ніж у підприємства з високим значенням коефіцієнта тіні.

Таблиця 3.1.1.1

**Значення коефіцієнту тіні та ступінь довіри
до платника податків**

Частота перевірок	Ступінь довіри ДФС	Ризик нелегальної податкової оптимізації	Значення коефіцієнту тіні
1 раз на 3 роки	Високий	Низький	5%
1 раз на 2 роки	Середній	Середній	10%
1 раз на 1 рік	Низький	Високий	15%

*Джерело:*¹⁶³.

Рентабельність продукції є важливим аспектом при дослідженні можливостей підприємства генерувати суми податків, адже вона відображає реальне співвідношення доходу від реалізації та витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для проведення порівняльного аналізу, було обрано три підприємства кондитерської галузі, що знаходяться в різних куточках України: ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», ПП ВТК «Лукас», ПрАТ «Монделіс Україна» (таблиця 3.1.1.2).

Рентабельність — це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг¹⁶⁴.

Одним з основних показників рентабельності продукції є - рентабельність реалізованої продукції, даний показник розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат або частку товарної продукції в її собівартості.

¹⁶³ Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

¹⁶⁴ Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник НБУ*. 2009. №5. С. 11-16

Таблиця 3.1.1.2

Вихідні дані для оцінки та аналізу податкового потенціалу обраних підприємств кондитерської галузі за 2017-2019 рр.

Показник аналізованого підприємства	Сума, тис. грн		
	2017	2018	2019
ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» (Київська область)			
Чистий дохід від реалізації продукції	259 205	373 344	470 093
Загальна собівартість	228 412	318 238	393 955
Податок на прибуток	1128	1952	1506
Чистий прибуток (збиток)	2768	11125	8330
Сума необоротних активів	701 314	899 314	1 266 136
Сума оборотних активів	92601	92410	133380
ПП ВТК «Лукас» (Кіровоградська область)			
Чистий дохід від реалізації продукції	850864	929023	884819
Загальна собівартість	753650	808571	748841
Податок на прибуток	4208	1479	1340
Чистий прибуток (збиток)	17868	5433	5849
Сума необоротних активів	123065	149026	131679
Сума оборотних активів	165863	202938	231136
ПрАТ «Монделіс Україна» (Сумська область)			
Чистий дохід від реалізації продукції	4794319	5930417	6045836
Загальна собівартість	3661966	4902956	4879849
Податок на прибуток	61774	112569	119248
Чистий прибуток (збиток)	275694	450628	557546
Сума необоротних активів	1842030	1965317	2133836
Сума оборотних активів	1399456	1513240	1458096

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємств

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що

виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції¹⁶⁵.

Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів: зміна структури та асортименту продукції; зміна собівартості продукції; зміна відпускних цін на продукцію.

В ході дослідження буде проведений аналіз фінансового стану підприємств кондитерської галузі та активу балансу, розрахунок рентабельності продукції, динаміку витрат на сплату податків та розрахунок прогнозованих показників податкового потенціалу.

Як бачимо, найбільші суми податків надходять від ПрАТ «Монделіс Україна». На рис. 3.1.1.2 наведено середньозважені суми сплаченого податку на прибуток аналізованих підприємств за 2017-2019 рр.

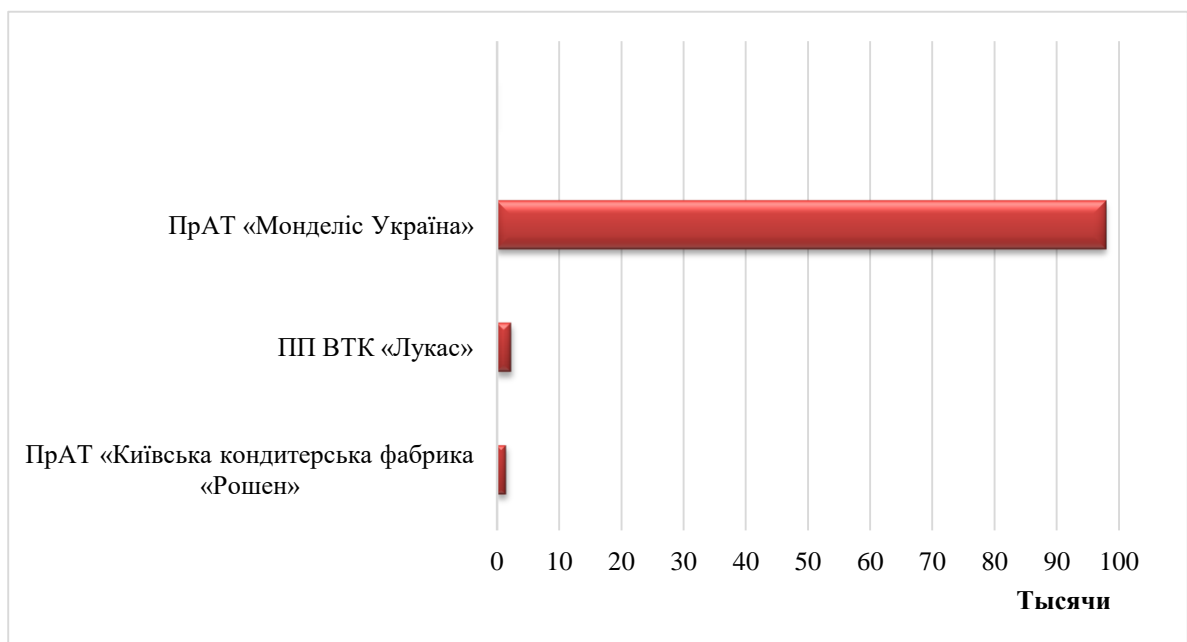


Рис. 3.1.1.2. Середньозважені суми сплаченого податку на прибуток аналізованих підприємств за 2017-2019 рр., тис. грн

Джерело: складено автором

Найбільша рентабельність у продукції ПрАТ «Монделіс Україна».

¹⁶⁵ Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проєктів: навч. посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015. 378с.

Для подальшого аналізу доцільно використовувати індекс рентабельності за 2019 рік, який складає 1,24, що свідчить про збільшення рентабельності продукції на 24% у 2019 р.

Таблиця 3.1.1.3

Результати розрахунку податкового потенціалу аналізованих підприємств на основі даних фінансової звітності за 2017-2019 рр.

Складові формули розрахунку	Формула розрахунку відповідної складової	Результат розрахунку на 2020 р.		
		ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	ПП ВТК «Лукас»	ПрАТ «Монделіс Україна»
Середньозважена сума сплаченого податку на прибуток (ITaverage), тис. грн	$\frac{IT^{2017} + IT^{2018} + IT^{2019}}{3}$	1528	2342	97863
Коефіцієнт тіні (К), %	визначено на основі табл. 1	15%	15%	15%
Індекс рентабельності продукції, I _{pm}	PM2019 / PM2018	1,193	1,182	1,24
Pincome tax, тис. грн	$(ITaverage - privileges) * (1 - K) * I_{pm}$	1549,5	2353	103147,6

Джерело: розраховано автором

Як видно з табл. 3.1.1.3, найбільші податкові надходження плануються саме з підприємства ПрАТ «Монделіс Україна».

Припустимо, що підприємство занесені до низького класу ризику, а отже перевіряються один раз на 1 рік. Таким чином, беремо до уваги, що коефіцієнт тіні дорівнює 15%.

Для того, щоб побудувати прогнозне значення на 2021 рік, необхідно ґрунтуватися на даних за три роки, так як ми не маємо вихідних даних фінансової звітності за 2020 рік, то до уваги беремо саме прогнозовану суму, яка була розроблена за допомогою податкового потенціалу.

Отже, розраховуючи податковий потенціал податку на прибуток в 2021 році, беремо до уваги показники 2018-2020 років. Крім того, оскільки відсутня інформація про зміну обсягів продаж, то вважаємо, що індекси рентабельності залишилися незмінними.

**Фактичні та прогнозовані суми податку на прибуток в 2017-2021 роках
з урахуванням податкового потенціалу підприємств**

Підприємство	Фактичні суми сплаченого податку на прибуток підприємств			Прогнозовані суми податкового потенціалу	
	2017	2018	2019	2020	2021
ПрАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	1128	1952	1506	1549	1692,4
ПП ВТК «Лукас»	4208	1479	1340	2353	1732,1
ПрАТ «Монделіс Україна»	61774	112569	119248	103147,6	117684,3

Джерело: розраховано автором

Таким чином, можемо зробити висновок, що найбільші суми податкових надходжень надійдуть до бюджету від ПрАТ «Монделіс Україна». Проте, показник податкового потенціалу може значно знизиться/збільшитись, якщо зміниться індекс рентабельності продаж. Найбільш складна ситуація у ПП ВТК «Лукас», адже розмір податкового потенціалу зменшується та складає лише 1732,1 тис. грн.

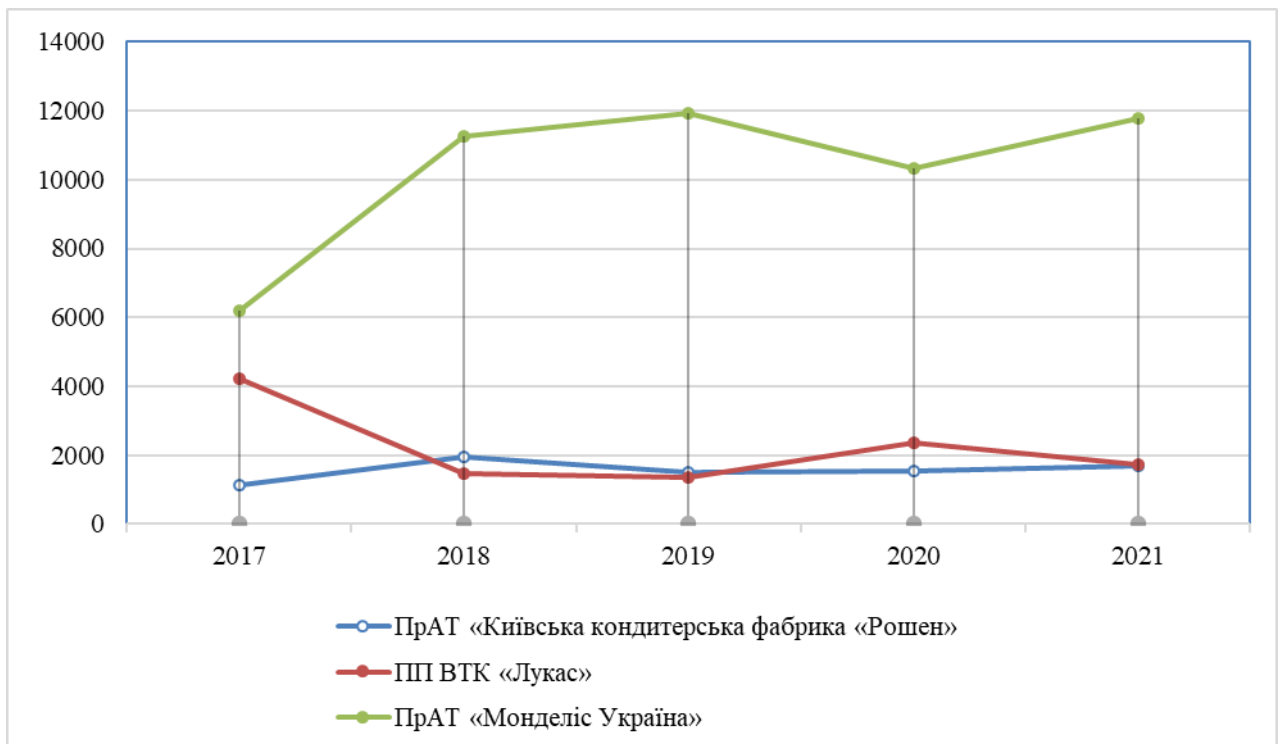


Рис. 3.1.1.3. Динамічні показники податкового потенціалу підприємств 2017-2021 року

Джерело: складено автором

Запропонована методика оцінки та аналізу податкового потенціалу за податком на прибуток підприємств дозволяє прогнозувати майбутні суми податкових надходжень враховуючи фактори динаміки ділової активності (індекс рентабельності продукції), ступеню довіри до підприємства (коефіцієнт тіні) та досягнутого рівня сплати податків (середньозважена сума податку на прибуток). Запропоновані показники податкового потенціалу можуть в подальшому використовуватись як планові фінансові індикатори в процесі податкового моніторингу з боку податкової інспекції. Податковий потенціал підприємств може бути новим важелем для контролю платників податків, а також допоміжним інструментом при формуванні бюджету на наступний рік.

3.1.2. Регулюючий потенціал екологічного оподаткування карбоно-інтенсивних підприємств в умовах переходу до кліматично-нейтральної економіки

В умовах загострення проблеми зміни клімату актуалізуються питання пошуку ефективних інструментів обмеження викидів парникових газів, одними із ключових є цінові – система торгівлі викидами (далі – СТВ) та податки. В світовій практиці до ефективних податкових інструментів відносять податки на викиди двоокису вуглецю, які безпосередньо пов'язані з його викидами або його вмістом в паливі, та акцизні податки на енергоресурси з урахуванням застосованих пільг, знижених ставок та відшкодування, що забезпечують цінові сигнали емітентам. З впровадженням податків уряди встановлюють ціну, яку платники податків повинні сплачувати за кожну тону викидів CO₂. Тим самим задіюється їх статична та динамічна ефективність, які відповідно полягають у здатності забезпечувати зменшення емісії CO₂ найменш витратним способом та впливати на процес технологічних змін через створення стимулів до розробки та впровадження інноваційних технологій для зменшення викидів.

В Україні до податкових інструментів обмеження викидів CO₂ відносяться акцизні податки на нафтопродукти та електроенергію та податок на викиди двоокису вуглецю, який є складовою екологічного податку. В контексті цього

особливої уваги заслуговує податок на двоокис вуглецю, який потребує вдосконалення податкового адміністрування задля забезпечення його фіскальної ефективності та зменшення транзакційних витрат на виконання податкового обов'язку. Незважаючи на те, що в Податковому кодексі України розрахунок такого податку базується на фактичних показниках викидів CO₂, на практиці він здійснюється на основі кількості спожитих ресурсів та характеристики виробничого процесу. Відповідно, складнощі в адмініструванні цього податку полягають в трудоємності податкових перевірок та необхідності залучення фахівців природоохоронних органів. При цьому, надходження екологічного податку 2019 р. у розрахунку на одного платника податків надзвичайно низькі та становлять близько 55 тис. грн., що, для порівняння, складає 0,01 % від подібного показника з акцизного податку з пального. Все це не дозволяє дотримуватися принципу економічності оподаткування та актуалізує необхідність пошуку можливостей спрощення процесу податкового адміністрування на основі кращих практик світового досвіду.

Європейський досвід функціонування податків на викиди CO₂ в останні роки дав різноманітне та багате джерело для розробки і реалізації енергетичної політики та показав, що цей ціновий інструмент можна адаптувати до широкого кола національних цілей ¹⁶⁶.

Податки на викиди CO₂ відповідно до статистичного керівництва країн ЄС з екологічних податків можуть бути віднесені до групи енергетичних податків, зокрема акцизних податків на енергоресурси, що використовуються в транспорті (бензин, дизельне паливо, скраплений газ) та енергоресурси, що використовуються домогосподарствами, промисловістю та комунальними господарствами (рідкі палива, природний газ, вугілля та електроенергія). Це обумовлено тим, що в більшості країн податки на викиди CO₂ є непрямими і встановлюються у вигляді структурної компоненти ставки енергетичних податків і виділити їх в податковій статистиці складно. Податкові надходження від цих податків є значними порівняно з тими, що надходять від податків на забруднення.

¹⁶⁶ Khastara M., Aslania A., Nejatib M. How does carbon tax affect social welfare and emission reduction in Finland? Energy Reports. № 6. 2020. P. 736-744. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352484719302690>

Це означає, що включення податків на викиди CO₂ до групи податків на забруднення навколишнього природного середовища, а не до податків на енергію, призвело б до викривлення статистики на національному та міжнародному рівнях.

Систематизація європейської практики ¹⁶⁷ впровадження заходів протидії зміні клімату дозволяє констатувати про поєднання різних цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю, зокрема СТВ з податками, яке можливе у вигляді таких моделей:

– *модель 1* – країни використовують систему торгівлі викидами для обмеження викидів двоокису вуглецю та акцизні податки на енергоресурси, які опосередковано є ціновими інструментами скорочення викидів парникових газів. Безпосередні податки на викиди CO₂ не встановлені (Німеччина, Казахстан, Туреччина та інші);

– *модель 2* – країни комбінують систему торгівлі викидами з податком на викиди CO₂, який безпосередньо пов'язаний із вмістом цієї речовини в паливі. При цьому, податок на викиди CO₂ може бути двох типів:

2 а) структурною компонентою CO₂ у ставці акцизних податків (*fuel base carbon tax*) (Данія, Ірландія, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція);

2 б) функціонувати у складі податків на забруднення навколишнього природного середовища (*emission base carbon tax*) та справлятися з фактичних або вимірних викидів CO₂ (Естонія, Іспанія, Ісландія, Латвія, Ліхтенштейн, Норвегія, Польща, Словенія, Швейцарія, Україна);

– *модель 3* – країни комбінують систему торгівлі викидами з податком / збором та механізмом підтримки мінімального рівня цін на викиди CO₂, який використовується для збалансування ціноутворення в СТВ. Наприклад, Велика Британія та на розгляді в Нідерландах. Суть інструменту полягає в тому, що якщо ціна на квоти в системі торгівлі викидами нижча за мінімальний рівень цін на викиди двоокису вуглецю в країні, виробники сплачують різницю у вигляді податку / збору. Це одночасно забезпечує стабільний рівень цін на викиди двооксиду вуглецю, спонукає до впровадження інвестицій в кліматично

¹⁶⁷ Carbon Pricing Dashboard https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data URL: The World Bank.

нейтральні технології та не викривлює ринкові умови для різних секторів економіки.

Необхідно відмітити, що всі моделі функціонують в поєднанні з існуючими режимами гармонізованого акцизного оподаткування енергоресурсів в ЄС.

Виходячи з європейської практики для України найбільш прийнятним є використання податків на викиди двоокису вуглецю у вигляді структурної компоненти у ставці акцизних податків, а не у складі екологічного податків. Це дозволить спростити адміністрування такого податку та стимулювати економічних агентів до зміни споживчої та виробничої поведінки, що в кінцевому підсумку сприятиме зменшенню енергоємності ВВП та протидіятиме зміні клімату.

3.1.3. Реалізація фіскального потенціалу акцизного оподаткування

Глобальна пандемія COVID-19 кардинально змінила світ та вплинула практично на всі аспекти функціонування економіки та суспільства. Реакція на ці виклики урядів практично всіх країн світу активно проявилася й у податкових заходах, спрямованих на підтримку громадян та бізнесу, особливо, малого. Були впроваджені цільові тимчасові пільги, відстрочені нововведення, подача податкової звітності, сплата податкових зобов'язань та авансових платежів, скореговані норми щодо перенесення збитків на наступні періоди, призупинені нарахування штрафних санкцій та пені, виїзні податкові перевірки, стягнення податкового боргу, прискорено відшкодування ПДВ, особливо для експорторієнтованого малого бізнесу, розширено використання цифрових технологій для підвищення якості надання послуг платникам податків тощо. Окремі з цих заходів впроваджено і в Україні.

Поруч із податковим стимулювання економіки до виходу із кризи актуальним залишається пошук джерел фінансування нагальних державних програм. Швидкі та стабільні надходження до державного бюджету можна забезпечити шляхом розширення бази акцизного податку та підвищення ефективності заходів його адміністрування. При цьому це не збільшить

податковий тягар для громадян, оскільки акцизний податок, чи не єдиний, який кінцеві платники сплачують добровільно. Для того, щоб не його не платити достатньо не купувати підакцизну продукцію, яка, як відомо, не відноситься до товарів першої необхідності.

В Україні в кризові моменти, коли терміново потрібні були ресурси уряд вдавався до засобу «швидкої допомоги» – підвищення ставок акцизного податку на тютюні вироби. Так, наприклад, у 2015 р. та 2019 р. ставки підвищували 2 рази на рік. Проте нині цей засіб вже не працює, темп росту ставок значно відстає від темпу росту надходжень, в 2019 ці показники становили відповідно 121 %, та 101,3 %. При цьому, планові показники надходжень не виконано на 23,5 %. Причиною цього стала спадна динаміка ринку тютюнових виробів, зумовлена:

- скороченням кількості курців;
- переорієнтацією потоків сигарет «cheap whites»¹⁶⁸ з України в країни-сусіди;
- ухиленням від сплати податків та уникненням від оподаткування;
- відкриття виробниками марок акцизного податку та сплачених коштів на суму 855 млн грн. та скорочення обсягу реалізації на внутрішньому ринку (без імпорту) в жовтні та листопаді порівняно з вереснем на 33 та 34 % внаслідок можливого введення «маржі Холодова»¹⁶⁹;
- переходом споживачів на менш дорогу альтернативу традиційним сигаретам: електронні сигарети та самокрутки тощо. За нашими розрахунками вартість такої продукції є вдвічі меншою від сигарет з фільтром медіум класу. Втрати бюджету від переміщення попиту за рахунок різниці ставок складають від 0,3 до 0,7 млрд грн.

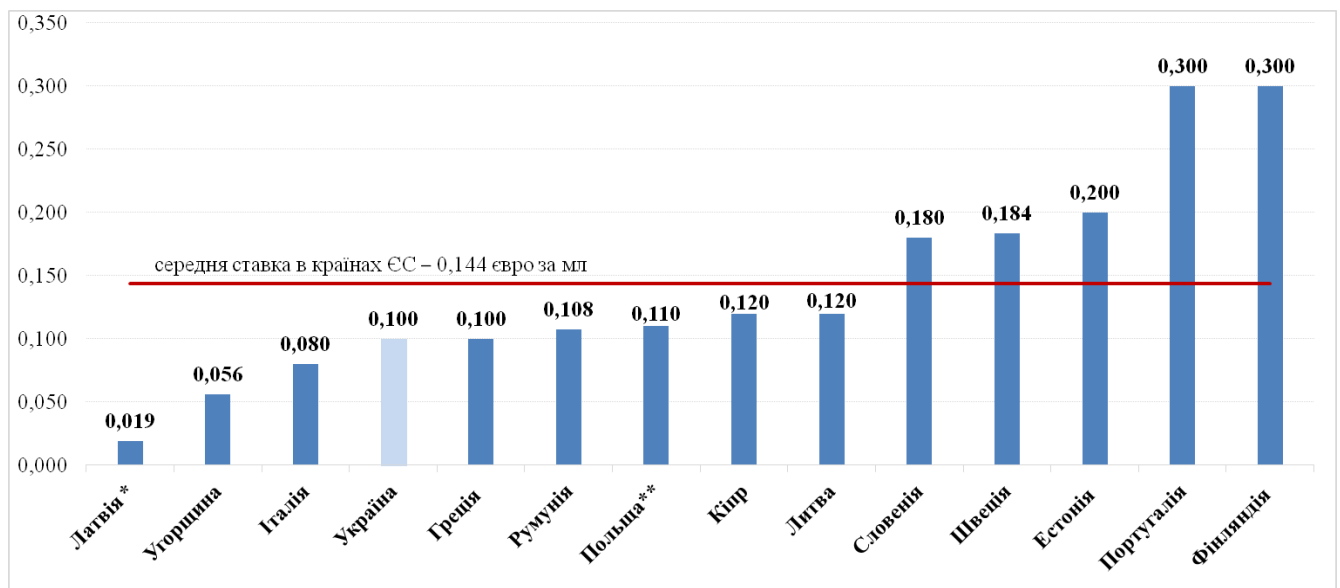
Електронні сигарети. Нині у світі налічується близько 40 млн споживачів цієї продукції, що складає 3,6 % від кількості осіб що палять, в Україні ця частка –

¹⁶⁸ cheap whites – сигарети, що законно виробляються на одному ринку та оподатковуються за місцем виробництва або звільняються від оподаткування при експорті і свідомо продаються трейдерам, які перевозять їх до іншої країни, в якій реалізуються незаконно без сплати національних податків та мита (European Parliament. Answer given by Mr Semeta on behalf of the Commission. OJ C 279 E, 23/09/2011 ed, 2011. <http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2010-011191&language=EN> (accessed 31 Mar 2015).

¹⁶⁹ поправка до законопроекту про запровадження єдиного рахунку для сплати податків щодо фіксованої маржі прибутковості оптових продавців у 7 % і 13% - у роздрібних торговців

7 % за даними Euromonitor International. Наша країна є одним з десяти найбільших ринків¹⁷⁰ електронних сигарет у світі поряд Великою Британією, Францією, Німеччиною, Канадою, Іспанією, Італією, Росією та Південною Кореєю. Така продукція в нашій країні набула поширення в 2012 р. та почала відвоювати значну частку ринку традиційних сигарет. Відсутність державного регулювання в цілому та оподаткування зокрема призвело до переміщення попиту з оподатковуваних товарів на неоподатковувані та відповідного скорочення надходжень акцизного податку.

Акцизний податок на рідини для електронних сигарет уже існує у 14 країнах ЄС: Греції, Естонії, Італії, Кіпрі, Нідерландах, Латвії, Литві, Португалії, Польщі, Румунії, Словенії, Угорщині, Фінляндії, Хорватії та Швеції. Середня ставка становить 0,144 євро на мілілітр (рис. 3.1.3.1).



* Ставка у Латвії вказана з урахуванням додаткового акцизного оподаткування нікотину за ставкою 0,005 євро на мл; її взято з розрахунку вмісту нікотину 18 мг у ємності з обсягом рідини 10 мл

** З 1 липня 2020 р.

Примітка: ставки встановлено в національній валюті та конвертовано за курсом євро на квітень 2020 р., за даними Eurostat.

Рис. 3.1.3.1. Порівняння ставок акцизного податку на рідини для електронних сигарет у країнах ЄС у 2020 р. та в Україні, згідно із законодавчими змінами на 2021 р., євро за мл

Джерело: складено авторами на основі¹⁷¹

Підходи до оподаткування у країнах ЄС різняться, оподатковують рідини як з нікотинном, так і без. Наприклад, у Латвії додатково оподатковується вміст

¹⁷⁰ За виключенням США та Китаю

¹⁷¹ Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: <https://vaporproductstax.com/taxation-database/>

нікотину у рідині за ставкою 0,005 євро на мг, а в Італії застосовується диференційована ставка залежно від того, містить рідина нікотин чи ні, та розраховується на основі середньозваженої ціни традиційних сигарет. У Хорватії електронні сигарети віднесені до підакцизних товарів, проте застосовується нульова ставка.

В Україні законодавчі межі функціонування ринку електронних сигарет передбачають лише заборону їхнього споживання у громадських місцях. Проте ситуація має змінитися з набуттям чинності у 2021 р. норм Закону України № 465¹⁷² щодо визначення електронних сигарет¹⁷³ та деяких аспектів їх державного регулювання та Закону України № 466-IX¹⁷⁴ щодо впровадження акцизного оподаткування електронних сигарет зі встановленням специфічної ставки на літр рідини з ніотином або без (сам пристрій не оподатковують) у розмірі 3 000 грн та застосування до них марок акцизного податку.

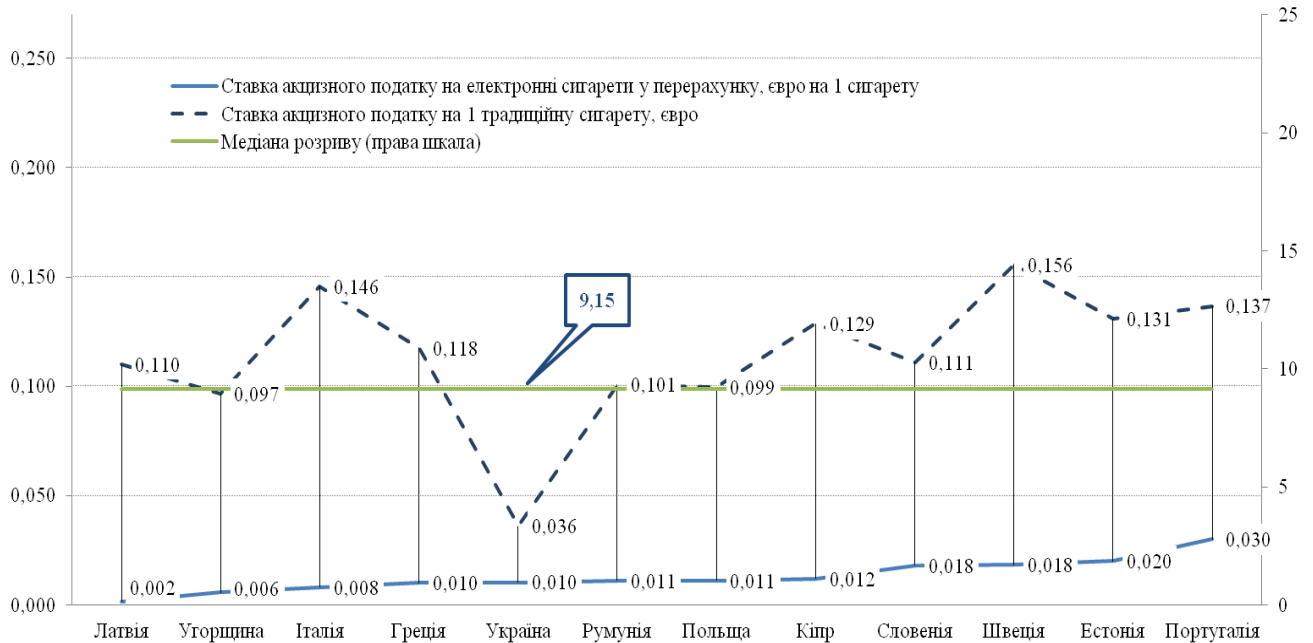
Розмір ставки вітчизняного акцизного податку на рідини для електронних сигарет є близьким до рівня країн-сусідів, що дасть змогу уникнути поширення контрабанди цієї продукції. У Польщі з 1 липня 2020 р. така ставка акцизного податку становитиме у перерахунку з національної валюти 3 200 грн, у Румунії та Росії вона дорівнює 3 089 грн та 4 760 грн за літр рідини відповідно.

Медіанний розрив між ставками акцизу на традиційні й електронні сигарети у країнах ЄС у 2020 р. становить трохи більше 9 разів та коливається від 57,9 рази у Латвії до 4,56 рази у Португалії. В Україні у 2021 р. такий розрив складе 3,38 рази, а у 2025 р., після низки підвищень ставки акцизного податку для традиційних сигарет, – 7,35 рази, що значно менше медіанного рівня в ЄС (рис. 3.1.3.2). Тобто, диференціація рівня акцизного навантаження на ці види продукції в Україні є в рази меншою, ніж в ЄС, що свідчить про доволі високий рівень акцизу на рідини для електронних сигарет в Україні.

¹⁷² Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 465. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text>.

¹⁷³ Електронна сигарета – виріб, який може бути використаний для споживання (вдихання) парів, що утворюються внаслідок нагрівання компонентами такого виробу рідин, які містять або не містять нікотин. Електронні сигарети можуть бути одноразовими або багаторазовими.

¹⁷⁴ Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-IX>.



Примітки: у перерахунку на 1 традиційну сигарету за співвідношенням 1 мл рідини = 10 традиційних сигарет; в Україні ставка акцизного податку для рідин для електронних сигарет вводиться з 1 січня 2021 р.; ставки акцизу на такі рідини у країнах ЄС взято станом на травень 2020 р.; у Латвії ставку щодо рідини взято з урахуванням додаткового акцизного оподаткування нікотину за ставкою 0,005 євро за мл, з розрахунку вмісту нікотину 18 мг в ємності з обсягом рідини 10 мл.

Рис. 3.1.3.2. Співвідношення між ставками акцизного податку на рідини для електронних сигарет та на традиційні сигарети у країнах ЄС та Україні, у перерахунку на 1 традиційну сигарету

Джерело: складено авторами на основі даних¹⁷⁵

Разом з тим, можуть виникнути ускладнення щодо контролю за обігом рідин для електронних сигарет багаторазового використання відкритого типу¹⁷⁶, що посилить ризики ухилення від сплати акцизу. Це зумовлено декількома факторами. По-перше, немає стандартизованої форми упаковки для рідин з нікотином чи без на кшталт пачки традиційних сигарет. Рідини містяться у скляних або пластикових пляшечках різної форми та об'єму, що робить неможливим розробку та застосування типового дизайну марки акцизного податку¹⁷⁷. Крім того, рідини виробляються і ввозяться в Україну у великих ємностях і обсягах та розливаються в ємності менших обсягів на етапі

¹⁷⁵ Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: <https://vaporproductstax.com/taxation-database/>; Excise Duty Tables. Part III – Manufactured Tobacco. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf

¹⁷⁶ Передбачають самостійне змішування рідини та заправку її у перезарядний картридж.

¹⁷⁷ Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров'я. Tobacco Tactics. URL: <https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/>.

дистрибуції. Таким чином, акцизні марки будуть наклеєні лише на великі ємності, а ті ємності, котрі будуть у продажу, залишаться немаркованими ¹⁷⁸. По-друге, не всі речовини для змішування рідини ¹⁷⁹ є підакцизними. Це означає, що обіг останніх не є об'єктом спеціального контролю з боку держави. Мова йде про такі речовини, як пропіленгліколь, гліцерин, ароматизатори тощо, які досить широко використовуються у харчовій, косметичній та фармацевтичній промисловості.

Досвід країн Євросоюзу свідчить про те, що акцизне оподаткування рідин для електронних сигарет має впроваджуватися разом із державним регулюванням їх виробництва та обігу; в іншому випадку можна не отримати податкові надходження в повному обсязі. Більш того, необхідно виконувати вимоги Рамкової конвенції ВООЗ із боротьби проти тютюну та імплементувати у вітчизняне законодавство норми Директиви 2014/40/ЄС ¹⁸⁰. Зокрема, в Україні потрібно впровадити такі додаткові заходи: друк на упаковці попередження, що рідина для електронних сигарет містить нікотин, який викликає звикання, та повідомлення про його вміст; обмеження обсягу заправних контейнерів/картриджів до 10 мл, а змінних картриджів або резервуарів до – 2 мл; встановлення обмеження щодо максимального вмісту нікотину у рідині у розмірі до 20 мг/мл; заборона використання вітамінів, кофеїну, таурину, які стимулюють життєві сили або створюють враження, що споживання такої продукції є корисним для здоров'я, а також інгредієнтів, які забарвлюють пару, канцерогенних, мутагенних та інші шкідливих речовин. Крім того, потрібно ввести обов'язкове попереднє маркетингове повідомлення про продаж електронних сигарет та обмежити їх рекламу, спонсорство та будь-яке стимулювання продажу. Норма щодо встановлення вікових обмежень також потребує удосконалення, оскільки передбачена заборона реалізації неповнолітнім лише рідини для електронних сигарет, проте самі пристрої вони можуть купувати.

¹⁷⁸ Інформація за матеріалами каналу 112.ua. 20.01.20. URL: <https://112.ua/statji/slugi-reshili-podoit-biznes-kak-rada-perekroila-nalogovyy-kodeks-522642.html>.

¹⁷⁹ Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров'я. Tobacco Tactics. URL: <https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/>.

¹⁸⁰ Про наближення законів, підзаконних нормативно-правових актів та адміністративних положень держав-членів щодо виробництва, представлення та продажу тютюнових виробів та супутніх продуктів і про скасування Директиви 2001/37/ЄС. Директива Європейського Парламенту і Ради від 3 квітня 2014 р. (2014/40/ЄС). URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/2014-40-es.pdf>.

Отже, в Україні потрібно ввести уже законодавчо регламентоване акцизне оподаткування електронних сигарет за помірною ставкою шляхом оподаткування їхніх рідин, незалежно від вмісту в них нікотину, але відмовитися від застосування при цьому марок акцизного податку та впровадити додаткові заходи з державного регулювання їхнього виробництва та обігу. Крім того, для забезпечення ефективного адміністрування акцизного податку важливо зважати на розвиток вітчизняного ринку електронних сигарет, що вимагає подальших досліджень з урахуванням додатково зібраної інформації про тенденції та особливості споживання й реалізації такої продукції.

Окрім залучення до оподаткування електронних сигарет збільшити надходження до бюджету можна шляхом включення до підакцизних товарів солодких безалкогольних напоїв. Зокрема, напоїв із високим вмістом цукру¹⁸¹¹⁸² такі, як солодкі газовані напої; енергетичні напої; спортивні напої; холодний чай; солодкі кавові напої; будь-які інші напої, до яких цукроза або фруктоза додані для отримання солодкого смаку.

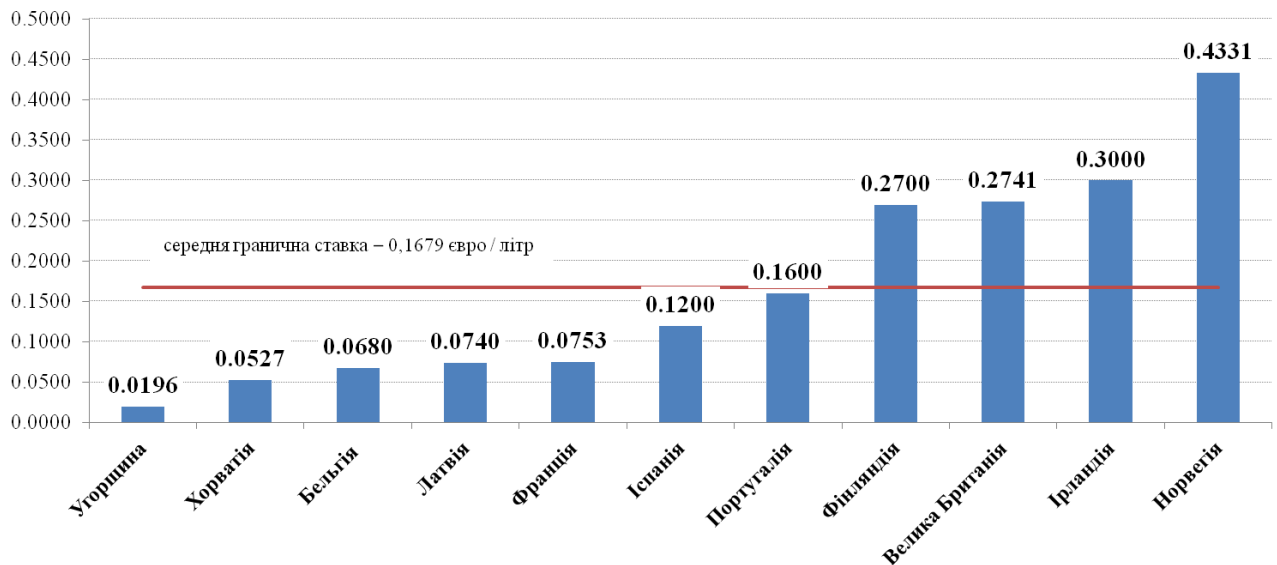
Такі податки є однією з рекомендацій ВООЗ, які направлені на запобігання нездоровому харчуванню та компенсацію зростаючих економічних витрат пов'язаних із ризиками для здоров'я, зокрема ожиріння, карієс, розвиток серцево-судинних захворювань, діабет другого типу, рак кишечника тощо.

Акцизний податок на такі напої активно впроваджується в різних країнах світу, зокрема в деяких штатах США та країнах Європи – Бельгії, Великій Британії, Іспанії (Каталонії), Ірландії, Норвегії, Латвії, Португалії, Угорщині, Хорватії, Фінляндії та Франції. В країнах Європи середня гранична ставка складає 0,1679 євро за літр (рис. 3.1.3.3). У окремих з них ¹⁸³ застосовується диференційований підхід до встановлення ставок залежно від вмісту цукру в безалкогольному напої.

¹⁸¹ вільний цукор відносяться до моносахаридів (таких як глюкоза, фруктоза) та дизахаридів (таких як сахароза або столовий цукор), які додаються до продуктів та напоїв виробника, кухарями та споживача, а також цукру, який природно присутній у меді, сиропі, фруктових соках та концентратах фруктових соків.

¹⁸² Солодкі безалкогольні напої є основним джерелом споживання вільного цукру в раціоні людей, особливо серед дітей та підлітків. В середньому в одній банці такого напою міститься близько 40 грам доданого (вільного) цукру, що прирівнюється близько 10 чайних ложок столового цукру.

¹⁸³ Бельгії, Великій Британії, Ірландії, Іспанії (Каталонії), Норвегії, Португалії, Фінляндії.



*в Каталонії.

Примітка: ставки акцизного податку встановлені в національні валюти та конвертовані в євро за курсом на квітень 2020 р.

Рис. 3.1.3.3. Граничні ставки акцизного податку на солодкі безалкогольні напої в окремих країнах Європи, євро / л.

Джерело: ¹⁸⁴

Найбільш ефективно такий податок функціонує у Франції, Фінляндії та Угорщини. Так, у Франції акцизний податок на напої з додаванням цукру та штучних підсолоджувачів, включаючи газовані напої, морси, ароматизовані води та «легкі» напої запроваджений з 1 січня 2012 року. До напоїв застосовується фіксована ставка незалежно від вмісту цукру. Спочатку ставка податку становила 7,16 євро за 100 літрів, та у 2015 році збільшилася до 7,53 євро (0,081 дол. США / літр). Податок стягується з виробників, переробників, імпортерів. З 2013 року надходження від акцизного податку є цільовими на спрямовується на національне медичне страхування. За даними дослідження Nutrinet, яке проводилося для управління охорони здоров'я у 2013 році, споживання газованих напоїв зменшилося серед молоді, серед групи населення з низьким рівнем доходу та серед домогосподарств з підлітками.

У 2014 році надходження до бюджету становили близько 300 мільйонів євро. Податок мав позитивний характер впливу на придбання споживчу поведінку, з точки зору охорони здоров'я і загалом добре сприйнявся населенням.

¹⁸⁴ «Taxes in Europe» database. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/economic-analysis-taxation/taxes-europe-database-tedb_en

З 2011 року акцизний податок у Фінляндії справляється відповідно до Закону про акцизні збори на солодощі, морозиво та безалкогольні напої від 17 грудня 2010 року (1127/2010). Для безалкогольних напоїв – включаючи фруктові соки, мінеральну воду та лимонад застосовуються багаторівневі ставки податку в залежності від вмісту цукру, або його відсутності. Наприклад, ставка податку становить 0,27 євро /0,30 дол. США/ за літр для напоїв з вмістом цукру, або 0,12 євро /0,129 дол. США/ за літр для напоїв, що не містять цукру.

Акцизні податки, перш за все були введені для отримання надходжень до державного бюджету, але їх потенційний вплив на здоров'я та споживання теж враховувався. Платниками податку є склади та зареєстровані вантажоодержувачі, особи, які імпортують товари, що підлягають оподаткуванню, за межами Європейського Союзу або отримують їх у процесі господарської діяльності з іншої держави-члена.

Податок на солодкі безалкогольні напої накладає значне адміністративне навантаження на платників податків, що потрапляють у сферу його дії. Хоча вплив податку, споживання та здоров'я не було офіційно досліджено, проте за неофіційними даними введення податку призвело до зниження обсягу продажів та споживання безалкогольних напоїв.

В Угорщині, починаючи з вересня 2011 оподатковується вміст солі, цукру та кофеїну в різних категоріях продуктів харчування, зокрема, готової до споживання, включаючи безалкогольні напої (такі як солодкі, штучно підсолоджені, енергетичні) та попередньо упаковані солодкі підсолоджені продукти. Цілями цього податку є: заохочувати здорові харчові звички шляхом розширення асортименту корисних товарів; заохочувати виробників до зміни складу своєї продукції; та збільшити податкові надходження фінансування заходів з охорони здоров'я. Податок на товари охорони здоров'я – це специфічний податок за одиницю виміру, на основі вмісту цукру, солі та метилксантину в упакованих харчових продуктах. Ставка податку становить 7 форинтів (0,021 дол. США) за літр на безалкогольні напої, та 200 форинтів (0,603) за літр на концентровані сиропи, які використовуються для підсолоджування напоїв. Платниками податку є виробники.

Підвищення цін було основною метою до зниження споживання нездорової продукції, хоча 20–38% споживачів, незалежно від харчових категорій знизили їх споживання через до усвідомлення необхідності оздоровлення харчування. Споживачі з поганим станом здоров'я, знизили споживання оподаткованих податком продуктів, в середньому вдвічі, порівняно з людьми, що мають більш міцне здоров'я. Більш того, 40 % виробників продуктів харчування змінили склад своєї продукції, 30 % повністю усунули шкідливі компоненти, і 70 % зменшили кількість шкідливих компонентів.

Отже, податок на товари з охорони здоров'я досяг своїх цілей у галузі охорони здоров'я. 58–73 % населення у 2014 році зменшило споживання нездорової їжі, виробники продуктів харчування та напоїв формулювання змінили склад продукції, податкові надходження були майже повністю реалізовані.

На відміну від успішних практик застосування податків на солодкі безалкогольні напої, існують країни, в яких податок впроваджено невдало. До таких країн відносяться Еквадор, Єгипет, Таїланд, Проблеми, з якими стикнулись країни пов'язані з тим, що не було розуміння, що саме потрібно оподатковувати, податок встановлений на низькому рівні, що неефективно вплинуло на поведінку споживачів, був відсутній моніторинг та оцінка впливу на здоров'я, в деяких випадках відсутність політичної підтримки, проблеми в реалізації фіскальної політики, які полягали як надмірному тиску на виробників продукції та напоїв, так і відсутності правозастосовного потенціалу.

Зважаючи на необхідність обмеження споживання вільного цукру серед населення України впровадження акцизного податку на солодкі безалкогольні напої є досить актуальним. Так, протягом останніх десяти років кількість пацієнтів з діабетом другого типу збільшилась близько на 50 %.

Якщо встановити ставку акцизного податку на солодкі безалкогольні напої в Україні на рівні 2 грн за л та припускаючи, що темп росту ринку збережеться на рівні 2015–2019 рр. (107,4 %), можна забезпечити податкові надходження до бюджету в сумі 3 млрд грн. В свою чергу, оподаткування призведе до зростання ціни на 15 % та відповідне скорочення споживання такої продукції.

Поряд з цим, можна отримати додатковий фінансовий ефект внаслідок заощаджень на бюджетних програмах охорони здоров'я. Так, за 10 років в США податок на солодкі безалкогольні напої призвів до економії таких видатків у 17 млрд доларів¹⁸⁵. Податкові надходження, які можуть бути залучені від податків, можуть бути використані на просвітницькі заходи щодо здорового способу життя та програми покращення здоров'я населення.

Поряд з розширенням бази акцизного податку додаткові податкові надходження можна отримати шляхом протидії уникненню сплати податків та ухиленню від оподаткування. Однією із форм уникнення від сплати податків є *форстолінг* – накопичення на складах виробників тютюнових виробів із акцизними марками, придбаними до підвищення ставок з метою мінімізації сплати податків у майбутніх періодах.

Сприятливими умовами для формування планів випуску виробів з урахуванням необхідності накопичення запасів є стабільний графік підвищення ставок¹⁸⁶ та авансова форма сплати акцизного податку¹⁸⁷, при якій податок перераховується при придбанні марок, як правило, до початку виробництва продукції¹⁸⁸. Виробники тютюнових виробів до форстолінгу вдаються у другому півріччі року. В цей період обсяги виробництва підакцизної продукції значним чином збільшуються, з метою накопичення запасів продукції для реалізації в наступному році. За нашими розрахунками втрати акцизного податку на тютюнові вироби внаслідок форстолінгу 2015-2019 рр. досягали в окремі періоди 7 % надходжень (рис. 3.1.3.4).

Антифорстолінговий захід, запроваджений з 2017 у вигляді обмеження придбання марок акцизного податку у IV кв. не спрацював, проблему накопичення запасів тютюнових виробів розв'язати не вдалося. Оскільки виробники починали накопичувати тютюнові вироби з III кв року.

¹⁸⁵ Taxes on sugary drinks: Why do it? World Health Organization. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/260253/WHO-NMH-PND-16.5Rev.1-eng.pdf?sequence=1>

¹⁸⁶ Законом України № 2245–VIII¹⁸⁶ від 07.12.2017 передбачено збільшення ставок акцизного податку на тютюнові вироби у 2018 р., з урахуванням попередньої індексації загалом на 29,7 % та у подальшому до 2025 р. – на 20 % щорічно до досягнення мінімального рівня ЄС.

¹⁸⁷ з 2013 р.

¹⁸⁸ У такому разі сума податку може бути скорегована при зміні ставки акцизного податку (за основу береться ставка, що діє на дату подання податкової декларації)

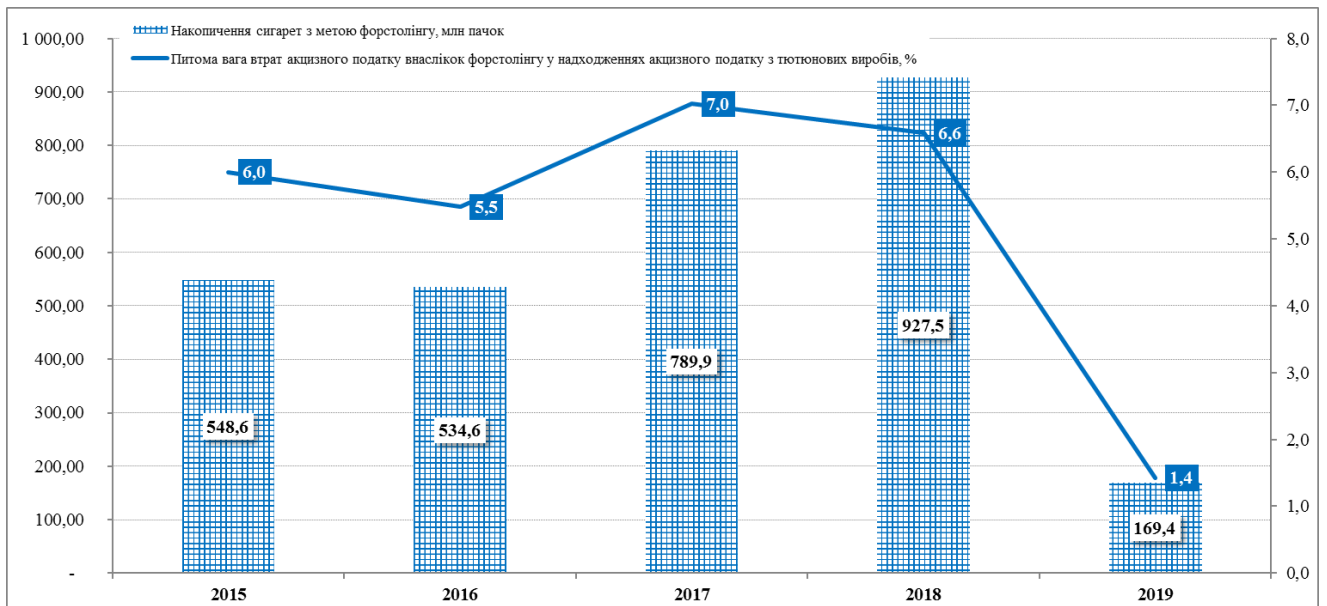


Рис. 3.1.3.4. Динаміка обсягів форстолінгу та втрат надходжень акцизного податку на тютюнові вироби протягом 2015-2019 рр.

Як свідчить європейський досвід антифорстолінгового регулювання, не всі країни з першого разу впровадили ефективну систему заходів. Адже доволі важко спроектувати механізм, який би одночасно забезпечував стабільні податкові надходження протягом року та враховував зміну ринкових умов, при цьому не порушуючи функціонування тютюнового ринку.

Вважаємо, що розв'язати проблему форстолінгу може застосування квот на придбання марок акцизного податку не тільки у IV, а й у III кв. звітнього року. Максимально можливий щомісячний обсяг продажу марок акцизного податку підприємству-виробнику або імпортеру тютюнових виробів потрібно визначати на основі середньомісячного обсягу реалізації попереднього року, а не виходячи з трьох попередніх календарних місяців поточного року (рис. 3.1.3.5). Причому коригувальний коефіцієнт на можливе зростання обсягу реалізації має бути встановлений виходячи з динаміки ринку тютюнових виробів. Оскільки період 2015–2019 рр. характеризувався спадною динамікою (середньорічний темп падіння становив 90,1 %) вважаємо, що такий коефіцієнт має бути встановлений на рівні 105 %. Впровадження зазначених рекомендацій дозволить збалансувати податкові надходження до бюджету.

Нова система антифорстолінгового регулювання: квоти на придбання марок акцизного податку

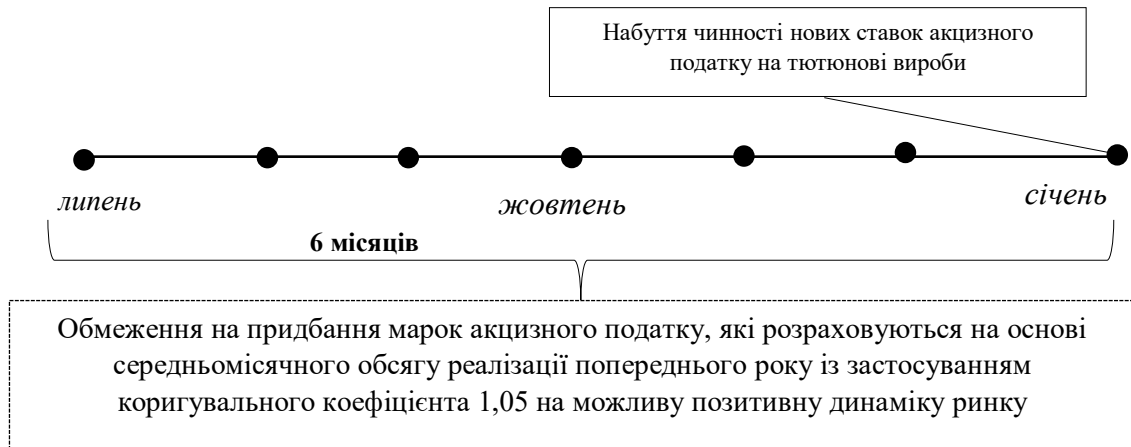


Рис. 3.1.3.5. Запропонована система антифорстолінгового регулювання в Україні

Джерело: розроблено авторами.

Часті зміни «правил гри» в оподаткуванні стають одними з чинників не тільки уникнення від сплати податків, а також і *нелегального обігу тютюнових виробів*. Який, за даними Kantar TNS, в 2019 р. становив 6,6 % та зумовив втрати надходжень акцизного податку 4,7 млрд грн. Це актуалізує необхідність впровадження інноваційних інструментів контролю за обігом тютюнових виробів. Зважаючи на специфіку ринку України таким інструментом є система виявлення та відстеження, яка передбачає нанесення унікального ідентифікатора безпосередньо на кожну пачку тютюнових виробів та агреговану упаковку. Це відповідатиме Директиві 2014/40/ЄС та Протоколу про ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами Рамкової конвенції ВООЗ та дозволить охопити весь спектр продукції, зокрема призначеної для міждержавного обігу (експорту, Duty Free), а також не сповільнюватиме логістику. Система має базуватись на міжнародних відкритих стандартах та бути економічно ефективною. Такий інструмент контролю дозволить податковим органам оперативно з'ясувати інформацію про походження, рух продукту та канали його дистрибуції, а також виявляти товари, які були випущені на ринок легально, проте просувались на ланцюгу постачання з порушеннями норм податкового законодавства проте він не

буде панацеєю від усіх форм нелегального обігу. Немаркована продукція та продукцію невідомого походження як і раніше будуть поза сферою дії системи.

Врахування перерахованих пропозицій щодо розширення бази оподаткування та вдосконалення податкового адміністрування дозволить залучити до державного бюджету додатковий ресурс, досягти цілей охорони здоров'я щодо скорочення споживання шкідливої продукції, вирівняти конкурентні умови на ринку та скоротити нелегальний обіг тютюнових виробів.

3.1.4. Синергетичний ефект податкових та цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю енергоємними видами діяльності

Екологічні проблеми, пов'язані з використанням викопного палива, розробили різні інструменти енергетичної політики для досягнення своїх екологічних, економічних та соціальних цілей. Нині серед найефективніших ринкових підходів стимулювання зменшення викидів парникових газів, які дозволяють врахувати величину екологічної шкоди у ринковій ціні на викопне паливо є поєднання цінових інструментів політики – системи торгівлі викидами та податку на викиди двоокису вуглецю.

Розвиток добре функціонуючого міжнародного вуглецевого ринку через зв'язок систем торгівлі викидами (далі – СТВ) є довгостроковою політичною метою ЄС та міжнародного співтовариства. Система торгівлі викидами ЄС (*European Union's «Emissions Trading Scheme»*, далі – СТВ ЄС), яка є першою та найбільшою СТВ у світі, є інструментом досягнення цілей ЄС щодо скорочення викидів CO₂, що задекларовані на міжнародному рівні та відображені в законодавчих актах ЄС. Система працює за принципом обмеження викидів CO₂ та передбачає торгівлю квотами на викиди CO₂ підприємствами, які не повністю використовують отриманий обсяг квот, з іншими підприємствами. Відповідно на ринку в процесі торгівлі формується ціна на квоти, а отже і на викиди. З метою покриття викидів квотами підприємства можуть або купувати квоти на ринку, або інвестувати у зелені технології та продавати надлишкові квоти.

Отже, торгівля квотами на викиди CO₂ може бути ефективним варіантом підтримки інвестицій з низьким рівнем вуглецю та стимулювання екологічної модернізації підприємств, проте потребує вищих та стабільних цін на квоти, ніж спостерігаються нині. Так, волатильність цін СТВ ЄС, що є наслідком впливу лобізму та втручання урядів, підірвала ефективність цього складного та непрозорого непрямого методу ціноутворення. Більше того, міжнародні експерти прогнозують, що Covid та супроводжуюча її економічна криза приведуть до ризику збільшення безкоштовного розподілу викидів, як це спостерігалось на перших етапах функціонування СТВ ЄС (2008 р.).

В свою чергу, податок на двоокис вуглецю покликаний покращити екологічні та кліматичні результати при одночасному підвищенні ефективності роботи фіскальної системи задля сприяння справедливості, добробуту та конкурентоспроможності. Різниця між податком на викиди CO₂ та СТВ не є абсолютною, проте існує певна дискусія щодо відносних переваг між цими типами інструментів. Однією з основних відмінностей між ними є те, що СТВ, яка встановлює максимальний рівень викидів, дозволяє визначити екологічний результат проте не визначає ціну викидів CO₂, тоді як податок на викиди CO₂ враховує обидва фактори.

Поряд з існуючими ціновими інструментами обмеження викидів CO₂, у рамках Зеленої угоди ЄС (*European Green Deal*) та відповідно до зобов'язань ЄС щодо досягнення вуглецевої нейтральності до 2050 р. також обговорюється альтернативний захід обмеження викидів CO₂ – Механізм регулювання вуглецевого кордону (*Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM*)¹⁸⁹. Він спрямований на стимулювання інших країн до прискорення переходу до кліматичної нейтральності та попередження перенесення промислового виробництва за межі ЄС або заміщення імпортом із більш високим, ніж у ЄС

¹⁸⁹ Експерти: уряду не вдалося синхронізувати кліматичний і енергетичний напрямки. Green Post.2020.
URL: <https://greenpost.ua/news/eksperty-uryadu-ne-vdalosya-synhronizuvaty-klimatychnyj-i-energetychnyj-napryamky-i752>

вмістом CO₂ (*carbon leakage*)¹⁹⁰. Однак, такий підхід може бути не вигідним для цільових країн та суперечить правилам СОТ.

В Україні, серед перерахованих інструментів нині функціонує лише податок на викиди CO₂, який був запроваджений в 2011 р. як складова екологічного податку на забруднення атмосферного повітря від стаціонарних джерел. Проте, ставки вітчизняного податку залишаються занадто низькими, що не дозволяє зменшити ризики від наслідків зміни клімату та забруднення атмосферного повітря. А процес адміністрування, зумовлений складністю розрахунку податкового зобов'язання, створює значні транзакційні витрати, що робить оподаткування економічно неефективним.

На порядку денному уряду України розглядаються питання щодо запровадження й інших цінових інструментів обмеження викидів CO₂. Зокрема, Угода про асоціацію між ЄС та Україною передбачає прийняття рішення щодо запуску СТВ, яка у тестовому режимі може запрацювати з 2025р. З метою прозорого і коректного обліку викидів CO₂ в Україні вже з 1 січня 2021 р. запроваджується процедура моніторингу, звітності та верифікації (далі – МЗВ) викидів парникових газів від енергетичних та промислових установок (підприємств)¹⁹¹, що є важливим елементом та передумовою для запровадження СТВ.

Також, перед Україною постали виклики, пов'язані із запровадження СВМ, який може запрацювати з 2023 р. Зокрема, його реалізація може створити нову форму торговельних обмежень для експорту товарів з України до ЄС. Це включатиме імовірне зростання ціни для кінцевого споживача-імпортера, зменшення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на ринку ЄС та, відповідно, обсягів експорту. Отже, можливість запровадження механізму СВМ безпосередньо впливатиме на Україну, а стислі часові рамки вимагають швидких дій щодо передбачення можливості виключень з під дії такого механізму товарів та послуг, що експортуються з України до ЄС. Поряд із впровадженням таких

¹⁹⁰ Нове кліматичне законодавство ЄС: можливість запровадження механізму СВА матиме прямий вплив на Україну. Ecobusiness Group. 2020. URL: <https://ecolog-ua.com/news/nove-klimatyczne-zakonodavstvo-yek-mozhlyvist-zaprovadzhennya-mehanizmu-sva-matyme-pryamyu>.

¹⁹¹ Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів: Закон України від 12.12.2019 р. № 377-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/377-20>

виключень необхідно передбачити введення Україною аналогічного механізму для країн, які не входять до ЄС, що дозволить запобігти імпорту продукції з високим вмістом CO₂ в Україну.

Реалізація Європейського зеленого курсу несе додаткові виклики для України, оскільки подальша декарбонізація є обов'язковою умовою для продовження інтеграції та транскордонної взаємодії. Окрім існуючої СТВ ЄС нова європейська політика планує впровадити механізм вуглецевого коригування імпорту. Отже, при розробці та впровадженні заходів державної політики щодо обмеження викидів CO₂ для України необхідно враховувати ризики, які пов'язані з взаємодією перерахованих цінових інструментів, що обумовлено їх сутністю та особливостями функціонування.

3.1.5. Аналітичне та інструментальне забезпечення збільшення податкового потенціалу малого і середнього бізнесу для економічного розвитку

Податковий потенціал на місцевому рівні в умовах адміністративної та фіскальної децентралізації суттєвим чином залежить від ділової активності малого та середнього бізнесу. Саме ця ланка регіональної економіки забезпечує робочі місця для місцевого населення, формує його добробут та забезпечує платоспроможний попит.

Підприємництво сьогодні безпосередньо пов'язано з ризиком та пошуком інновацій, тож проблематика стимулювання та підтримки його розвитку є актуальною, особливо для малих та середніх підприємців які не мають достатньо міцного фінансового ресурсу для свого сталого розвитку. Наразі малі і середні підприємства (надалі - МСП) бачать одну з найголовніших перешкод для розширення – брак фінансових можливостей. Розуміючи необхідність побудови місцевої економіки саме на сучасних принципах конкурентоспроможності, на регіональному та загальнодержавному рівнях, і маючи зростаючий фінансовий ресурс, місцеві органи влади починають приділяти все більшу увагу малому та середньому підприємству та впроваджувати фінансові механізми їх підтримки.

Дослідженням механізмів державного фінансового стимулювання розвитку суб'єктів господарювання займалися такі науковці, як В. Гончарова, Р. Данилейчук, І. Драган, І. Комарова. Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів фінансової політики на державному і місцевому рівнях щодо підтримки розвитку сектору МСП зробили також такі науковці З. Варналій, С. Волосович, В. Герасименко, В. Патрушевська, Л. Воротіна, В. Гаврилюк, О. Ганенко, В. Геєць, В. Жук. Розвиток досліджень відбувається і в напрямку визначення ролі та впливу доступу до фінансування МСП. Так, дослідження М. Брогі і В. Лагазіо підтверджують, що в умовах пост-кризового фінансового відновлення економіки важливим є розширення не тільки доступу до позикових джерел фінансування, а й розвиток інструментів власного капіталу для малого бізнесу, які є найбільш вразливими до фінансових обмежень. Підтвердженням останнього є аналіз, проведений Ф. Чаї та Н. Бенг Діна, який довів більш високі дискримінаційні ставки кредитування для невеликих компаній. Дослідження Т. Бека і А. Демергук-Кунта, проведені на базі даних 48 країн, свідчать про суттєвий вплив інституційного розвитку та фінансового розвитку на доступ до зовнішнього капіталу середніх і малих підприємств. В той же час, за останніми дослідженнями фінансового стимулювання МСП, компанії, які є об'єктами останнього, справляють несуттєвий зворотній ефект на інші підприємства, а також їх рівень зайнятості, значний ефект впливу на рівень інвестицій, показники та зайнятість безпосередньо цих компаній, та одночасно низький на рівень заробітної плати.

Україна, знаходячись у стані структурних перетворень в економіці, повинна шукати джерела динамічних трансформацій, що дадуть суттєвий поштовх до розвитку країни та її конкурентоспроможності економіки. Одним з таких джерел може стати мале та середнє підприємництво, а його підтримка та розвиток одним з пріоритетних завдань державної політики. Адже МСП має характеристики, які релевантні сьогоденню, а саме маневреність, гнучкість, швидкість прийняття рішень, інноваційність і вони стають вирішальними факторами перемоги у конкурентній боротьбі в сучасних загальносвітових реаліях. Важливість підтримки МСП саме на локальному рівні підтримується і практиками найрозвинутіших країн – Національна Ліга міст США підтверджує: нові компанії

формують більшість нових робочих місць в економіці; малий бізнес працевлаштовує саме місцеве населення; МСП грає ключову роль у створенні унікального сенсу або ідентичності міста; у глобальній економіці саме «домашній» МСБ може мати більш глибокі корені. Актуалізація розвитку механізму фінансового стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу на локальному рівні визначається наступними чинниками: по-перше, значимістю цього сектору ділової активності у соціально-економічному розвитку регіону, формуванні його фіскального та, зокрема, податкового потенціалу; по-друге, поступове зростання фінансових можливостей на регіональному рівні як основи для забезпечення функціонування ефективного локального фінансового механізму розвитку малого і середнього бізнесу.

Українське законодавство, а саме стаття 55 Господарського кодексу, доволі чітко дефінує поняття підприємств за розміром та дає чіткі рамки залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік. Так, до малого підприємництва слід відносити суб'єктів господарювання, в тому числі мікро підприємництва, які мають до 50 осіб працівників та річний дохід до 10 млн. євро, а також до середнього підприємництва суб'єктів господарювання, що мають до 250 осіб працівників та річний дохід до 50 млн. євро. Узагальнення законодавчого регламентування напрямів та методів стимулювання наведено у табл. 3.1.5.1.

Органи місцевого самоврядування можуть здійснювати стимулювання розвитку МСП виключно в правовому полі, функціонуючи в сфері публічного адміністрування та управління. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», у Розділі IV по суті визначає напрями та види фінансової підтримки за кошти державного і місцевих бюджетів, а отже, ні рівні міст України. Окрім цього, Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» визначається, що державна допомога суб'єктам господарювання - це підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів.

Аналіз стану розвитку сектору МСП вказує на те, що пропорційно вони займають в Україні приблизно 98% від загальної кількості підприємств, такий самий рівень спостерігається і в країнах західної Європи. Аналогічний рівень

спостерігається і за показником кількості найманих працівників – 75% загальної кількості. Разом із тим, їх фінансовий стан значно відрізняється від показників європейських МСП.

Таблиця 3.1.5.1

Напрями та методи стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, які можуть застосовувати органи місцевого самоврядування щодо розвитку місцевого бізнесу та збільшення їх податкового потенціалу у перспективі

	Напрями	Методи	
Група	ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»	ЗУ «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»	
Пряма фінансова підтримка	<ul style="list-style-type: none"> • Забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо 	<ul style="list-style-type: none"> • Часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами • Часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями • Надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів МСП • Надання кредитів, для започаткування діяльності • Надання позик на придбання і впровадження нових технологій • Компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами МСП та великими підприємствами; 	<ul style="list-style-type: none"> • Надання субсидій та грантів; • Надання дотацій • Надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами;
Непряма фінансова підтримка	<ul style="list-style-type: none"> • Удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування • Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності • Залучення до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції для державних та регіональних потреб 		<ul style="list-style-type: none"> • Списання боргів, штрафних санкцій, компенсація збитків • Надання товарів чи послуг за цінами нижче ринкових або придбання товарів чи послуг за цінами, вище ринкових • Зменшення фінансових зобов'язань перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування

Так, частка обсягу реалізації продукції середніми підприємствами по всіх областях України спостерігається на рівні від 60% до 80% обсягу по малим та середнім підприємствам (рис. 3.1.5.1). Однак, якщо поглянути на частку обсягу реалізації продукції МСП в загальній структурі, можна побачити тренд до її зменшення за географічною ознакою з заходу на схід (за винятком Харківської області), що пояснюється історично сформованою структурою регіональної економіки України. Так, найбільшу частку обсягу реалізації продукції МСП в 2016 року мала Рівненська область – 88%, а найнижчу – Донецька – 33%.

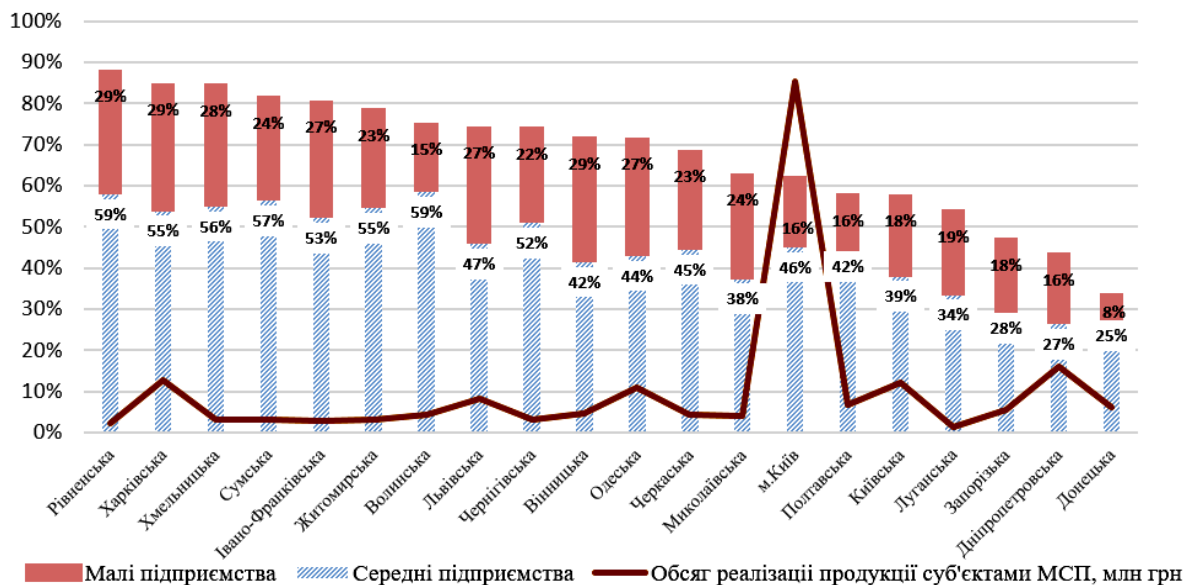


Рис. 1 - Частка обсягу реалізації продукції малими та середніми підприємствами та обсяги

Рис. 3.1.5.1. Частка обсягу реалізації продукції малими та середніми підприємствами та обсяги реалізації продукції суб'єктами МСП по областях України

Джерело: ¹⁹²

Аналогічна ситуація спостерігається і за обсягами витрат на оплату праці, де відсоток зменшується у відповідності до географічного положення (рис. 3.1.5.2).

Таким чином, характеризуючи показники стану фінансових можливостей МСП в регіонах України, робимо висновок, що на рівні регіонів чітко прослідковується диференціація розвитку підприємництва в Україні за географічною ознакою. Це несе суттєві ризики для економіки усієї держави, адже робить її залежною від економічно значущих великих підприємств в окремих

¹⁹² Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

регіонах, адже спад галузевої ділової активності можуть сильно вдарити по великим підприємствам та спричинити значний соціально-економічний спад у відповідних регіонах.

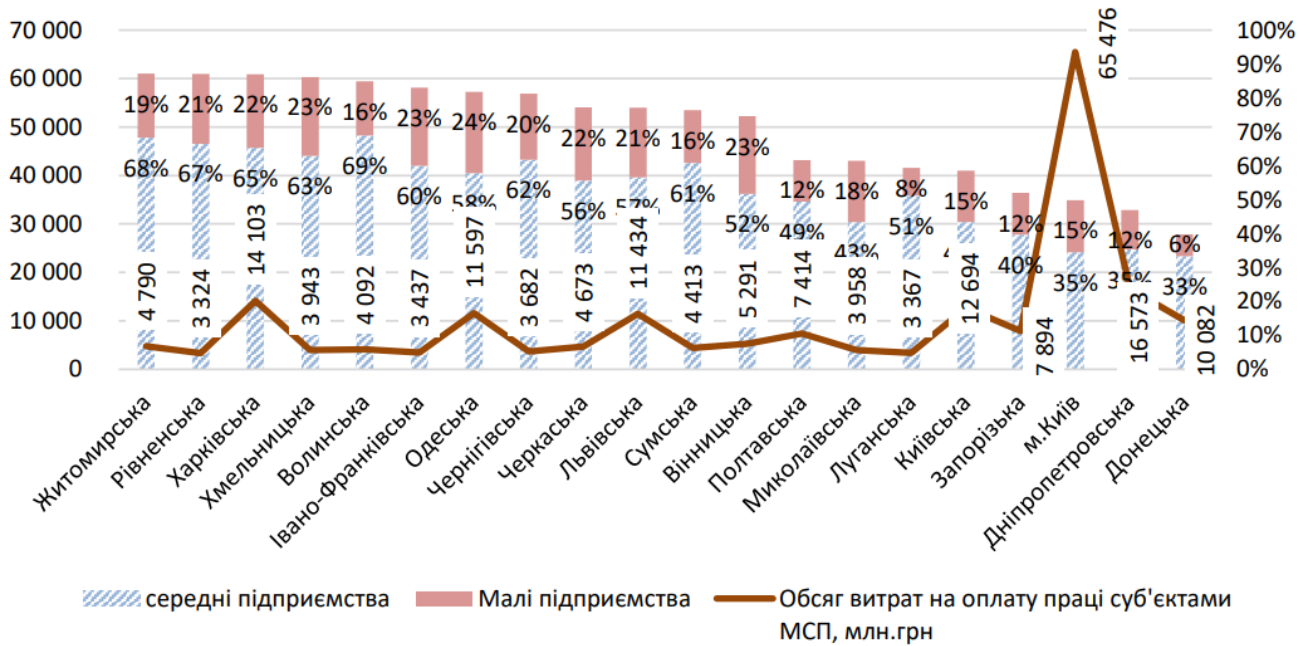


Рис. 3.1.5.2. Частка витрат на оплату праці малими та середніми підприємствами та обсяги витрат на оплату праці суб'єктами МСП в областях України

Одним із показників ділової активності малих підприємств та, в першу чергу, фізичних осіб-підприємців в містах України, є надходження до бюджету міст єдиного податку (рис. 3.1.5.3).

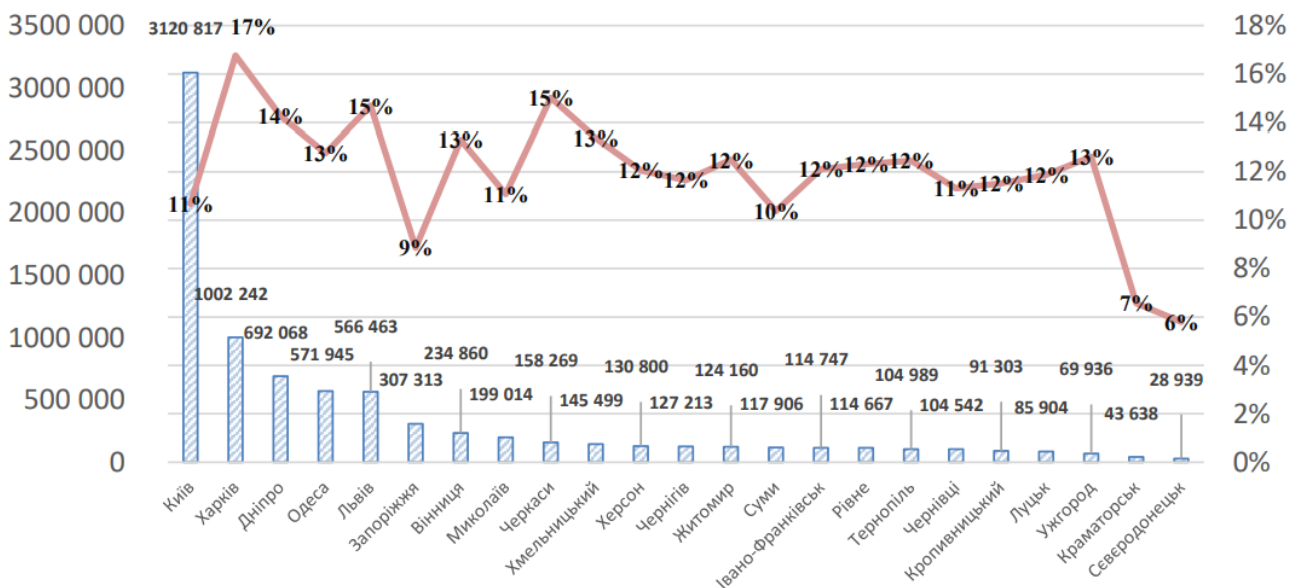


Рис. 3.1.5.3. Обсяги сплаченого єдиного податку до місцевих бюджетів міст України та його частка від доходів без урахувань трансфертів

Частка сплати Єдиного податку на рівні областей є нерівномірною. Ще більше це проявляється на рівні окремих районів. Так, у Вінницькій області частка єдиного податку в місцевих бюджетах складає від 15 до 45% (рис. 3.1.5.4).

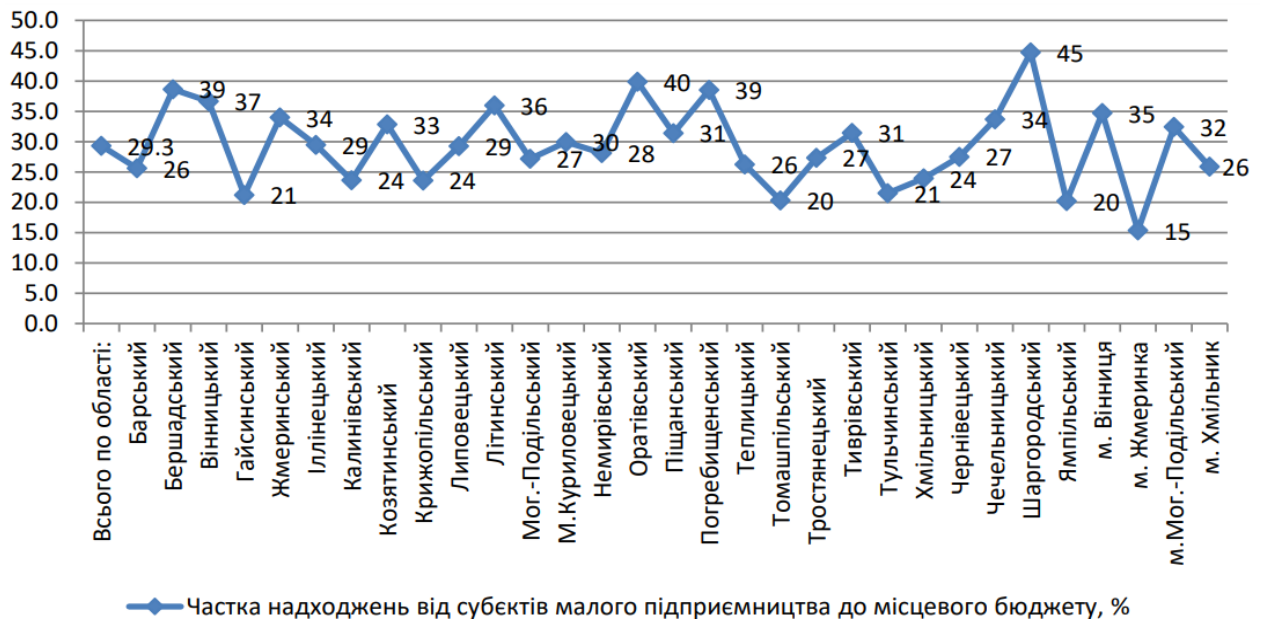


Рис. 3.1.5.4. Частка єдиного податку у місцевих бюджетах по районах Вінницької обл. у 2019 р.

Наразі законодавство України регламентує 100% надходжень сплаченого цього податку до бюджету міст. Аналізуючи обсяги сплаченого податку до місцевих бюджет міст обласного значення можна констатувати, що в містах з достатньою часткою малих підприємств лише цей податок забезпечує $14 \pm 3\%$ відсотка надходжень, що можна побачити на рис. 3.1.5.3.

Таким чином, стан фінансових можливостей МСП в регіонах відрізняється, в першу чергу, структурою економіки регіону. Найбільша кількість МСП спостерігається в регіонах з великими обласними центрами, а ефективна структура прибуткових підприємств – у областях зі стабільною соціально-економічної складовою. Разом з тим, зважаючи на такі показники, як частка обсягу реалізації продукції та частка обсягу витрат на оплату праці за регіонами відносно загального показника по всім видам суб'єктів господарювання, варто зазначити, що розвиток МСП в Україні в значній мірі залежить від історично сформованої диференціації розвитку промисловості та окремих видів підприємств, що зумовило розвиток МСП саме у центральних та західних

областях України, на відміну від сходу, де переважала структура зайнятості та обсяг реалізованої продукції на перевагу великих підприємств.

Для більш детального аналізу стану МСП в містах України та діючої політики органів місцевого самоврядування щодо фінансового стимулювання розвитку підприємництва візьмемо до аналізу наступні міста: Вінниця, Кропивницький, Рівне, Чернівці та Чернігів, а також відкриті дані, надані відповідними виконавчими органами місцевого самоврядування. Вибір саме таких міст України обумовлено їх різним географічним розташуванням, наявністю програмних документів з підтримки та розвитку МСП та заходів з фінансового стимулювання МСП, а також співставними показниками населення (станом на 1 січня 2017 року за даними Державної служби статистики України): м.Вінниця - 372 672 особи; м. Кропивницький - 229 632 особи; м. Рівне - 247 356 осіб; м. Чернівці - 266 034 особи; м. Чернігів - 291 641 особа.

Динаміка кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва наведених міст, інформація про яких відображена на рис. 3.1.5.5, свідчить про чіткий спад кількості суб'єктів МСП по усій вибірці протягом 2013-2017 років. Така ситуація пояснюється економічною кризою та змінами в податковому законодавстві України, що спричинило різке скорочення фізичних осіб підприємців.

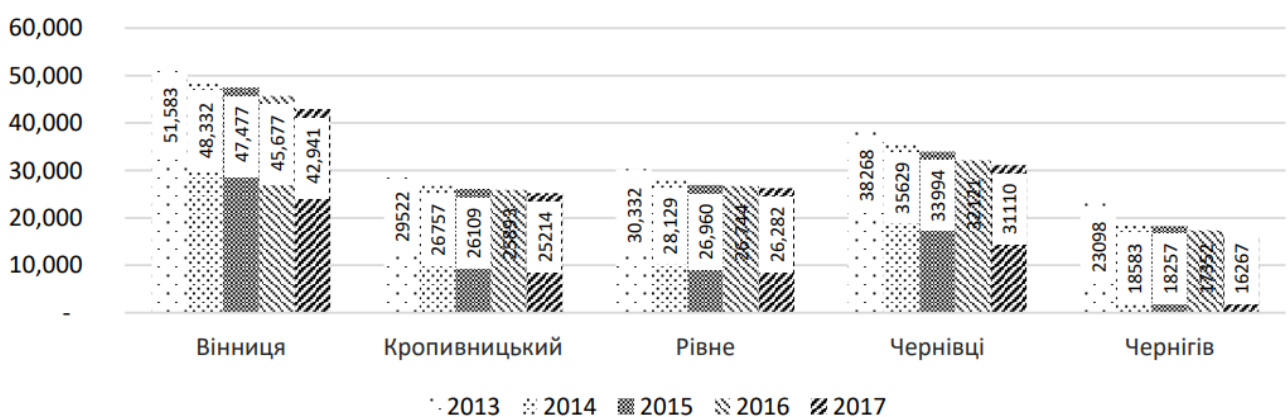


Рис. 3.1.5.5. Кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва в містах по роках

Аналіз обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого та середнього підприємництва свідчить, що з 2013 по 2016 рік тренд до зростання обсягу

реалізованої продукції зберігався у Вінниці, Кропивницькому, Чернівцях та Чернігові (рис. 3.1.5.6).

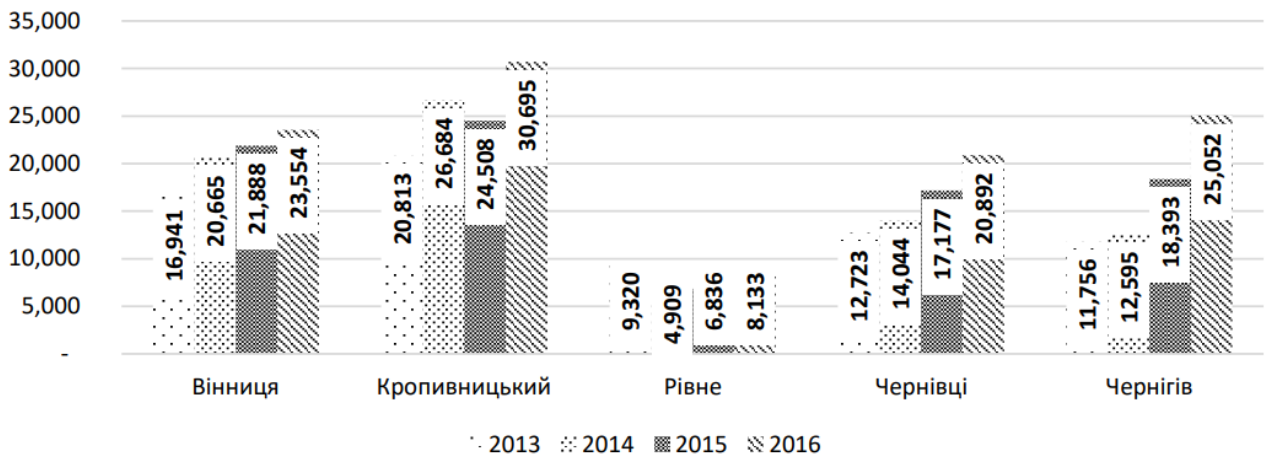


Рис. 3.1.5.6. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого та середнього підприємництва в містах по роках, млн грн.

Кількість суб'єктів МСП станом на 2016 в містах Вінниця та Чернівці значно переважало показник за містом Чернігів, в той же час показник обсягу реалізації продукції МСП міста Чернігів є меншим лише за той же показник по місту Кропивницький. Показником, який більш прозоро говорить про активність МСП в містах, є обсяг сплаченого єдиного податку до міського бюджету (рис. 3.1.5.7), адже згідно законодавства його платниками можуть бути виключно суб'єкти МСП та 100% його сплати надходить до місцевих бюджетів.

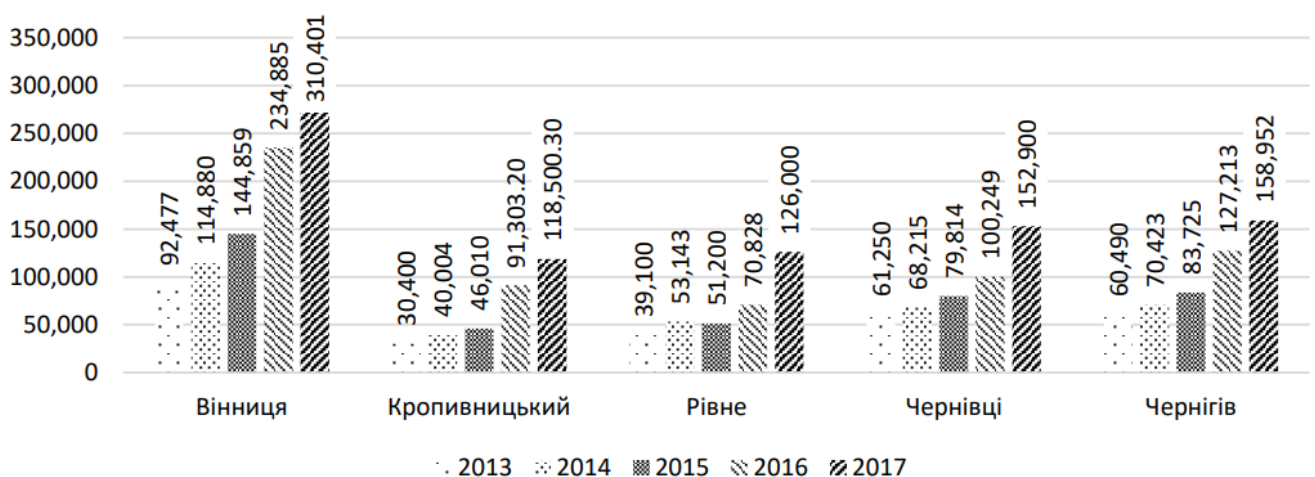


Рис. 3.1.5.7. Надходження від сплати суб'єктами МСП єдиного податку до міського бюджету по роках, тис. грн

Джерело: ¹⁹³

¹⁹³ Офіційний сайт Вінницької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua/> Офіційний сайт міської ради міста Кропивницького [Електронний ресурс]. – Режим

Роль МСП в містах також характеризується кількістю створених робочих місць. В досліджених містах частка зайнятих у МСП є нерівномірною. Так у Чернівцях та Вінниці станом на 2017 рік відсоток зайнятих у малому та середньому підприємстві складає 15% та 16% відповідно від загальної кількості населення, у Чернівцях – 20%, а в Кропивницькому – 33%.

Посилення ролі МСП в містах України змушує органи місцевого самоврядування, які перш за все зацікавлені в розвитку місцевого бізнесу, запроваджувати механізми фінансової підтримки місцевого бізнесу. В табл. 3.1.5.2 відображені діючі програмні документи, присвячені саме цьому питанню по вказаних містах.

Таблиця 3.1.5.2

Діючі програмні документи, що регламентують стимулювання розвитку та підтримку МСП в містах

Місто	Назва програмного документу
Вінниця	Програма посилення конкурентоспроможності МСП міста Вінниці на 2017-2020 роки
Кропивницький	Програма розвитку МСП міста Кіровограда на 2016-2020 роки
Рівне	Програма розвитку МСП в місті Рівному на 2018 -2019 роки
Чернівці	Програма розвитку МСП в місті Чернівцях на 2017-2018 роки
Чернігів	Програма підтримки МСП у місті Чернігові на 2017-2020 роки

В таблиці 3.1.5.3 наведені дані щодо обсягу фінансування програмних документів (заходів, проектів) з підтримки малого та середнього підприємництва в містах що аналізуються.

Таблиця 3.1.5.3

Обсяг фінансування заходів з підтримки та розвитку МСП в містах, тис грн

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Вінниця	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5734,0
Кропивницький	276,4	216,2	4,5	196,7	269,8	266,0
Рівне	4,0	0,0	9,0	33,3	15,4	400,0
Чернівці	69,1	46,4	125,7	357,0	467,8	550,0
Чернігів	49,6	22,4	63,3	23,9	803,3	700,0

Програми в своїх заходах та проектах передбачають певні механізми фінансової підтримки МСП. Сам процес фінансового стимулювання та визначення його механізмів є складним процесом, зазвичай в містах

розробляються окремі документи (порядки, положення та ін.) в яких прописується алгоритм, формули та форми фінансового стимулювання МСП, обсяги фінансування таких документів наведено табл. 3.1.5.4.

Таблиця 3.1.5.4

Фінансування діючих документів що регламентують надання фінансової підтримки МСП в містах

Місто	Обсяги фінансування, грн	
	на 2017 рік	на 2018 рік
Вінниця	0	5 000 000
Кропивницький	100 000	150 000
Рівне	300 000	400 000
Чернівці	0	0
Чернігів	981 790 <i>(загалом на програму розвитку МСП)</i>	700 000

Найпоширенішим способом фінансового стимулювання розвитку МСП є компенсація відсотків за кредит. Актуальність цього підходу визначається і результатами опитування підприємців. Так, за результатами чергового опитування керівників підприємств (665 респондентів, з яких 71% - керівники МСП), проведеного Національним банком України у II кварталі 2018 року, найсуттєвішою перешкодою для залучення нових кредитів залишаються високі ставки за кредитами (65,6% респондентів), відповідно частка МСП, які планують залучати кредитні кошти є дуже низькою, при цьому саме малі підприємства мають найбільшу потребу в запозиченнях¹⁹⁴. У Квартальному моніторингу перешкод для розвитку МСП за I квартал 2018 року, проведеного Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, зазначається, що представники МСП, зважаючи на те, що НБУ не планує знижувати облікову ставку, найближчим часом не планують залучати кредитні кошти, а саме 72% малих та 65% середніх підприємств називають високі процентні ставки основною перешкодою залучення банківського кредиту¹⁹⁵.

Заходи з фінансового стимулювання розвитку МСП передбачають компенсацію відсотків за кредитами у Вінниці, Кропивницькому, Рівному, Чернівцях, а в місті Чернігові діє Положення що відшкодовує витрати на участь у

¹⁹⁴ Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=67591193>

¹⁹⁵ Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/business_climate?pid=5965

виставково-ярмаркових заходах. Усі нормативно правові акти передбачають процедуру, критерії, механізм визначення розміру та ліміт фінансової підтримки суб'єктам господарювання. Щодо самих механізмів надання фінансової підтримки у містах варто зауважити, що у Кропивницькому, Рівному, Чернівцях та Чернігові фінансова підтримка надається на умовах конкурсного відбору.

Так, у Рівному розпорядженням міського голови створюється Конкурсна комісія до якою можуть входити депутати міської ради, представники виконавчих органів, об'єднань підприємців та ін. За результатами розгляду конкурсної комісії з переможцями конкурсу (суб'єктом господарювання), банком (який надав кредит) та Управлінням економіки міста укладається тристоронній договір щодо часткової компенсації відсоткових ставок згідно якого перераховуються кошти на спеціально відкритий рахунок у банку. При цьому зазначено, що Конкурсна комісія сама визначає умови фінансової підтримки, а компенсація відсотків не повинна перевищувати двох облікових ставок НБУ, та складати не більше 100 000 грн в рік на одного позичальника.

У Кропивницькому також передбачений конкурсний відбір суб'єктів підприємницької діяльності, який здійснюється Координаційною радою, до якої можуть входити як представники міської ради так і громадського сектору. Розмір фінансової підтримки, а саме відшкодування відсотків за кредитами, визначається по кожному позичальнику окремо, але не більше 50% від суми, необхідної для погашення відсотків по кредиту у поточному році. Перерахунок компенсації здійснюється Управлінням економіки міської ради на основі рішення Координаційної ради, на рахунок переможця конкурсу, який відкрито в органах Державної казначейської служби України.

В Положенні, яке регламентує надання фінансової підтримки малим та середнім підприємцям міста Чернігів, також зазначено, що відшкодування витрат підприємств на участь у виставково-ярмаркових заходах (компенсація) здійснюється за рекомендаціями Дорадчого комітету з питань підтримки малого та середнього підприємництва у м. Чернігові рішенням виконавчого комітету на розрахунковий рахунок підприємства. Суб'єкти МСП мають право на одну компенсацію протягом календарного року, яка здійснюється у розмірі 30% від

фактичних витрат суб'єкта господарювання на організацією, технічне забезпечення та облаштуванням експозиції, публікації у каталозі, але не більше 50 000 грн у разі очної участі підприємства у виставково-ярмаркових заходах та 5 000 грн у разі заочної участі або публікації у каталозі.

Щодо проекту Положення про умови та порядок надання фінансової підтримки МСП в місті Чернівці передбачається надання такої підтримки на умовах конкурсного відбору, який буде здійснювати спеціальна комісія, що затверджується розпорядженням міського голови. Розмір кредиту отриманого суб'єктом господарювання у банку не може перевищувати 300 000 грн, а термін кредитного договору - 12 місяців. Зазначимо, що компенсація відсоткових ставок здійснюється лише за умови створення нових робочих місць в розмірах від 30% до 50% від загальної суми відсотків за кредитом.

Окремо слід відзначити, що механізм надання фінансової підтримки МСП в місті Вінниця, де фінансова підтримка надається без конкурсної процедури за умови виконання підприємцями попередніх та поточних умов під час користування кредиту, отриманих в банку в рамках процедури компенсації. Сама сума компенсації визначається як різниця в податкових платежах (єдиного податку на ПДФО) суб'єкта господарювання до бюджету міста Вінниці поквартально (поточного року та попереднього кварталу) та диференціюється за терміном користування кредитом. Так у перший рік компенсація складає 75% суми приросту податкових надходжень, 50% у другий рік, та 25% у третій рік за умови вчасної сплати відсотків банку та податків до бюджету.

У таблиці 3.1.5.5 наведено основні відмінності розглянутих механізмів фінансової підтримки малих та середніх підприємств. Відмічаємо, що сам метод надання підтримки за усіма механізмами є надання коштів суб'єктам по факту отримання кредиту у формі дотації з місцевого бюджету міста. В свою чергу кардинально відрізняються обмежуючі фактори та задекларована мета надання такої підтримки.

Отже, здійснивши аналіз стану фінансових можливостей МСП в областях України, робимо висновок, що на рівні регіонів чітко прослідковується диференціація розвитку підприємництва в Україні за географічною ознакою.

Наголошуючи на загальносвітовій тенденції до зростання ролі міст в економіці країн та беручи до уваги процес децентралізації в Україні до аналізу взято наступні міста: Вінниця, Кропивницький, Рівне, Чернівці та Чернігів.

Таблиця 3.1.5.5

Основні відмінності механізмів підтримки МСП в містах задля зростання їх податкового потенціалу

Місто	Мета фінансової підтримки	Механізм визначення учасників процедури фінансової підтримки	Обмежуючі фактори фінансової підтримки
Вінниця	Здешевлення вартості користування кредитом банку, детінізація економіки	Автоматично	Приріст податкових надходжень поквартально
Кропивницький	Здешевлення вартості користування кредитом	Конкурс	Сума, необхідна для погашення відсотків по кредиту у п.р.
Рівне	Здешевлення вартості користування кредитом	Конкурс	Не більше 100 000 грн в рік на одного позичальника
Чернівці	Здешевлення вартості користування кредитом банку, стимулювання створення нових робочих місць	Конкурс	Сума кредиту, кількість створених нових робочих місць
Чернігів	Стимулювання участі у виставково-ярмаркових заходах	Конкурс	Формат участь у виставково-ярмаркових заходах

З аналізу бачимо дві протилежні картини при порівнянні динаміки кількості МСП та обсягу реалізованої продукції у розрахунку на одного суб'єкта малого та середнього підприємництва в міста, суттєве зростання надходжень єдиного податку по всім представленим містам. Проаналізовано наявні діючі програмні документи, що спрямовуються на розвиток та підтримку МСП, їх фінансування. Відзначається, що в усіх таких документах, наявні заходи та проекти, спрямовані на фінансову підтримку МСП, на виконання яких розроблені відповідні порядки та положення, що мають фінансування на поточний та минулий 2017 рік, а основною формою фінансової підтримки є - компенсація відсотків за кредитами

Щодо оцінки ефективності наведених вище механізмів фінансового стимулювання малого та середнього підприємництва слід зауважити, що

вбачається за можливе оцінка лише по місту Вінниця, Рівне, Чернігів та Кропивницький, адже проект нормативно-правового акту в місті Чернівці, який буде регламентувати вважається таким, що підпадає про законодавство щодо регуляторної політики та наразі (станом на 2018 рік) проходить процедуру прийняття регуляторного акту.

В місті Рівному в рамках Програми розвитку малого і середнього підприємництва було передбачено в міському бюджету на 2017 рік 300 000 грн на фінансову підтримку, а саме на відшкодування суб'єктам підприємницької діяльності плати за користування кредитами. Згідно звітів виконання даної Програми кошти на такий захід використані не були, адже на розгляд відповідної конкурсної комісії не було направлено жодного проекту, тобто використання коштів становить 0% від передбачених на рік.

Порядок часткової компенсації відсотків в місті Вінниця хоча і почав діяти у 2018 році, але за інформацією зі Звіту щодо показників результативності впровадження Порядку за I півріччя 4-и суб'єкти господарювання видано кредити на суму 3 924 тис. грн в рамках даного механізму компенсації, 2-а з яких згідно рішень виконавчого комітету визнані учасниками процедури компенсації. За цей період у учасників процедури компенсації зросли як обсяги сплачених податків до міського бюджету, так і робочі місця на підприємствах[10]. Згідно інформації на офіційному сайті перше підприємство – учасник процедури компенсації отримує відшкодування згідно відповідного рішення виконавчого комітету у III кварталі 2018. Сума компенсації для підприємства ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика», яке отримало кредит у розмірі 2 000 тис. грн, склала 69,7 тис. грн і становить 90,8% від суми сплачених відсотків за користування кредитними коштами у II кварталі 2018 року.

В місті Кропивницькому за результатами 2017 року на часткову компенсацію відсотків за кредитами суб'єктам МСП на реалізацію інвестиційних проектів було виділено кошти в сумі 100 000 тис. грн. Згідно процедури та механізму надання фінансової підтримки за рішенням Координаційної ради з питань розвитку підприємництва, яка здійснює відбір на конкурсних засадах проектів, у 2017 році було профінансовано тільки один проект «Відкриття цеху по

виробництву крупи» товариства з обмеженою відповідальністю «Восход-86» на суму 16 000 грн, тобто обсяг використання коштів становив 16%. У I кварталі 2018 року кошти на фінансову підтримку витрачені не були, хоча у міському бюджеті Кропивницького на 2018 рік на компенсацію відсотків передбачено 150 000 грн.

Серед усіх розглянутих механізмів найефективнішим можна вважати фінансову підтримку у вигляді відшкодування витрат за участь у виставково-ярмаркових заходах в місті Чернігові. Так на Програму підтримки малого та середнього підприємництва у м.Чернігові було передбачено на 2017 рік 981 790 грн, а виконання складає 803 330 грн, тобто 81,8%, з яких 147 400 грн було використано на фінансову підтримку. Механізмом відшкодування витрат скористались 5 підприємств протягом 2017 року.

Для визначення оптимальної суми кредиту, доцільно запропонувати методику розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств. Ця методика дозволить підприємству взяти кредит на таку суму, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит у порядку часткової компенсації відсотків за залученими кредитами суб'єктам МСП за рахунок коштів бюджету Вінницької міської об'єднаної територіальної громади:

$$OK = \sum_{t=1}^T ПБ_t = ПБ_t * T \quad (1)$$

де ОК – оптимальний обсяг кредиту;

ПБ_t – сума погашення боргу в період t;

T – термін кредиту;

t – період кредитування.

Для розрахунку необхідно визначити відсотки за користуванням кредиту по роках, оскільки порядок часткової компенсації, включає в себе певне відсоткове обмеження по роках:

$$\text{в 1-й рік } S = K_1 * r_1, \quad (2)$$

$$\text{в 1-й рік } S = (K_1 - ПБ_1) * r \quad (3)$$

$$\text{в n-й рік } S = (K_1 - (t - 1) ПБ)) * r \quad (4)$$

де V – відсотки по рокам;

K – сума кредиту;

ПБ – погашення боргу, що відбулося в попередніх періодах ($t-1$);

T – термін кредиту;

r – відсоткова ставка.

Наступним кроком у розрахунку механізму буде визначення суми компенсації за відсотки:

$$1 \text{ рік: } 0,75 * S1 = 0,75 * K_1 * r = \Delta П1 \quad (5)$$

$$2 \text{ рік: } 0,5 * S2 = 0,5 * (K_1 - \text{ПБ}) * r = \Delta П2 \quad (6)$$

$$n \text{ рік: } 0,25 * S_n = 0,25 * (K_1 - (t - 1) \text{ ПБ}) * r = \Delta П3 \quad (7)$$

Для розрахунку можливої зміни фонду оплати праці необхідно використовувати формулу (3.8):

$$\Delta \text{ФОП} = \frac{\Delta \text{ПДФО}}{0,18} \quad (8)$$

де ФОП – фонд оплати праці;

ПДФО – податок на доходи фізичних осіб.

Формула (3.9) визначає суму часткової компенсації відсотків.

$$\Delta \text{ПДФО} = 0,75 * K * r \quad (9)$$

де K – сума кредиту;

r – відсоткова ставка.

У даній методиці необхідно ввести певні обмеження:

$$\Delta \text{ФОП} \leq \Delta I * R_{\text{інв. д-сть}} \quad (10)$$

де R – рентабельність інвестиційної діяльності;

I – інвестиції.

$$\min. R_{\text{інв.}} = \frac{\Delta \text{ФОП} + \sum \Delta(-\text{П})}{I(K)} \quad (11)$$

де, $\Delta(-\text{П})$ – відсотки, що не компенсуються

$I(K)$ – інвестиції або (Кредит)

$$\Delta I = \text{ВК} + K, \quad (12)$$

де ВК – власний капітал;

K – сума кредиту.

$$K \leq 2 \text{ млн. грн.} \quad (13)$$

За використання запропонованої методики розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств були проведені розрахунки за двома кредитами: кредит на поповнення обігових коштів та інвестиційний кредит. За двома кредитами були проведені розрахунки за сумами від 1000 тис. грн. до 2 млн. грн. Для відображення результатів в таблиці було обрано декілька варіацій з сумами кредиту. У таблиці 3.1.5.6 представлений розрахунок оптимальної суми кредиту на поповнення обігових коштів, за допомогою методики, так званих безпечних кредитів.

Таблиця 3.1.5.6

**Розрахунок оптимальної суми кредиту на поповнення обігових коштів,
за допомогою запропонованої методики**

Кредит на поповнення обігових коштів	Кредит у сумі 1000 тис. грн			Кредит у сумі 1500 тис.грн.			Кредит у сумі 2000 тис. грн		
	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом
Погашення боргу, тис. грн.	41,67	41,67	-	62,50	62,50	-	83,33	83,33	-
Залишок боргу, тис. грн.	500,00	0,00	-	750,00	0,00	-	1000,00	0,00	-
Відсоткова ставка	0,015	0,015	-	0,015	0,015	-	0,015	0,015	-
Нараховані відсотки, тис. грн.	8,22	0,63	-	12,32	0,95	-	16,43	1,26	-
Обслуговування боргу, тис. грн.	49,88	42,30	-	74,82	63,45	-	99,76	84,60	-
Нараховані відсотки за квартал, тис. грн.	26,54	3,79	189,58	39,81	5,69	284,38	53,08	7,58	379,17
Відсотки, що компенсуються, тис. грн.	19,91	1,90	129,86	29,86	2,84	194,80	39,81	3,79	259,73
<i>Частина відсотків, що не компенсується, тис. грн.</i>	<i>6,64</i>	<i>1,90</i>	<i>59,72</i>	<i>9,95</i>	<i>2,84</i>	<i>89,58</i>	<i>13,27</i>	<i>3,79</i>	<i>119,44</i>
<i>Зміна податкових платежів (ПДФО), тис. грн.</i>	<i>19,91</i>	<i>1,90</i>	<i>129,86</i>	<i>29,86</i>	<i>2,84</i>	<i>194,80</i>	<i>39,81</i>	<i>3,79</i>	<i>259,73</i>
<i>Максимум зростання фонду оплати праці, тис. грн.</i>	<i>110,59</i>	<i>10,53</i>	<i>721,47</i>	<i>165,89</i>	<i>15,80</i>	<i>1082,20</i>	<i>221,18</i>	<i>21,06</i>	<i>1442,94</i>
<i>Середній максимум зростання ФОП, з якого сплачуються компенсовані % за рік, тис. грн.</i>	<i>146,14</i>	<i>34,23</i>	<i>721,47</i>	<i>219,21</i>	<i>51,35</i>	<i>1082,20</i>	<i>292,27</i>	<i>68,46</i>	<i>1442,94</i>
<i>Мінімальна рентабельність додаткових інвестицій</i>	<i>0,181</i>	<i>0,059</i>	<i>-</i>	<i>0,181</i>	<i>0,059</i>	<i>-</i>	<i>0,181</i>	<i>0,059</i>	<i>-</i>

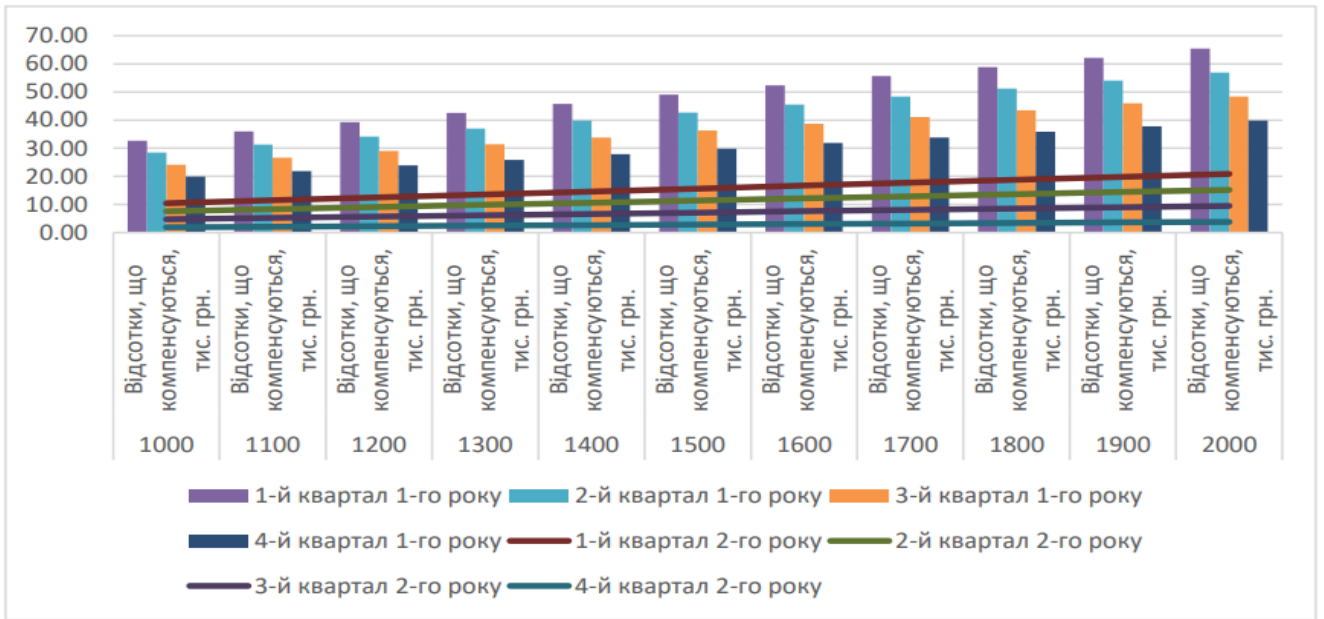


Рис. 3.1.5.8. Відсотки, що компенсуються за кредитом на поповнення обігових коштів терміном 2 роки, тис. грн.

З рисунка 3.1.5.8 ми чітко бачимо, що суми відсотків, які компенсуються кожного кварталу зменшуються, це пояснюється тим, що зменшується сума у кожному кварталі на яку нараховуються і відсотки і відповідно на тенденцію до зменшення впливають обсяги компенсації, які опираються на певне відсоткове визначення сум компенсацій по рокам, відповідно у першому році компенсація складає 75%, у другому – 50%, у третьому – 25%, про що говорилось раніше.

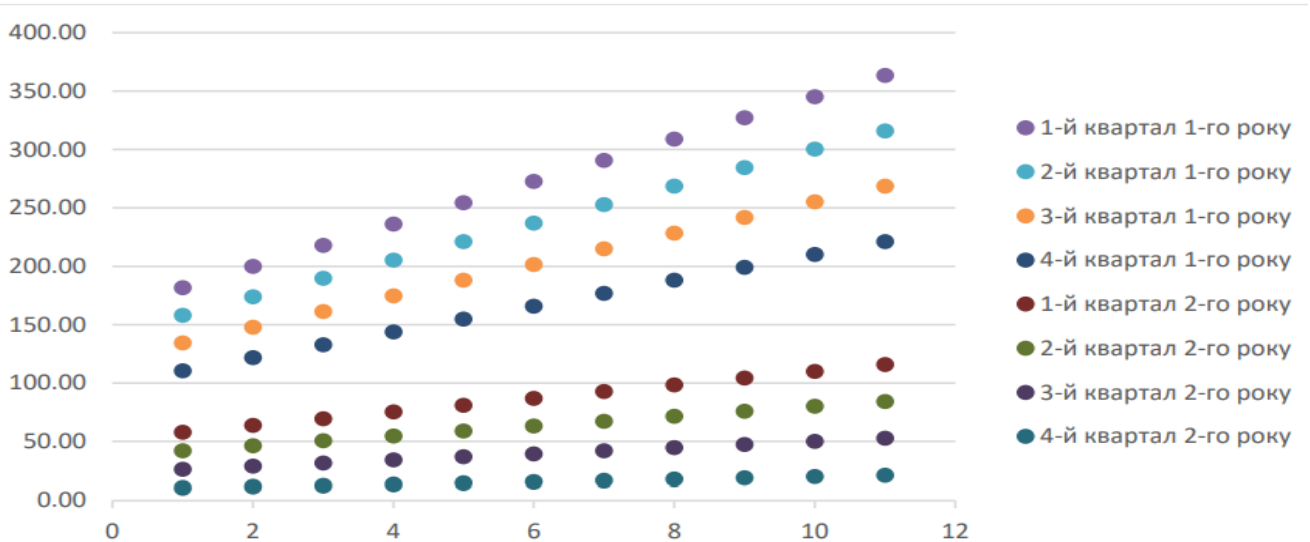


Рис. 3.1.5.9. Максимум зростання фонду оплати праці за кредитом на поповнення обігових коштів терміном 2 роки, тис. грн.

З рис. 3.1.5.9 можна зробити висновки, що найбільше навантаження на фонд оплати праці припадає на перший рік кредитування, і відповідно чим вища сума кредиту, тим вищий максимум зростання фонду оплати праці.

Таблиця 3.1.5.7

Розрахунок оптимальної суми інвестиційного кредиту, за допомогою запропонованої методики

Інвестиційний кредит	Кредит у сумі 1000 тис. грн				Кредит у сумі 2000 тис. грн			
	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	На кінець 3-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	На кінець 3-го року	Разом
Погашення боргу, тис. грн.	27,78	27,78	27,78	-	55,56	55,56	55,56	-
Залишок боргу, тис. грн.	666,67	333,33	0,00	-	1333,33	666,67	0,00	-
Відсоткова ставка	0,015	0,015	0,015	-	0,015	0,015	0,015	-
Нараховані відсотки, тис. грн.	10,53	5,48	0,42	-	21,06	10,95	0,84	-
Обслуговування боргу, тис. грн.	38,31	33,25	28,20	-	76,62	66,51	56,40	-
Нараховані відсотки за квартал, тис. грн.	32,86	17,69	2,53	280,58	65,72	35,39	5,06	561,17
Відсотки, що компенсуються, тис. грн.	24,65	8,85	0,63	170,63	49,29	17,69	1,26	341,25
<i>Частина відсотків, що не компенсується, тис. грн.</i>	8,22	8,85	1,90	109,96	16,43	17,69	3,79	219,92
Зміна податкових платежів (ПДФО), тис. грн.	24,65	8,85	0,63	170,63	49,29	17,69	1,26	341,25
Максимум зростання фонду оплати праці, тис. грн.	136,92	49,15	3,51	947,92	273,84	98,30	7,02	1895,83
Середній максимум зростання ФОП, з якого сплачуються компенсовані % за рік, тис. грн.	160,62	64,95	11,41	947,92	321,24	129,90	11,41	1861,60
Мінімальна рентабельність додаткових інвестицій	0,199	0,112	0,036		0,199	0,112	0,030	

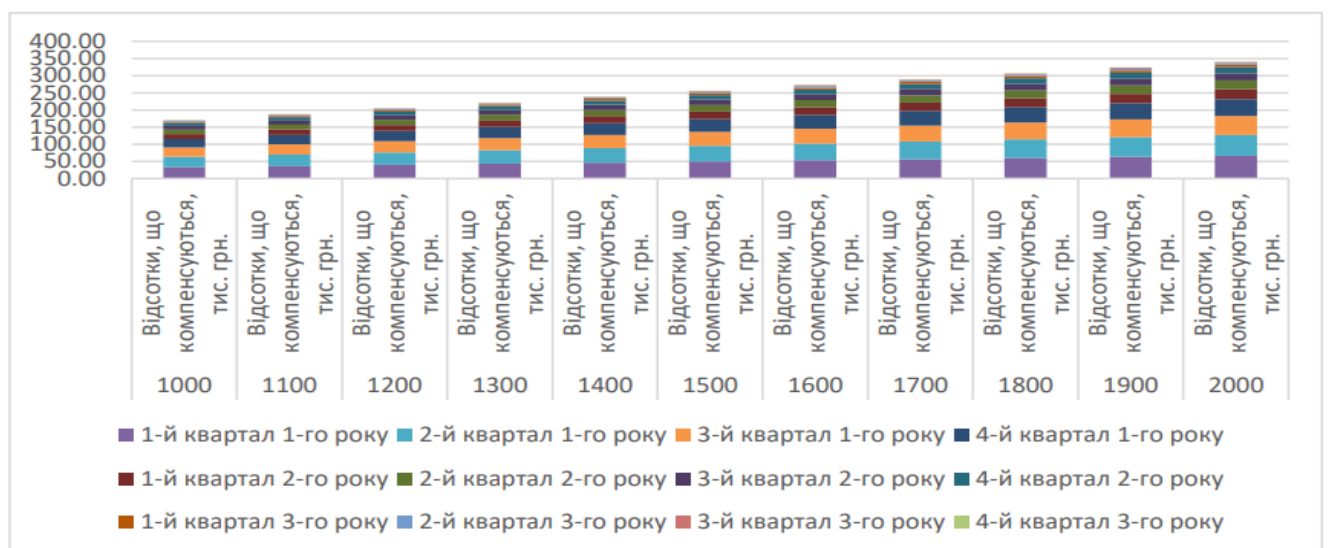


Рис. 3.1.5.10. Відсотки, що компенсуються за інвестиційним кредитом терміном 3 роки, тис. грн.

На рисунку 3.1.5.10 зображені суми відсотків, що компенсуються за інвестиційним кредитом терміном на 3 роки. Якщо порівняти рисунок 3.1.5.9 з рисунком 3.1.5.7, то можна сказати, що тут компенсація за кредит також буде більшою у першому році, і це пояснюється тими ж причинами.

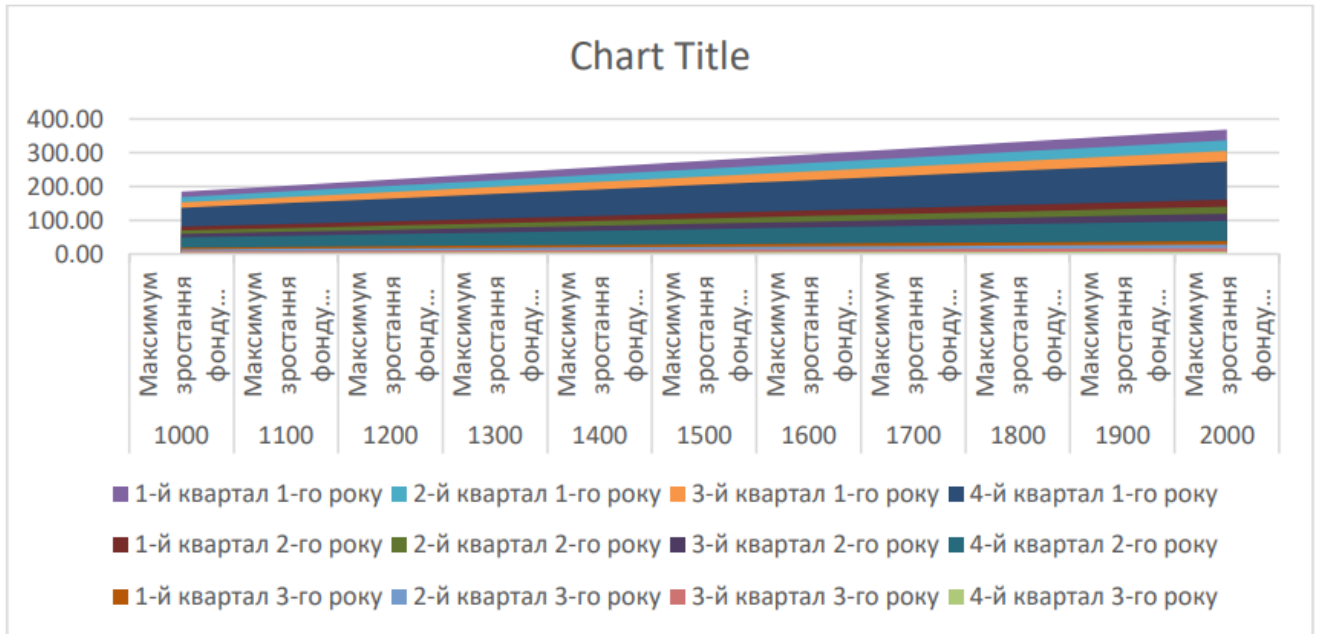


Рис. 3.1.5.11. Максимум зростання фонду оплати праці за інвестиційним кредитом терміном 3 роки, тис. грн.

З рисунка 3.1.5.11 можна зробити висновки, що найбільше навантаження на фонд оплати праці припадає на перший рік кредитування, а саме на 4 квартал, і знову ж таки чим вища сума кредиту, тим вищий максимум зростання фонду оплати праці.

Підсумовуючи результати підрозділу, можна зробити висновок, що нами була розроблена дієва методика розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств. Ця методика дає зрозуміти підприємству на яку суму йому краще взяти кредит, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит у порядку часткової компенсації відсотків за залученими кредитами суб'єктам МСП за рахунок коштів бюджету Вінницької міської об'єднаної територіальної громади. І також дозволить підприємству чітко і правильно розрахувати свій фонд оплати праці, що зможе допомогти в подальшій роботі. В даному підрозділі були наведені чіткі заходи, що спрямовані на сприяння доступу до боргового фінансування.

3.1.6. Податкові та митні інструменти реалізації експортного потенціалу економіки

Глобалізація світової економіки, однією з основних ознак якої є розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів і послуг, капіталів та трудових ресурсів, поглиблює залежність національних економік від ситуації на зовнішніх ринках. Особливо це стосується України. Така залежність, з одного боку, створює потенційні ризики дестабілізації системи державних фінансів у випадку макроекономічних шоків на світових ринках товарів та послуг, а з іншого – може стати суттєвим фактором економічного зростання.

Сучасний динамізм світових ринків робить максимальну реалізацію експортного потенціалу однією з основних цілей державної економічної політики. Зважаючи на значну конкуренцію у міжнародній торгівлі, національні уряди мають використовувати весь арсенал доступних інструментів для підтримки та стимулювання розвитку національного експорту.

Експортний потенціал це підсистема економічного потенціалу, що охоплює можливості реалізації конкурентних переваг національної економіки на міжнародних ринках.

Виходячи з цього, до структури зовнішньоекономічного потенціалу доцільно віднести експортний потенціал та потенціал міжнародної інвестиційної діяльності, що охоплює операції на світових ринках капіталу та міжнародних фінансових ринках.

Інституційна слабкість національних економік та фінансових систем країн, що розвиваються, значно обмежує можливості їх активної участі у процесі міжнародної інвестиційної діяльності. Як наслідок зазначених обмежень, основою зовнішньоекономічного потенціалу таких країн залишається експорт товарів та послуг. Маючи на увазі низький рівень розвитку сектору послуг у країнах, що розвиваються, саме товарний експорт може вважатися фундаментом зовнішньоекономічного потенціалу цього класу економік.

Таким чином, експортний потенціал національної економіки є одним із двох основних просторових каналів реалізації сукупного економічного потенціалу національної економіки, який в умовах глобалізації набуває ключового значення

для забезпечення економічного зростання та стабільності системи державних фінансів.

Стратегічна роль експортного потенціалу полягає в тому, що він повинен стати джерелом конкурентних переваг національної економіки в міжнародному розподілі праці, засобом сприяння виходу країни на шлях стабільного і якісного економічного зростання.

Експортний потенціал в умовах ідеальних ринків – це рівень експорту, що може бути досягнутий за умов відкритої та безперешкодної торгівлі між країнами. Неспроможність країни повною мірою реалізувати свій експортний потенціал є відображенням інституційних та структурних перешкод і негнучкостей, які наявні як всередині країни, так і за її межами. Вважається, що торговельні перешкоди, які існують у межах країни, більш негативно впливають на експортний потенціал країн, що розвиваються, порівняно з розвиненими країнами, у міру слабкості їх ринкових та політичних механізмів [¹⁹⁶, с. 230].

Необхідно зазначити, що на сьогодні у теорії зовнішньої торгівлі відсутній консенсус стосовно джерел реалізації експортного потенціалу [¹⁹⁷, с. 6].

Сфера можливостей реалізації експортного потенціалу національної економіки охоплює сукупність товарів, що можуть експортуватися з порівняльними перевагами, виходячи з можливостей національної економіки та кон'юнктури світового ринку. Це той резерв, який може бути мобілізований у відносно короткостроковому періоді за умови активної державної підтримки.

Організаційно-правові інститути включають нормативно-правове забезпечення політики реалізації експортного потенціалу та систему державних і приватних установ, що безпосередньо займаються стимулюванням експорту.

Державна політика реалізації експортного потенціалу являє собою сукупність конкретних заходів та інструментів, що застосовуються державними установами з метою реалізації експортного потенціалу.

¹⁹⁶ Miankhel A., Kaliappa K., Thangavelu S. Australia's Export Potential: An Exploratory Analysis. *Journal of the Asia Pacific Economy*. 2014. Vol. 19, Issue 2. P. 230-246

¹⁹⁷ Зубрицький А. І., Серебрянський Д. М. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України : науково-аналітична доповідь. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. 59 с.

Важливим фактором реалізації експортного потенціалу національної економіки також є розвинений внутрішній ринок. Високі стандарти внутрішнього ринку змушують виробників підвищувати якість продукції, тим самим стимулюючи конкурентоспроможність у сфері якісних характеристик національного експорту. Саме внутрішній ринок може стимулювати виникнення ефектів економії на масштабі виробництва, які підвищують цінову конкурентоспроможність експортного товару.

Крім того, однією з детермінант експортного потенціалу національної економіки є фактори зовнішньої політики, які можуть суттєво деформувати об'єктивні економічні процеси (наприклад, геополітичні конфлікти).

Ми погоджуємося з думкою Зубрицького А.І. щодо виділення двох основних аспектів реалізації експортного потенціалу національної економіки: конкурентного та матеріально-просторового (рис. 3.1.6.1).

Конкурентний аспект охоплює два напрями: 1) максимальне використання вже сформованих порівняльних переваг; 2) стимулювання розвитку нових порівняльних переваг.

В умовах курсу на євроінтеграцію, обраного українським суспільством, максимальна реалізація експортного потенціалу національної економіки є важливим фактором забезпечення макроекономічної стабільності та механізмом використання переваг лібералізації міжнародної торгівлі. Проте низький технологічний рівень національної економіки, що має місце на фоні слабкості інституційних механізмів, не дозволяє Україні повноцінно конкурувати з розвиненими країнами на світовому ринку. З огляду на це, існує необхідність реалізації комплексної державної політики диверсифікації та підвищення конкурентоспроможності національного експорту. Особливе місце в системі реалізації експортного потенціалу національної економіки належить інструментам фіскальної політики, яка є дієвим механізмом впливу на ринкову кон'юнктуру.

Висвітливо особливості використання податкових інструментів для цілей реалізації експортного потенціалу економіки України.

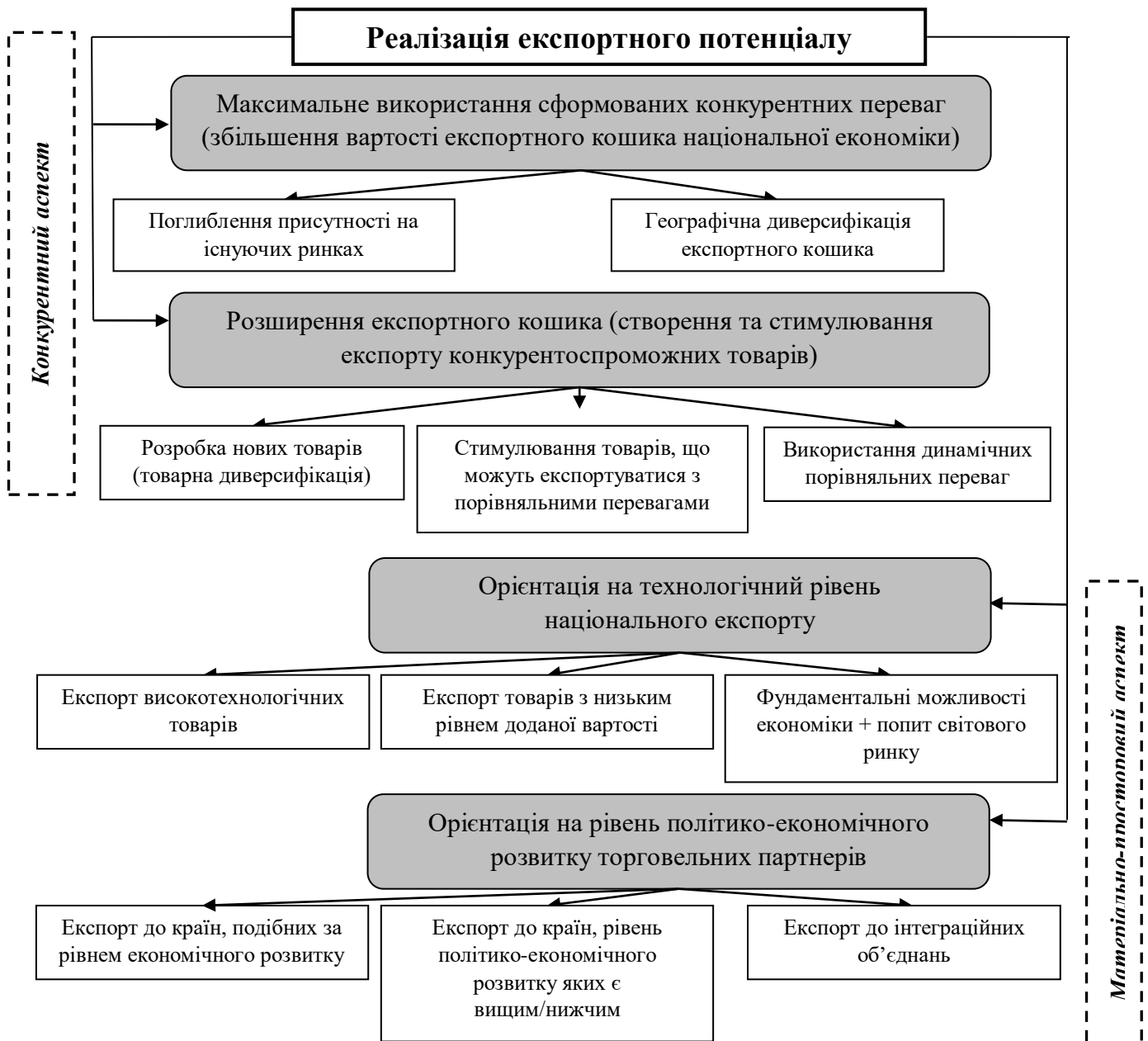


Рис. 3.1.6.1. Схема варіантів реалізації експортного потенціалу національної економіки

Джерело: ¹⁹⁸

В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі стимулювання експорту є важливим елементом стратегії економічного розвитку будь-якої країни. Особливо це стосується країн, що розвиваються, для яких максимальна реалізація експортного потенціалу є запорукою зростання економіки та забезпечення збалансованості системи державних фінансів.

¹⁹⁸ Фіскальні інструменти реалізації експортного потенціалу національної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Зубрицький Артур Ігорович ; Держ. фіскал. служба України, Ун-т держ. фіскал. служби України. Ірпінь, 2016. 21 с.

Україна має технологічно примітивну структуру та низький рівень диверсифікації вітчизняного експорту в умовах високої залежності від кон'юнктури світового ринку. В такій ситуації активна державна політика стимулювання реалізації експортного потенціалу стає завданням національної економічної безпеки.

Кінцевою метою політики стимулювання експорту є створення умов для максимальної реалізації конкурентних переваг національної економіки на світовому ринку та трансформації структури національного експорту у напрямі підвищення частки високотехнологічних товарів за рахунок мобілізації наявних в економіці прихованих резервів – тобто реалізація експортного потенціалу.

Політика стимулювання експорту реалізується через конкретні форми, що можуть бути визначені як сукупність гомогенних інструментів реалізації експортного потенціалу.

Однією із найбільш потужних форм стимулювання експорту, що зазвичай розглядається у якості альтернативи монетарних стимулів, є податкова політика. Дослідження можливостей використання фіскальних інструментів в умовах низької ефективності монетарної політики є необхідним задля побудови ефективної стратегії стимулювання національного експорту.

У контексті стимулювання експорту податкова політика - сукупність заходів держави у сфері регулювання державних видатків, оподаткування та державного боргу, що спрямована на реалізацію експортного потенціалу через створення стимулів до диверсифікації експорту та реалізації порівняльних переваг національної економіки. Податкове стимулювання є дієвим механізмом, який дає змогу оперативно впливати на попит та пропозицію, таким чином регулюючи ділову активність як у межах національної економіки, так і у сфері ЗЕД. Крім того, інструменти податкової політики можуть бути таргетовані, тобто спрямовані на конкретні галузі та сфери національної економіки.

Таким чином, арсенал інструментів податкового стимулювання експорту є досить широким. Водночас, не всі вони можуть застосовуватися в сучасних умовах лібералізації торгівлі та функціонування інтеграційних зовнішньоторговельних об'єднань. Прийнятний інструмент стимулювання

експорту має відповідати вимогам міжнародних торговельних організацій та торговельних угод, які прийняті країною, що його використовує.

Очевидно, що в умовах ідеально конкурентних ринків використання податкових інструментів реалізації експортного потенціалу є контроверсійним. Проте реалії функціонування міжнародної торгівлі вказують на існування багатьох факторів, які спотворюють досконалу конкуренцію та реакцію ринку на певні дії його учасників. Такі фактори отримали назву «провали ринку», і вони є основним економічним виправданням стимулювання експорту за допомогою податкових інструментів.

Податкова політика пропонує потужний інструментарій стимулювання національного експорту в умовах недосконалих ринків.

До економічних передумов застосування податкових інструментів реалізації експортного потенціалу доцільно віднести структурні недоліки функціонування ринкового механізму, а саме: 1) необхідність у захисті новостворених експортних секторів; 2) наявність імпліцитних порівняльних переваг національного експорту; 3) навчання у процесі експорту (*learning-by-exporting*); 4) ускладнений доступ експортерів до ринку капіталів; 5) залежність експортоорієнтованих галузей від проміжного споживання імпорту.

Необхідність активного використання інструментів податкової політики з метою реалізації експортного потенціалу національної економіки підтверджується світовою практикою. Незважаючи на лібералізацію міжнародної торгівлі, навіть у розвинених країнах податкові інструменти є важливою складовою торговельної політики.

З огляду на критичність процесів глобалізації для нарощування фінансової бази держави та її фінансової безпеки набувають особливої актуальності питання формування митної політики та діяльності митних органів. Про це, зокрема, свідчить проблематика адаптації діяльності митних органів до глобалізації світової економіки в контексті реалізації експортного потенціалу та збалансування експортно-імпортової діяльності. Як свідчить проведений аналіз вона характеризується не співрозмірністю реальних показників тим, що визначені в стратегічних документах.

Влучно з цього приводу зазначає П. Пашко: «митна діяльність має важливу особливість – впливає на активність зовнішньоекономічної діяльності, і якщо в ЗЕД починають переважати пасивні форми адаптації до світової економіки над активними, це слід приймати як неефективну діяльність усіх суб'єктів ЗЕД і особливо митної служби» [199, с. 191].

У відповідному контексті, варто звернути увагу на динаміку експорту та імпорту товарів та послуг в Україні, що зазначені в таблиця 3.1.6.1.

Таблиця 3.1.6.1

**Динаміка експорту/імпорту товарів та послуг в Україні
у розрізі 2005-2018 рр.***

Рік	Експорт товарів та послуг, у тому числі (млн.дол.):			Імпорт товарів та послуг, у тому числі (млн.дол.):			Сальдо (млн.дол.):		
	Товари:	Послуги:	Разом:	Товари	Послуги:	Разом	Товари	Послуги	Загальне
2005	34228,4	6443,2	40671,6	36136,3	2941,8	39078,1	-1907,9	3501,4	1593,5
2006	38368,0	7791,8	46159,8	45038,6	3730,6	48769,2	-6670,6	4061,2	-2609,4
2007	49296,1	9435,1	58731,2	60618,0	4995,5	65613,5	-11321,9	4439,6	-6882,3
2008	66967,3	12260,1	79227,4	85535,3	6481,5	92016,8	-18568	5778,6	-12789,4
2009	39695,7	10129,7	49825,4	45433,1	5186,4	50619,5	-5737,4	4943,3	-794,1
2010	51405,2	11936,3	63341,5	60742,2	5421,6	66163,8	-9337	6514,7	-2822,3
2011	68394,2	14180,3	82574,5	82608,2	6214,2	88822,4	-14214	7966,1	-6247,9
2012	68830,4	14096,2	82926,6	84717,6	6650,1	91367,7	-15887,2	7446,1	-8441,1
2013	63320,7	14233,2	77553,9	76986,8	7523,0	84509,8	-13666,1	6710,2	-6955,9
2014	53901,7	11520,8	65422,5	54428,7	6373,1	60801,8	-527	5147,7	4620,7
2015	38127,1	9736,6	47863,7	37516,4	5523,0	43039,4	610,7	4213,6	4824,3
2016	36361,7	9868,0	46229,7	39249,8	5326,5	44576,3	-2888,1	4541,5	1653,4
2017	43264,7	10714,3	53979	49607,2	5476,1	55083,3	-6342,5	5238,2	-1104,3
2018	47335,0	11637,9	58972,9	57187,6	6308,8	63496,4	-9852,6	5329,1	-4523,5

Аналіз аналітико-фактологічних даних за період 2005-2018 рр. говорить про низхідні тенденції експорту товарів з України зокрема та у розрізі зовнішньоекономічного сальдо товарів та послуг в цілому. За дванадцятирічний відрізок часу з 2006 по 2018 рр. експорт товарів з України переважав імпорт лише один раз в 2015 році на суму 610,7 млн дол.

Сукупний експорт товарів з України у 2017 та 2018 роках з показниками 43 264,2 млн. дол. і 47335,0 млн дол відповідно, є нижчими за аналогічний

¹⁹⁹ Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія. Одеса: ПЛАСКЕ, 2009. 628 с.

показник 2007 року, який був рівний 49 296,1 млн дол, дані аспекти вказують на слабкі позиції вітчизняних експортерів та певну не координованість дій держави у відповідному секторі.

Незважаючи на домінуючі позиції імпорту, що забезпечує сьогодні позитивну динаміку зростання надходжень до бюджету, залишається ряд гострих та несприятливих аспектів, які матимуть вплив на економічний розвиток держави у майбутньому. Це стосується, як перенасичення ринку імпортними товарами невисокої якості, скорочення національного виробництва, зменшення платоспроможності населення, так і позицій вітчизняного товаровиробника в ендогенному та екзогенному форматі [²⁰⁰, с. 67].

Важливим питанням у цьому контексті залишається перегляд збалансованості та ефективності діючих ставок митного тарифу, що з позицій існуючого тренду є необхідною умовою захисту митних інтересів та нарощування експортного потенціалу держави [²⁰¹].

Аналіз динаміки структури торгівлі товарами України із зовнішніми партнерами показав, що основна група українського експорту складає сільськогосподарська продукція рослинного походження (22,3 % у структурі експорту товарів).

У структурі імпорту товарів переважали палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (20 % загального товарного імпорту в Україну); ядерні реактори, котли і машини (11,9 %); електричні машини (8,2 %); засоби наземного транспорту, крім залізничного (7,2 %); пластмаси і полімерні матеріали (5,6 %); фармацевтична продукція (4,1 %); різноманітна хімічна продукція (2,8 %); добрива (2,1 %); чорні метали (2,0 %); папір та картон (2,0 %) [²⁰²].

Основними споживачами української товарної продукції в розрізі країн у останні роки залишалися Індія, Китай, Нідерланди, Іспанія, Єгипет, Туреччина та ін.

²⁰⁰ Шевчук С. В. Аналіз динаміки здійснення митної справи в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 65–70

²⁰¹ Шевчук С. В. Митні інтереси держави: ідентифікація, регулювання та забезпечення: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 522 с.

²⁰² Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. К., 2017. 92 с.

Водночас для збільшення обсягів торгівлі та залучення інвестицій Україна повинна ефективніше використовувати преференції в рамках вже укладених угод про вільну торгівлю та ініціювати переговори про підписання нових. Поліпшення умов виходу на ринки та отримання доступу до нових ринків, проведення заходів спрямованих на вивчення і створення нових економічних можливостей, а також гармонізація регуляторної бази сприятимуть створенню нових робочих місць та подальшому зростанню економіки України.

У зв'язку з чим, необхідно здійснити повний перегляд ставок ввізного мита, розмір яких менший граничного рівня встановленого Протоколом про вступ України до Світової організації торгівлі, що не сприяє захисту вітчизняних товаровиробників та збільшенню надходжень до державного бюджету митних платежів. «Так, ДФС України виявлено 1 940 ставок (19,5 відс. загальної їх кількості), що були нижчі за рівень, встановлений зобов'язаннями України перед СОТ» [203].

Також, вагому роль у відповідних процесах відіграють прорахунки управлінських рішень на державному рівні, колізії та неузгодженості законодавчої бази, а також відсутність повноцінної довгострокової стратегії забезпечення митної безпеки та захисту митних інтересів.

Недостатнє врахування загроз і нехтування ними призводять до зниження темпів зростання національної економіки, зупинення виробництва, втрат бюджету, втрати транзитної привабливості України, незважаючи на її вигідне географічне розташування, втрати зовнішньоекономічних переваг, ввезення неякісних товарів, використання і споживання яких загрожують здоров'ю та безпеці населення, до неконтрольованого вивезення стратегічно важливих товарів з території України, ввезення продукції низького морально-етичного змісту [204; 205, с. 136].

²⁰³ Про результати аудиту ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства. Рішення Рахункової палати від 30 травня 2017 року № 12-3. URL : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751938/R_RP_12-3_2017.pdf?subportal=main (дата звернення: 23.10.2020).

²⁰⁴ Шевчук С. В. Митні інтереси держави: ідентифікація, регулювання та забезпечення: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 522 с.

²⁰⁵ Осадча Н. В. Процес забезпечення митного інтересу. *Управління економікою: теорія та практика*. 2012. С. 128-150.

Комплексний аналіз відповідних показників дозволяє констатувати збереження надмірної залежності національної економіки від зовнішньоекономічних чинників. Україна належить до держав з безпрецедентно високою зовнішньоторговельною відкритістю, що вбачається як у аналізі проведеному вище, так і у низхідній динаміці розвитку сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке за результатами 2018 року становило «–4523,5» млн. дол.

Зокрема, варто звернути увагу, що найслабшим компонентом у структурі кінцевого використання ВВП виявився експорт товарів і послуг: темпи його падіння у реальному вираженні становили 1,6 .

Хоча цінова кон'юнктура для більшості товарних позицій національного експорту покращилася, продовження втрати традиційних ринків збуту на сході в поєднанні з недостатнім рівнем конкурентоспроможності вітчизняних виробників на розвинутих ринках негативно впливали на обсяги українського експорту.

Підсумовуючи зазначене вище, варто констатувати, що проблемними аспектами провадження митної справи в Україні в рамках нарощування експортного потенціалу залишається певний спектр питань від модернізації інформаційного забезпечення та налагодження співпраці з іншими державними органами щодо здійснення митного контролю до викорінення корупційної складової під час проходження митного та прикордонного оформлення, а також зменшення часу та витрат його здійснення. Окреслене дозволяє зробити висновки про неповноцінне використання низки компонент регулятивного потенціал в цілому та експортного зокрема. У зв'язку з чим важливими передумовами нарощування останнього з позицій підвищення провадження митної діяльності, на нашу думку, є:

– вивчення передових практик найкращого світового досвіду щодо здійснення митного контролю з подальшою імплементацією відповідних новацій в законодавство України;

- оптимізація функціональної інфраструктури митних органів, що дозволить приймати оперативні управлінські рішення з питань провадження державної митної справи;
- подальше удосконалення автоматизації процесів під час здійснення митних процедур щодо мінімізації впливу людського фактора та підвищення ефективності функціонування системи моніторингу;
- поглиблення співпраці та налагодження взаємовідносин у контексті реалізації процесів з питань здійснення державної митної справи у площині міжнародного співробітництва та розширення договірної бази між державами;
- впровадження стандартизованих вимог до облаштування митної інфраструктури (портів, терміналів, пунктів пропуску, складів тощо).

3.1.7. Перспективи розвитку та оподаткування електронної комерції як сучасного джерела нарощування податкового потенціалу держави

Стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій та Всесвітньої мережі Інтернет суттєво сприяють розбудові інформаційного суспільства, однією із ознак якого є широке використання інформаційних технологій, зокрема у галузі торгівлі. У зв'язку з неперервним розвитком інформаційних мереж формуються й нові суспільні інститути, а у міжнародних економічних відносинах з'являється таке соціальне явище як «електронна комерція» (е-комерція).

У широкому розумінні під е-комерцією розуміють здійснення господарських (економічних) операцій із застосуванням послуг, що надаються за допомогою глобальних інформаційних електронно-цифрових (комп'ютерних) технологій та технологій електронного зв'язку (телекомунікацій). Загалом *електронна комерція* (e-commerce) – це форма організації бізнесу, за якою вибір і замовлення товару чи послуг виконується із використанням комп'ютерної мережі, а оплата здійснюється на основі використання електронних документів та платіжних засобів (картки, електронні чеки, електронні гроші). Фактично електронна комерція це система Інтернет-комерції (SIC).

У наукових колах існує ряд визначень е-комерції, яку часто ототожнюють з електронною торгівлею, електронною комерційною діяльністю та електронним бізнесом (див. табл. 3.1.7.1).

Таблиця 3.1.7.1

Деякі визначення поняття «електронна комерція»

Автор	Визначення
Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В.	це вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних комунікаційних технологій
Царьов Р. Ю.	це будь-яка транзакція, яка здійснюється через комп'ютерну мережу, внаслідок якої право власності або право використання товару або послуги було передано від однієї особи до іншої
Маєвська А. А.	це використання електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення та змін відносин створення вартості між організаціями та між організаціями та індивідами
Мартовий А. В.	це діяльність організації або індивіда, переважно орієнтована на отримання прибутку в результаті угод і транзакцій в Інтернеті
Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М.	це ділова активність з купівлі-продажу товарів і послуг, що передбачає взаємодію сторін на основі інформаційних мереж (без безпосереднього фізичного контакту)
Полях В. М., Кривошесва Н. М., Клочко В. М.	це специфічна частина електронного бізнесу, яка включає в себе суспільні відносини стосовно купівлі-продажу товарів, послуг та інформації через Інтернет з використанням всіх інструментів, які доступні в мережі
Маліцька Г.Г., Мельник О. І.	це відносини між економічними суб'єктами, які здійснюються з допомогою інформаційних технологій, а саме мережі Інтернет

Джерело: [206, 207, 208, 209, 210, 211, 212]

Подібна невизначеність призводить до того, що в більшості наукових і навчальних джерел поряд із поняттям електронна комерція використовуються також терміни «електронний бізнес» та «електронна торгівля». При цьому «електронна комерція» та «електронна торгівля» (е-торгівля) взагалі часто розглядаються як синоніми. Це суттєво перешкоджає реалізації відповідних форм

²⁰⁶ Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

²⁰⁷ Царьов Р. Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2010. 112 с.

²⁰⁸ Маєвська А. А. Електронна комерція і право. Харків, 2010. 256 с.

²⁰⁹ Мартовой А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и Интернет-маркетинга. URL: www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56_1/knp56_146-152.pdf.

²¹⁰ Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.

²¹¹ Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошесва, В. М. Клочко та ін. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2017. № 5. С. 11–17.

²¹² Маліцька Г. Г., Мельник О. І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. *Ефективна економіка*. № 12. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf

правозастосування, а тому особливо важливим є чітке наукове визначення сутності перелічених, а також пов'язаних із ними термінів-понять.

Концепції «електронного бізнесу» та «електронної комерції» виникли в США у 80-х роках минулого століття і вони були результатом розвитку ранніх ідей глобальної інформаційної економіки [²¹³, с. 47].

Перший загальноприйнятий стандарт було прийнято у 1984 р. в рамках Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

Нині до електронної комерції відносять такі форми господарської діяльності: 1) електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI); 2) електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT); 3) електронну торгівлю (e-trade); 4) електронні гроші (e-cash); 5) електронний маркетинг (e-marketing); 6) електронний банкінг (e-banking); 7) електронні страхові послуги (e-insurance).

Загалом електронна комерція охоплює три групи суспільних відносин:

- 1) відносини, що пов'язані з укладенням правочинів у сфері господарювання з використанням мережі електрозв'язку;
- 2) відносини, що пов'язані з використанням та обміном електронними документами;
- 3) відносини, що пов'язані з використанням електронних підписів.

Спрощена модель електронної комерції складається із:

- власників пластикових карток, які, як правило, через Інтернет мають доступ до віртуальних постачальників послуг (магазинів, банків, туристичних фірм);
- віртуальних постачальників послуг (он-лайн магазини, банки, туристичні фірми, страхові компанії тощо), які мають доступ до своїх каталогів послуг через комп'ютерні мережі;
- платіжної системи, представлені банками-емітентами (картки);
- телекомунікаційної інфраструктури;
- розвиненої системи стандартизації клієнтів і постачальників інформації.

²¹³ Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: Практик. посіб. К.: «Знання», КОО, 2003. 278 с.

До *економічних переваг* електронної комерції відносять: істотне зниження витрат на організацію та функціонування інфраструктури господарської діяльності; зниження витрат на рекламу; підвищення конкурентоспроможності та мінімізація собівартості товару; скорочення часу виходу на ринки, оперативність укладення та виконання господарських договорів; отримання доступу до глобальних ринків та істотне розширення ринку збуту товарів і послуг для продавця; доступність інформації про товари і послуги, що реалізуються; розширений вибір продукції, товарів і послуг для покупця.

Визначальним чинником швидкого зростання кількості господарських операцій з використанням Internet-технологій є легкість доступу до Internet – ресурсів і, як наслідок, доступність її широким верствам користувачів. Так, якщо у 2010 р. близько 33 % населення країни у віці від 15 років були користувачами Інтернет, то у 2019 р. – вже понад 71 % ^[214]. Сприяючим фактором є також електронна система розрахунків за отримані товари (роботи, послуги) і недосконала система контролю з боку держави за електронною торгівлею у мережі. У зв'язку з цим, за сучасних умов електронна комерція набуває все більшого поширення у світі, в Європі та Україні, зокрема.

За підсумками 2019 р. обсяг вітчизняного ринку е-комерції становив понад 97 млрд грн, з них фізичних товарів і послуг реалізовано на суму понад 76 млрд грн, що на 17 % більше у порівнянні з 2018 р. За експертними розрахунками у 2020 р. очікується, що в Україні збільшення обсягів купівлі-продажу товарів у мережі Інтернет становитиме понад 87 млрд грн (або 15 %). Зазначимо, що у світовому масштабі обсяги ринку е-комерції у 2019 р. становили понад 3,3 трлн дол. США, що на 531 млрд дол. США більше у порівнянні з 2018 р. За прогнозними очікуваннями у 2020 р. обсяги продажів товарів (робіт, послуг) на ринку е-комерції в світі складуть понад 3,8 трлн дол. США ^[215; 216].

Існує ряд різновидів операцій у сфері е-комерції, серед яких: поставка; угода про розподіл продукції, агентські відносини, факторинг, лізинг,

²¹⁴ Проникнення Інтернету в Україні. Інтернет Асоціація України. Дані досліджень у 3 кварталі 2019 р. 2019. 22 с. URL: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzen_iii_kvartal_2019_roku.pdf

²¹⁵ Редих Э. Рынок электронной коммерции: каким он был в 2019 и каким будет в 2020. Бизнес Цензор. 2020. 14 января. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3169606/rynok_elektronnoyi_kommertsii_kakim_on_byl_v_2019_i_kakim_budet_v_2020

²¹⁶ Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільна діяльність та інші форми ділового співробітництва, транспортні послуги [217] тощо. Однак найпоширенішою на сьогодні формою електронної комерції є купівля-продаж.

Торгівля в Інтернеті (електронна торгівля) стала одним із наймогутніших сегментів національних економік у промислово-розвинених країнах. У контексті міжнародного економічного права категорію «*Internet-торгівля*» пропонується розглядати як *сферу міжнародних економічних відносин із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій, у тому числі технологій електронної телекомунікації*.

У вузькому змісті пропонується розглядати категорію «*Internet-торгівля*» – як сферу здійснення економічних операцій пов'язаних із торгівлею товарів, робіт, послуг із застосуванням електронно-цифрових технологій телекомунікації для отримання прибутку.

Одне з перших наукових визначень «електронної торгівлі» дано в 1996 році професором Колумбійського університету Звасом В.: «*електронна торгівля* – це розподіл ділової інформації, відносин оточення бізнесу і проведення ділових угод за допомогою телекомунікаційних мереж, а *електронна комерція* включає відносини купівлі продажу й угоди між компаніями, а також загальні процеси, які підтримують торгівлю в межах окремих фірм» [218].

16 грудня 1996 р. на 85 пленарному засіданні Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) прийнято і затверджено резолюцією Генеральної Асамблеї ООН А/51/628 від 30.01.1997 Типовий закон «Про електронну торгівлю». Комісія ООН (ЮНСІТРАЛ) визначає *електронну торгівлю* як організацію і технологію купівлі продажу товарів, послуг електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів.

²¹⁷ Ларин В. В., Лебедев А. Н., Солвьяненко Н. И. Правовое регулирование заключения сделок на современном этапе. URL: <http://www.vlarin.chat.ru/larin/diplom.htm>.

²¹⁸ Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues. *International Journal of Electronic Commerce*. 1996. Vol. 1, № 1, Fall. P. 3–23. URL: <http://www.gvsu.edu/ssd/ijec/v1n1/p003full.html>.

За визначенням Світової Організації Торгівлі, *електронна торгівля* – це організація процесу товарно-грошового обміну у формі купівлі-продажу на базі електронних технологій.

Законом України «Про електронну комерцію» № 675-VIII (далі – Закон № 675-VIII) п. 1 ч. 1 ст. 3 визначено, що *електронна комерція* – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [²¹⁹]. Даною статтею покладено край дискусіям щодо співвідношення понять «електронна комерція» та «електронна торгівля».

У свою чергу, *електронною торгівлею* Законом № 675-VIII визнано господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Тобто, електронна торгівля є частиною електронної комерції.

Зважаючи, що згідно законодавства електронна торгівля становить складову частину е-комерції, тож для повнішого розуміння сутності поняття електронна торгівля важливим є врахування ознак е-комерції загалом.

До них відносять: 1) *комплексність*: е-комерція є системним поняттям, котре включає в себе відносини у сфері електронних документів та документообігу, у сфері укладення правочинів, у сфері використання електронних підписів; 2) *наявність мережі електрозв'язку*: середовищем для вчинення правочинів та надання банківських послуг є мережа електрозв'язку; 3) *диспозитивний підхід до вибору мережі електрозв'язку*: не вимагається використання конкретної мережі. Здебільшого така діяльність здійснюється з використанням Інтернету, однак не виключається можливість використання інших; 4) *невичерпність переліку правочинів, які можуть укладатися з використанням мереж електрозв'язку*: законодавством не встановлено обмежень

²¹⁹ Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.

ні щодо предмету, ні щодо виду правочинів, які укладаються вищевказаним способом.

На шляху розвитку в Україні електронної торгівлі та електронної комерції загалом постає ряд перешкод. У їх переліку: шахрайські трансакції, які здійснюються за допомогою викрадених реквізитів карток; магазини, що зникають з ринку після успішно виконаних афер; фіктивні магазини, призначені для збору інформації про картки клієнтів; психологічний фактор тощо. Найбільш небезпечним, звичайно, є шахрайство. За допомогою мережі Інтернет здійснюється більше тридцяти видів шахрайських дій [220]. Тож серед вітчизняних споживачів більшість віддає перевагу оплаті замовлень готівкою після доставки товару кур'єром (85 % усіх операцій) і лише 4 % усіх операцій оплачується за допомогою безготівкових розрахунків [221, с. 35].

Проте, мають місце позитивні тенденції так, якщо у 2009–2011 рр. за оцінкою компанії «Gemius» біля 43 % населення вважали здійснення покупок у мережі Інтернет ризиковим, то станом на кінець 2019 р. рівень довіри зміцнився і вже кожен третій інтернет-користувач в Україні купував товари он-лайн [222; 223].

Крім того, розвиток електронної торгівлі суттєво загострює проблему недоторканості особистого життя, адже в мережі Інтернет дуже легко збирати та об'єднувати дані про особу (персональні дані). В кожному окремому випадку, користувач, звертаючись до мережі, залишає про себе певну інформацію. При об'єднанні зазначених різноманітних даних в єдине ціле, особисте життя особи стає «прозорим», що може загрожувати його безпеці. Тому держава повинна забезпечити систему захисту інформації персонального характеру.

Нині обсяги е-комерції в Україні складають близько 4 % від загального ринку роздрібною торгівлі в Україні. Для прикладу, у країнах Європейського

²²⁰ Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні : зб. наук. праць Буковин. ун-ту. *Економічні науки*. 2014. Вип. 7. С. 243–252.

²²¹ Лазнева І. О., Долгополова М. В. Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*. Випуск 31. 2019. С. 31–37. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/7.pdf

²²² Електронная коммерция в Украине (краткая версия отчета) 2009–2011 гг. URL: <http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03>

²²³ Іщенко А. Покупки в інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. Сьогодні. 2020. 20 січ. URL: <https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvany-samyepopulyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html>

Союзу близько 15 %в сіх роздрібних продажів здійснюється у сегменті B2C. Першим за величиною в Євросоюзі вважається ринок ЕК у Великій Британії, на другому місці – Німеччина, на третьому – Франція [224].

Обсяги роздрібного товарообороту е-комерції в Україні у регіональному розрізі не рівномірні. Найвищі показники роздрібного продажу товарів у т. ч. й через мережу Інтернет протягом 2011–2019 рр. у Дніпропетровській, Одеській, Харківській, Львівській, Київській областях і м. Києві. У свою чергу, до регіонів з найнижчими показниками відносяться Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Тернопільська та Чернігівська області. Дається взнаки девальвація національної валюти, зменшення платоспроможності громадян, нестабільна ситуація на Сході країни, зтяжна політична й економічна криза [225]. Динаміка роздрібного продажу товарів через мережу Інтернет в Україні у 2011–2019 рр. наведена на рис. 3.1.7.1.

Основними напрямками стимулювання розвитку е-комерції та її складової електронної торгівлі є узгодження правових норм, забезпечення правового захисту їх суб'єктів, усунення перешкод для розвитку міжнародного електронного бізнесу, розбудови інфраструктури ринку електронної комерції у повній відповідності сутності цих понять.

У рамках електронного бізнесу постійно відбувається взаємодія між чотирма постійними його суб'єктами: 1) клієнти – це споживачі товарів або послуг, які вони можуть придбати; 2) бізнес-організації – це будь-яке підприємство, що здійснює повністю або частково свою діяльність за допомогою інформаційних мереж, тобто займається електронною комерцією; 3) фінансові установи – організації, що надають послуги, пов'язані з пересуванням фінансових потоків, насамперед, це банки; 4) держава – яка визначає правила ведення електронного бізнесу та здійснює загальне його регулювання [226].

²²⁴ Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitiie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>

²²⁵ Борейко Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі Інтернет. *Фаховий науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Міжнародний університет бізнесу і права. Випуск 2 (58). 2020. С. 87–93. URL: <http://business-navigator.ks.ua/>

²²⁶ Царьов Р. Ю. Електронна комерція. Навчальний посібник з підготовки бакалаврів за напрямом «Телекомунікації». Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 112 с

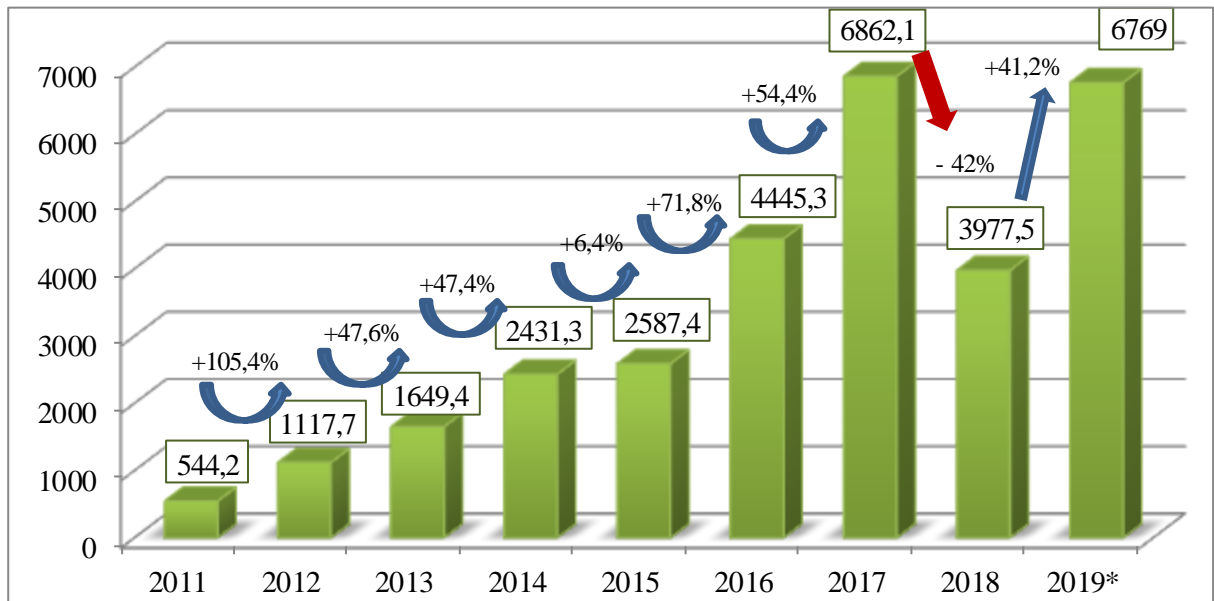


Рис. 3.1.7.1. Динаміка роздрібного продажу товарів через мережу Інтернет в Україні у 2011–2019* роках млн грн.

Джерело: побудовано на основі [227, с. 6; 228, с. 6; 229, с. 6; 230, 231, с. 4; 232, с. 4; 233; 234; 235].

* Дані за 9 місяців 2019 року.

Дані за 2014–2019 рр. наведені без урахування АР Крим, м. Севастополя та окупованих територій Донецької і Луганської областей України.

Ст. 6. Закону № 675-VIII «Про електронну комерцію» зазначає, що учасниками відносин у сфері електронної комерції є суб'єкти електронної комерції, постачальники послуг проміжного характеру в інформаційній сфері,

²²⁷ Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2011 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2012. 50 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

²²⁸ Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2012 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2013. 45 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

²²⁹ Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2013 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: www.ukrstat.gov.ua

²³⁰ Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2014 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL: www.ukrstat.gov.ua

²³¹ Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2015 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2016. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

²³² Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2016 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2017. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

²³³ Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2017 році. Державна служба статистики України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2017.xls

²³⁴ Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2018 році. Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2018.xls

²³⁵ Обсяги роздрібного товарообороту підприємств по регіонах за 9 місяців 2019 року. Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2019_u.htm

органи державної влади та органи місцевого самоврядування в частині виконання ними функцій держави або місцевого самоврядування. При цьому Постачальниками послуг проміжного характеру в інформаційній сфері є оператори (провайдери) телекомунікацій, оператори послуг платіжної інфраструктури, реєстратори (адміністратори), що присвоюють мережеві ідентифікатори, та інші суб'єкти, що забезпечують передачу та зберігання інформації з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

Взаємодія між окремими типами суб'єктів-учасників економічних відносин в теорії е-комерції покладена в основу поділу цієї галузі на окремі сектори торгівлі між окремими суб'єктами-учасниками. Найбільш широко розповсюдженими серед них є:

1) сектор торгівлі юридичних і фізичних осіб - *бізнес – споживач (B2C – Business-to-Consumer)* Форма взаємодії компаній зі споживачами, яка надає виробникам додаткові можливості для просування своїх товарів та послуг безпосередньо до споживачів. Ця форма була однією з перших стратегій е-бізнесу, яка передбачає прямий рух товарів і послуг від виробників до кінцевих споживачів, обминаючи посередників. Електронна роздрібна торгівля, орієнтована на кінцевого споживача. Найхарактернішим прикладом цього напряму е-комерції є роздрібна торгівля в Інтернеті, спрямована безпосередньо на споживачів.) – тип, з яким часто ототожнюють саме поняття «електронна комерція»; забезпечує взаємозв'язок різноманітних компаній та постачальників товарів та послуг з кінцевими споживачами в мережі Інтернет;

2) сектор торгівлі юридичних осіб - *бізнес - бізнес (B2B - Business-to-Business)*. Форма оперативної взаємодії підприємств на всіх рівнях, що орієнтується на діючий бізнес та на відпрацьовані схеми постачання та збуту, сталі внутрішні бізнес-процеси. Вона надає змогу об'єднати внутрішні мережі партнерів для спільного електронного документообігу, створює систему прямого розміщення замовлень з можливістю деталізації їх параметрів та відслідковувати їх виконання в режимі реального часу і є новим засобом тіснішої комунікації підприємств. Ця форма набула сьогодні найбільшого поширення. Через різноманітні віртуальні B2B майданчики дані суб'єкти отримують можливість

обмінюватись інформацією, знаходити нових партнерів, контрагентів та проводити торгові операції. Також, підприємства можуть через відповідні сервіси забезпечити себе різними супровідними послугами, придбати обладнання та ін.;

3) сектор торгівлі фізичних осіб - *споживач - споживач (C2C - Consumer-to-Consumer)*. Взаємодія приватних осіб щодо купівлі-продажу, обміну чи надання товарів, послуг та інформації в кіберпросторі. Прикладами такої форми взаємодії можуть бути дошки оголошень та Інтернет-аукціони.) – забезпечує взаємодію між кінцевими споживачами інтернет послуг (наприклад, інтернет-аукціони, протоколи спільного використання файлів та ін.);

4) сектор торгівлі юридичних осіб і урядових організацій - *бізнес - адміністрація (B2A – Business-to-Administration)*. Взаємодія компаній з адміністративними органами. Охоплює ділові зв'язки комерційних структур з державними та міжнародними організаціями. Цей сегмент е-комерції поки що недостатньо розвинений, але має перспективи розвитку за умов, що уряди країн активніше використовуватимуть власні можливості для підтримки компаній. Наприклад, найбільш стрімкою тенденцією є проведення закупівель товарів та послуг урядами різних країн та керівництвом міжнародних організацій через мережу Інтернет. В свою чергу, комерційні організації мають можливість направляти власні пропозиції і вести таким чином діалог з владою;

5) сектор торгівлі фізичних осіб і урядових організацій - *споживач - адміністрація (C2A – Consumer-toAdministration)* – напрям, який використовується для організації взаємодії уряду країни та кінцевого споживача. Наприклад, в США майже всі платники податків здійснюють подання декларації про доходи через сайти податкових відомств. На сьогоднішній день, така «цифровізація» відносин між владою та громадянами держави впроваджується і в Україні (онлайн замовлення паспортів, отримання витягів з кадастру, реєстрація документів та ін.);

б) *мобільна комерція (mBcommerce)* – купівля та продаж товарів та послуг, обмін інформацією, здійснення платежів та ін. через бездротові портативні пристрої, такі як мобільні телефони, смартфони, ноутбуки і планшети та ін. Ці

бездротові пристрої взаємодіють з комп'ютерними мережами, які мають можливість проводити визначені операції в Інтернеті [236].

У більш загальному розумінні основні учасники системи е-комерції, а саме покупець (клієнт), підприємство торгівлі (торговець, продавець), банк, процесинговий центр, оператор, центр сертифікації, виконують наступні ролі. Покупець «входить» до електронного магазину за допомогою стандартного Web-браузера, переглядає перелік представлених товарів (варіант здійснення операції залежить від пропонованого способу навігації) і вибирає ті, які він бажає купити, – формує «кошик». Після цього йому надається форма замовлення зі списком обраних товарів, їх цінами та підсумковою вартістю. У деяких магазинах можливе інтерактивне обговорення та узгодження цін. Заповнена форма замовлення надсилається торговцю. Торговець, у свою чергу, зв'язується з банком клієнта, який має засвідчити платоспроможність покупця. Після одержання відповідного підтвердження торговець підтверджує замовлення, передає товар (або надає послуги) і одержує платіж.

Ст. 7 Закону № 675-VIII визначає правовий статус продавця (виконавця, постачальника) товарів, робіт, послуг в е-комерції. Істотним нововведенням законодавства є покладення на продавця обов'язків щодо надання інформації. Так, продавець зобов'язаний [237]:

- «надавати повну та достовірну інформацію щодо себе іншим учасникам правовідносин (найменування, ідентифікаційний код, місцезнаходження, відомості про ліцензію тощо);
- надавати повну та достовірну інформацію щодо характеристик товару та його вартості (наприклад, відносно включення податків, послуг з доставки тощо);
- забезпечувати повну відповідність предмета електронного договору, погодженого сторонами, кількісним та якісним характеристикам.

Згідно ст. 8. Закону № 675-VIII «Правовий статус покупця (замовника, споживача) товарів, робіт, послуг у сфері електронної комерції» покупець

²³⁶ Зелізко А., Байцар Р. Розвиток нормативно-правового регулювання електронної комерції в Україні. *СТАНДАРТИЗАЦІЯ. СЕРТИФІКАЦІЯ. ЯКІСТЬ*. № 3. 2016. С. 39-44 (С. 40).

²³⁷ Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.

захищений Законом «Про захист прав споживачів». Закони України «Про електронну комерцію», «Про захист прав споживачів» визначають, що на сайті Інтернет-магазину у загальному вільному доступі для необмеженого кола осіб повинна бути розміщена певна інформація (відомості), а саме:

- повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи – підприємця;
- адреса підприємства або місце реєстрації та місце фактичного проживання ФОП;
- адреса електронної пошти та інших засобів зв'язку;
- ідентифікаційний код для юридичної або фізичної особи-підприємця;
- якщо діяльність передбачає отримання ліцензії (наприклад, торгівля лікарськими засобами, алкоголем, тощо) – необхідно зазначити відомості про таку ліцензію, зокрема серія, номер, строк дії та дата видачі;
- порядок прийняття претензій покупця до продавця у разі їх виникнення;
- порядок формування кінцевої вартості товару щодо включення (не включення) певних податків у вартість товару;
- основні характеристики товару (детальний опис усіх характеристик та якостей, фотознімки, тощо) та необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію, що забезпечує можливість її свідомого і компетентного вибору покупцем;
- інформація про вартість, умови оплати та порядок доставки товару;
- гарантійні зобов'язання та інші послуги, пов'язані з утриманням чи ремонтом продукції (у більшості випадків на товари, придбані в Інтернет-магазині, поширюється така ж гарантія від виробника, як і на продукцію у звичайних магазинах);
- інші умови поставки або виконання договору (у разі їх наявності);
- мінімальну тривалість договору, якщо він передбачає періодичні поставки продукції;
- період прийняття пропозицій (якщо продавець закупає і постачає товар тільки під конкретне замовлення);
- порядок розірвання договору».

Така інформація повинна бути доведена до покупця до моменту укладення електронного договору (формування запиту на купівлю обраного товару).

У разі ненадання (не розміщення на сайті) такої інформації власник Інтернет-магазину – суб'єкт підприємницької діяльності може нести адміністративну відповідальність.

Права та обов'язки постачальника послуг проміжного характеру в інформаційній сфері визначаються договором про надання таких послуг, Цивільним та Господарським кодексами України, положеннями Закону № 675-VIII та законодавством про телекомунікації.

У світі відзначається значний інтерес до оподаткування послуг у сфері е-комерції (послуги з реклами, торгівля інформацією про користувачів тощо). У доповіді, оприлюдненій Організацією економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо податкової та фіскальної політик урядам пропонується звернути увагу на ці сфери з метою підтримання їх стабільного розвитку та оподаткування відповідної вигоди у майбутньому [238]. При цьому Організація Об'єднаних Націй (далі – ООН) пропонує утриматися від запланованих заходів які можуть збільшити податкове навантаження під час виходу з кризи та не приймати нових, які можуть мати подібний ефект. Разом з тим податок на цифрові послуги (Digital Services Tax – DST) (далі – DST) запроваджений у Франції у 2019 році. Проти таких ініціатив виступили Сполучені Штати Америки, оскільки вважають що такий податок націлений переважно на американські компанії Google, Apple, Amazon, Facebook, виключаючи з під оподаткування французькі компанії. Проте з цього питання країнам вдалося досягнути домовленості. Франція зобов'язалася скасувати 3 % DST після того, як буде досягнуто нової міжнародної угоди про оподаткування [239; 240].

Інші держави теж не стоять осторонь цього процесу і розробляють власні проекти нормативних актів щодо оподаткування цифрових послуг, зокрема:

²³⁸ OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-0braktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

²³⁹ Emmanuelle Pontnau-Faure. The French Digital Services Tax. GLOBAL TAX INSIGHT. ISSUE 5, OCT. 2019. URL: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/the-french-digital-services-tax/>

²⁴⁰ Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

Велика Британія (планувалося з квітня 2020), Іспанія, Австрія (з 01.01.2020). Країни Європейського Союзу (далі – ЄС) у своїх проєктах використовують положення, напрацьовані у Директиві ЄС 2017/2455 [241]. Відповідно до цього документу оподаткуванню підлягатимуть наступні види цифрових послуг: 1) розміщення на цифровій платформі реклами, орієнтованої на користувачів цієї платформи («послуги онлайн-реклами»); 2) надання користувачам багатосторонньої цифрової платформи, що дозволяє останнім знаходити інших користувачів та взаємодіяти з ними, а також може полегшити здійснення базових поставок товарів чи послуг безпосередньо між користувачами («послуги онлайн-посередництва»); 3) передача даних, зібраних про користувачів, які були сформовані в результаті діяльності такого користувача на цифрових платформах («послуги передачі даних») [242].

Отже враховуючи те, що ринок цифрових послуг та е-комерція має значний темп розвитку та потенціал для зростання²⁴³ [244] необхідно формувати ґрунтовні підходи до правового регулювання й оподаткування цього сегменту ринку. Встановлення DST у країнах Європи є випереджувальним заходом до набуття чинності Директивою ЄС 2017/2455 [5], що визначає нові стандарти оподаткування податком на додану вартість цифрових послуг [245].

Планується, що DST у подальшому буде інтегрований чи відмінений на користь нового регулювання ПДВ, адже ряд експертів визначають такий податок дискримінаційним та таким, що порушує правила державної підтримки в ЄС. У свою чергу ОЕСР відзначає, що хаотичне одностороннє встановлення податків на цифрові послуги може створити ще більше суперечностей у міжнародному оподаткуванні (кроки щодо оподаткування цифрових послуг приймають також Мексика, Індія, Австралія). Разом з тим це також змушує провести належне оцінювання присутності

²⁴¹ COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2017/2455 of 5 December 2017 amending Directive 2006/112/EC and Directive 2009/132/EC as regards certain value added tax obligations for supplies of services and distance sales of goods. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017L2455>

²⁴² Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

²⁴³ Згідно з даними Speedtest Global Index по швидкості мобільного інтернету у березні Україна посіла 82 місце, а по швидкості широкосмугового інтернету 58-ме. Див.: Speedtest Global Index. URL: <https://www.speedtest.net/global-index> [6]

²⁴⁴ Speedtest Global Index. URL: <https://www.speedtest.net/global-index>

²⁴⁵ Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

великих Інтернет-гігантів в Україні та прибутку, який генерується від надання рекламних послуг, у тому числі, торгівлею інформацією про профілі вітчизняних користувачів, цільовою рекламою тощо, а також визначити актуальні вимоги до забезпечення прав та безпеки даних українських громадян. Забезпечення належної інституційної підтримки дозволить об'єктивно підійти до цього питання, адже країни, які розглядають та запроваджують DST, займають високі позиції у рейтингах, що оцінюють рівень діджиталізації економіки та розвитку е-комерції [246].

ОЕСР визначає два основні напрями розвитку оподаткування у сфері цифрових послуг [247]:

1) визначення правил розподілу прибутку та правила зв'язку (nexus rules). ОЕСР пропонує запровадити принцип зв'язку, застосовний у тих випадках, коли бізнес має «стійке та значне залучення до економіки юрисдикції», наприклад, через взаємодію зі споживачами та взаємодію з ними. Висловлюється думка, що поріг доходу на ринку (адаптований відповідно до розміру ринку) може бути основним показником такої участі. Він застосовуватиметься до всіх бізнес-моделей, незалежно від того, чи здійснюється віддалений продаж безпосередньо споживачам або продаж на ринку через дистриб'ютора. Очікується, що це нове правило зв'язку діятиме в поєднанні з існуючими правилами постійного представництва;

2) зосередження на решті питань BEPS (англ. Base Erosion and Profit Shifting) і розробці правил, які б надавали юрисдикціям право стягувати податок на «top up», коли інші юрисдикції не утримують податок, або оподатковуються за нижчими ставками [248].

Отже, е-комерція є новим та перспективним видом діяльності, що з року в рік демонструє стабільну динаміку щодо зростання, має безліч переваг і додаткових можливостей для суб'єктів підприємництва. На сьогодні у вітчизняній нормативно-правовій базі велика кількість питань у даній сфері залишається

²⁴⁶ Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

²⁴⁷ OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-obraktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

²⁴⁸ Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

неврегульованою, що нерідко призводить до порушення прав та інтересів фізичних та юридичних осіб – суб'єктів ринку е-комерції. Значну кількість споживачів у сфері е-комерції турбує захист від шахрайства, збереження конфіденційності особистої інформації, безпека при розрахунках кредитними та платіжними картками в мережі Інтернет. Найвизначніший розрив показників е-комерції між столицею і регіонами, що спричинений низьким попитом на інтернет-покупки у дрібних населених пунктах, адже відсутність представництв інтернет-магазину впливає на вартість доставки, а відповідно, й на ціну товару, зменшуючи привабливість покупок.

Ринок е-комерції в Україні ще не достатньо сформований і потребує підтримки Уряду. Ключовими напрямками стимулювання розвитку вітчизняного сегменту е-комерції є посилення правового захисту її суб'єктів, розширення доступу населення до мережі Інтернет, відкриття регіональних представництв інтернет-магазинів. Такий підхід дозволить не лише забезпечити розвиток е-комерції, але й сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджету держави.

ПІДРОЗДІЛ III.П.

3.2.1. Податковий потенціал ринку банківських послуг України

В умовах реформування податкової системи України постає питання ефективної та швидкої адаптації суб'єктів фінансового ринку до нових умов функціонування. Ситуація ускладнюється не лише динамічністю реформ, а й кризовими явищами в економіці, що стосується і фінансового ринку України. В час, коли особливих втрат зазнав не лише реальний сектор економіки, а й фінансовий, що знайшло прояв у тому, що ряд фінансових установ не отримують прибутків, питання збільшення податкового потенціалу набуває чималої актуальності. Оптимізація умов оподаткування та пристосування до них суб'єктів фінансового ринку – основа збільшення податкового потенціалу. Банківський сектор, який займає значну часту на фінансовому ринку України являється плацдармом продукування податкових джерел. Відсутність стандартизованих підходів та концептуальних положень визначення податкового потенціалу фінансового ринку створюють необхідність наукового пошуку в даному напрямі.

Варто відмітити, що умовно підходи науковців щодо дослідження податкового потенціалу можна розділити на 2 великих групи. Перший підхід ґрунтується на дослідженні податкового потенціалу з позиції податкових органів, тобто фокус досліджень в такому випадку спроектований на фіскальній складовій. Інший підхід передбачає вивчення податкового потенціалу зі сторони суб'єктів, що сплачують податки (або ж сукупності таких суб'єктів в певній обмеженій території) за певний період часу. Зауважимо, що на нашу думку слушним, в контексті даного дослідження, є вивчення податкового потенціалу із другої позиції. Адже, кількісне визначення податкового потенціалу у першому випадку є вкрай не точним і може базуватися лише на показниках прогнозу. Тому, прибічники даного підходу змушені виокремлювати рівні дослідження податкового потенціалу.

Оцінка податкового потенціалу тієї чи іншої галузі може проводитись на основі ресурсного або ж дохідного підходів. В основі ресурсного підходу до

трактування поняття податкового потенціалу лежить теза про те, що податковий потенціал - будь-які кошти, які можуть бути використані державою в якості основи для формування податкової бази. Саме такий підхід використовуємо для оцінки податкового потенціалу фінансового ринку України. За дохідного підходу взаємозв'язок податкових ресурсів і податкових доходів відповідає взаємозв'язку показників запасу і потоку²⁴⁹. Має право на існування і третій підхід, який пропонується науковцями Осіповим С.В. та Осіповою Є.С. та має назву «результативний підхід»²⁵⁰. Його сутність полягає у тому, що податковий потенціал визначається як максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих при мінімально допустимих розмірах вилучення частини доходів у господарюючих суб'єктів і фізичних осіб. Тобто такий підхід може застосовуватись для певних цільових орієнтирів встановлених для податкових надходжень у конкретній системі господарювання.

Податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються в межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. З цієї позиції має місце дослідження обсягів сплачених податків банками України та доходи банків, які підлягають оподаткуванню.

На фінансовому ринку податковий потенціал слід досліджувати в розрізі сегментів (рис 3.2.1.1).

Так характеристики, природа, порядок надання послуг банківських та небанківських фінансових установ різко відрізняється, що зумовлює необхідність дослідження податкового потенціалу в розрізі відзначених сегментів. В той же час ринок банківських послуг в Україні є значно більшим та розвиненішим в

²⁴⁹ Вергелюк Ю.Ю. Теоретичні засади формування податкового потенціалу фінансового ринку. *Економіка і держава*. 2018. №2. С. 62-65.

²⁵⁰ Осіпов С. Л., Осіпова Е.С. Вариативные модели измерения налогового потенциала. *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2010. № IV-2(4). С.135–143.

порівнянні із ринком небанківських фінансових установ, що посилює науковий та практичний інтерес до визначення його податкового потенціалу.

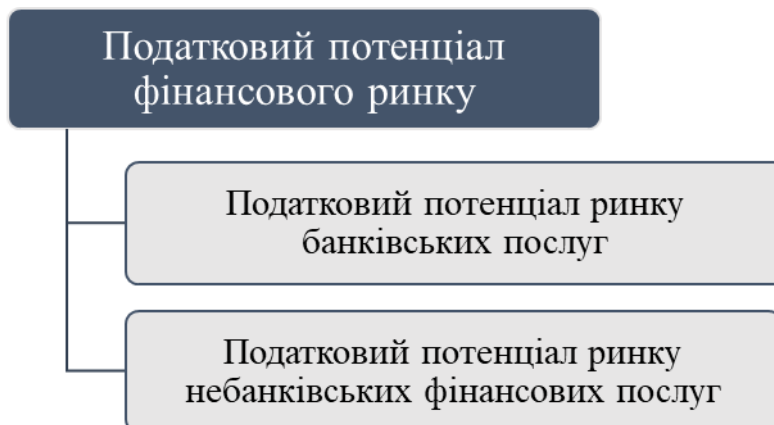


Рис. 3.2.1.1. Сектори формування податкового потенціалу на фінансовому ринку

Джерело: побудовано автором.

Варто погодитись із Ключко Л.А., яка пропонує метод кількісного обрахунку податкового потенціалу банківської установи, що являє собою суму податкових потенціалів за всіма податками та зборами, які сплачує банк:

$$PP_{gener} = PP_{pnp} + PP_{pdv} + PP_{pnm} + PP_{aczis} + PP_{dm} + PP_{pdfos} + PP_{pdiv} + PP_{vzs} + PP_{tsv}$$

де PP_{gener} – податковий потенціал банківської системи; PP_{pnp} – податковий потенціал податку на прибуток; PP_{pdv} – податковий потенціал податку на додану вартість; PP_{pnm} – податковий потенціал податку на майно; PP_{aczis} – податковий потенціал акцизного податку; PP_{dm} – податковий потенціал із державного мита; PP_{pdfos} – податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб; PP_{pdiv} – податковий потенціал податку на дивіденди; PP_{vzs} – податковий потенціал військового збору; PP_{tsv} – податковий потенціал єдиного соціального внеску²⁵¹.

Можна погодитись із запропонованим методом обрахунку податкового потенціалу, проте, слід підкреслити, що саме податок на прибуток займає найбільшу частку у податковому навантаженні банку. До того ж, варто зважати, що саме податковий потенціал податку на прибуток можна поділити на наявний та нереалізований, бо від ефективності функціонування банку залежать

²⁵¹ Ключко Л.А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, березень 2019. № 12(40). С. 106–112.

можливості його реалізації. А, от щодо військового збору чи податку на доходи фізичних осіб, які швидше перебувають в межах податкового потенціалу домогосподарств, можна оцінити лише наявний потенціал. Інші відзначені податки банківські установи сплачують в окремих випадках і становлять незначну частину податкового навантаження банків в Україні. З цих причин, в межах даного дослідження, припускаємо, що податковий потенціал банків може включати і сплату інших податків, окрім податку на прибуток, проте саме податок на прибуток є системо утворюючим і визначальним при кількісному вимірюванні.

Таблиця 3.2.1.1

Податкові надходження від оподаткування банківської та страхової діяльності в Україні у 2014-2019рр.

Показники/роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік*
Податкові надходження до бюджету, млн.грн.	367511,9	507635,9	650781,7	828158,8	986348,5	774800,2
Податкові надходження від сплати податку на прибуток банківськими установами, млн.грн.	950,9	708,5	2057,7	1394,4	2411,7	4936,0
Частка податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток у податкових надходженнях до бюджету	0,26	0,14	0,32	0,17	0,24	0,64
Податкові надходження від сплати страховими організаціями податку на прибуток	184,8	854,7	1052, 1	930,8	1117,5	1027,1
Частка податкових надходжень від сплати страховими організаціями податку на прибуток у податкових надходженнях бюджету	0,05	0,17	0,16	0,11	0,11	0,13

Джерело: зібрано та пороховано автором за даними [252].

**січень-вересень 2019р.*

Зупинимось на характеристиці статистичних даних, що ілюструють динаміку сплати податків банками України. Дані діаграми (рис. 3.2.1.2)

²⁵² Звітність. Звіт про виконання державного бюджету по рокам. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

ілюструють тенденції щодо податкових надходжень до Зведеного бюджету України та частки банківського та страхового сегментів в частині сплати ними податку на прибуток у 2014-2019 рр. Попри існування кризових ознак в економіці України в обраному періоді спостерігається постійна висхідна тенденція у податкових надходженнях. Хоча їх частка в податкових надходженнях до Зведеного Бюджету України залишається мізерною. Зважаючи на те, що у 2019 році до уваги бралися лише три квартали є підстави прогнозувати таку ж тенденцію і надалі.

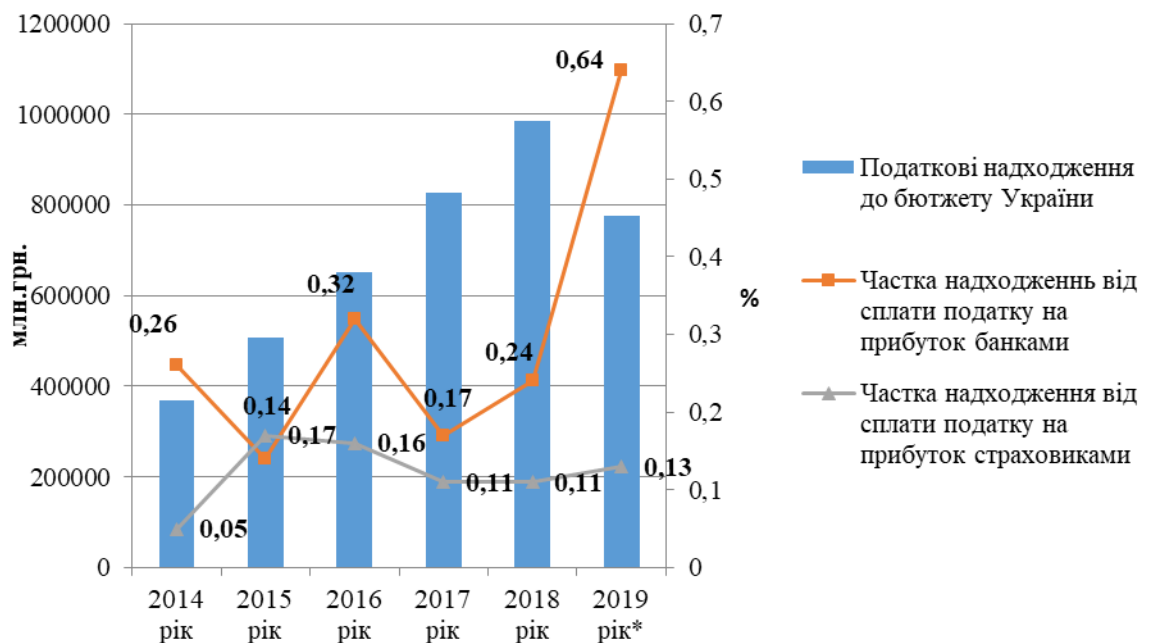


Рис. 3.2.1.2. Банківський та страховий сегменти у складі формування податкових надходжень Державного бюджету України у 2014-2019рр.

Джерело: побудовано автором.

**2019 рік –січень-вересень.*

В цьому руслі вдало підкреслює Буряченко А.Є. та відзначає, що майже всі останні десять років банківська система знаходилась у стані перманентної кризи. Але цифри вказують на те, що за цей час держава значно більше вклала в банківський сектор, ніж отримала від нього податкових платежів. Зрозуміло, що так продовжуватись не можливе, і це, відповідно, вимагає від наглядових органів здійснення відповідних кроків щодо оздоровлення всієї банківської системи²⁵³.

²⁵³ Буряченко А. Є. Особливості оподаткування банківської діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2018. №11.С. 109-114.

Не зважаючи на масштабність банківського сегменту фінансового ринку частка сплаченого банками податку на прибуток у податкових надходженнях державного бюджету України залишається мізерною і не досягає 1% в 2014-2019 роках. Варто погодитись з думками науковців - Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, які відзначають, що банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікувань, з огляду на їхній оборот, фіскальне навантаження ²⁵⁴.

При цьому, другий за розміром сегмент фінансового ринку за цим же показником ілюструє хоч і менші та схожі тенденції. Підкреслимо, що вклад у податкові надходження до бюджету від страховиків був вищим ніж вклад банківських установ, що з огляду на неспіврозмірність обсягів відповідних ринків потребує подальшого вивчення.

Варто відмітити повну відсутність синхронізації тенденцій у податкових надходженнях до бюджету та часткою сплати податку на прибуток банками та страховими компаніями в Україні. Це означає, що на тлі збільшення податкових надходжень в цілому, обсяг сплаченого податку банками та страховими компаніями або залишався на тому ж рівні, або ж зменшувався.

Таблиця 3.2.1.2

Доходи та чистий прибуток банків в Україні у 2014-2019рр.

Показники/роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік*
Доходи банків, млн.грн.	210201	199193	190691	178054	204554	222073
Темп змін доходів банків, %	124,5	94,8	95,7	93,4	114,9	108,6
Чистий прибуток банків, млн. грн.	-52966	-66600	-159388	-26491	22339	59001
Темп змін чистого прибутку банків, млн.грн.	-51470	-13634	-9278	132897	48830	36662

Джерело: складено автором за даними ^[255].

²⁵⁴ Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.

²⁵⁵. Доходи та витрати банків України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення 11.01.2020р.).

Дані таблиці 3.2.1.2 вказують на те, що темп зміни доходів банків ілюстрував зменшення до 2017 року включно. Відповідно, в ці роки банки України в сукупності після сплати податків отримали негативний фінансовий результат (збиток).

Найкризовішим, з огляду на цей показник, видався 2016 рік, коли збиток банків склав 159388 млн.грн. 2018 та 2019 рік демонструють отримання прибутку банками, що відповідно позитивно відобразилось на їх податковому потенціалі. Частка податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток зростає порівнянні із попередніми періодами і в 2019 оці досягла свого максимуму 0,64.

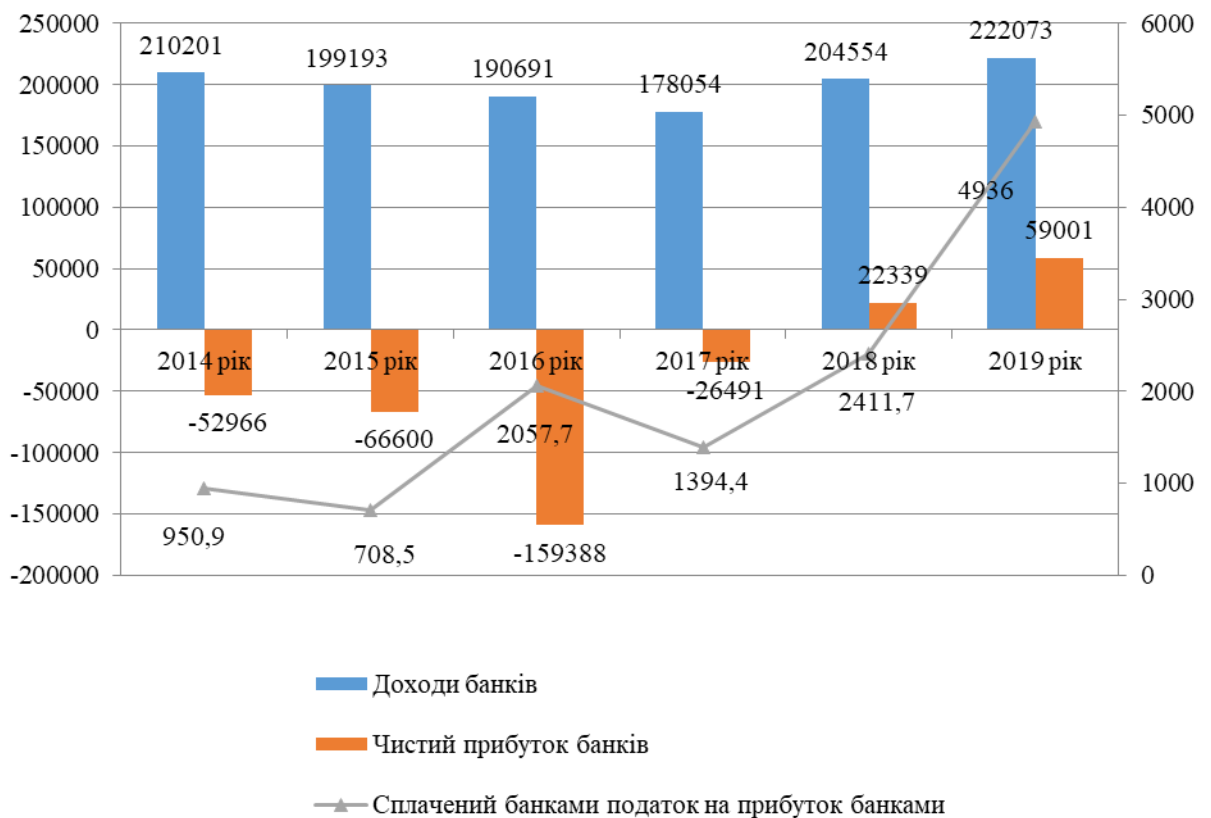


Рис. 3.2.1.3. Результати діяльності та оподаткування банків в Україні у 2014-2019 рр., млн.грн.

Джерело: побудовано автором.

Для визначення тісноти взаємозв'язку між показниками доходів банків та сплаченим податком на прибуток банківськими установами звернемося до математичного інструментарію, зокрема кореляційного аналізу. Адже, за даними рисунку 3.2.1.3 можна спостерігати складні та суперечливі тенденції. Параметр x

– доходи банків, параметри у-сплачений банками України податок на прибуток. Обґрунтуємо вибір часового діапазону, що береться у розрахунок. Більш ґрунтовним було б визначення взаємозв'язку між досліджуваними факторами у довшому часовому проміжку, проте враховуючи варіативність даних у кризові періоди негативно відобразиться на якісних параметрах моделі. Саме тому, в межах даного дослідження обрано шість періодів.

За допомогою розв'язання систем рівнянь було визначено значення коефіцієнтів а та b для рівняння. Отримано значення емпіричних коефіцієнтів авторегресії: $b = 0,05896$, $a = -9763,0604$ Рівняння регресії (емпіричне рівняння регресії) матиме вигляд :

$$y = 0.05896 x - 9763.0604 \quad (1)$$

Емпіричні коефіцієнти регресії а і b є лише оцінками теоретичних коефіцієнтів β_i , а саме рівняння відображає лише загальну тенденцію в поведінці розглянутих змінних.

Таблиця 3.2.1.3

Розрахункова таблиця параметрів регресії для визначення взаємозалежності доходів банків України та обсягу сплаченого ними податку на прибуток у 2014-2019рр.

x	y	x ²	y ²	x*y
210201	950.9	44184460401	904210.81	199880130.9
199193	708.5	39677851249	501972.25	141128240.5
190691	2057.7	36363057481	4234129.29	392384870.7
178054	1394.4	31703226916	1944351.36	248278497.6
204554	2411.7	41842338916	5816296.89	493322881.8
222073	4936	49316417329	24364096	1096152328
1204766	12459.2	243087352292	37765056.6	2571146949.5

Джерело: розраховано автором.

Обрахувавши параметри рівняння регресії, а саме: вибіркові середні, вибіркові дисперсії, середньоквадратичне відхилення. На їх основі перейдемо до обрахунку тісноти взаємозв'язку між обраними параметрами.

Обрахунок коваріації має вигляд:

$$\text{cov}(x,y) = \overline{x \cdot y} - \overline{x} \cdot \overline{y} = 428524491.583 - 200794.333 \cdot 2076.533 = 11568365.27 \quad (2)$$

Показником тісноти взаємозв'язку є вибірковий лінійний коефіцієнт кореляції, який розраховується за формулою:

$$\text{Error!} = \text{Error!} \quad (3)$$

Зв'язки між факторами, а саме доходами банків України та сплаченим банками податком на прибуток можуть бути слабкими і сильними (тісними). Їх критерії оцінюються за шкалою Чеддока. Розрахунок демонструє присутність суттєвого та тісного взаємозв'язку.

Для визначення значимості коефіцієнта кореляції висуваємо 2 гіпотези:

$H_0: r_{xy} = 0$, лінійний взаємозв'язок між факторами відсутній;

$H_1: r_{xy} \neq 0$, лінійний взаємозв'язок між факторами.

Перевірка гіпотез дозволяє встановити за таблицею критеріїв Стюдента, що коефіцієнт кореляції є статистично не значимим.

Коефіцієнтам рівняння лінійної регресії можна надати економічний сенс.

Коефіцієнт регресії $b = 0.059$ показує середня зміна результативного показника (в одиницях виміру y) з підвищенням або пониженням величини фактора доходів банку на одиницю його виміру. В даному прикладі зі збільшенням на 1 одиницю обсяг сплаченого податку на прибуток банками України підвищується в середньому на 0.059. Зв'язок між y і x визначає знак коефіцієнта регресії b (якщо > 0 - прямий зв'язок, інакше - зворотна). У нашому прикладі зв'язок прямий.

Обрахунок коефіцієнта еластичності дозволило встановити, що при зміні доходів банків на 1%, обсяг сплаченого банками податку на прибуток зміниться більш ніж на 1%. Іншими словами - X істотно впливає на Y .

Обрахунок бета-коефіцієнта демонструє ситуацію, в якій збільшення доходів банків в Україні на величину середньоквадратичного відхилення S_x призведе до збільшення середнього значення податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток на 58,7% середньоквадратичного відхилення S_y .

Квадрат (множинного) коефіцієнта кореляції називається коефіцієнтом детермінації, який показує частку варіації результативної ознаки, пояснення варіацією факторної ознаки. Найчастіше, даючи інтерпретацію коефіцієнта детермінації, його виражають у відсотках.

$$R^2 = 0.587^2 = 0.3441 \quad (4)$$

Тобто в 34,41% випадків зміни доходів банків призводять до зміни сплаченого податку на прибуток банками. Іншими словами - точність підбору рівняння регресії - середня. Решта 65,59% зміни Y пояснюються чинниками, які не врахованими в моделі (а також помилками специфікації).

Таблиця 3.1.2.4

Розрахункова таблиця оцінки якості регресії впливу доходів банків на обсяг сплаченого податку на прибуток в Україні

x	y	y(x)	$(y_i - y_{cp})^2$	$(y - y(x))^2$	$(x_i - x_{cp})^2$	$ y - y_x : y$
210201	950.9	2631.186	1267050.401	2823361.036	88485377.77	1.767
199193	708.5	1982.113	1871515.201	1622089.208	2564268.444	1.798
190691	2057.7	1480.803	354.694	332810.65	102077344.4	0.28
178054	1394.4	735.677	465305.884	433915.698	517122760.1	0.472
204554	2411.7	2298.218	112336.694	12878.276	14135093.44	0.0471
222073	4936	3331.204	8176549.618	2575370.053	452781655.1	0.325
1204766	12459.2	12459.2	11893112.49	7800424.921	1177166499.	4.69
			3		333	

Джерело: розраховано автором.

На основі наведених даних можна розрахувати прогнозні показники обсягу сплаченого до бюджету податку на прибуток банків України. Проте, варто зауважити, що результати обрахунку дають підстави вважати, що дійсно ряд критеріїв підтверджує залежність податкового потенціалу банків від їх доходів, проте не лише цей фактор формує цей потенціал.

Таким чином, використавши методику економіко-математичного моделювання, можна зробити висновок. Вивчено залежність Y (обсяг сплачених банками податку на прибуток) від X (доходи банків). На етапі специфікації була

обрана парна лінійна регресія. Оцінені її параметри методом найменших квадратів. Статистична значимість рівняння перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 34,41% загальної варіабельності Y пояснюється зміною X . Установлено також, що параметри моделі статистично не значимі. Можлива економічна інтерпретація параметрів моделі - збільшення X на 1 млн.грн. призводить до збільшення Y в середньому на 0,059 млн.грн. Отримані оцінки рівняння регресії дозволяють використовувати його для прогнозу. При значенні доходів банків 220874, обсяг сплачених податків буде перебувати в межах від 1501,82 до 8022,83 млн.грн. і з імовірністю 95% не вийде за ці межі.

Результати моделювання ілюструють існування залежності між показниками доходів банківських установ та обсягами сплаченого ними податку на прибуток. В кількісному вимірі обраховано величину тісноти взаємозв'язку та рівень взаємозалежності. Проте, встановлено, що обсяг сплачених податків банківськими установами залежить не лише від доходів банків, які визначають податковий потенціал лише на 35%. Існують і інші фактори, що впливають як на наявний так і на не реалізований податковий потенціал ринку банківських послуг.

Обсяги та порядок формування банківських резервів впливають на формування прибутку, що підлягає оподаткуванню. За допомогою формування резервів за активними операціями банків забезпечується безпечний рівень ліквідності банківської системи. Але, при цьому, зарезервовані активи перетворюються на витрати банку і зменшують оподатковуваний прибуток. Припустивши, що зарезервовані активи банків могли б забезпечити отримання прибутку за рівнем рентабельності, який припадає на цей період і є середнім, можна підрахувати втрати податкового потенціалу ринку банківських послуг щодо сплати податку на прибуток.

Так, результати обрахунку потенційно отриманого прибутку від реалізації зарезервованих активів за ставкою рентабельності активів, що встановлена в відповідному періоді містяться в таблиці 3.1.2.5.

Таблиця 3.1.2.5

Обрахунок втрат прибутку банків через резервування за активними операціями в Україні у 2014-2019рр.

Показники/роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік*
Відрахування в резерви банків, млн.грн.	103297	114541	198310	49206	23758	8592
Рентабельність активів, млн.грн.	-4,07%	-5,45	-1,63%	0,16%	1,69%	4,72%
Потенційний прибуток банків від реалізації зарезервованих активів з врахуванням середнього рівня рентабельності, млн.грн.	-4204,2	-6242,5	-3232,5	78,7	401,5	405,5

Джерело: розраховано автором за даними [256].

** 2019 рік – січень-вересень.*

Через збитковість діяльності банків у 2014-2016 рр. рентабельність активів була також від'ємною, саме тому за обрахованою ставкою отримуємо негативний фінансовий результат, або ж збиток. Починаючи із 2017 року рентабельність активів набуває додатного значення і, відповідно, отримуємо прибуток від реалізації резервів. Звісно, такі підрахунки є абстрактними, проте, дійсно високі ризики в банківській системі змушують НБУ регулювати рівень її безпеки, в тому числі за рахунок підтримання ліквідності. Не можливо уникнути резервування під час реалізації активних банківських операцій, проте оптимізація резервування забезпечить збільшення потенційних прибутків та, відповідно, матиме позитивний вплив на податковий потенціал цього сегменту фінансового ринку.

У аналізованому періоді було внесено ряд роз'яснень до формування та обліку резервів, що знайшло позитивне відображення у існуючій ситуації. Роз'яснення податкового законодавча, а саме проблематичних питань що стосуються визначення бази оподаткування, що в свою чергу мало позитивний вплив на податковий потенціал цих установ, зокрема:

1). Банки збільшували фінансовий результат до оподаткування на суму перевищення розміру резерву, сформованого у зв'язку із знеціненням активів

²⁵⁶ Наглядова статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення 10.01.2020р.).

згідно з вимогами МСФЗ, над лімітом, який визначався як відсоток сукупної балансової вартості активів, знецінення яких визнається шляхом формування резерву, збільшеної на суму резерву, за такими активами згідно з даними фінансової звітності за звітний період. Проблемою стало застосування підходу розрахунку вищезазначеного ліміту, за якого за базу розрахунку приймалася балансова вартість тільки тих активів, за якими фактично було сформовано резерв.

Для визначення ліміту, перевищення розміру резерву над яким збільшує фінансовий результат до оподаткування, має використовуватися сукупна балансова вартість активів, знецінення яких визнається шляхом формування резерву відповідно до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності, незалежно від факту формування резерву за такими активами.

2). Корегування банками фінансового результату до оподаткування при використанні резерву для списання (відшкодування) активів залежить від відповідності заборгованості, що списується, ознакам безнадійної заборгованості. Згідно чинного законодавства до безнадійної заборгованості банків, зокрема, може бути віднесена сума боргу за фінансовим кредитом, у тому числі сума основної заборгованості та/або сума нарахованих доходів, за яким прострочення погашення суми боргу (його частини) становить понад 360 днів, крім боргу пов'язаних осіб та певних категорій фізичних осіб.

Заборгованість за основною сумою боргу за кредитним договором прострочено понад 360 днів, а за сумою нарахованих доходів банку за цим кредитним договором така заборгованість (прострочена понад 360 днів) відсутня, то безнадійною для цілей оподаткування визнається лише заборгованість за основним боргом.

Відповідно до наказу Міністерство фінансів України № 77 ²⁵⁷ «Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи

²⁵⁷ Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб: Наказ Міністерства фінансів України №77 від 01.02.2018 р. URL : https://ips.ligazakon.net/document/view/MF18005?an=1&ed=2018_02_01 (дата звернення 12.01.2020р.).

фізичних осіб», якщо заборгованість за основною сумою боргу за кредитним договором прострочено понад 360 днів, а за сумою нарахованих та несплачених доходів банку за цим кредитним договором така заборгованість (прострочена понад 360 днів) відсутня, то безнадійною заборгованістю для цілей оподаткування визнається списана заборгованість за фінансовим активом, що включає як заборгованість за основним боргом, так і заборгованість за нарахованими доходами.

3). До загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються: дохід, отриманий платником податку як додаткове благо у вигляді прощення (анулювання) кредитором боргу (кредиту).

При цьому, списання заборгованості фізичних осіб з балансу банків до прощення боргу, незважаючи на те, що під час списання заборгованості припинення взаємних прав та обов'язків між банком як кредитором та боржником не відбувалося. Відповідно, списання заборгованості з балансу банку підставою для виникнення податкового зобов'язання з податку на доходи фізичних осіб. Водночас банки визнавалися податковими агентами зі сплати такого податку. З моменту надання роз'яснень, списання банком у бухгалтерському обліку кредиту, виданого банком боржнику, як фінансового активу банку, не є прощенням боргу, та сума такої списаної банком заборгованості не включається до оподатковуваного доходу боржника.

Слід звернути увагу на те, що є причиною викривлення руху вектора від нереалізованого податкового потенціалу ринку банківських послуг до реалізованого (Рис.2) залежить від двох ключових факторів, що стверджують сучасні зарубіжні науковці. Перший фактор, який сприяє реалізації податкового потенціалу – збільшення податкового тягаря, або ж податкового тиску за рахунок політичним рішенням чи підвищення ефективності роботи податкових органів, адміністрування податків шляхом модернізації, залучення більше технічних ресурсів для боротьби з ухиленням від сплати податків. Є інший фактор що

сприяє реалізації податкового потенціалу – це стабілізація надходжень за рахунок покращення показників суб'єкта, який створює джерела оподаткування²⁵⁸.

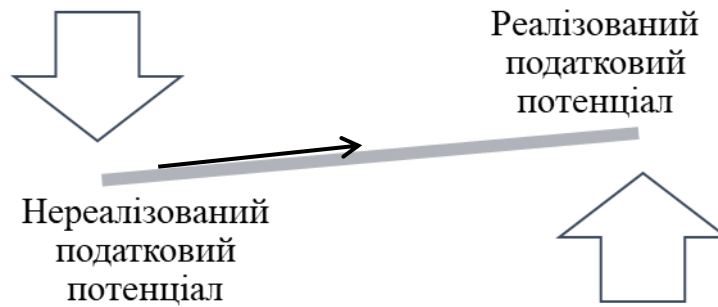


Рис. 3.2.1.4. Вектор реалізації податкового потенціалу ринку банківських послуг

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, встановлено, що податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються в межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. Оцінюючи реалії податкового вкладу ринку банківських послуг до Зведеного бюджету України очевидно, що податковий потенціал цього сегменту перебуває в площині нереалізованого. Високі ризики пов'язані із реалізацією банківських послуг в сучасних умовах не дозволяють трансформувати усі наявні активи сектору у капітал, що сприяє збільшенню доходів банків. Натомість в Україні велика частка непрацюючих зарезервованих активів. Це підтверджує кореляційна модель, що демонструє не настільки тісний взаємозв'язок між показниками сплачених податків та доходами банків України. Тому, необхідним є посилення ролі факторів, які визначають податковий потенціал. З одного боку - це фактор збільшення податкового тягаря, використання якого не вбачається доцільним в кризових умовах та в період посткризового відновлення. Інший фактор – покращення якісних та кількісних показників функціонування суб'єкта, що сплачує податкові платежі.

²⁵⁸ Jean-François Brun, Maïmouna Diakite. Tax Potential and Tax Effort: An Empirical Estimation for Non-resource Tax Revenue and VAT's Revenue. 2016. URL: file:///C:/Users/JULIAV~1/AppData/Local/Temp/2016.10.pdf.

3.2.2. Механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів

У контексті важливості розгляду потенціалу у розрізі держави, окремих суб'єктів господарювання, які працюють в окремих галузях. на окремих ринках, а також його поділу на реалізований та нереалізований на особливу увагу заслуговує дослідження механізму формування в реалізації потенціалу ринку цінних паперів, що має свої особливості, а тому потребує окремого дослідження.

На ринку цінних паперів здійснюються операції купівлі-продажу цінних паперів, емітованих організаціями, фінансовими інститутами та державою та мобілізація й перерозподіл коштів для фінансового забезпечення діяльності нефінансових секторів економіки. Такі процеси є основою структурних зрушень в економіці, здатних вивести Україну на конкурентні позиції у світовому господарстві. В умовах постійного дефіциту державного бюджету, особливу зацікавленість викликає оцінка можливостей ринку цінних паперів для забезпечення надходжень бюджету, тобто визначення його податкового потенціалу. При цьому важливою методологічною посилкою для реалізації можливостей ринку цінних паперів є врахування його зв'язку з іншими секторами економіки, а відтак його податковий потенціал безпосередньо пов'язаний із формуванням податкових потенціалів інших секторів економіки. Проте очевидно, що найважливіші можливості механізму формування і реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів пов'язані саме його власні характеристики.

Середом останніх варто, зокрема, варто виділити певні особливості здійснення операцій на ринку. Зокрема, з погляду на можливість залучення додаткових ресурсів до бюджету країни від операцій з цінними паперами зацікавленість викликають операції на вторинному ринку цінних паперів, так як вони, відповідно до чинного законодавства, включаються до доходів та підлягають оподаткуванню.

Крім того, зважаючи на одну з основних функцій ринку цінних паперів (алокація фінансових ресурсів та формування фінансового забезпечення підприємницької діяльності) опосередковано реалізація податкового потенціалу ринку цінних паперів відбувається через фінансування нефінансових секторів економіки, а значить і розширення його податкової бази. Тобто, є підстави вести

мову про податковий потенціал операцій з цінними паперами, а також про податковий потенціал нефінансових секторів економіки за рахунок фінансування їх діяльності через ринок цінних паперів. Звідси податковий потенціал ринку цінних паперів це можлива сума мобілізованих податкових платежів до бюджету за рахунок зростання обсягів операцій з цінними паперами та розширення податкової бази в нефінансових секторах економіки за рахунок участі ринку цінних паперів в процесах алокації фінансових ресурсів. На основі такого розуміння сукупний податковий потенціал ринку цінних паперів будуть формувати податок на прибуток та податок на доходи фізичних осіб. Стосовно ПДВ, який не сплачується при здійсненні операцій з купівлі-продажу цінних паперів, проте збільшення бюджетних надходжень від цього податку є також результатом впливу ринку цінних паперів на формування фінансового забезпечення розвитку нефінансового сектору економіки. Відтак, податковий потенціал ринку цінних паперів є сумою податкового потенціалу операцій з цінними паперами та податкового потенціалу нефінансового сектору економіки.

У формалізованому вигляді це може бути представлено наступною формулою:

$$TP_{total} = TP_{cit} + TP_{pit} + TP_{vat} + TP_{exd} \quad (1)$$

де TP_{sm} – податковий потенціал ринку цінних паперів;

TP_{cit} – податковий потенціал податку на прибуток;

TP_{pit} – податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб;

TP_{vat} – податковий потенціал податку на додану вартість;

TP_{exd} – податковий потенціал акцизного податку.

Це означає, що податковий потенціал ринку цінних паперів може бути збільшений не тільки за рахунок зміни механізмів оподаткування, але і за рахунок застосування інших важелів, направлених, передусім, на зменшення тіньового сектору економіки, зростання якого негативно позначається на алокації фінансових ресурсів та функціонуванні ринку цінних паперів. У зв'язку з цим стоїть завдання детального дослідження впливу окремих факторів на рівень податкового потенціалу.

Дослідження дозволило розподілити ці фактори на дві великі групи, в межах яких виокремити більш конкретні чинники. До першої групи – економічні чинники – входять ті, що визначають: стан розвитку економіки, рівень тіньової економіки, рівень заощаджень, рівень довіри населення та рівень інфляції. До другої групи - законодавчо-організаційні – слід віднести: методика визначення об'єкту, бази та ставок оподаткування та інфраструктура ринку цінних паперів.

Більш детальний аналіз виокремлених чинників та факторів призводить до наступних узагальнень.

1). Економічні чинники впливають на перерозподіл фінансових ресурсів між секторами економіки, а це впливає на потенціал їх розвитку, зростання податкової бази, та, відповідно, обсяги податкових надходжень в майбутньому.

2). Діюча система оподаткування на ринку цінних паперів не відповідає ринковим умовам господарювання, в результаті чого – масові факти ухилення від оподаткування. Серед причин існування тіньової економіки виділяють основні з них: нерівномірний розподіл податкового навантаження, низька ефективність використання коштів платників податків, адміністративний тиск з боку фіскальних органів на платників податків тощо. Особлива складність оцінки обсягу та масштабів тіньової економіки існує через відсутність чіткого розмежування суб'єктів, які працюють або в тіньовому або в офіційному секторі економіки. В основному, поширені випадки, коли частина діяльності суб'єкта господарювання здійснюється в межах офіційної економіки, а частина – в межах тіньової. Головною причиною такого явища стала довготривала відсутність уніфікованого податкового законодавства.

3). Заощадження населення займають особливе місце серед економічних явищ, оскільки знаходяться на стику інтересів громадян, держави та фінансових посередників. З одного боку, заощадження є найважливішим показником рівня життя, з іншого боку, заощадження населення є ресурсом економічного розвитку, джерелом інвестування і кредитування господарства, зокрема через механізми банківських вкладів, вкладів у недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Однак на сьогодні існує низка причин, які стримують трансформацію заощаджень населення в інвестиції. Під час кризи та високого рівня інфляції, як правило,

населення не купує цінних паперів, що пов'язано з високим ризиком і низькою інвестиційною дохідністю таких вкладень. У той час на ринку цінних паперів відбуваються постійні коливання цін, а фінансовий стан багатьох підприємств не дає надії на стабільний дохід від інвестицій. Залучення хоча б незначної частки цих ресурсів на ринок цінних паперів дозволить збільшити обсяги податкового потенціалу.

4). Склалось історично, що низький рівень довіри до ринку цінних паперів, пов'язаний із «трастовими» скандалами 90 –х років. Посилити довіру інвесторів до фінансової системи країни, стимулювати громадян вкладати кошти в банки чи інвестувати їх в цінні папери – одне з головних завдань, яке стоїть перед державою. Його вирішення пов'язано зі зміцненням довіри населення до ринку цінних паперів та підвищення рівня доступної та достовірної йому економічної інформації. З цими завданнями пов'язаний чинник інфляційних процесів.

5) Взаємодія держави і бізнесу на ринку цінних паперів повинна відбуватись з урахування не тільки публічно-правових, але й приватно-правових інтересів, що дасть змогу розширити обсяги операцій з цінними паперами. Здійснення державою законодавчих та нормативно-правових заходів економічного порядку спонукатимуть емітентів і власників великих пакетів акцій інвестиційно привабливих підприємств до виходу на фондові біржі, а торговців цінними паперами – до діяльності переважно на фондових біржах, що призведе до нарощування податкового потенціалу. З цим пов'язане питання інфраструктури, що визначає основний порядок практичних дій учасників ринку й юридичні аспекти оформлення угод.

Зважаючи, що податковий потенціал ринку цінних паперів формується під впливом податного потенціалу нефінансових корпорацій, показано, що для кількісної оцінки податкового потенціалу розширення податкової бази нефінансового сектору економіки за рахунок розвитку ринку цінних паперів можна скористатися методами кореляційно-регресійного аналізу та лінійного програмування. Найбільш показовим, на наш погляд, та найбільш простим у використанні є метод еластичності, який дає можливість оцінити ступінь впливу факторних величин на результуючу. У контексті нашого дослідження

реалізований податковий потенціал ринку цінних паперів можна оцінити через еластичність впливу обсягів операцій з цінними паперами на динаміку податкових надходжень (2):

$$TP_{tot}^{int} = TR \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}}, \quad (2)$$

де TP_{tot}^{int} – інтегральна величина реалізованого податкового потенціалу ринку цінних паперів;

TR – податкові надходження попереднього року;

ASM_t – обсяг операцій на ринку цінних паперів у поточному році;

ASM_{t-1} – обсяг операцій на ринку цінних паперів у попередньому році.

Для оцінки нереалізованого податкового потенціалу будемо використовувати формулу (3):

$$TP_{hid}^{int} = TR_{t-1} \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}} - TR_t \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}} \quad (3)$$

TR_t – податкові надходження поточного року;

TR_{t-1} – податкові надходження минулого року.

Використання показника еластичності дає змогу оцінити, наскільки високу спекулятивну спрямованість має ринок цінних паперів. У загальному випадку спекуляції на ринку цінних паперів не можна вважати виключно негативним індикатором, вони будуть присутні завжди. Однак на ринках, які формуються, а також в економіках, які мають високу інвестиційну ємність та дефіцит фінансових ресурсів для її заповнення, високий рівень спекуляцій негативно позначається на перспективах економічного розвитку. Це обумовлено тим, що фінансові ресурси, які могли б бути трансформовані в інвестиції, обертаються у спекулятивному секторі, вони не сприяють зростанню фінансового забезпечення нефінансових секторів економіки, яке є основою нарощування податкового потенціалу.

В контексті нарощування податкового потенціалу ринку цінних паперів у розрізі окремих податків дослідження показало, що по податку на прибуток та по податку на доходи фізичних осіб зміцнення такого потенціалу можливе за рахунок зменшення обсягів тіньової економіки та використання схем мінімізації податків.

З позиції функціональних характеристик ринку цінних паперів однією із ключових ознак розвитку податкового потенціалу цього ринку є емісія цінних паперів та обсяги їх продажу. Результати аналізу засвідчили, що емісія обсягів цінних паперів кумулятивно зростає, однак по роках динаміка є нерівномірною і залежить від макроекономічної кон'юнктури. Не повною мірою сприяє формуванню податкового потенціалу ринку цінних паперів тенденції емісії акцій. Їх обсяги є недостатніми для покриття інвестиційної місткості економіки, а самі інвестиції спрямовуються переважно у сферу фінансової діяльності, операцій з оренди майна та нерухомістю. Негативні індикатори присутні і в динаміці обігу облігацій, для ринку облігацій характерним є домінування торгів державними облігаціями.

Дослідження засвідчило, що емісія цінних паперів, обсяги їх продажу не здійснюють видимого позитивного впливу на основні показники розвитку нефінансового сектору економіки. Це вказує на відрив розвитку ринку цінних паперів від нефінансового сектору економіки в цілому, та інвестиційної активності у ньому зокрема. Крім того, це є непрямим свідченням того, що більшість операцій на ринку цінних паперів мають спекулятивний характер, а не інвестиційний, що не сприяє формуванню податкового потенціалу ринку цінних паперів.

Також результати оцінки ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів показали, що і регуляторна, і фіскальна ефективність є низькою. Низька регуляторна ефективність проявляється у тому, що динаміка і структура торгівлі цінними паперами не еластичні до змін норм оподаткування. Чинні норми оподаткування фінансових результатів від операцій з цінними паперами у фізичних і юридичних осіб не сприяють зростанню обсягів торгівлі цінними паперами на біржі, а також зростанню обсягів торгівлі цінними паперами, які включені до першого рівня лістингу. Цим обумовлюється і низька фіскальна ефективність податкового потенціалу ринку цінних паперів. Вона проявляється не тільки у невисоких податкових надходженнях безпосередньо від операцій з цінними паперами, але і у низьких темпах реалізації інтегрального податкового потенціалу ринку цінних паперів.

З позиції причин недостатньої ефективності податкового потенціалу ринку цінних паперів вагоме місце серед них посідають й проблеми, що сформувались у податковій політиці держави. Функціонування сучасного механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів направлене, передусім, на досягнення фіскальних цілей. Однак таке одностороннє орієнтування є причиною низької як регуляторної, так і фіскальної ефективності. Чинні механізми оподаткування операцій з цінними паперами роблять не вигідними інвестиції у акції вітчизняних підприємств, у комплексі з механізмом валютного регулювання інвестиції в українські цінні папери є непривабливими для іноземних інвесторів. Також негативно позначається на ефективності функціонування механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів практика оподаткування доходів фізичних осіб, яка не стимулює їх вкладати кошти у НПФ та ІСІ. Невдале застосування податкових важелів регулювання розвитку ринку цінних паперів збільшує ризики зростання спекулятивних операцій та використання операцій з цінними паперами у схемах ухилення від сплати податків.

У частині адаптації зарубіжного досвіду найбільш дискусійним є запровадження спеціального податку на операції з цінними паперами. Більшість фахівців вважають, що ефективне функціонування такого податку передбачає запровадження перехресного оподаткування операцій з цінними паперами на різних ринках. Для України запровадження такого оподаткування є доцільним з точки зору регулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів та сприяння їх концентрації на організованих фондових біржах. Крім того, запровадження такого податку сприятиме зменшенню обсягів спекулятивних операцій та збільшенню інвестиційних. Результати аналізу засвідчили, що запровадження податку на операції з цінними паперами до окремих операцій дасть змогу забезпечити консолідацію ринку цінних паперів, зменшити обсяги спекулятивних операцій та операцій, які здійснюються з метою мінімізації податків, що сприятиме підвищенню ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів.

3.2.3. Особливості оподаткування в системі спільного інвестування в Україні

У контексті регулювання потоків секторів фінансових та нефінансових корпорацій та формування податкового потенціалу важливим постає податкове регулювання в інвестиційній сфері, зокрема в системі спільного інвестування.

Щодо, власне, самого інвестиційного процесу, то фінансова нерівновага посилюється скороченням частки самофінансування корпорацій, зростанням споживчого кредитування домогосподарств, зростанням державного боргу і зниженням інвестиційної активності, створенням корпораціями та іншими інститутами фінансових активів, цільове призначення яких є неясним. Подібна ситуація спостерігається в Україні, де зростання капітальних інвестицій забезпечується за рахунок ендогенної пропозиції грошей з банківської системи, а не ринку цінних паперів. Так, частка банківських та інших позик зросла за 2000–2008 рр. з 1,7 % до 17,3 %, тобто майже у 10 разів, а у 2019 р. склала 10,8%. Швидкі темпи нарощування банківських операцій забезпечуються розширенням посередницької діяльності банків, що проявилось як зростання попиту інших суб'єктів економіки на позичкові ресурси. Проте бум кредитування був пов'язаний переважно з наданням незабезпечених кредитів і валютизацією, зниженням вимог до позичальників, а у підсумку – послаблення ризик-менеджменту і зростання ризиків.

У посткризовий період відновились інвестиції у реальний сектор, проте основне джерело інвестиційних ресурсів – це власні кошти підприємств і організацій, причому з тенденцією до зменшення їх питомої ваги за 2002 – 2012 рр. з 65,8 % до 59,7 %. Частка кредитів банків та інших позик скоротилась за 2008–2019 рр. із 17,3 до 10,8 %. Структура кредитів нефінансовим корпораціям показує, що тут переважало кредитування торгівлі та операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям що становило 52,2 %, а промисловості – 26,9 %.

Низьке зростання інвестиційної активності в економіці за рахунок банківського кредитування зумовлене низкою причин:

- 1) спрямуванням довгострокових кредитних ресурсів на проведення фінансових операцій, зокрема, злиття і поглинання;
- 2) високим рівнем кредитних ставок через існуючу систему кредитування суб'єктів економіки, динаміку макроекономічних показників, ризики країни у веденні бізнесу, повільний вихід української і світової економіки з кризи;
- 3) дисбалансами у галузевій структурі портфеля заборгованості підприємств; залучення більш вигідних ресурсів останніми через емісію цінних паперів або кредити іноземних банків;
- 4) ефектом бухгалтерського обліку: кредити на строк більше трьох років часто враховуються як короткострокові у рамках укладених довгострокових договорів про кредитні лінії;
- 5) пріоритетністю кредитування поточної виробничої діяльності. Як не дивно, максимальну заборгованість за кредитами вітчизняних банків мають підприємства, які мінімально використовують цей ресурс для фінансування своїх проектів, і навпаки.

Варто акцентувати на тому, що не тільки банки визначають економічний розвиток країни, але й недепозитні фінансові посередники як інституційні інвестори, які формують і забезпечують розвиток ринку цінних паперів. В країні і так довгий час склалась ситуація, коли на ринку пропонується обмежена кількість прийнятних для вкладання активів страховиків, інвестиційних і пенсійних фондів фінансових інструментів. Основні інвестори в цінні папери – це банки, а решта фінансових посередників тримає свої активи переважно на банківських депозитах. Знижуються можливості для економіки в частині використання переваг цих установ, як-от підвищення якості управління компаніями реального сектору, що їх могли б фінансувати пенсійні та інвестиційні фонди, повніше та краще страхування життя і ризиків, розширення обсягів кредитів суб'єктам малого бізнесу від кредитних спілок, а також активізація інвестиційних процесів через операції лізингодавців тощо.

Система спільного інвестування представлена пайовими та корпоративними фондами. Загальна сума активів інститутів спільного інвестування на кінець 2019 року становила 353,35 млрд грн, з яких 338,66 млрд грн – активи венчурних ІСІ та

14,69 млрд грн – активи невенчурних ІСІ²⁵⁹. Тобто 95,8% становлять активи саме венчурних фондів – недиверсифікованих інститутів спільного інвестування закритого типу, які здійснюють виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб²⁶⁰.

Перелік переваг та додаткових можливостей, які можуть використати учасники венчурного фонду у своїй господарській діяльності, є значним та вагомим, а саме можливість: концентрації корпоративних прав (контрольних пакетів акцій); скуповування боргів, інвестування в нерухомість. Ця перевага набуває особливої актуальності у зв'язку з обмеженням способів інвестування в будівництво Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»:

- використання механізмів ІСІ з метою підвищення ліквідності банків;
- відсутність оподаткування коштів спільного інвестування (у тому числі прибутків, отриманих від активів ІСІ). Так, не включаються до складу валового доходу кошти спільного інвестування, а саме кошти, залучені від інвесторів ІСІ, доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ;
- використання вексельних схем через механізм ІСІ;
- закритий механізм доступу до інформації, пов'язаної з діяльністю венчурного фонду;
- можливість здійснення кредитування за рахунок активів ІСІ (здешевлення кредитних ресурсів);
- інвестування за кордон.

Зазначені особливості венчурного фонду роблять із нього привабливий механізм реалізації бізнес-схем для банків, будівельних компаній тощо. Можливість його діяльності за допомогою поетапної схеми виглядає так:

1. Фізичні особи передають грошові кошти в довірче управління банку.

²⁵⁹ Офіційний сайт НКЦПФР. URL: [file:///C:/Users/Garmonia/Downloads/Informatsija_schodo_fondovogo_rinku_v_tsifrah_za_2019_rik%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Garmonia/Downloads/Informatsija_schodo_fondovogo_rinku_v_tsifrah_za_2019_rik%20(2).pdf).

²⁶⁰ Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 № № 5080-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text..>

2. Банк акумулює кошти, отримані від фізичних осіб і придбаває за них інвестиційні сертифікати КУА, яка створила пайовий венчурний фонд.

3. КУА, яка створила фонд, спрямовує грошові кошти, отримані від продажу інвестиційних сертифікатів, забудовнику — особі, якій відведено земельну ділянку для будівництва об'єкта нерухомості і яка має намір забезпечити управління будівництвом.

4. Забудовник використовує грошові кошти, отримані від фонду, для будівництва об'єкта нерухомості.

5. На завершення будівництва об'єкта нерухомості забудовник використовує його для погашення своїх боргових зобов'язань перед фондом.

6. Фонд розпочинає процедуру ліквідації і використовує частки об'єкта нерухомості (або його вартості) для розрахунків за пред'явленими інвестиційними сертифікатами. Так, оскільки інвестиційні сертифікати були випущені на пред'явника, банк може передати їх фізичним особам, які уклали з ним договори про довірче управління У такий спосіб фізичні особи зможуть самостійно отримати належні їм частки активів фонду.

Суттєвою перевагою цієї схеми є можливість уникнення оподаткування, адже об'єктом оподаткування не є операції випуску (емісії), розміщення у будь-які форми управління та поставки за кошти цінних паперів, що випущені в обіг (емітовані) суб'єктами підприємницької діяльності. Можна констатувати, що в Україні поступово створюються передумови для відходу від незаконних схем ухилення від оподаткування доходів, у тому числі завдячуючи професійним учасникам ринку цінних паперів.

Сучасна державна політика щодо оподаткування та регулювання системи спільного інвестування має забезпечити розвиток як національних інвесторів (зокрема домогосподарств), так і для іноземних інвесторів через вкладання коштів в інвестиційні фонди. З метою удосконалення податкового стимулювання розвитку системи спільного інвестування необхідно реалізувати заходи, що пов'язані з:

– усуненням розбіжностей у тлумаченні терміну «інститут спільного інвестування» згідно з Податковим кодексом (ст. 14.1.86) та Законом України «Про інститути спільного інвестування»;

– уточненням визначення об'єкта оподаткування для застосування ставки 5% відносно доходів, що їх сплачує компанія з управління активами і які нараховані на розміщені активи відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу;

– віднесенням до складу витрат інвесторів повної суми коштів, що внесені в обмін на акції, під час первинного розміщення акцій за ринковими цінами, а також розміщення акцій додаткових випусків;

– включенням до складу емісійного доходу отриманих емітентом сум перевищення надходжень від повторного розміщення акцій власного випуску над ціною їх зворотного викупу як такого, що належить до складу операцій із власним капіталом. Відповідно до Податкового кодексу «емісійний дохід – це сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від емісії (випуску) власних акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів над номінальною вартістю таких акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів (під час їх первинного розміщення), або над ціною зворотного викупу під час наступних розміщень інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів»²⁶¹;

– виключенням в норми Податкового кодексу поняття і порядку визначення об'єкта оподаткування, що не відповідає порядку здійснення діяльності ІСІ, встановленому Законом України «Про інститути спільного інвестування», що має привести до вірного трактування норм податкового законодавства. Зокрема, використання в податковому законодавстві поняття «дохід» для визначення доходів фізичної особи – інвестора ІСІ, які обкладаються за зниженою ставкою, аналогічній оподаткуванню доходів за банківськими депозитами замінить поняттям «інвестиційний дохід, який виплачується КУА»;

²⁶¹ Податковий кодекс України : Кодекс Верховної Ради України від 2 груд. 2010 р. № 2755 – V. Офіц. вісн. України. Т. 1. 2010. № 92. С. 9.

- встановленням єдиних підходів до оподаткування інвестиційних доходів громадян (за ставкою 5 %), що отримані за інвестиційними операціями купівлі-продажу цінних паперів ІСІ;

- уточненням видів професійної діяльності на фондовому ринку, що не є об'єктом оподаткування (види професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до законодавства);

- звільненням емітентів від сплати державного мита за реєстрацію проспектів емісії цінних паперів ІСІ, які здійснюють публічне розміщення цінних паперів;

- звільненням від оподаткування операцій інвестора з конвертації (обміну) цінних паперів ІСІ, що перебувають під управлінням однієї компанії з управління активами;

- внесенням змін до законів України, які регулюють порядок стягнення та розмір податкових платежів за результатами фінансової діяльності ІСІ;

З метою реалізації зазначених заходів необхідним є внесення змін та доповнень до Податкового кодексу та інших законів України.

3.2.4. Оподаткування операцій фінансового лізингу

Протягом останніх років фінансові послуги лізингу зростають у своїй кількості. Загалом, це пояснюється тим, що лізинг є досить дієвим і швидким інструментом оновлення основних засобів, як малих, так і великих підприємств, а також лізинг є альтернативним способом збільшення інвестування в підприємство на противагу банківському кредитуванню. Саме тому виникає проблема для підприємців, як і за якими ставками оподатковуються угоди лізингу, що є предметом оподаткування, а що взагалі не підпадає під об'єкт лізингових угод.

Тому дослідження ставок і баз оподаткування операцій фінансового лізингу, а також виділення основних переваг і недоліків фінансового лізингу, є досить актуальними у сучасних умовах.

В ряду чинників, які відкривають нові горизонти та реальні можливості для фінансового ринку, а відтак, і регулювання параметрів довгострокового

економічного розвитку загалом, завжди особливе місце посідало використання великої кількості різноманітних інструментів, здатних призвести до підвищення ефективності функціонування фінансового ринку. З розбудовою нової економіки або економіки знань така можливість неухильно зростає, чим обумовлюється велика увага до реалізації потенціалу, закладеного в перспективах розвитку фінансового ринку під впливом імперативів нової економіки.

Якщо підприємство планує швидко оновити основні засоби, а в наявності не вистачає власних коштів для закупівлі обладнання та устаткування, а брати банківський кредит не хочеться, бо підприємство може не потягнути банківський відсоток за цим кредитом, то сучасні підприємства здатні мислити по новому і укладають угоди фінансового лізингу. Щоб зрозуміти, що таке фінансовий лізинг, можна звернутися до Податкового кодексу України, який трактує фінансовий лізинг (оренда) як, господарську операцію, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим ПКУ і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Лізинг вважається новим видом фінансування, адже цьому сприяють: загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які дають можливість суттєво розширити ринок збуту за рахунок залучення в господарський обіг малих і середніх фірм; зменшення обсягу ліквідних засобів у зв'язку з труднощами, що постійно виникають на грошовому ринку; підтримка розвитку лізингових операцій із боку державних органів влади і фінансових ділових кіл у цілому, що стимулює зростання інвестиційної діяльності.

Щоб визначити предмет оподаткування, необхідно з'ясувати, що може бути предметом лізингу. Предметами лізингу є неспоживчі речі, що відносяться до основних фондів. Майно, що перебуває у державній або комунальній власності може бути предметом лізингу лише за умови, що щодо нього відсутня заборона передачі в користування та/або володіння та за умов визначених законодавством України.

Також пп. 14.1.97 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу надано визначення терміну «строк фінансового лізингу». За яким він визначається, як передбачений лізинговим договором строк, який починається з дати передання ризиків, пов'язаних із зберіганням або використанням майна або права на отримання будь-яких вигід чи винагород, пов'язаних з його використанням, або будь-яких інших прав, що впливають із прав на володіння, користування або розпорядження таким майном, лізингоотримувачу (орендарю) та закінчується строком закінчення дії лізингового договору, включаючи будь-який період, протягом якого лізингоотримувач має право прийняти одноосібне рішення про продовження строку лізингу згідно з умовами договору.

Також між Податковим кодексом України та Законом України №723 «Про фінансовий лізинг» існують деякі розбіжності, а саме:

- поняття «фінансовий лізинг» для цілей оподаткування включає як непрямий лізинг (що передбачає спеціальне придбання лізингодавцем об'єкта лізингу відповідно до встановлених лізингоотримувачем специфікацій та умов), так і прямий лізинг (що передбачає передачу майна, придбаного лізингодавцем без попередньої домовленості з лізингоотримувачем).

- визначення фінансового лізингу за Законом № 723 передбачає можливість здійснення тільки непрямого лізингу.

Загалом угоди фінансового лізингу оподатковуються двома основними податками, які належать до загальнодержавних – це податок на прибуток підприємств (ППП) і податок на додану вартість (ПДВ).

Що стосується податку на прибуток підприємств, коли майно передається лізингоотримувачу, то існує дві різниці – з яких активів майно передається в фінансовий лізинг: зі складу товарів або готової продукції (наприклад, якщо лізингодавець спеціально придбаває (виробляє, споруджує) об'єкт лізингу для лізингоотримувача); зі складу основних засобів (якщо за договором фінлізингу лізингодавець передає власний об'єкт основних засобів).

Основна ставка податку на прибуток підприємств в Україні станом на 2018 рік становить 18%, під неї підпадають і договори фінансового лізингу. Якщо

лізингодавець передає лізингоотримувачу об'єкт лізингу зі складу товарів та готової продукції, то передача майна за даними податкового та бухгалтерського обліку прирівнюють до продажу товарів. При цьому лізингодавець визнає дохід від реалізації такого активу у сумі мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, тобто процентних платежів. У результаті збільшується фінансовий результат для цілей оподаткування. Одночасно лізингодавець списує до складу бухгалтерських витрат балансову вартість об'єкта лізингу і тим самим зменшує фінансовий результат для цілей оподаткування.

При цьому жодні податкові різниці для таких випадків Податковим кодексом України не встановлені. Отже, високодохідним підприємствам, як і малодохідникам, коригування фінансового результату проводити не доведеться.

Якщо лізингодавець передає лізингоотримувачу об'єкт лізингу, який відноситься до його основних засобів, то цю операцію в податковоприбуткових цілях також розцінюють як продаж, але вже власного об'єкта основних засобів. А це дещо ускладнює її облік для високодохідних платників податків. Всі лізингодавці в момент передачі об'єкта у фінансову оренду визнають у бухобліку дохід від реалізації такого активу. Це, у свою чергу, збільшує фінансовий результат для цілей оподаткування. Одночасно платник податків зменшує фінансовий результат на балансову вартість об'єкта лізингу.

Для звичайних малодохідних підприємств на цьому весь облік закінчується, а ось високодохідним підприємствам (з річним доходом понад 20 млн грн.), а також малодохідникам-добровольцям у такому разі не відкрутитися від коригування на податкову різницю за залишковою вартістю, установлену ст. 138 ПКУ. Для цього вони бухгалтерський фінрезультат до оподаткування:

- збільшують на залишкову вартість об'єкта основних засобів, визначену відповідно до П(С)БО (п. 138.1 ПКУ);
- зменшують на залишкову вартість об'єкта основних засобів, визначену за податковими правилами (п. 138.2 ПКУ).

Договір фінансового лізингу також підпадає під оподаткування податком на додану вартість, адже передача товару від лізингодавця до лізингоотримувача вважається постачанням товарів. Основна ставка податку на додану вартість на 2018 рік становить 20%, під неї підпадають договори фінансового лізингу.

Для виникнення податкового зобов'язання за ПДВ дуже важлива дата передачі товару, яку визначає стаття 187 Податкового кодексу України. Податкові зобов'язання з ПДВ лізингодавець нараховує на дату фактичної передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу. При отриманні авансових платежів по договору фінансового лізингу зобов'язання з податку на додану вартість з лізингодавця не виникають.

База оподаткування з ПДВ при передачі майна у фінансовий лізинг визначається виходячи з договірної або контрактної вартості майна, але не нижчої за мінімальну базу, яка визначена ст. 188 ПКУ:

- балансової (залишкової) вартості за даними бухгалтерського обліку на початок звітного періоду;
- ціни придбання майна (якщо воно спеціально придбавалось для передачі у лізинг);
- звичайних ринкових цін на дату передачі майна.

Також є виняток при визначенні бази оподаткування ПДВ, який стосується повторної передачі майна у лізинг, якщо воно раніше було повернене лізингоотримувачем, який не зареєстрований платником ПДВ, у зв'язку з невиконанням умов договору фінансового лізингу. В такому випадку базою оподаткування буде позитивна різниця між ціною продажу і ціною придбання таких товарів. Але це визначення бази оподаткування ПДВ не поширюється для експорту та імпорту товарів за межі митного кордону України за договорами фінансового лізингу.

Лізинг є досить зручним способом оновлення основних засобів, це підтверджується, зокрема, тим що більша половина літаків з усього світу купується у лізинг. Жодне з авіаційних підприємств через недостатність обігових коштів не має змоги безпосередньо закуповувати нові літаки. Вітчизняні

авіакомпанії практично не купують літаки, а тим більше нові. Пріоритетним інструментом поновлення застарілого авіаційного парку України є лізинг. Сьогодні понад 50% усіх продажів літаків у світі відбувається за рахунок лізингу.

Треба відзначити, що в економіці багатьох країн лізинг посідає важливе місце й є ознакою їхнього прогресивного розвитку. Так, наприклад, у США лізинг є найбільшим джерелом зовнішнього фінансування, за допомогою якого придбаваються близько 50% техніки. У Чехії, Естонії, Угорщині оновлення основних фондів підприємства на 30–40% відбувається за рахунок лізингу. Сьогодні загальний річний обсяг лізингових угод у світі становить приблизно 512 млрд. дол. США.

Лізинг, зокрема і фінансовий, має значну кількість переваг, але ми виділили лише податкові:

- авансові платежі за лізингом не обкладається ПДВ, обкладається лише кінцева вартість майна чи товару;
- амортизаційні відрахування від балансової вартості предмета лізингу зменшують базу оподаткування;
- у момент передачі об'єкту лізингу лізингоодержувачу виникає податковий кредит із ПДВ на всю суму лізингу;
- 100% комісії лізингодавця відноситься на валові витрати;
- 50% палива відносяться на валові витрати.

Проте, існують і деякі недоліки, які загалом стосуються законодавства України, серед них можна виокремити розбіжності у визначенні понять та трактування видів лізинг між різними законодавчими актами. Але будемо сподіватися, що незабаром всі недоліки в законодавстві будуть усунуті і лізинг буде ще більш вигідним для українських підприємств, адже матеріально-технічна база має властивість зношуватися, а валовий внутрішній продукт потрібно збільшувати, адже від цього залежить розвиток економічної складової України.

У ході проведеного дослідження було з'ясовано, що при складанні договору фінансового лізингу виникає податкове зобов'язання як мінімум з двох загальнодержаних податків: податку а прибуток підприємств та податку на додану

вартість. Слід зазначити, що податкове зобов'язання з податку на прибуток підприємств виникає лише в лізингодавця, тому що в нього з'являється дохід і збільшується фінансовий результат до оподаткування. Податкове зобов'язання з податку на додану вартість виникає у лізингоодержувача, якщо він є платником даного податку, тобто його річний дохід має перевищувати 5 млн. грн. У законодавстві України є деякі розбіжності з приводу фінансового лізингу, але на нашу думку вони будуть у найближчому часі усунені. У момент, коли знизилася фінансування капітальних вкладень у оновлення матеріальної бази підприємство України, лізинг як ніколи потребує підтримки з боку держави, можливо навіть з застосуванням податкових пільг, податкових канікул, адже даний метод фінансування є досить раціональним для сьогодення всього світу.

3.2.5. Реалізація потенціалу податкового регулювання страхової діяльності в Україні

У сучасному світі, з огляду на базову економічну концепцію держави, податки є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку. Тому з переходом до ринкових відносин в Україні виникла необхідність оптимізації податкового впливу на всі структурні елементи ринкового механізму.

Податкове регулювання являє собою об'єктивне і логічне продовження регулюючої функції податків, яка полягає у всебічному впливі оподаткування на соціально-економічні процеси. Залежно від завдань і сфери застосування податкове регулювання реалізується через систему відповідних методів і способів, поєднання яких визначається конкретною ситуацією.

Сутність податкового регулювання полягає в застосуванні податкових інструментів як стимулу до розширення або скорочення обсягів економічної діяльності в конкретній галузі народного господарства та/або до досягнення соціальної стабільності відповідно до завдань податкової політики. Мета податкового регулювання полягає у стимулюючому або стримуючому впливі на соціально-економічні процеси, що відбуваються у державі, відповідно до завдань

податкової політики.

За своєю сутністю податкове регулювання – це найбільш мобільний елемент усієї системи податкового менеджменту. Воно забезпечує оперативність управління процесом оподаткування в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх впливів на неї.

Основні завдання податкового регулювання:

- 1) оптимізація рівня податкового навантаження, тобто частки ВВП, що підлягає вилученню через податки;
- 2) встановлення раціональної структури системи податкових платежів;
- 3) розподіл податкових платежів між окремими платниками податків та їх верствами.

У світовій податковій практиці вироблено комплекс принципів організації податкового регулювання, основними з яких є²⁶²:

- застосування заходів податкового регулювання не повинне мати вибіркового характеру залежно від форми власності, виду діяльності, суб'єктивної оцінки їх важливості лобістським угрупованням у парламенті;
- податковим заходам не притаманні неекономічні припущення та обов'язковість застосування;
- податковому регулюванню не властиві суто адміністративно-командні заходи застосування;
- застосування заходів податкового регулювання обов'язково має відповідати загальнодержавним, приватним, корпоративним й особистим економічним інтересам;
- заходи податкового регулювання мають розроблятися на загальнодержавному рівні та затверджуватись у законодавчому порядку центральною владою.

Для виконання зазначених завдань у межах поставленої мети суб'єкт податкового регулювання впливає на його об'єкт через відповідний механізм, який включає відповідні форми, інструменти та методи.

²⁶² OECD: веб-сайт. URL: <http://www.oecd.org>

Форми податкового регулювання зумовлені вектором застосування методів податкового регулювання (податкове стимулювання і податкове стримування). Інструментами податкового регулювання виступають основні елементи оподаткування – податкова ставка, податковий період, об'єкт оподаткування, база оподаткування, строк сплати та ін. Методи податкового регулювання – це способи застосування його інструментів, які поділяються на стандартні та пільгові.

Стандартні методи податкового регулювання є однаковими для всіх категорій платників і включають:

- встановлення податкових ставок;
- податкову амністію;
- зменшення (збільшення) бази оподаткування;
- розстрочку (відстрочку) податкових зобов'язань.

Серед стандартних методів податкового регулювання на практиці найчастіше застосовується метод встановлення податкових ставок шляхом їх зменшення, збільшення чи диференціації.

В Україні у минулому метод встановлення диференційованих ставок активно використовувався. У грудні 1994 р. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» базовою ставкою податку на прибуток підприємств було встановлено 30%. Водночас було визначено ставки оподаткування прибутку від операцій особливого виду. По-перше, це прибуток від посередницьких операцій, акційних торгів матеріальними цінностями (крім цінних паперів, корпоративних прав, валютних цінностей та інших видів фінансових ресурсів), який оподатковувався за ставкою 45%. По-друге, прибуток від проведення лотерей (крім державних), від казино та іншого грального бізнесу (включаючи доходи від оренди та інших видів використання майна) оподатковувався за ставкою 60%. По-третє, прибуток підприємств і організацій агропромислового комплексу з обслуговування сільськогосподарського виробництва оподатковувався за ставкою 15%. З 1997р. таку градацію ставок податку на прибуток підприємств було скасовано і встановлено базову ставку 30%. З 1 січня 2004 р. базову ставку оподаткування прибутку підприємств встановлено в розмірі 25%. З прийняттям Податкового кодексу України її було

знижено до 16% і визначено диференційовані ставки для оподаткування прибутку нерезидентів. Сьогодні в Україні метод встановлення диференційованих податкових ставок використовується неефективно (порівняно з іншими країнами світу). Наразі діє основна ставка податку на прибуток підприємств у розмірі 18%, спеціальні ставки встановлено при оподаткуванні нерезидентів та оподаткуванні доходів страхових компаній. Доходи фізичних осіб також оподатковуються пропорційно за основною ставкою 18%, хоча для окремих об'єктів встановлено спеціальні ставки ПДФО (5%; 0%).

Щодо податкової амністії, то в Україні існує часткова податкова амністія у вигляді податкового компромісу. Особливості уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість при застосуванні податкового компромісу встановлено підрозділом 9² Розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України. Платник податків, який вирішив скористатися процедурою податкового компромісу, під час його дії за такі податкові періоди має право подати відповідні уточнюючі розрахунки податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість, у яких визначає суму завищення витрат, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств та/або суму завищення податкового кредиту з податку на додану вартість. Податковий компроміс вважається досягнутим після сплати платником податків узгоджених податкових зобов'язань. Після досягнення податкового компромісу згідно із цим підрозділом такі зобов'язання не підлягають оскарженню та їх розмір не може бути змінений в інших податкових періодах.

Дієвим методом податкового регулювання є зменшення та/або збільшення бази оподаткування. В Україні цей метод податкового регулювання використовується у вигляді збільшення та зменшення фінансового результату до оподаткування та податкових різниць по податку на прибуток підприємств; доходів, які не включаються до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу та податкових соціальних пільг по податку на доходи фізичних осіб; операції, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою, та операції, які не є об'єктом оподаткування щодо ПДВ тощо.

Проблема виникнення або накопичення податкового боргу може бути врегульована за допомогою такого методу податкового регулювання, як розстрочка або відстрочка грошових зобов'язань або податкового боргу. Порядок розстрочення (відстрочення) податкового боргу встановлено Податковим кодексом країни.

Пільгові методи податкового регулювання, на відміну від стандартних, являють собою систему перерозподілу фінансових ресурсів між окремими суб'єктами оподаткування. Необхідність у поточних податкових коригуваннях через систему пільг диктується динамічним характером відтворювальних процесів. Урахувати цю рухливість економіко-соціальних і суспільно-політичних відносин покликана сукупність заходів податкового регулювання, насамперед за рахунок пільгового оподаткування.

Відповідно до п. 30.9 Податкового кодексу України податкові пільги надаються шляхом:

- 1) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- 2) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- 3) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- 4) звільнення від сплати податку та збору.

Загально визнаними в світі пільговими методами податкового регулювання є:

- податкові знижки;
- податкові вилучення;
- податковий кредит;
- податкові канікули;
- звільнення від оподаткування;
- спрощені податкові режими тощо.

Податкова знижка – це цільове зменшення бази оподаткування. Наприклад, чинним законодавством дозволяється відносити до витрат підприємства частину (у розмірі, який визначається державою) коштів, які перераховуються на різні благодійні цілі.

На сьогодні в Україні діє податкова знижка для фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання.

Податкові вилучення – це вилучення з-під оподаткування окремих елементів або об'єкта оподаткування загалом. Такі пільги надаються, наприклад, деяким релігійним організаціям, підприємствам, створеним інвалідами та ін.

Податковий кредит – це відстрочка сплати податкового платежу на засадах кредитування. Для отримання податкового кредиту мають бути відповідні підстави:

- шкода, заподіяна платникові податків унаслідок стихійного лиха;
- будь-які затримки з боку держави при сплаті по її зобов'язаннях щодо фінансування платника податків (невиконання умов угоди про державне замовлення, не відшкодований у строк ПДВ та ін.);
- загроза банкрутства для підприємства, якщо воно одразу сплатить усю суму податку.

Податковий кредит може бути наданий по одному або по декількох податкових платежах. Він надається на підставі заяви платника податків до відповідного податкового органу та оформлюється відповідною угодою. Як правило, податковий кредит передбачає нарахування процентів, виходячи із ставок рефінансування.

Одним із різновидів податкового кредитування є інвестиційний податковий кредит, який надається за наявності таких умов:

1. Проведення платником податків наукових і дослідно-конструкторських робіт.
2. Технічне або технологічне переоснащення власного виробництва.
3. Діяльність платника податків спрямована на створення нових робочих місць, захист довкілля та ін.
4. Здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, застосування нових видів сировини і матеріалів.
5. Виконання підприємствами особливо важливих державних замовлень щодо соціально-економічному розвитку окремого регіону або надання важливих послуг населенню.

Для ефективного застосування інвестиційного податкового кредиту потрібні розроблені програми використання інвестиційних коштів, а також обґрунтований розрахунок недоліків і переваг надання цієї пільги.

Формою пільгового заохочення платників податків є звільнення від оподаткування, а також податкові канікули та спеціальні податкові режими.

Податкові канікули – це встановлений чинним законодавством строк, протягом якого платник податків або група платників податків звільняється від сплати конкретного податку.

Спеціальний податковий режим – це система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів, який, у свою чергу, передбачає особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків і зборів.

В Україні спеціальний податковий режим наразі діє для суб'єктів малого підприємництва у вигляді спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності.

Детальніше розглянемо регулюючий потенціал оподаткування у межах дії Податкового кодексу України. Насамперед цей потенціал залежить від політичної волі урядовців, які закладають податковий механізм з певними цілями.

Уряди країн повинні вибирати між підвищенням податкових ставок (і збільшенням у результаті цього дохідної частини бюджету) та їх зниженням (що створить сприятливі умови для підвищення ділової активності й тим самим розширить базу оподаткування). Якщо у першому випадку зростання бюджетних доходів за рахунок податкових платежів має тимчасовий або разовий характер, то у другому очікується поступове, але більш тривале збільшення податкових надходжень. Держави з розвинутою ринковою економікою у своїй податковій політиці дотримуються тези про те, що зниження податкових ставок зрештою викликає збільшення надходжень до державного бюджету. Найбільш оптимальним вважається вилучення через податки приблизно третини прибутку – умовно 30-40% його величини²⁶³.

²⁶³ Никитин С., Никитин А., Степанова М. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах запада. *МЭ и МО*. 2000. № 11. С. 49.

Приблизно такий самий обсяг податкового навантаження спостерігається в Україні. У даному аспекті становить інтерес аналіз регулюючого потенціалу оподаткування відповідно до діючих положень Податкового кодексу України. Нині достатньо і опонентів, і апологетів цього Кодексу і його регулюючих можливостей. Однак, проаналізувавши твердження на користь цього документа, можна чітко виокремити лише дві позиції на його захист: по-перше, кодифікація податкового законодавства (тепер не треба працювати з великою кількістю нормативних актів); по-друге, надія (в декого – впевненість) на поліпшення ситуації у сфері оподаткування. Ситуація зі зниженням податкових ставок окремих податків не може вважатись однозначною, оскільки збільшилися ставки інших податків.

Негативних думок щодо введення в дію цього кодексу набагато більше, що пов'язано з такими моментами. Ця кодифікація не ознаменувалася спрощенням процесу справляння податкових платежів, а навпаки, ускладнила його, спричинивши збільшення кількості податкових ставок (зокрема, податку на прибуток підприємств); новий порядок визначення окремих податкових баз; диференціацію підходів до оподаткування резидентів і нерезидентів; встановлення перехідних періодів із певними особливостями; неоднозначність податкових пільг тощо.

Зупинимося на стимулюючих можливостях Податкового кодексу України. У цьому кодексі використано декілька методів податкового стимулювання: зменшення податкових ставок; податкові канікули (по суті, це оподаткування за нульовою ставкою); звільнення від оподаткування; податкова знижка, розстрочка (відстрочка) податкових зобов'язань). Зниження податкових ставок і звільнення від оподаткування найбільшою мірою торкнулося податку на прибуток підприємств.

Базовою ставкою податку на прибуток підприємств визначено 18%. Водночас з позиції уніфікації прибуткового оподаткування підприємств у країнах ЄС рекомендується введення мінімальної ставки корпоративного податку в

розмірі 30% і максимальної його ставки в розмірі 40% (включаючи також місцеві податки на підприємницький дохід)²⁶⁴.

В Україні запроваджено майже вдвічі менші ставки податку на прибуток підприємств, що суперечить принципам гармонізації європейських податкових систем, а отже, провокує як податкову дискримінацію на зовнішньоекономічній арені, так і скорочення бюджетних надходжень усередині країни. Не враховано і результати рейтингу економічної конкурентоспроможності різних держав, які довели, що «держави з низькими податками стали аутсайдерами. Звідси можна зробити висновок: низькі податки не є для інвесторів та підприємців найпривабливішим фактором ведення бізнесу в тій чи іншій країні. Як з'ясувалося, більш важливими стають, особливо в середньо- та довгостроковій перспективі, простота та зрозумілість податкової системи й адміністрування податків»²⁶⁵. Простота і зрозумілість навряд чи можуть бути названі перевагами Податкового кодексу України, коли, наприклад, порівняно з попередніми 4 було введено 16 груп основних фондів з метою амортизації. Слід відзначити, що «спроби залучати інвесторів унаслідок особливих пільг, звільнень від оподаткування та впровадження вільних від оподаткування зон – політична помилка. Такі заходи дуже витратні, оскільки позбавляють країну податкових надходжень. Крім того, вони стимулюють корупцію та тіньову економіку»²⁶⁶. За результатами опитувань, проведених у 21 компанії, які діють у 11 галузях промисловості та походять із 8 країн світу, податкові пільги сприймаються іноземними інвесторами як вторинний фактор²⁶⁷. Причому більшість пільг у сфері прибуткового оподаткування підприємств в Україні апріорі мають неефективний характер.

По-перше, більшість пільг надано на безвідшкодувальній основі, що означає прямий збиток для бюджету. По-друге, якщо пільгу надано у вигляді нульової податкової ставки, то як можна говорити про збільшення сум даного податку за

²⁶⁴ Lier A. P., van Viet D.G. Tax and Legal Aspects of EC Harmonization. Kluwer, 1993. P. 179.

²⁶⁵ Загоруйко Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? *Зеркало недели*. 2005. № 45. URL: <http://www.zn.ua>

²⁶⁶ Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. К.: Лібра, 2002. 472 с. С. 217.

²⁶⁷ Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. К.: Інститут економіки, 2002. 215 с. С. 71.

рахунок розширення бази оподаткування, якщо вона також оподатковуватиметься за нульовою ставкою? По-третє, податкове регулювання формування прибутку має доповнюватися податковим регулюванням його використання. Інакше кажучи, відбувається не бездумне зниження податкових ставок або звільнення від оподаткування, а відповідні податкові пільги пропонуються з метою розширення відтворювального процесу або отримання соціального ефекту, коли звільнена від оподаткування частина прибутку направляється на виробничий або соціальний розвиток. «Найбільш вагомими для підвищення конкурентоспроможності, реструктуризації та зростання економіки є пільги, що надаються з податку на прибуток і мають інвестиційний характер, а саме: прискорена амортизація, зниження базової ставки податку, інвестиційна податкова знижка, інвестиційний податковий кредит, створення неоподатковуваних резервних фондів, податкові канікули. Основною перевагою таких пільг є їх надання не всім суб'єктам підприємницької діяльності, а лише тим із них, які здійснюють капітальні інвестиції, вкладають кошти в енергозберігаючі, екологічно безпечні та новітні технології, НДДКР тощо»²⁶⁸.

У даному контексті доцільно проаналізувати інвестиційну направленість пільг щодо податку на прибуток підприємств в Україні, зокрема податкових канікул і звільнення від оподаткування на певний строк.

Податкові канікули застосовуються у вигляді нульової ставки податку до прибутку підприємств, які мають відповідати ряду вимог. Відповідно до п. 44 підрозділу 4 розділу XX ПКУ на період до 31.12.2021 р. застосовується ставка 0% для платників податку на прибуток, у яких річний дохід, визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний період, не перевищує трьох мільйонів гривень та розмір нарахованої за кожен місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) кожному з працівників, які перебувають із платником податку у трудових відносинах, є не меншим як дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом, та які відповідають одному із таких критеріїв, враховуючи перелік платників, на які дія цього пункту не застосовується:

²⁶⁸ Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Ярошенко, П. В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за заг. ред. М. Я. Азарова. К.: Міністерство фінансів України, 2011. 656 с. С. 312-313.

а) утворені в установленому законом порядку після 01.01.2017 р.;

б) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення минуло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду становила від 5 до 20 осіб;

в) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до 01.01.2017 р. та за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до трьох мільйонів гривень, а середньооблікова кількість працівників – від 5 до 50 осіб.

Інвестиційна складова цієї податкової пільги простежується дуже слабо через можливість підтримки новостворених підприємств. Тут скоріше має місце посередня соціальна складова, яка полягає у встановленні нижньої межі щомісячної заробітної плати кожного працюючого.

Щодо звільнення прибутку від оподаткування, то воно стосується окремих платників податку і передбачає цільове використання вивільнених від оподаткування коштів. Зокрема, звільняється від оподаткування прибуток підприємств та організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю, отриманий від продажу (постачання) товарів, виконання робіт і надання послуг, крім підакцизних товарів, послуг із поставки підакцизних товарів, отриманих у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, довірчого управління, інших цивільно-правових договорів, що уповноважують такого платника податку здійснювати постачання товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари, де протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить не менш як 50% середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом звітного періоду не менш як 25% суми загальних витрат на оплату праці.

На період підготовки до зняття і зняття з експлуатації енергоблоків Чорнобильської АЕС та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну

систему звільняється від оподаткування прибуток Чорнобильської АЕС, якщо такі кошти використовуються на фінансування робіт з підготовки до зняття і зняття Чорнобильської АЕС з експлуатації та перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему.

Звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий за рахунок міжнародної технічної допомоги або коштів, які передбачаються в державному бюджеті як внесок України до Чорнобильського фонду «Укриття» для реалізації міжнародної програми – Плану здійснення заходів на об'єкті «Укриття» відповідно до положень Рамкової угоди між Україною та ЄБРР стосовно діяльності Чорнобильського фонду «Укриття» в Україні для подальшої експлуатації, підготовки до зняття і зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації, перетворення об'єкта «Укриття» на екологічно безпечну систему та забезпечення соціального захисту персоналу Чорнобильської АЕС.

У разі порушення вимог щодо цільового використання вивільнених від оподаткування коштів платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання з цього податку за результатами податкового періоду, на який припадає таке порушення, а також сплатити пеню, нараховану відповідно до цього Кодексу.

Слід зауважити, що діяльність усіх зазначених платників є соціально значущою, тобто вже саме по собі звільнення їх прибутку від оподаткування є пільгою із соціальним змістом. Тому про інвестиційну спрямованість цих пільг не йдеться.

Окремою проблемою Податкового кодексу України є встановлення строків дії податкових пільг. Фінансовою наукою і податковою практикою доведено, що «оптимальний період дії податкової пільги становить чотири роки. За менший відрізок часу пільга не спрацьовує, а за більший – виникає можливість зловживань та втрата ефективності. Податкові пільги повинні мати жорстке цільове призначення, бути обмеженими в часі, а їх надання необхідно супроводжувати комплексним моніторингом»²⁶⁹. Податковий кодекс України

²⁶⁹ Загорський В. С. Податки для конкурентоспроможності економіки. *Дзеркало тижня*. 2006. № 16-17. URL: Режим доступу: <http://www.zn.ua>

встановлює основні строки дії податкових пільг на рівні 5 років та необмежений термін. Якщо з першою позицією погодитися можна, то друга позбавляє уряд можливості оперативного податкового регулювання.

Важливим інструментом податкового регулювання є податкові ставки. Їх зниження, підвищення і диференціація дозволяють відповідним чином впливати на соціально-економічні процеси. Найбільшою мірою як податкові регулятори було використано ставки прибуткового оподаткування.

Базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств сьогодні становить 18%, проте ще нещодавно вона дорівнювала 16%. Встановлено спеціальні ставки податку на дохід – 0% за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення; 3% – за договорами non-life страхування.

Ставки 0; 4; 6; 12; 15 і 20% застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у встановлених випадках.

При провадженні букмекерської діяльності, азартних ігор (зокрема у казино) одночасно з 18-відсотковою ставкою податку на прибуток застосовуються ставки податку на дохід 10% від доходу, отриманого від азартних ігор із використанням гральних автоматів, та 18% від доходу, отриманого від букмекерської діяльності, азартних ігор, крім доходу, отриманого від азартних ігор із використанням гральних автоматів, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю.

Ставка податку на доходи фізичних осіб спочатку була прогресивною. При базовій ставці 15% введено ставку 17% до частини середньомісячного річного оподаткованого доходу, яка визначається як сума перевищення доходу над десятикратним розміром мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Сьогодні основна ставка ПДФО складає 18%, проте щодо окремих об'єктів діють ставки у половинному розмірі базової ставки, а також 5 і 0%. У зв'язку з цим актуальним залишається питання вибору між

пропорційними та прогресивними ставками прибуткового оподаткування в Україні.

Крім того, слід урахувувати, що податки по суті сплачують не підприємства, а індивіди – власники підприємств, акціонери, постачальники ресурсів і покупці виробленої продукції. У даному контексті, за умов інтеграції прибуткового оподаткування фізичних і юридичних осіб, диференціація ставок податку на прибуток підприємств значною мірою втрачає свій сенс²⁷⁰. Тому більш обґрунтованою є пропозиція А. Соколовської про встановлення ставки податку на прибуток в Україні на рівні 20% (у 2018р. у середньому по країнах ЄС – 20,5%) у комплексі з відновленням механізму прискореної амортизації для основних активів при впровадженні новітніх, у тому числі енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій²⁷¹.

Також вчені акцентують увагу на тому, що основною причиною низької інноваційної активності в Україні є не високий рівень оподаткування прибутку підприємств, а недостатня інвестиційна спрямованість податкових стимулів. Наголошується на необхідності розробити такі податкові стимули, застосування яких не тільки спонукало б підприємства до інвестування, але і виправдовувало себе з точки зору бюджетної політики країни²⁷².

З урахуванням непропорційного розшарування українського суспільства за рівнем доходів доцільним є застосування прогресивної шкали прибуткового оподаткування населення з переглядом розмірів неоподатковуваного мінімуму і мінімальної заробітної плати. Давно назріло питання про те, щоб прирівняти мінімальну заробітну плату і неоподатковуваний мінімум доходів громадян до прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Методика визначення прожиткового мінімуму в Україні також не відповідає сучасним вимогам життєдіяльності людини. Визначення неоподатковуваного мінімуму доходів громадян на рівні прожиткового мінімуму зумовлене необхідністю дотримання

²⁷⁰ Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Ярошенко, П.В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за заг. ред. М. Я. Азарова. К.: Міністерство фінансів України, 2011. 656 с. С. 287.

²⁷¹ Соколовська А. Про стратегію реформування податкової системи України. *Дзеркало тижня*. 2006. № 13 (592). URL: Режим доступу: <http://www.zn.ua>

²⁷² Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Ярошенко, П.В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за заг. ред. М. Я. Азарова. К.: Міністерство фінансів України, 2011. 656 с. С. 322.

принципу оподаткування нетто-доходів, тобто доходу за мінусом необхідних витрат. Якщо в процесі прибуткового оподаткування підприємств їх дохід зменшується на суму відповідних витрат виробництва і реалізації, то еквівалентом таких витрат для фізичних осіб має бути прожитковий мінімум для працездатних осіб.

Недостатньою мірою у Податковому кодексі України використано і регулюючі можливості непрямого оподаткування (зокрема, акцизного та ресурсного). Застосування 20-відсоткової, 7-відсоткової та нульової ставок ПДВ не вирішує проблеми диференційованого підходу до оподаткування окремих груп товарів, зокрема соціально значущих. В Україні одна з найвищих базових ставок ПДВ у ЄС. І навпаки, відстають від європейського рівня ставки акцизного податку на товари, що шкодять здоров'ю, хоча за останній період вони істотно зросли. Європа давно вже обмежила споживання шкідливих товарів високими ставками спеціальних акцизів. Крім того, потребує податкового обмеження безконтрольне використання природних ресурсів (надр, водних, земельних та лісових ресурсів), що, у свою чергу, зумовлює необхідність підвищення ставок відповідних платежів – плати за користування надрами, плати за землю, збору за спеціальне використання води, збору за спеціальне використання лісових ресурсів. Наразі такі платежі є мізерними при необмеженому використанні природних ресурсів. Це стосується й екологічного оподаткування, яке має бути важливим стримуючим фактором для забруднювачів довкілля.

Таким чином, механізм податкового регулювання, закладений у Податковому кодексі України, важко назвати дієвим з точки зору як соціально-економічної, так і фіскальної ефективності. Це пояснюється такими чинниками:

- по-перше, податкове стимулювання шляхом вибіркового зниження податкових ставок і надання податкових пільг без забезпечення їх інвестиційної та соціальної спрямованості призводить до викривлення соціально-економічних пропорцій у державі, а також загрожує її фінансовій безпеці внаслідок істотного скорочення податкових надходжень до державної скарбниці;

- по-друге, у Податковому кодексі України недостатньою мірою використано стримуючі можливості акцизного, ресурсного й екологічного

оподаткування, зокрема щодо обмеження споживання шкідливих для здоров'я людини товарів, неконтрольованого використання природних ресурсів і забруднення довкілля.

Тому у процесі подальшого реформування податкової системи України актуальним питанням залишається посилення її регулюючої складової.

3.2.6. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні

Одним із основних важелів впливу на діяльність страхових компаній є система оподаткування, котра, окрім своєї звичайної фіскальної функції, також має спрямовувати їхню діяльність на задоволення суспільних потреб. Поряд з тим формування ефективної системи оподаткування страхових компаній в Україні є досить складним завданням. Це, перш за все, пояснюється особливою значущістю страхового ринку для сучасної економіки, а також специфікою господарської діяльності страховиків.

Нестабільна політична ситуація в країні, економічні кризи, пандемія коронавірусу, а також значна кількість інших факторів негативно впливають на функціонування суб'єктів господарювання, в тому числі й на діяльність страхових компаній. Саме тому оцінка діючої системи оподаткування страховиків, аналіз податкових надходжень від страхових компаній до бюджету, а також виявлення джерел інформації щодо схем мінімізації прибутку або ухилення від сплати податку є актуальною проблемою сьогодення.

З 01.01.2015 року в Україні запроваджено так звану «змішану» систему оподаткування страховиків, відповідно до якої страхові компанії сплачують податок у розмірі 3% від суми страхових внесків, платежів, премій (пп. 141.1.2 п. 141.1 ст. 141 ПКУ) та податок на прибуток, який отриманий від здійснення господарської діяльності страховика (фінансової, страхової та іншої)^{273, 274}.

²⁷³ Маршук Л. М., Плахтій В. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2019. № 3(2). С. 443-447.

²⁷⁴ Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес: збірник тез* (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. С.1097-1100.

Це означає, що виникає два об'єкти оподаткування: відповідно до загальних правил – прибуток від нестрахової і страхової діяльності, який оподатковується за загальною ставкою 18%; а також відповідно до спеціальних правил – дохід від страхової діяльності, для оподаткування котрого застосовуються різні ставки²⁷⁵.

Варто зазначити, що під кожен із зазначених об'єктів оподаткування встановлено правила і ставки оподаткування. При цьому, як визначено у п. 136.5 ст. 136 ПКУ «податок на дохід від страхової діяльності є частиною податку на прибуток»²⁷⁶.

На рис. 3.2.6.1 наведено ставки податків, які, на сьогодні, застосовують страхові компанії в Україні.

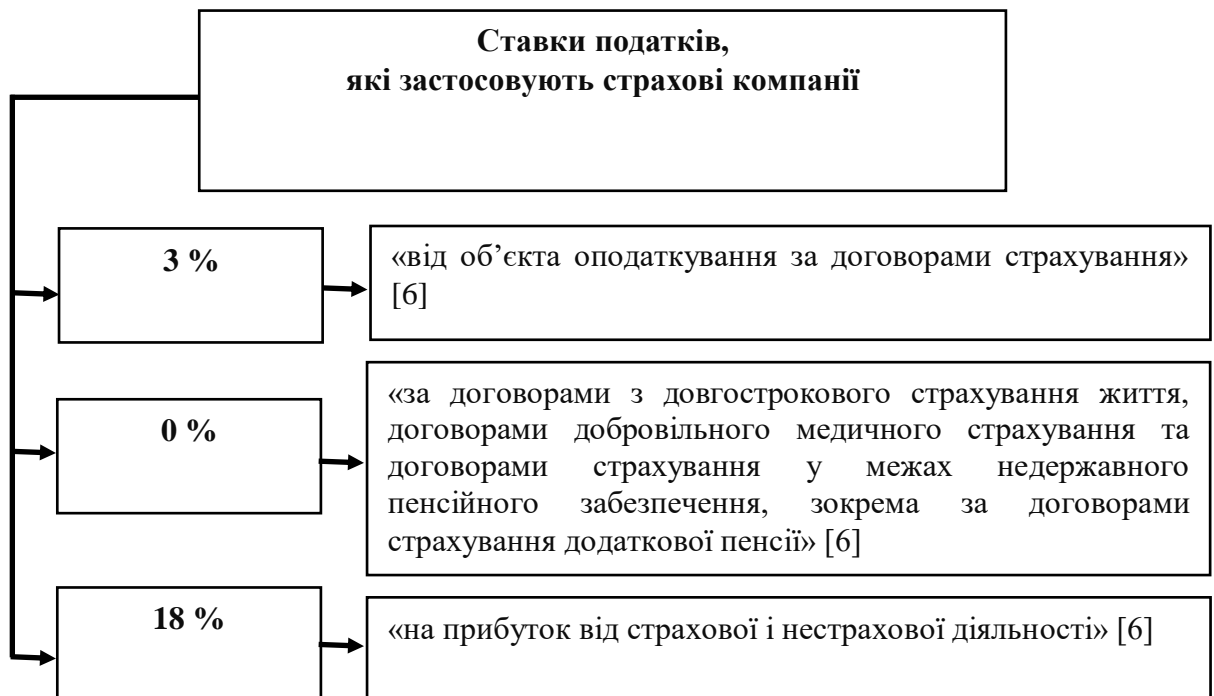


Рис. 3.2.6.1. Ставки податків, які застосовують страхові компанії в Україні

Джерело: побудовано за даними²⁷⁷.

Відповідно до Податкового кодексу України страхові компанії сплачують:

- 3% від об'єкта оподаткування за договорами страхування (пп. 136.2.1 п. 136.2 ст. 136 ПКУ);

²⁷⁵ Воронкова О. М. Сучасний стан та перспективи податкового регулювання страхової діяльності в Україні. *Економічний вісник університету*. 2019. Вип. 42. С. 164-171.

²⁷⁶ Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

²⁷⁷ Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

- 0% за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема за договорами страхування додаткової пенсії (пп. 136.2.2);

- 18% на прибуток від страхової і нестрахової діяльності ²⁷⁸.

Спеціальний об'єкт оподаткування (відповідно до пп. 141.1.2 п. 141.1 ст. 141 ПКУ) розраховується як «сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу об'єкта оподаткування страховика тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування» ²⁷⁹.

Окрім того, страхові компанії, як і інші суб'єкти господарювання, сплачують також і інші податки та збори. Зведений перелік ставок за основними податками і зборами, що сплачують вітчизняні страхові компанії представлено в табл. 3.2.6.1.

Таблиця 3.2.6.1

Чинні ставки податків та зборів, які сплачують страхові компанії в Україні

Податки та збори	Розмір ставки
Податок на прибуток	18%
Податок на майно	для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості не більше 1,5% розміру мінімальної заробітної плати за 1 м ² площі об'єкта не більше 3% нормативної грошової оцінки землі
Єдиний податок	III група. 5% доходу неплатників ПДВ
Податок на доходи фізичних осіб	18%
Єдиний соціальний внесок	22%
Військовий збір	1,5%

Джерело: складено за даними ²⁸⁰

²⁷⁸ Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

²⁷⁹ Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

²⁸⁰ Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Запровадження «змішаної» системи оподаткування страховиків викликало доволі значну кількість негативних відгуків, як від учених, так і від практиків, адже замість переведення страхових компаній на загальну систему оподаткування, має місце подвійне оподаткування²⁸¹.

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень з податку на прибуток страхових компаній до Зведеного бюджету України (рис. 3.2.6.2).

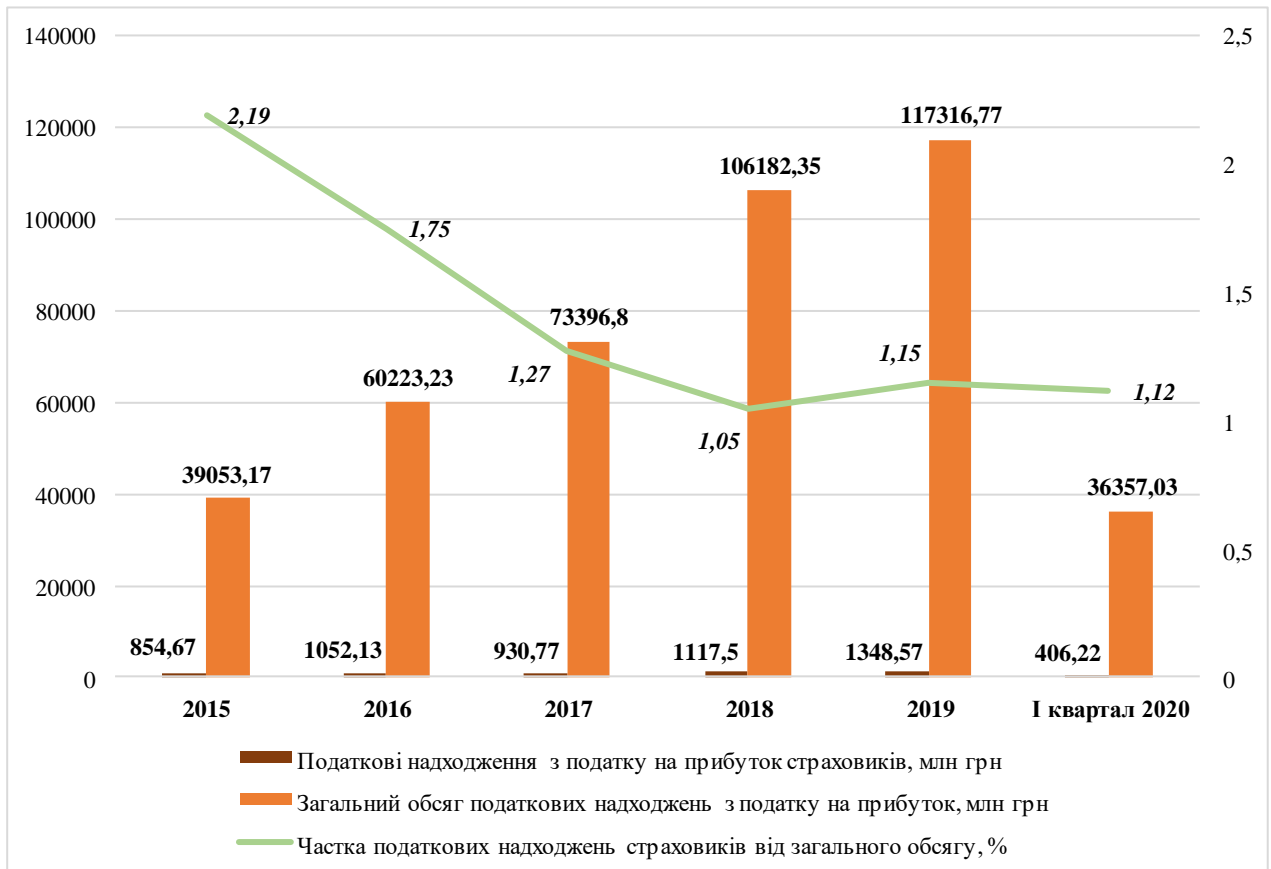


Рис. 3.2.6.2. Динаміка податкових надходжень з податку на прибуток до Зведеного бюджету України за 2015 – I квартал 2020 років

Джерело: побудовано за даними²⁸².

Як свідчать дані, наведені на рис. 3.2.6.2, у період з 2015 року по I квартал 2020 року, податкові надходження надходили досить нерівномірно, тобто динаміка мала мінливий характер. У 2019 році, порівняно з 2018 роком, від страхових компаній до бюджету надійшло податку на прибуток на 231,07

²⁸¹ Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес: збірник тез* (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. С.1097-1100

²⁸² Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannyaderzhavnogo-byudzhetu>

млн. грн. більше, при тому, що кількість страхових компаній і мала тенденцію до зменшення.

Разом з тим, частка податкових надходжень з податку на прибуток страховиків по відношенню до загального обсягу податкових надходжень з податку на прибуток є доволі крихітною. Починаючи з 2015 року частка зменшувалася і у 2018 році становила 1,05%, а у 2019 році трохи збільшилася, і становила 1,15%. В той час як частка податкових надходжень від податку на прибуток банків у 2019 році становила 5,26%, хоча банки оподатковують свій прибуток не за «змішаною» системою, а лише за базовою ставкою 18%.

Варто зауважити, що розвиток страхового ринку у значній мірі залежить від зростання прибутковості страхових компаній, а, як наслідок, це повинно призвести до збільшення обсягу податкових надходжень з податку на прибуток від страхових компаній до бюджету. Проведена оцінка податкових надходжень від страхових компаній показала, що діюча система оподаткування є малоефективною, оскільки страхові компанії приховують свої справжні прибутки, чим ухиляються від їхньої сплати²⁸³.

Джерелами інформації щодо виявлення схем мінімізації прибутку або ухилення від сплати податку на прибуток є порівняння окремих статей річної фінансової звітності страхової компанії між собою та з річною декларацією з податку на прибуток, в результаті чого можна виявити потенційні суми прихованого прибутку. Аналіз статей Балансу (форма №1) страхової компанії може свідчити про застосування певних схем мінімізації прибутку. Найбільш очевидними є «штучне» збільшення витрат задля заниження об'єкта оподаткування, великі суми благодійної допомоги та витрат майбутніх періодів. Для підтвердження такої підозри, аналізуючи Звіт про фінансові результати (форма №2), можна виявити інструменти, якими користувалася страхова компанія для реалізації певної схеми. Так, у Звіті про рух грошових коштів (форма №3 і №3-н) міститься інформація про надходження і витрачання готівкових та безготівкових грошових коштів страхової компанії у результаті фінансової,

²⁸³ Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес: збірник тез* (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. С.1097-1100

інвестиційної та операційної діяльності. Ця інформація дає можливість виявити низькі витрати на оплату праці, значні надходження від неосновної діяльності страхової компанії, перевищення інвестиційних витрат порівняно з прибутком за минулий період. В Примітках до фінансової звітності (форма №5) міститься більш розширена інформація щодо діяльності страхової компанії, розшифровки сум, які відносяться на доходи, витрати, перестраховування, тощо²⁸⁴.

Система оподаткування страхових компаній, перш за все, повинна виконувати не тільки фіскальну функцію, а й стимулюючу - перерозподіляти кошти з фінансового в реальний сектор економіки. Разом з тим, діюча на сьогодні система оподаткування страхових компаній має ряд недоліків. Страховий бізнес у зв'язку з необхідністю сплати і податку на дохід, і податку на прибуток, у відносному вираженні сплачує значно більшу суму податкових платежів, ніж суб'єкти господарювання, котрі сплачують лише податок на прибуток. Податок на дохід необхідно сплачувати незалежно від того чи є страхова компанія прибутковою чи збитковою, що у випадку збиткової діяльності страховика призведе до ще більшого погіршення його фінансового стану, або навіть до банкрутства.

Всі вищезазначені недоліки податкового законодавства можуть призвести до погіршення фінансового стану страхових компаній і загалом негативно вплинути на розвиток вітчизняного страхового ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування оптимальної системи оподаткування страхових компаній в Україні.

3.2.7. Роль оподаткування у регулюванні діяльності недержавних пенсійних фондів

У сучасних умовах фінансовий ринок є одним із головних механізмів руху капіталу між окремими суб'єктами, галузями, державами. Тісно пов'язаний з

²⁸⁴ Борейко Н. М. Оцінювання показників фінансової звітності суб'єктів господарювання як засіб виявлення ризиків мінімізації або ухилення від сплати податків. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 79-84.

реальним сектором економіки, він виконує важливу роль, стимулюючи економічне зростання, забезпечуючи ефективність вкладення та рух капіталу.

Останніми роками на особливу увагу заслуговують такі учасники фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), що виступають у ролі інституційних інвесторів, оскільки акумулюють грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов’язуються їх збільшити шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти, які функціонують на ринку. Проте діяльність недержавних пенсійних фондів, їх вплив на економічні процеси не можна оцінити однозначно. Періодичні кризи, що охоплюють окремі національні ринки і світову економіку в цілому, як правило, проявляються як диспропорції у розвитку фінансової системи та невіддільні від недоліків у діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, остання глобальна економічна криза вкотре засвідчила існування реальних загроз для економіки у випадку недостатньої ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів та їх регулювання.

Питання місця та ролі недержавних пенсійних фондів на фінансовому ринку, управління їх активами перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Тут важливо відзначити внесок таких зарубіжних вчених: З. Боді, С.Ф. Фабоцці, Дж. Фрідмана та ін. Українська наука за період незалежності зробила також вагомі кроки, досліджуючи проблеми діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, ці питання розглядалися в роботах В. Корнєєва, О. Кириленко, Д. Леонова, В. Мельничука, С. Онишко, Г. Терещенко, Н. Ткаченко, А. Федоренка, Н. Цікановської, Л. Яременко.

В рамках трирівневої системи пенсійного забезпечення України, яка запроваджена з 01.01.2004 р. із прийняттям Закону України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» та Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»^{285, 286} нині в повному обсязі функціонує тільки модернізована солідарна система (I-й рівень) і третій рівень – недержавне

²⁸⁵²⁸⁵ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

²⁸⁶ Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003, № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=1058-15>.

пенсійне забезпечення. На відміну від системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування або солідарної системи, яка базується на принципах солідарності, субсидування та здійснення виплати пенсій за рахунок коштів Пенсійного фонду України, недержавне пенсійне забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, визначених законодавством, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат²⁸⁷.

Розбудова недержавного пенсійного забезпечення в Україні, триває із 2004 р. Чинне законодавство надає громадянам максимальну свободу вибору механізмів, які пропонує фінансовий ринок, щоб накопичити собі кошти на старість. Найпоширенішою організаційною формою недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Слід зауважити, що запуск ринку НПФ планувався як етап пенсійної реформи що передував запровадженню системи загальнообов'язкового державного пенсійного накопичення – II-го рівня пенсійної системи України.

Недержавні пенсійні фонди є важливим сегментом сучасної фінансової системи, виконуючи фінансову, інвестиційну й соціальну функції.

Фінансове регулювання діяльності НПФ реалізується на основі застосування комплексу заходів впливу, спрямованих на упорядкування фінансової діяльності фондів, шляхом встановлення державою певних вимог та правил їх функціонування, задля підтримки рівноваги фінансових інтересів усіх учасників недержавного пенсійного забезпечення. До таких вимог відносяться вимоги щодо реєстрації та обліку діяльності НПФ, ліцензування установ, що здійснюють адміністрування, управління активами та зберігання активів фондів, здійснення державного нагляду за функціонуванням фондів, а також застосування фінансових санкцій та заходів адміністративного примусу у разі необхідності. Законом України від 12.09.2019 року №79-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного

²⁸⁷ Ріппа М.Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку Innovation in science and education: challenges of our time. – London: IASHE, 2017. – P.45-49.

регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ)²⁸⁸ передбачена ліквідація Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) і передача її функцій та Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національному банку України

Фінансовим регуляторами діяльності НПФ є:

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) – контролює діяльність компаній з управління активами НПФ та депозитарну діяльність банків-зберігачів;

До прийняття Закону про СПЛІТ існуючий розподіл повноважень щодо нагляду за діяльністю НПФ між фінансовими регуляторами був недостатньо ефективним, адже Нацкомфінпослуг відповідав за регулювання діяльності НПФ, не маючи при цьому прямих повноважень впливати на компанії з управління активами, які реально розпоряджаються пенсійними коштами. Зокрема, у комісії були відсутні повноваження щодо контролю за отриманням інвестиційної декларації НПФ, отримання оперативної інформації про вартість пенсійних активів. До того ж, Нацкомфінпослуг не мав права здійснювати перевірки компаній з управління активами та своєчасно вживати заходів щодо зупинення сумнівних операцій із пенсійними активами, які можуть призвести до втрати пенсійних коштів тощо. Ураховуючи закордонний досвід, вирішення такої проблеми можливо шляхом створення єдиного фінансового мегарегулятора. Слід зауважити, що це потребує додаткових витрат на розроблення відповідної нормативно-правової бази та проведення реорганізації діяльності органів державного нагляду. При цьому, виникає ризик послаблення державного контролю за діяльністю фінансових установ впродовж перехідного періоду. Об'єднання фінансових регуляторів в Україні, сприятиме підвищенні ефективності регуляторної діяльності на ринку фінансових послуг та зокрема розвитку недержавних пенсійних фондів.

²⁸⁸ Закон України від 12.09.2019 року №79-ІХ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ).

На наше переконання, втручання держави в сферу діяльності НПФ повинно бути своєчасним, доречним та обмеженим. Практичний досвід засвідчує, що надмірна зарегульованість НПФ призводить лише до негативних наслідків, а саме: зниження рівня довіри громадян до фондів; короткострокового планування діяльності фондів; зменшення рівня доходності фондів та ін. А, як відомо, основними цілями фінансового регулювання діяльності НПФ є захист фінансових інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення, зниження системних ризиків, забезпечення ефективної та прозорої діяльності фондів.

Зупинимося детальніше на специфіці фінансового регулювання діяльності НПФ в Україні.

Відповідно до чинного законодавства та згідно зі ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»²⁸⁹, НПФ – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність тільки з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законами України порядку. Іншими словами, процедурний механізм діяльності НПФ базується на здійсненні вкладником на добровільних засадах пенсійних внесків до НПФ, які обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку та на які нараховується інвестиційний дохід. У результаті учасник фонду отримує по досягненню пенсійного віку певну додаткову недержавну пенсію.

В Україні НПФ поділяються на три види, залежно від характеристик їх вкладників та учасників (рис. 3.2.7.1).

Виходячи з функціональної спрямованості відкриті НПФ задовольняють потреби в додатковому пенсійному забезпеченні тих фізичних та юридичних осіб, які не мають можливості обслуговуватися корпоративними та професійними фондами. Такі фонди в своїй діяльності зорієнтовані, в основному, як на роботі з майбутніми пенсіонерами, фізичними особами, так і на роботі з юридичними особами-роботодавцями.

²⁸⁹ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

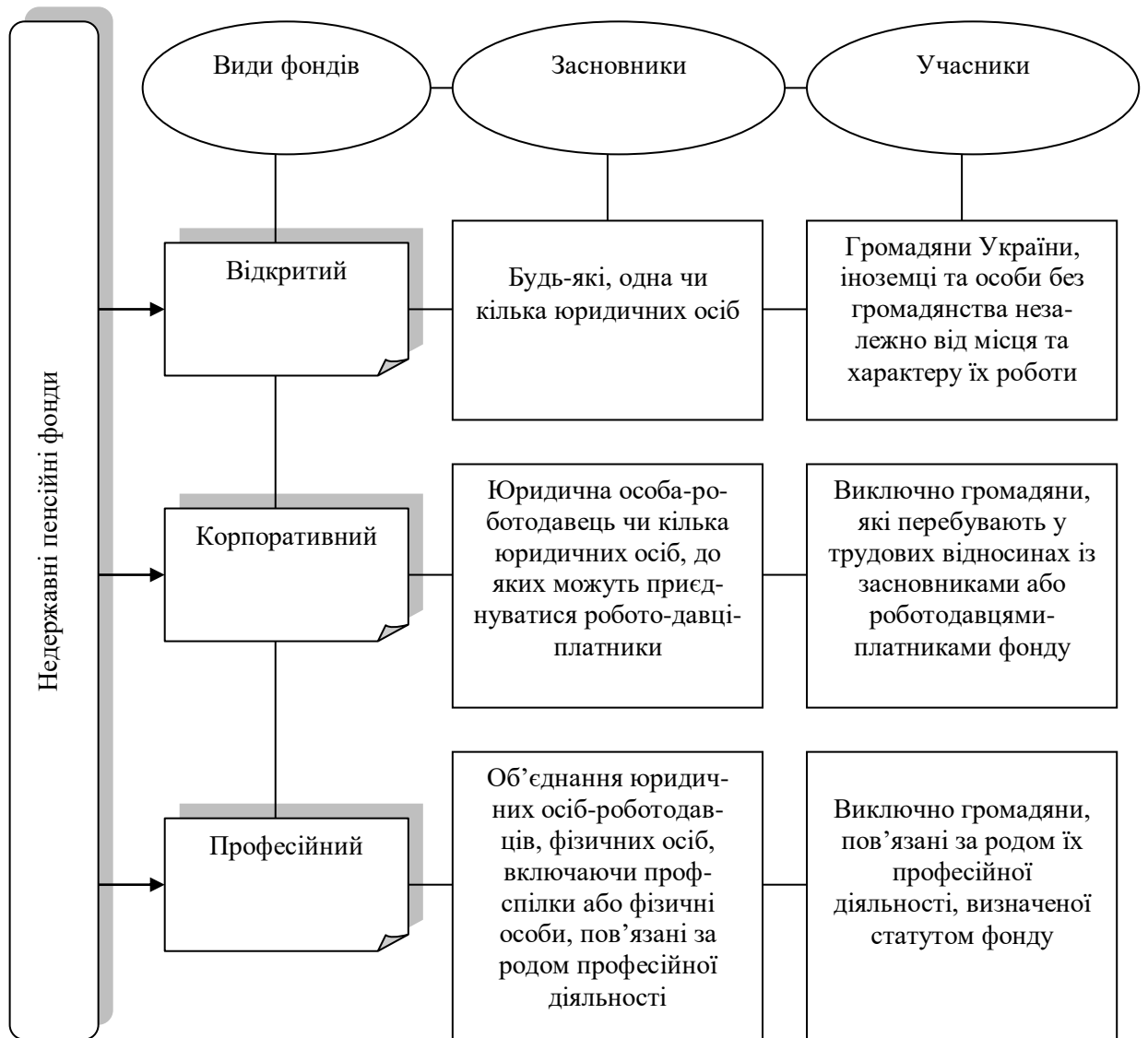


Рис. 3.2.7.1. Систематизація видів недержавних пенсійних фондів відповідно до законодавства України

Джерело: побудовано автором за ²⁹⁰.

При цьому, останні прагнуть забезпечити пенсії своїм співробітникам у майбутньому, але відносно до недержавного пенсійного фонду виступають лише клієнтами, а не засновниками.

Слід зважати на те, що учасниками корпоративного НПФ можуть бути лише фізичні особи, які перебували в трудових відносинах із засновниками фонду, а в якості останнього – лише юридична особа (або декілька), яка є роботодавцем. Варто акцентувати увагу, що роботодавець-платник не є засновником корпоративного пенсійного фонду, водночас користується привілеями з

²⁹⁰ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

обслуговування своїх працівників у НПФ. Такий роботодавець укладає угоду щодо участі в корпоративному пенсійному фонді з його Радою. В якості прикладів такого виду фондів можна навести корпоративний НПФ НБУ, Укрпошти, Укрексімбанку.

Наостанок, професійний НПФ є фондом, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців і фізичних осіб, включаючи профспілки, або приватних осіб. Слід наголосити, що учасниками такого фонду можуть бути виключно фізичні особи, пов'язані за родом професійної діяльності (занять), визначеної у статуті НПФ.

Функціонування НПФ передбачає взаємопов'язану діяльність окремих взаємопов'язаних структур. Насамперед, це Рада фонду, до функціональності якої входить контроль за поточною діяльністю НПФ. При цьому, Голова та члени Ради НПФ проходять обов'язкове спеціальне навчання та отримують сертифікати спеціалістів з питань недержавного пенсійного забезпечення та повинні періодично актуалізувати свою кваліфікацію. Окрім того, згідно з чинним ЗУ про НПЗ до діяльності НПФ обов'язково залучаються:

- адміністратор фонду, на якого покладається відповідальність за пенсійні контракти, пенсійні рахунки та внески, пенсійні доходи та пенсійні виплати учасникам, складання та оприлюднення звітності;
- компанія з управління активами, котра організовує розміщення тимчасово вільних активів фонду відповідно до законодавчо встановлених вимог та формує профіль дохідності активів;
- банк-зберігач, до функцій якого входить здійснення розрахунково-касового, депозитарного обслуговування, обслуговування операцій з цінними паперами).

Відповідна схема функціонування НПФ представлена на рисунку 2.3.

Адміністратор, компанія з управління активами та банк-зберігач можуть надавати послуги НПФ лише у випадку дотримання відповідних вимог, до яких слід віднести: ліцензійні вимоги до діяльності суб'єктів управління НПФ, вимоги до розмірів статутного капіталу компанії з управління активами та адміністратора НПФ, кваліфікаційні вимоги до працівників суб'єктів управління НПФ, вимоги до

програмно-технічного забезпечення персоніфікованого обліку пенсійних накопичень учасників НПФ, граничні розміри оплати послуг установ, які обслуговують діяльність НПФ, тощо (табл. 3.2.7.1).

Таблиця 3.2.7.1

Елементи фінансового регулювання діяльності професійних адміністраторів та компаній з управління активами НПФ в Україні

Елементи фінансового регулювання	Регулятивні норми
Статутний капітал професійного адміністратора	Розмір статутного капіталу – не менше, ніж 2,5 млн. грн.
Власний капітал професійного адміністратора	Розмір власного капіталу – не менше, ніж 2,5 млн. грн.
Статутний капітал компанії з управління активами НПФ	Розмір статутного капіталу – не менше, ніж 7,0 млн. грн.
Власний капітал компанії з управління активами НПФ	Розмір власного капіталу – не менше, ніж розмір зареєстрованого статутного капіталу
Резервний фонд професійного адміністратора, компанії з управління активами НПФ	Підтримується у розмірі, не меншому, ніж 25% від розміру статутного фонду. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду не може бути менше 5% від суми чистого прибутку
Граничний розмір витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення	Річний граничний розмір витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, встановлюється у відсотках від чистої вартості активів пенсійного фонду і становить 7%

Джерело: складено автором за даними^{291, 292, 293, 294}.

Встановлені вимоги свідчать про те, що державна політика щодо фінансового регулювання сфери недержавного пенсійного забезпечення зорієнтована не лише на зміцнення фінансової надійності фондів, але і на перехід від кількісних характеристик їхньої діяльності до якісних. Так, кожний учасник НПФ має можливість один раз на рік перевести власні пенсійні активи до іншого фонду. Таке право введено як захисний захід від несумлінних фондів та компаній з управління активами, однак це дещо ускладнює процес інвестування фондами

²⁹¹ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

²⁹² Ріппа М.Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку Innovation in science and education: challenges of our time. – London: IASHE, 2017. – P.45-49.

²⁹³ Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 20.08.2010 № 2664-14. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 01.09.2019).

²⁹⁴ Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку: Рішення НКЦПФР від 12.04.2012 № 553. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr553863-12> (дата звернення: 01.09.2019).

пенсійних накопичень.

Така ситуація пояснюється наявністю короткострокового горизонту планування, що не дозволяє розміщувати кошти у високодохідні довгострокові проекти. У свою чергу, подовження терміну переведення пенсійних накопичень між фондами дозволить збільшити горизонт планування та, як наслідок, сприятиме зростанню дохідності фондів.

Одним із фінансових стимулів розвитку НПФ є податкові пільги зі сплати податку на доходи фізичних осіб (рис. 3.2.7.2). При цьому схема оподаткування залежить від виду пенсійної виплати.

Зокрема, за рахунок пенсійних накопичень на індивідуальному пенсійному рахунку учасники фонду можуть отримати наступні види виплат:

по-перше, пенсія на визначений строк, що передбачає виплату пенсійних накопичень частинами впродовж 10 і більше років при настанні в учасника пенсійного віку, визначеного пенсійним контрактом;

по-друге, виплата всієї суми пенсійних накопичень за один раз (т. зв. «одноразова пенсійна виплата»), що здійснюється у виняткових випадках, при настанні визначених законом підстав;

по-третє, довічна пенсія, що виплачується страховою організацією, обраною учасником НПФ.

Пенсійна виплата на визначений строк або одноразова виплата всієї суми накопичень здійснюється адміністратором НПФ, до якого сплачувались внески вкладником, а довічна виплата – страховою організацією, обраною учасником.

Останнім часом попит на недержавне страхування стабільно зростає. Мова йде про недержавне пенсійне страхування, медичне страхування та довгострокове страхування життя. Кожен шукає власну вигоду: для роботодавців страхування працівників є інструментом залучення висококваліфікованих спеціалістів та здійснення мотивації персоналу з метою досягнення кращих результатів; для пересічних громадян – можливість отримання гарантованих виплат.

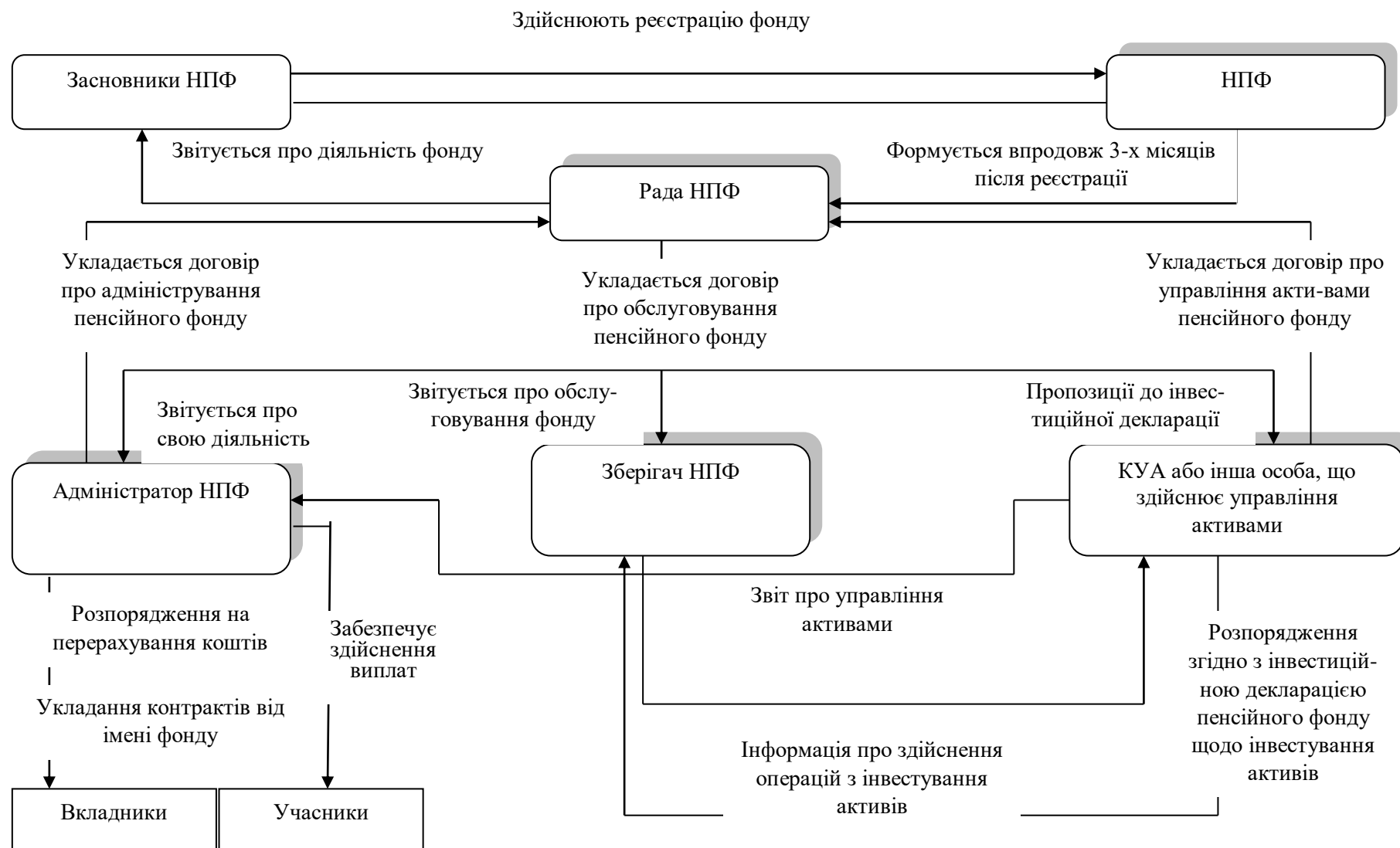


Рис. 3.2.7.2. Схема функціонування НПФ в Україні

Джерело: побудовано автором на основі²⁹⁵

²⁹⁵ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

Страхові внески в рамках договорів недержавного страхування можуть сплачуватися за рахунок:

- коштів працівника, які перераховуватиме роботодавець за його дорученням шляхом відрахувань із заробітної плати;
- коштів роботодавця за власним бажанням за рахунок прибутку;

- коштів членів родини працівника, які працюють з ним на одному підприємстві, що перераховуватиме роботодавець за їх дорученням шляхом відрахувань із заробітної плати. Значна роль у розвитку НПФ відведена податковому стимулюванню.

Відповідно до Податкового кодексу України підприємства мають застосовувати касовий метод для розрахунку оподаткованого прибутку. Внески до НПФ від підприємства на користь своїх найманих працівників в повному обсязі є витратами підприємства і зменшують оподаткований прибуток. Також внески до недержавних пенсійних фондів, які підприємство-платник сплачує на користь своїх найманих працівників, не відносяться до фонду оплати праці, та, відповідно, на них не нараховується єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб та військовий збір (пункт 3.5. Інструкції зі статистики заробітної плати, затвердженої Наказом державного комітету статистики від 13 січня 2004 року, №5).

Відповідно до п. 164.2.16., (ПК) не є базою оподаткування податком на доходи фізичних осіб сума пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення, які здійснюються роботодавцем-платником за свій рахунок за договорами недержавного пенсійного забезпечення, якщо така сума не перевищує 15 відсотків нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати платнику податку протягом кожного звітного податкового місяця, за який сплачується пенсійний внесок, внесків до фондів банківського управління, але не більш як 2,5 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний бюджет України на відповідний рік, у розрахунку за місяць за сукупністю таких внесків.

Однак, в будь-якому випадку як для підприємства, так і для працівника Податковим кодексом України передбачено можливість отримання податкових пільг у разі здійснення виплат за договорами недержавного страхування.

Для роботодавців:

Головною перевагою для роботодавця у випадку страхування найманих працівників є можливість оптимізації грошових потоків шляхом віднесення сум страхових виплат до складу витрат підприємства згідно з п. 142.2 ст. 142 Податкового кодексу України (далі ПКУ) за умови дотримання таких критеріїв:

- Сума страхових внесків включається до складу витрат в межах 15% річної заробітної плати працівника;
- Сума страхових внесків не повинна перевищувати розмір доходу, до якого може застосовуватись податкова соціальна пільга (місячний прожитковий мінімум для працездатної особи станом на 1 січня звітного року x на 1,4 та округленої до найближчих 10 грн.) (у 2020 р. – $2102 \text{ грн.} \times 1,4 = 2940 \text{ грн.}$ на місяць).

Ще одним стимулом є відсутність необхідності нарахування роботодавцем на суми внесків податку на доходи фізичних осіб за умов дотримання законодавчо встановлених лімітів. А саме: сума внесків не повинна перевищувати: 15% нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати працівникові протягом кожного звітного податкового місяця, за який вноситься страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) або сплачується пенсійний внесок; суму у розмірі доходу, до якого може застосовуватись податкова соціальна пільга (у 2020 р. – 2940 грн. на місяць).

Щодо змін, внесених у зв'язку з прийняттям ПКУ у вимоги до договорів довгострокового страхування життя та пенсійного страхування (пп. 14.0.52 п. 14.1 ст. 14 ПКУ) в частині неможливості для роботодавця бути вигодонабувачем за такими договорами, то згідно норм Цивільного кодексу України призначення вигодонабувача за договором страхування не є істотною умовою договору, а тому він може змінюватися протягом дії договору.

Головною перевагою для фізичної особи у випадку страхування себе та членів сім'ї першого ступеня споріднення є можливість включити частину від суми внесків до складу податкової знижки шляхом подання річної податкової декларації, згідно із пп. 166.3.5 п.166.3 ст. 166 ПКУ²⁹⁶.

Податкові пільги для вкладників-фізичних осіб:

Відповідно до п. 166.3.5. Податкового Кодексу України фізична особа-платник податку має право включити до складу податкової знижки такі витрати, понесені ним протягом звітного року:

- суму витрат на сплату пенсійних внесків до недержавного пенсійного фонду на свою користь, але не більше, ніж 2940,00 гривень на місяць (відповідно до п. 169.4.1. Податкового кодексу України);
- суму витрат на сплату пенсійних внесків до недержавного пенсійного фонду на користь членів сім'ї першого ступеня споріднення (дітей, батьків, чоловіка, дружини), але не більше, ніж 50% від 2940,00 гривень на місяць, а саме не більше, ніж 1470,00 гривень на місяць (відповідно до п. 166.3.5 Податкового кодексу);

Підстави для нарахування податкового кредиту із зазначенням конкретних сум відображаються платником податку у річній податковій декларації, яка подається до кінця року, наступного за звітним.

2. Витрати, понесені фізичною особою-платником податку, які він може включити до складу податкового кредиту, повинні бути підтверджені документально. Таким документальним підтвердженням щодо сплачених внесків до недержавного пенсійного фонду є пенсійний контракт, платіжні документи про сплату внесків. Ці документи не надаються податковому органу, але підлягати зберіганню фізичною особою-платником податку протягом строку, необхідного для перевірки податковими органами правильності нарахування податкового кредиту.

²⁹⁶ .Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

Оподаткування виплат учасникам недержавного пенсійного фонду.

1. Податковим агентом платника податку - учасника недержавного пенсійного фонду є адміністратор недержавного пенсійного фонду, який здійснює нарахування виплат.

2. Відповідно до п. 170.8.2. (Податкового кодексу України) адміністратор утримує і сплачує до бюджету податок з доходів фізичних осіб за ставкою 18% (згідно з п. 167.1. Податкового кодексу) від:

- 60 % суми виплати пенсії на визначений строк в день здійснення такої виплати;

- повної суми одноразової виплати в день здійснення такої виплати.

3. Відповідно до п. 170.8.3. Податкового Кодексу не оподатковуються податком з доходів фізичних осіб:

- суми виплат учаснику, якщо він отримав інвалідність 1 групи;

- суми виплати одноразової пенсії або пенсії на визначений строк, якщо вік учасника не менше 70 років, а також не більше 18 років.

4. Виплати спадкоємцям, які є членами сімей учасників першого ступеня споріднення, оподатковуються за нульовою ставкою.

5. Виплати спадкоємцям, які не є членами сімей учасників першого ступеня споріднення, оподатковуються за ставкою 5% від суми виплати у день здійснення такої виплати. Відповідно до пп. 165.1.43 п. 165.1 ст. 165

ПКУ²⁹⁷ звільнено від оподаткування дохід у випадку спадкування права отримання виплат за договорами страхування життя внаслідок смерті застрахованого для таких фізичних осіб:

- члени сім'ї першого ступеня споріднення;

- інвалід I групи;

- дитина-інвалід;

- дитина-сирота або дитина, позбавлена батьківського піклування.

²⁹⁷ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

При виплаті таким спадкоємцям застосовується нульова ставка оподаткування. Дохід у вигляді страхової виплати або виплати за договором недержавного пенсійного забезпечення, що у разі смерті застрахованої особи сплачується вигодонабувачу або спадкоємцю платника податку, оподатковується за правилами для оподаткування спадщини

6. Відповідальними особами, за сплату податку на доходи фізичних осіб, є спадкоємці учасника.

Також, якщо така фізична особа вигодонабувач є одночасно і страхувальником за договором, то оподаткуванню підлягає тільки інвестиційний дохід, а саме: величина перевищення страхової виплати над сумою внесених страхових платежів за правилами оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках (згідно п. 167.2 ст. 167 ПКУ ставка податку становить 5% бази оподаткування щодо доходу, нарахованого як % на поточний або депозитний банківський рахунок).

Особливості оподаткування активів НПФ

Недержавний пенсійний фонд має статус неприбуткової організації, отже не є платником податку на прибуток. Таким чином, доходи від інвестиційної діяльності з активами НПФ (дивіденди по акціях, відсотки від депозитів та облігацій, тощо) звільняються від оподаткування, що дозволяє розподіляти доходи фонду в повному обсязі між учасниками пропорційно сумі пенсійних внесків, а також реінвестувати ці кошти більш ефективно.

Дострокове отримання пенсійних виплат, забороняється. Така вимога встановлена для того, щоб учасник зміг використати накопичені кошти виключно для задоволення потреб, які виникнуть після виходу на пенсію.

В умовах сьогодення роботодавці мають певну фінансову зацікавленість до участі в подібних програмах недержавного пенсійного забезпечення, що зумовлюється можливістю віднесення суми страхових внесків на собівартість у розмірі до 15% нарахованої працівникам заробітної плати, але не більш як 2,5 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний

бюджет України на відповідний рік²⁹⁸.

Розгляд проблематики фінансового регулювання розвитку НПФ буде неповним, якщо оминати увагою особливості формування структури інвестиційного портфеля НПФ (рис. 3.2.7.3).

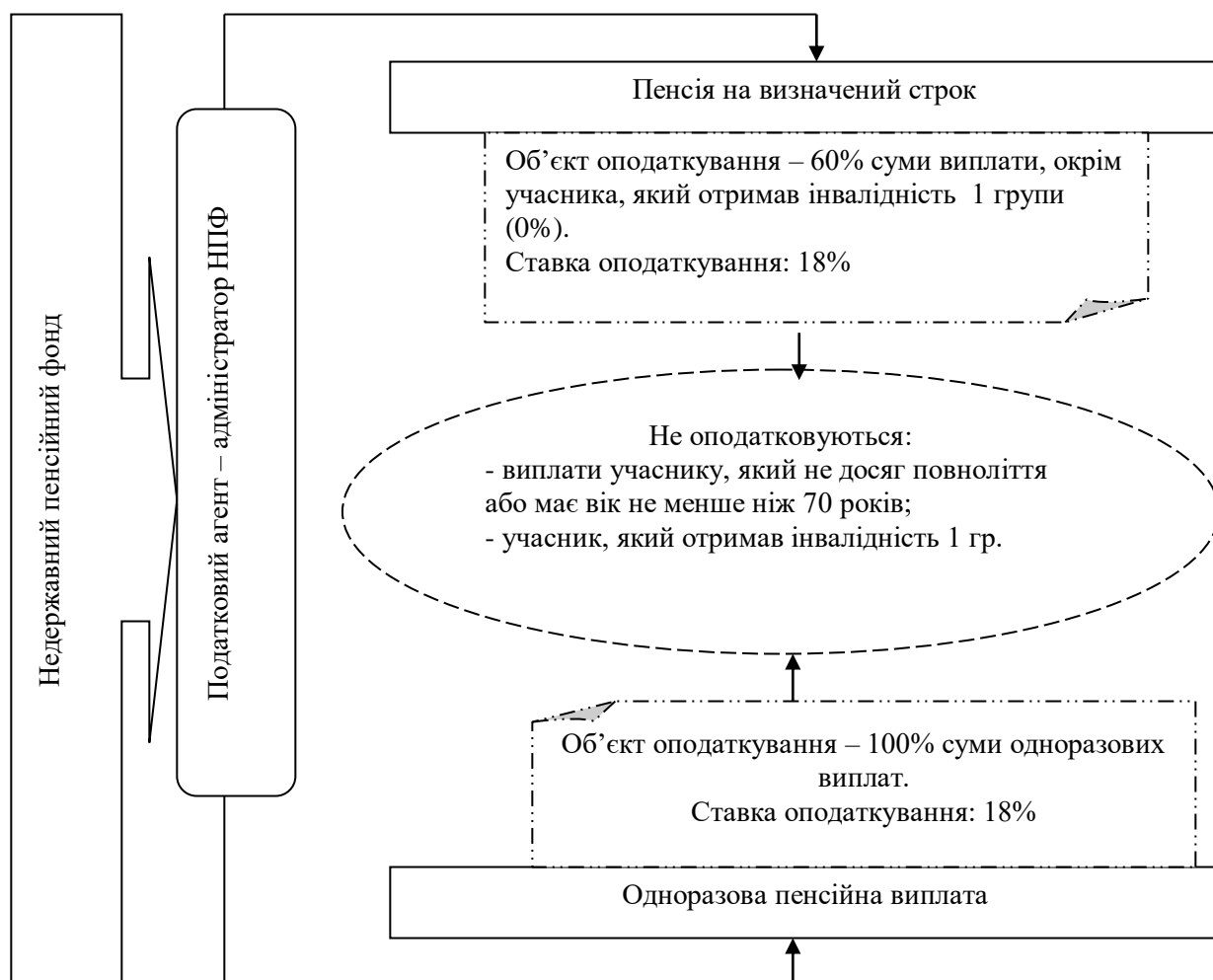


Рис. 3.2.7.3. Особливості оподаткування виплат учасників НПФ.

Джерело: побудовано автором на основі²⁹⁹.

Варто зазначити, що до такого портфеля застосовуються такі обмеження:

– на концентрацію власності, тобто максимальна частка в процентах в акціонерному капіталі емітента;

²⁹⁸ Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003, № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=1058-15>.

²⁹⁹ Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003, № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=1058-15>.

- частка одного фінансового інструменту в інвестиційному портфелі фонду;
- частка цінних паперів одного емітента в інвестиційному портфелі фонду;
- рівень ризику, пов'язаного з певним активом, що характеризується рейтингом емітента;
- перелік емітентів, яким присвоєний рейтинг не нижче встановленого;
- перелік цінних паперів з наявними котирувальними паперами торгових площадок³⁰⁰.

Якщо згрупувати основні категорії цінних паперів, в які можуть інвестувати кошти НПФ, за ступенем ризику, то можна виділити такі три групи:

- умовно-безризикові активи, до них відносяться банківські депозити, державні облігації та боргові зобов'язання державних компаній, за якими уряд виступає гарантом;
- ризикові активи – ліквідні корпоративні, місцеві облігації з високим інвестиційним рейтингом;
- високоризикові активи – акції та корпоративні боргові зобов'язання, в том числі не включені до біржового лістингу, похідні інструменти та ін.

Часто регулюючий орган визначає максимальне процентне співвідношення вартості високо ризикових активів у загальній вартості активів, а також мінімальну частку умовно-безризикових інструментів. А, інша частина коштів може бути інвестована у ринкові інструменти з низьким ризиком.

Інвестиційні обмеження, встановлені законодавством про недержавне пенсійне забезпечення представлені на рисунку 3.2.7.4.

Для попередження конфлікту фінансових інтересів між учасниками та засновниками пенсійних фондів, законодавче підґрунтя країн із розвиненою економікою обов'язково містить обмеження відносно інвестування пенсійними фондами в активи їхніх засновників, зокрема роботодавців.

³⁰⁰ Про затвердження Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів: Рішення НКЦПФР від 06.08.2013 № 1414. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1486-13> (дата звернення: 01.09.2019).

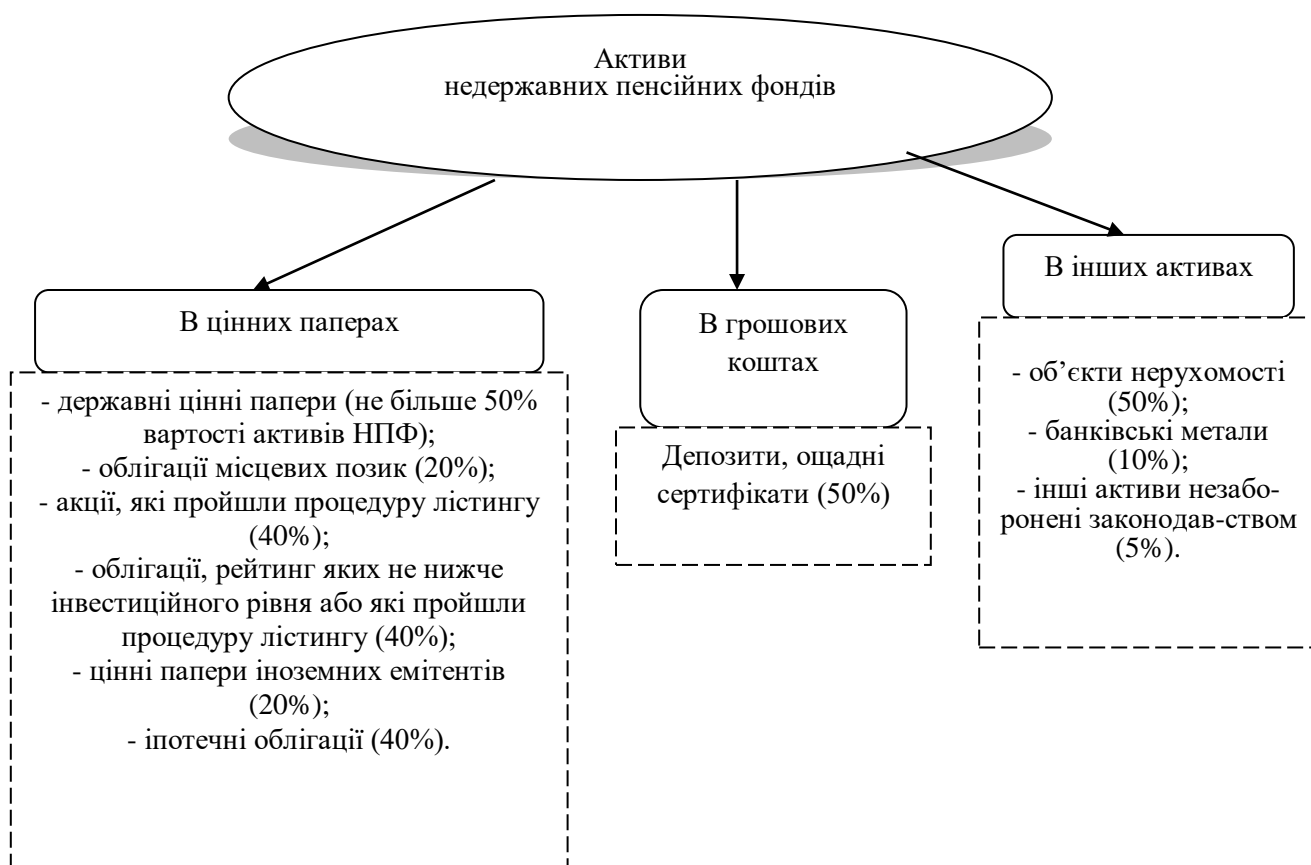


Рис. 3.2.7.4. Інвестиційні обмеження щодо складу та структури активів НПФ в Україні

Джерело: складено автором за³⁰¹.

Зрозуміло, що учасники НПФ є зацікавленими в максимізації дохідності від розміщення пенсійних активів, зниження ризиків шляхом диверсифікації напрямків інвестування й мінімізації поточної величини виплат. Засновники, залучаючи кошти від НПФ, є схильними до максимальної концентрації грошових потоків від фонду на фінансування власного бізнесу. Тому, законодавець обмежує вкладення пенсійних коштів в один об'єкт інвестування та до структур, афілійованих із фондом. Але зрозуміло, що реально ідентифікувати пов'язану з некомерційною організацією сукупність компаній є складним завданням.

Важливим дискусійним питанням є доцільність встановлення лімітів інвестування в іноземні активи. Варто зазначити, що іноземні інвестиції сприяють

³⁰¹ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

диверсифікації ризику країни, який виникає в разі домінування активів і пасивів фонду в однаковій валюті. Розмежування активів фонду серед сукупності інструментів різних країн зумовлює зменшення мінливості дохідності інвестиційного портфеля. Вважаємо обґрунтованим інвестування в іноземні активи у випадку відсутності можливості ефективного розміщення фінансових ресурсів усередині країни, коли внутрішній ринок капіталу є недостатньо розвиненим. Разом із тим, встановлення обмежень на інвестування в іноземні активи є доцільним у період економічного зростання в Україні, оскільки інвестиції НПФ можуть сприяти поглибленню внутрішнього ринку капіталу.

Окрім регулювання структури інвестиційного портфеля держава може встановлювати реальну або номінальну, абсолютну або відносну мінімальну цільову дохідність портфеля. В якості еталонного рівня правомірним є використання дохідності ринкового портфеля або середньої дохідності портфелів усіх пенсійних фондів.

Так, Законом України³⁰² передбачене зобов'язання компанії з управління активами забезпечувати мінімальну дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції у разі встановлення такої вимоги Радою НПФ. Також законом передбачене право змінити компанію з управління активами у разі зменшення чистої вартості одиниці пенсійних активів НПФ впродовж року більш, ніж на 20%.

Для компенсації збитків, завданих учасникам НПФ при реалізації операційних та кредитних ризиків, Законом України¹⁷ передбачена майнова відповідальність адміністраторів та компаній з управління активами, а саме, виплата відшкодування за рахунок резервного фонду, а у разі його недостатності – за рахунок іншого майна. Зберігач також несе майнову відповідальність за збитки, завдані ним учасникам НПФ внаслідок невиконання або неналежного виконання умов договору про обслуговування фонду зберігачем, та відшкодовує їх

³⁰² Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

відповідно до умов договору та у порядку, встановленому законодавством. Законом передбачена ще й майнова відповідальність членів ради, однак підстави і механізм притягнення до такої відповідальності досі не врегульовані.

Законом України¹⁷ обмежено види пенсійних схем, які дозволено використовувати НПФ, зокрема, не передбачено схем із визначеними виплатами. Це дозволяє запобігти невиконанню зобов'язань НПФ у разі недостатнього обсягу пенсійних накопичень для виплати таких пенсій учасникам фонду. Звідси зрозуміло, що інвестиційні ризики перекладені безпосередньо на учасників фонду.

Зазвичай, законодавчі обмеження структури інвестиційного портфеля НПФ дещо послаблюються в процесі розвитку пенсійної системи та підвищення ефективності функціонування фінансового ринку, оскільки такі обмеження обумовлюють недоотримання інвестиційного прибутку внаслідок втраченої вигоди, що, відповідно, применшує майбутні пенсійні накопичення, забезпечувані фондам.

У країнах із розвиненими ринками капіталів держава підтримує лише основоположні пруденційні обмеження та застосовує «правило розумного інвестора», відповідно до якого управлінець активами повинен діяти як «розумний та обачливий професіонал, який чітко розуміється на фінансових питаннях, володіє достатнім досвідом та має відповідний рівень фінансової освіти»³⁰³. За нашими міркуваннями, поведінка економічних агентів у таких випадках має контролюватися саморегульвними асоціаціями.

В Україні функціонують такі саморегульвні організації, які контролюють діяльність НПФ та установ, що управляють фондами: Національна асоціація недержавних пенсійних фондів України та Адміністраторів недержавних пенсійних фондів, Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів, Українська Асоціація інвестиційного бізнесу, Професійна асоціація учасників

³⁰³ Шимко Я. Р., Ріппа М. Б. Перспективи використання податкових інструментів регіонального розвитку в сучасних умовах. *Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю, 19 червня 2018 р. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. С. 148–150.

ринків капіталу та деривативів, тощо.

Сутнісне наповнення саморегулювання характеризується розробкою та визначенням стандартів і правил щодо пропонованих послуг, а також контролем за їх дотриманням, який проваджується з метою захисту інтересів як учасників саморегульованих організацій (СРО), так і споживачів послуг.

Чим же викликана потреба в саморегулюванні фінансової діяльності НПФ? Відповідь на це запитання, на нашу думку, розкривається через ідентифікування основних переваг зазначеного процесу. До них можна віднести:

- еластичність норм СРО на відміну від державних, та швидка адаптованість до змін геополітичної, фінансово-економічної та політичної ситуацій на ринку;

- можливість впливу на органи державної влади задля позиціонування професійних інтересів суспільства за допомогою встановлення діалогу між владою та бізнесом. Такий вплив зумовлюється участю в розробці законопроектів, просування своїх представників до складу виборних органів державної влади та ін.;

- вибудовування механізму досудового розгляду тих чи інших ситуацій, що виникають між споживачами різноманітних фінансових послуг та фінансовими установами. За результатами дослідження зарубіжного досвіду провадження таких заходів є більш економічним та оперативним, аніж процедура судового розгляду;

- впровадження кращих практик професійного регулювання сфери пенсійного забезпечення.

Отже, можна зробити висновок, що функціонування саморегульованих організацій підвищує відкритість та соціальну відповідальність НПФ.

Немаловажним завданням є також введення інституту пруденційного регулювання та пруденційного нагляду за діяльністю НПФ, що передбачено Концепцією запровадження пруденційного нагляду за небанківськими

фінансовими установами³⁰⁴ та Концепцією запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку³⁰⁵. При цьому, ключовою метою пруденційного нагляду, у першу чергу, є запобігання порушенням, а не застосування адміністративних заходів у вигляді штрафів, призупинення або взагалі анулювання ліцензій, та ін.

З огляду на таке, фінансове регулювання повинно стати більш гнучким за рахунок проведення комплексу заходів, таких як: підвищення вимог до крупних НПФ; зміна ліцензійних умов; передача частини функцій від регулятора до СРО; підвищення довіри споживачів фінансових послуг (табл. 3.2.7.2).

Таблиця 3.2.7.2

Узагальнення заходів, спрямованих на досягнення гнучкості фінансового регулювання розвитку НПФ

№ з/п	Назва заходу	Коротка характеристика
1.	Підвищені вимоги до формування капіталу крупних НПФ	Формування підґрунтя фінансової безпеки для крупних гравців, яким більшою мірою властиві системні ризики, порівняно з діяльністю невеликих компаній, для яких має дотримуватися відповідність мінімально-визначеним вимогам. Завдяки цьому, вимоги до величини власних коштів учасників фінансового ринку будуть диференціюватися залежно до обраного критерію.
2.	Зміна ліцензійних умов	Наявність у регулятора можливості через послаблення або посилення ліцензійних вимог контролювати кількісний та якісний склад учасників, рівень конкурентної боротьби на ринку, а також встановлювати критерії входу на ринок нових гравців. Відмітимо, що з огляду на існуючу динаміку укрупнення гравців фінансового ринку, можна спрогнозувати подальшу тенденцію посилення ліцензійних вимог та, як наслідок, скорочення учасників за рахунок об'єднання існуючих або припинення діяльності окремих економічних агентів.
3.	Передача частини функцій від регулятора до СРО	За аналізуванням зарубіжного досвіду, позитивним є виконання певних функцій регулятора саме СРО (наприклад, супровід процедур ліцензування, атестація спеціалістів, проведення перевірок членів таких саморегулювних організацій, тощо).
4.	Підвищення довіри споживачів фінансових послуг	Активізація провадження заходів із підвищення фінансової грамотності населення, зміна системи оподаткування з огляду на зростання привабливості інвестицій в інструменти фінансового ринку, ідентифікування та перешкоджання діяльності фінансових пірамід, тощо. А також, розгляд можливостей створення інституту фінансових омбудсменів, формування компенсаційних фондів при СРО.

Джерело: складено автором.

³⁰⁴ Закон України від 12.09.2019 року №79-ІХ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ).

³⁰⁵ Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n3850> (дата звернення: 01.09.2019).

Підводячи підсумок вищезазначеному, слід відмітити, що в Україні одночасно з розвитком НПФ поступово вдосконалювалась і система фінансового регулювання діяльності фондів. Роль фінансового регулювання розвитку НПФ в сучасних умовах полягає передусім у створенні сприятливого фінансового середовища для функціонування НПФ шляхом удосконалення правових засад діяльності фондів, провадження спеціальної податкової політики, створенні фінансових стимулів для громадян і роботодавців до участі в недержавному пенсійному забезпеченні, запровадження пруденційного нагляду за діяльністю НПФ.

За результатами наукового аналізу доведено, що фінансового регулювання повинно стати більш гнучким за рахунок проведення комплексу заходів, таких як: підвищення вимог до формування капіталу крупних НПФ; зміна ліцензійних умов; передача частини функцій від регулятора до СРО; підвищення довіри споживачів фінансових послуг.

3.2.8. Світовий досвід оподаткування фізичних осіб у системі недержавного пенсійного забезпечення

Реформування моделей пенсійного забезпечення країн-членів Європейського Союзу та становлення системи регулювання діяльності з додаткового (недержавного) пенсійного забезпечення на рівні інституцій ЄС збігається в часі зі схожими змінами в Україні. Ця схожість полягає як у спрямованості трансформацій у пенсійній сфері, так і в виборі інструментів вирішення проблем, що постали. Тому достатньо актуальним та цікавим видається окреслення основних процесів, що мають місце в ЄС та стосуються ролі й механізмів функціонування додаткових пенсійних схем на єдиному ринку країн-членів.

Сутність та значення недержавного пенсійного забезпечення в економічній системі найбільш повно можна розкрити через його функції:

- соціального стабілізатора;
- джерела довгострокових інвестицій.

Зважаючи на роль і місце недержавного пенсійного забезпечення в системі соціального захисту та його значення у вирішенні соціально-економічних проблем держави, в багатьох країнах вводиться система стимулювання розвитку, однією з найважливіших складових якої є виважена і збалансована система оподаткування.

В накопичувальній системі внески спочатку акумулюються у фінансових установах, трансформуючись на фінансовому ринку в інвестиційний ресурс, потім інвестуються в різні галузі економіки і тільки після цього разом з отриманим інвестиційним доходом спрямовуються на виплату додаткових пенсій (Рис. 3.2.8.1).



Рис. 3.2.8.1. Механізм формування пенсійних виплат в накопичувальній системі пенсійного забезпечення

Джерело: складено авторами за даними³⁰⁶

³⁰⁶ Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text>.

Тобто, надання послуг з недержавного пенсійного забезпечення (формування додаткової пенсії) – це довгостроковий процес, який складається з певних етапів:

- акумулювання внесків (сплати внесків громадянами або роботодавцями на користь працівників);
- збереження і примноження через процеси інвестування (приріст пенсійних накопичень у відповідній фінансовій установі (пенсійному фонді, страховій компанії чи банку));
- здійснення виплат з накопиченої суми (виплат на користь учасників системи недержавного пенсійного забезпечення або власників страхових полісів).

Як свідчить світова практика, всі ці три основні стадії, на яких грошові потоки переміщуються від одного агента до іншого, можуть підлягати оподаткуванню.

Оподаткування пенсійних внесків. Майже в усіх країнах-членах ЄС внески працівника або роботодавця до пенсійного фонду вираховуються з бази оподаткування (звільнення – «З»), так само як внески роботодавця не вважаються доходом працівника (проте, як правило, встановлюються максимальні розміри, у яких внески не оподатковуються).

Оподаткування доходів від інвестицій. Переважно, звільняються (звільнення – «З») від оподаткування будь-які доходи від інвестицій або капіталу, отримані фондом (хоча у деяких країнах існують окремі непрямі форми оподаткування, наприклад, оподаткування активів, що знаходяться в управлінні).

Оподаткування пенсійних виплат. В основному, виплати оподатковуються (оподаткування – «О») у будь-якому вигляді (цілою сумою, періодичні виплати), хоча й за різними ставками та можливими пільгами.

Якщо розглядати існуючі комбінації оподаткування (О, англ. T – Tax) і/або звільнення від оподаткування (З, англ. E – Exempt), то можна виділити наступні податкові режими (Табл. 3.2.8.1)

Таблиця 3.2.8.1

Режими оподаткування недержавного пенсійного забезпечення

№ з/п	Міжнародна класифікація режиму оподаткування (англ. – укр.)	Сутність податкового режиму
1.	EEE – 333	«звільнення-звільнення-звільнення»
2.	EET – 330	«звільнення-звільнення-оподаткування»
3.	ETE – 303	«звільнення-оподаткування-звільнення»
4.	TEE – 033	«оподаткування-звільнення-звільнення»
5.	TET – 030	«оподаткування-звільнення-оподаткування»
6.	TTE – 003	«оподаткування-оподаткування-звільнення»
7.	ETT – 300	«звільнення-оподаткування-оподаткування»
8.	TTT – 000	«оподаткування-оподаткування-оподаткування»

Джерело: складено авторами за даними ^{307, 308, 309}

Єдиний режим, який не набув застосування в світовій практиці через свою абсолютну дискримінаційність – оподаткування на всіх трьох етапах формування пенсійних заощаджень (ТТТ). Більшість країн ОЕСР застосовує варіант режиму "Звільнення-Звільнення-Оподаткування" (EET), де як внески, так і прибуток від інвестицій звільняються від оподаткування, стягнення податку здійснюється лише з пенсійних виплат (Рис. 3.2.8.2).

Найбільш поширеними в країнах ОЕСР є три режими оподаткування додаткових пенсійних схем:

- 1) звільнення – звільнення – оподаткування (330);
- 2) звільнення – оподаткування – оподаткування (300);
- 3) оподаткування – звільнення – звільнення (033).

Дані рисунка 3.2.8.2 свідчать про неоднорідність, яка існує в країнах щодо податкового режиму внесків, прибутковості інвестицій та пенсійних виплат. Податковий режим внесків до системи недержавного пенсійного забезпечення може змінюватися залежно від джерела внеску (працівника чи роботодавця), їх

³⁰⁷ Tax treatment of retirement savings in private pension plans, 2018. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf>

³⁰⁸ Даниленко Ю.В., Задільська О.М. Світовий досвід оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. 2014. Вип.3(66). С. 226-237.

³⁰⁹ Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

обов'язкового чи добровільного характеру та типу плану, за яким вони сплачуються (особисті чи професійні пенсійні плани).

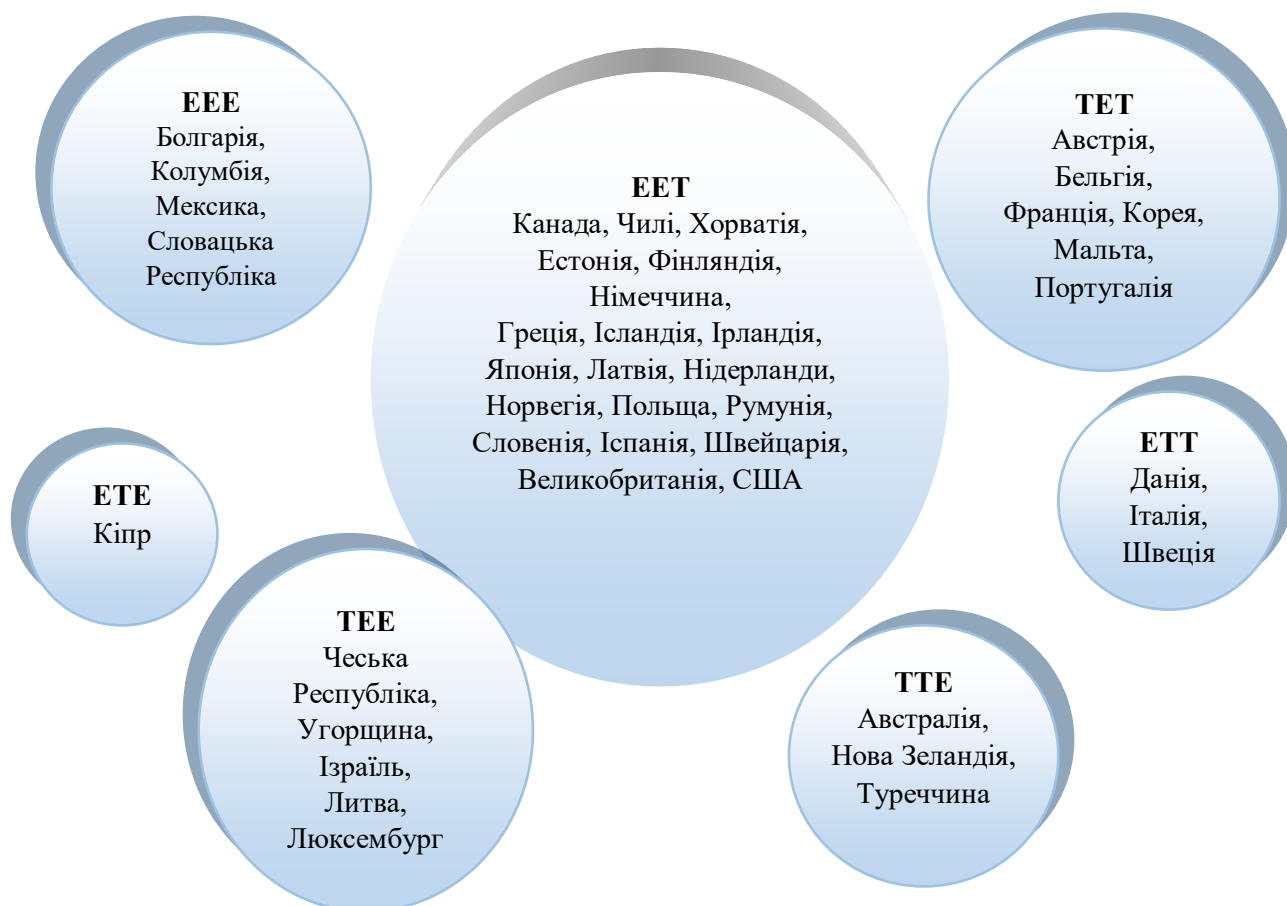


Рис. 3.2.8.2 Податковий режим пенсійних заощаджень у системі недержавного пенсійного забезпечення³¹⁰

У більшості країн інвестиційний дохід на пенсійні активи звільняється від оподаткування. В тих країнах, де застосовується режими «звільнення-оподаткування-звільнення» (ЗОЗ), «оподаткування-оподаткування-звільнення» (ООЗ), «звільнення-оподаткування-оподаткування» (ЗОО), ставки податку змінюються залежно від тривалості інвестицій (наприклад, Австралія), типу класів активів (наприклад, Італія) або доходу учасника плану (наприклад, Нова Зеландія).

Податковий режим пенсійного доходу, як правило, однаковий для різних типів варіантів виплат (довічна рента, регулярні пенсії або одноразова сума).

³¹⁰ The tax treatment of funded private pension plans: OECD and EU country profiles. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/tax-treatment-pension-plans-country-profiles.pdf>

Лише Чеська Республіка, Естонія та Туреччина стимулюють людей ануїтувати свої пенсійні доходи завдяки більш вигідному податковому режиму для ануїтетів у порівнянні із регулярними пенсіями або через державну субсидію. І навпаки, одноразові суми не обкладаються податком до певної суми або оподатковуються лише частково у багатьох країнах, щоб досягти більш нейтрального податкового режиму для різних варіантів виплат.

Складність податкової системи змусила деякі країни запровадити більш прямі фінансові стимули для заохочення участі та внесків до приватної пенсійної системи, особливо для людей з низьким рівнем доходу. Сюди входять відповідні внески від уряду (наприклад, Австралія) або від роботодавця (наприклад, Ісландія та США) та фіксовані державні номінальні субсидії (наприклад, Німеччина). Ці неподаткові фінансові стимули надаються особам, що мають право на участь, які фактично беруть участь або вносять добровільні внески до приватної пенсійної системи.

В ОЕСР населення із середнім доходом, роблячи внески у недержавний пенсійний фонд, а не на традиційний ощадний рахунок, може заощадити на податках, сплачених протягом усього життя. Ця сума варіюється від 8% від теперішньої вартості всіх внесків у Швеції до приблизно 50% в Ізраїлі, Литві, Нідерландах та Мексиці. Країни з найбільшими недержавними пенсійними ринками, такі як Австралія, Канада, Данія, Швейцарія, Великобританія та США, забезпечують податкові вигоди від 24 % до 29 %³¹¹.

Відмінності, що спостерігаються в різних країнах, зумовлені не лише характеристиками податкових режимів, що застосовуються до пенсійних планів та накопичувальних фондів, але й особливостями системи оподаткування податком на доходи фізичних осіб у кожній країні (тобто податковими групами та ставками податку). Наприклад, у Греції та Канаді податкова вигода від сплати внесків до приватного пенсійного плану відрізняється (26 % та 12 % від теперішньої вартості

³¹¹ Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

внесків відповідно), навіть незважаючи на те, що режим оподаткування «звільнення-звільнення-оподаткування» застосовується до пенсійних планів в обох країнах. Однак середній заробіток у Канаді має граничну ставку податку близько 30 %, тоді як у Греції – 22 %. Нижча гранична ставка податку на прибуток призводить до нижчого значення податкової пільги³¹².

Координація національних податкових систем в усіх країнах-членах ЄС. Саме наявність різноманітних, складних і специфічних національних систем оподаткування було визнано основними перешкодами на шляху забезпечення єдиного ринку праці та надання послуг у сфері недержавних пенсій. Проблема, переважно, полягає в транскордонних пенсійних внесках та виплатах, а також у тому факті, що мігруючі працівники наштовхуються на дві й більше різні пенсійні та податкові системи, які рідко є сумісними. Комісією були визначено ряд перешкод, пов'язаних з оподаткуванням додаткових пенсій.

У більшості країн-членів оподаткування за пенсійними контрактами, укладеними з пенсійними фондами-нерезидентами є менш сприятливим, ніж у випадку з місцевими установами. Як правило, немає взаємного визнання, тому за пенсійним контрактом, укладеним в одній країні навряд чи можна використати податкові пільги в іншій. Відповідно, особи, зацікавлені у додаткових пенсійних продуктах, змушені звертатися лише до національних операторів, а установи недержавного пенсійного забезпечення змушені мати повноцінні представництва в кожній країні.

Найбільше складнощів виникає у випадку, коли особа мігрує з країни-члена, де діє режим ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), до країни із режимом ОЗЗ (оподаткування – звільнення – звільнення). У результаті виникає ситуація або подвійного оподаткування, або неоподаткування взагалі³¹³.

У результаті консультацій між представниками зацікавлених сторін було

³¹² Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

³¹³ Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

досягнуто згоди щодо найбільшої адекватності схеми ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), яка до того ж застосовується в більшості країн-членів. Її основна перевага в тому, що податок не стягується з невідомих майбутніх виплат, коли пенсія не успадковується і бенефіціар може померти до виходу на пенсію (тоді як при ОЗЗ він би сплатив податки за пенсійні виплати, які ніколи не отримає).

Для вирішення цих та інших проблем, пов'язаних оподаткуванням, пропонуються два основні шляхи. Перший, полягає у прийнятті Комісією стандартних правил, які мають бути втілені у двосторонніх угодах країн-членів. Перевагою такого підходу є те, що двосторонні домовленості можна пристосувати до індивідуальних пенсійних та податкових систем двох країн. З іншого боку, процес переговорів та укладення угод є складним і тривалим, і не гарантуватиме повного вирішення всіх проблем. Інший запропонований підхід полягає у створенні єдиних законодавчих правил (у вигляді багатосторонньої угоди або спеціальної директиви), які мають забезпечити взаємне визнання пенсійних схем, встановити правила розподілу податкових повноважень для уникнення подвійного оподаткування, забезпечити адекватний рівень оподаткування тощо³¹⁴

Розглянемо ситуацію щодо подвійного оподаткування в Україні. Сьогодні на законодавчому рівні розроблені такі спеціальні законопроекти, № 1210 «Щодо деофшоризації бізнесу (імплементации плану BEPS)» і № 1232 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей застосування спеціального декларування за порушення фізичними особами податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладений на контролюючі органи, що мали місце до 31 грудня 2018 року», які активно обговорюються не тільки практиками, а й науковцями³¹⁵. Де піднято питання про репатріацію активів в країну, легалізацію капіталів, а також уникнення подвійного оподаткування.

³¹⁴ Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parliament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

³¹⁵ Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79-80(1952–1953), 15 жовтня, 2019. Баланс. Група компаній, 2019. URL: <https://balance.ua/news/post/proekt-1232> (Дата звернення 03.11.2020)

Адже мільйони українців працюють за кордоном, наприклад, у Польщі, де сплачують податки, мають банківські рахунки. Однак, у процесі проведення податкової амністії, провадження якої планується у 2021 році, усі ці гроші повинні бути вказані в спеціальній декларації. На жаль, заробітчани не слідкують за частими змінами, які відбуваються в нашому податковому законодавстві. За цих умов, всі вони автоматично не зможуть скористатися пільговою ставкою оподаткування (5–10 %), що пропонується під час проведення амністії, й до них буде запроваджено повне звичайне оподаткування плюс штрафи. Зауважимо, що їх провина лише в тому, що вони не подали декларації, податок за якою сплачувати не потрібно. Тому що, між Україною і Польщею підписана Конвенція про уникнення подвійного оподаткування³¹⁶.

Тому, за законом заробітчани повинні зробити наступне:

- за підсумками року взяти в польській податковій службі довідку про отриманий дохід і сплачений з нього податок;
- віднести цю довідку (разом з декларацією) до української податкової, в якій він зареєстрований;
- доплатити дельту між розрахованим українським і сплаченим польським податками (в Польщі податок на доходи фізичних осіб становить 19 % і 32 %, 19 % – дохід від 3 091–85 528 злотих, а 32 % – понад 85 528 злотих). У такому випадку, дельта не буде великою, можливо, що її взагалі не буде³¹⁷.

Проте, більшість заробітчани не подають декларації, а також не подають довідки про сплачені в Польщі податки, а тому не зможуть їх зарахувати на погашення українського ПДФО податок, з якого здійснюються відрахування і до Пенсійного фонду України і до НПФ, якщо заробітчанин є його учасником. На

³¹⁶ Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79-80(1952–1953), 15 жовтня, 2019. Баланс. Група компаній, 2019. URL: <https://balance.ua/news/post/proekt-1232> (Дата звернення 03.11.2020)

³¹⁷ Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79-80(1952–1953), 15 жовтня, 2019. Баланс. Група компаній, 2019. URL: <https://balance.ua/news/post/proekt-1232> (Дата звернення 03.11.2020)

жаль, така ситуація складається і з іншими заробітчанами, які працюють за межами нашої країни.

Актуальність цієї проблеми є нагальною на часі, так 17 січня 2019 року в Об'єднаному віденському інституті відбулася публічна дискусія на тему «Оподаткування пенсій: проблеми, концепції і міжнародний досвід» професорів Роберта Хольцмана з Австрійської академії наук і Бернда Гензеріх з Університету Констанца в Німеччині. Де ними представлено проаналізовані існуючі системи пенсійного оподаткування з акцентом на транскордонне оподаткування, а також запропонували підхід, запровадивши який можна подолати певні проблеми існуючих систем³¹⁸.

Так професор Хольцманн пояснив, що для порівняння національної практики оподаткування пенсій необхідно розрізняти три точки в пенсійному циклі, де можуть стягуватися прибуткові податки:

- внески / заощадження (накопичення);
- дохід від накопичень і виплата / зниження заощаджень (декумуляція)³¹⁹.

У процесі проведення дослідження оподаткування пенсій в ОЕСР та інших країнах виявлено велику кількість правил оподаткування різних типів пенсій, серед яких домінують такі, як відстрочене оподаткування, система ПОО, де не обкладаються податком як заощадження, так і доходи, а оподатковується тільки виплата допомоги.

Професор Гензеріх зауважив, що податковий режим пенсій стає більш складним, коли люди отримують пенсії в країнах, відмінних від їх місця проживання, а допомога виплачується за кордоном. Учений наголосив, що мобільність як робочих, так і пенсіонерів істотно збільшить кількість людей, які отримують транскордонні пенсійні дотації. Наприклад, у 2015 році 7 % німецьких

³¹⁸ Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: <https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html> (дата звернення 11.11.2020)

³¹⁹ Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: <https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html> (дата звернення 11.11.2020))

пенсіонерів жили в інших країнах, а лише 5 % жили в Німеччині, сьогодні їхня кількість зростає.

За таких умов доцільно сказати про двосторонні договори, які ефективно запобігають подвійному оподаткуванню пенсійних дотацій і у країнах зазвичай є кілька таких договорів. Де зазначено таке правило, що тільки одна країна (джерело або місце проживання) зберігає право на отримання податкових пенсій, або обидві країни мають право, але країна проживання дозволяє податкові пільги особам, які отримують транскордонні пенсії³²⁰.

Учені також дали пояснення про проблему, що виникла через податкову структуру ЕЕТ. Професор Гензеріх вказав, що з одного боку, країна-походження втрачає податкові надходження, якщо пенсійні виплати оподатковуються в країні проживання. З іншого – пенсіонери-мігранти обкладаються подвійним податком, якщо країна-походження намагається скоротити розрив у податковому доході, наприклад, шляхом оподаткування пенсійних внесків, а країна проживання оподатковує дотації (допомоги).

Таким чином, Гензеріх запропонував перейти до нарахування оподаткування на початковому етапі, при якому пенсії будуть обкладатися попередніми податками в країні походження. Припустивши гіпотетично, за умови того, що всі країни перейдуть до такої системи, то не буде необхідності турбуватися про подвійне оподаткування втрати податкових надходжень до країн-джерел і проблем справедливості. Також серед потенційних переваг цього підходу є більш низькі витрати на забезпечення дотримання і адміністрування пенсійного оподаткування.

Водночас професор Генсер зазначив, що на перший погляд пропонований підхід передбачає, що податкові зобов'язання необхідно буде виплачувати при нарахуванні прибуткового податку, що зменшить наявний дохід працівників, але виплата нарахованих податкових зобов'язань може бути відкладена, оскільки в нинішніх системах оподатковуються пенсійні виплати. Запровадження цього

³²⁰ Там само

підходу матиме нейтральний вплив на фінансову позицію уряду і спричинить такий же ефект грошових потоків, як і відстрочка сплати податку на прибуток.

Таким чином учені прийшли до єдиного висновку, що існує необхідність в більш ефективному оподаткуванні пенсій як для захисту національних податкових надходжень, так і для спрощення податкового адміністрування і поліпшення його дотримання. Тобто пропонується підхід – це спроба почати обговорення майбутньої політики всередині ЄС і за його межами³²¹.

Зважаючи на викладений матеріал зазначимо, що при відсутності єдиних законодавчих правил пенсійного оподаткування, втрачають як його учасники, так і країни-проживання, і країни-походження. Щодо України, то часті зміни податкового законодавства, непоінформованість заробітчан про подвійне оподаткування, неподачі вчасно декларацій до податкових інспекцій може призвести до непередбачених наслідків щодо їхніх не тільки заощаджень, а й майбутніх пенсійних виплат і дотацій.

³²¹ Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: <https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html> (дата звернення 11.11.2020)

ЕТАП IV. ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ НАРОЩУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

4.1. Теоретична концептуалізація та алгоритм системного моделювання процесів нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій

Податковий потенціал є однією з категорій, навколо якої вже кілька десятиліть ведуться активні дискусії в наукових колах. Актуальність дослідження даної економічної категорії пов'язана з формуванням державної податкової політики, нововведеннями у податковому законодавстві, вдосконаленням податкової системи як першооснов формування фінансової бази держави. Соціально-економічні процеси, які мали місце упродовж останніх кількох десятиліть, характеризуються високою інтенсивністю та різноспрямованими діями (кризи, санкції, структурні зміни в економіці, коливання валюти, санітарно-епідеміологічні обмеження та кризи тощо), що обумовлює виникнення передумов для внесення змін до податкової політики та податкового законодавства. Однак, здійснення активних змін у галузі оподаткування суперечить стабільності податкової системи як одного з фундаментальних принципів оподаткування та однієї з необхідних умов інвестиційної привабливості територій і розвитку бізнесу. Тому стоїть завдання максимального використання «внутрішніх резервів», зокрема тих, що містяться в площині теоретичної концептуалізації і з'ясування причинно-наслідкових зв'язків, здатних впливати на процеси формування і реалізації податкового потенціалу.

До таких резервів у даному дослідженні нами віднесено наступне. По-перше, взаємодію фінансового і нефінансового секторів з позиції врахування тих взаємозв'язків між ними, що здатні і спричиняють зміни у процесах потенціалу їх діяльності, а відтак, і податкового потенціалу. По-друге, властивості фіскального

простору, що, згідно розуміння простору загалом, надає можливість «виявитися якомога повніше і мати можливість розвиватися»³²², у нашому випадку, податковому потенціалу. По-третє, переваги системного підходу, що містяться у можливості отримання синергійного ефекту в процесах формування і реалізації загального податкового потенціалу. Такий ефект не обмежується математичною сумою потенціалів фінансових і нефінансових секторів та кумулятивним ефектом (як результату накладення одного сектору на інший), а формується й завдяки появі інтегрованих якостей, що виникають через об'єднання цих секторів за єдністю їх суттєвих, конструктивних властивостей.

Податковий потенціал за своєю суттю є обсягом прямих і непрямих податків та інших платежів і відрахувань до державних інститутів, що теоретично можуть бути сплачені протягом певного періоду. Відповідно, податковий потенціал сектору фінансових та нефінансових корпорацій відображає обсяг прямих і непрямих податків та інших платежів і відрахувань до державних інститутів, що теоретично можуть бути сплачені протягом певного періоду компаніями, що формують сектори фінансових і нефінансових корпорацій. Дослідження теоретичної сутності поняття «податковий потенціал» та засад формування фіскального простору як узагальнюючого поняття і сформувавши концептуальну основу розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, на основі якої з'являється можливість розробки рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій, що корелює із досягненням головної мети дослідження.

Для розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій необхідно провести аналіз трьох передумов для її формування, до яких віднесено: (1) систему взаємопов'язаних понять як базових для розуміння категорії податковий потенціал; (2) рівні та елементи категорії податковий потенціал; (3) системність як ключову

³²² Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. К.: Видавництво «АКОНІТ», 2008. Т. 3. 265 с. С. 53.

характеристику пізнання категорії податковий потенціал. Водночас, для рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій до таких передумов будуть віднесені: (1) інструменти податкового регулювання; (2) міжнародні податкові переваги; (3) галузева структура сектору; (4) рівень монополізації. Наведений перелік, безумовно, не є вичерпним, проте формує комплексну функціональну надбудову до базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Рівень податкового потенціалу залежить від багатьох економічних, фінансових і соціальних факторів, однак первинним серед них є рівень базових ставок податків та платежів, що адмініструються ДФС України. Розподіл податкового потенціалу між платниками податків ґрунтується на двох принципах: 1) зв'язок податку з отриманими від нього вигодами та 2) платоспроможність³²³. Ці фактори визначають базис податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій

В наукових дослідженнях існують різні підходи до оцінки податкового потенціалу. По-перше, з точки зору фактичного рівня податкового потенціалу використовуються формули, розроблені ДФС України. Вони дозволяють визначити податковий потенціал в цілому для території, видів економічної діяльності або видів податків.

По-друге, це визначення максимального податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій, що означає максимальну суму нарахованих податків та платежів, які адмініструються ДФС України, Наступний крок - визначається обсяг та доцільність податкових пільг, а залишок суми доходу корпорації може бути реалізований не лише для простого, а й для розширеного відтворення. Таким чином, визначається оптимальний рівень податкового потенціалу за якого прибутковість товарів (робіт, послуг) матиме найбільше значення, тобто вплив податкової складової буде мінімальним, а коефіцієнт швидкої ліквідності

³²³ Анісімова, А.А. Фіскальні ризики і стійкість фінансової системи: досвід країн європейського союзу. *Фінансова аналітика: проблеми та рішення*. 2015. № 30. С. 34-42.

знаходитиметься в межах регуляторних меж. При визначенні оптимального податкового потенціалу застосовуються методи моделювання, в тому числі економетричні³²⁴.

Третій підхід, у межах якого вивчається вплив розміру податкового потенціалу на соціально-економічні процеси в країні (тобто, здійснення фіскальної, стимулюючої та регулюючої функцій податків). На цій основі проведено дослідження щодо впливу розрахованого податкового потенціалу на економіку (економічне зростання держави)³²⁵, із впливом зовнішніх факторів, справедливості податкового потенціалу тощо³²⁶.

Розкриваючи передумови формування базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, звернемо увагу на наступні взаємопов'язані категорії, а саме податкове навантаження, податковий тиск та податкові пільги.

Сутність взаємозв'язку категорій податковий потенціал та податкове навантаження полягає у тому, що податкове навантаження виступає кількісним виміром фактично сплачених податків та платежів, що адмініструються ДФС України, до бюджетів усіх рівнів. Порівняння цих параметрів між собою формує кількісний показник реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Аналогічний взаємозв'язок простежується і стосовно категорії податковий тиск, яка характеризує відносний рівень сплачених податків і платежів, що адмініструються ДФС України. Відповідно, порівнюючи кількісне значення обох категорій отримуємо відносний показник реалізації податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій. Водночас, якщо порівняти кількісний і відносний рівень реалізації податкового потенціалу сектору

³²⁴ Архіпцева, Л.М. Податковий потенціал: теоретичні та практичні аспекти використання в плануванні податкових надходжень. *Податки і оподаткування*. 2008. № 7. С. 39-46.

³²⁵ Резбаєв, В.М. Реформування податкової системи в США в 2017-2020 рр. *Економіка і управління: науково-практичний журнал*. 2020. № 2 (136). С. 79-83.

³²⁶ Цимбалюк, І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. №3 (212), Т. 2. С. 101-106.

фінансових і нефінансових корпорацій, дані показники будуть відрізнятися між собою, оскільки розрахунок первинних даних (а саме податкового тиску та податкового навантаження) має структурні відмінності.

До вихідних відноситься і категорія податкові пільги. За умови врахування у рівні податкового навантаження обсягів податкових пільг, що надані для застосування суб'єктами сектору фінансових та нефінансових корпорацій, при його порівнянні із фактичним значенням податкового потенціалу отримаємо якісний рівень реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Наступний крок пов'язаний з аналізом рівня податкового потенціалу у розрізі окремих рівнів, а саме: макро-, мезо-, мікро- та нанорівень.

Макрорівень. Тут податковий потенціал означає узагальнюючий показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і визначається як ідеальне (максимально можливе в рамках чинного законодавства) відношення суми податків до загального національного продукту. Оцінка податкового потенціалу зводиться до обґрунтування процесу формування такої вартості, яка враховувала б об'єктивне ринкове і податкове законодавство, а також інтереси як держави, так і платників податків³²⁷. Податковий потенціал - це узагальнена ідеальна характеристика податкової системи країни, яка характеризує, по-перше, вплив податків на становище платників податків або на економіку в цілому, а по-друге, засвідчує кількісну оцінку цієї дії.³²⁸

Мезорівень, тобто, галузевий податковий потенціал. Це теоретично можливий рівень податкових та інших платежів і зборів, розрахований як співвідношення суми податкових платежів (податків, зборів) та інших обов'язкових платежів, що адмініструються ДФС України і надходять до бюджетів усіх рівнів від підприємств певної галузі за окремий період до валового

³²⁷ Цимбалюк, І.О., Редько, І.М. Формування та оцінка податкового потенціалу регіонів України. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2013. Випуск 20/2. С. 216-221.

³²⁸ Гурова, В.А. Формування економічного рівня регіону за допомогою зміни податкового потенціалу. *Банківські послуги*. 2014. № 10. С. 31-39.

продукту цієї галузі, виробленого за той самий період. При аналізі податкового потенціалу галузей економіки необхідно враховувати структурні особливості національної економіки, включаючи особливості формування податкової бази та розподілу податків між категоріями платників податків та рівнями бюджетної системи ³²⁹.

Мікрорівень - секторальний податковий потенціал. Це максимальний рівень податкових платежів окремого сектору економіки, розрахований як теоретично можлива частка податків та платежів, що адмініструються ДФС України у загальній сумі оподатковуваних ресурсів (сума податкових платежів), що підлягає сплаті суб'єктом господарювання за певний період із доданою вартістю продукції, виробленої за той самий період. Кількісною оцінкою податкового потенціалу є максимально можливий рівень вилучення доходів, перевищення якого не дозволяє платникам податків здійснювати навіть просте відтворення. Рівень вилучення податків визначається розміром та вагомістю загальних економічних потреб, завданнями податкової та соціальної політики держави ³³⁰. Вплив податкової політики на стимулювання діяльності суб'єктів господарювання значною мірою визначається показником податкового потенціалу, який відображає рівень фінансової підтримки (визначення джерел фінансування, прогнозування обсягу та структури видатків та кінцевих результатів) та роль держави в економіці, а також відносини між державою та бізнесом.

Нанорівень. Податковий потенціал на цьому рівні характеризує теоретично можливий рівень податкових платежів, які можуть бути сплачені окремим підприємством.

Наступним етапом алгоритму побудови моделі оцінки податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій є аналіз податкового потенціалу як системної категорії. Це обумовлено тим, що поза ознак системності

³²⁹ Цимбалюк, І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. №3 (212), Т. 2. С. 101-106.

³³⁰ Калустян, Я.В. Теоретичні підходи до визначення податкового потенціалу регіону. Економіка будівництва та міського господарства. 2011. Том 7, № 3. С. 183-190.

фактичне значення податкового потенціалу вищого рівня буде математичною сумою податкового потенціалу елементів нижнього рівня без оцінки та врахування синергетичного ефекту від взаємодії елементів одного рівня між собою. Якщо ж податковий потенціал розглядати як системне утворення, то необхідно також врахувати потенційний синергетичний ефект, який призведе до підвищення сукупного податкового потенціалу понад математичну суму елементів даного рівня.

Проаналізувавши ознаки системності (структурованість, взаємозв'язок, підпорядкованість, цілісність та саморозвиток), зроблено висновок, що податковий потенціал є системною категорією внаслідок притаманних їй ознак:

- структурованість - податковий потенціал може бути структурований за різними ознаками: види податків і зборів, види економічної діяльності тощо ;
- взаємозв'язок - взаємопов'язаність частин системи проявляється через вплив законодавчих змін при обчисленні одного виду податків на зміни податкових надходжень для іншого виду податків. Регулююча функція податків реалізується через зменшення податкового потенціалу для одного виду економічної діяльності, тоді як він зростає для інших видів економічної діяльності;
- підпорядкованість - формування податкового потенціалу підпорядковується цілям податкової політики;
- цілісність - передбачає наявність її меж, що проявляються через взаємодію з податковим навантаженням, соціально-економічним розвитком територій, активізацією підприємницької діяльності та стабільністю бюджетної системи;
- саморозвиток - у сучасній науковій літературі податковий потенціал розглядається з різних позицій, а напрямки досліджень поглиблюються та деталізуються. У збільшеному масштабі можна виділити вплив на бізнес-процеси

(ефективність, оптимальність, зростання), соціально-економічні процеси залежно від видів податків або об'єктів дослідження (організації, території, особи)³³¹ тощо.

Відтак, можна стверджувати, що в системі рівнів податкового потенціалу повинен простежуватися синергетичний ефект (причому, не обов'язково позитивної спрямованості). При застосуванні певних інструментів управління податковим потенціалом для його нарощування може виникати як позитивний, так і негативний синергетичний ефект. Водночас, власне нарощування податкового потенціалу може мати і позитивний, і негативний комплексний синергетичний ефект загалом для економіки або соціальної сфери.

Грунтуючись на положеннях вище окресленого алгоритму, можна сформувати загальну модель оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, розбити її на окремі рівні, причому результати нижнього рівня не мають бути визначальними для результатів верхнього рівня.

Виходячи із трактування фінансових та нефінансових корпорацій як усіх функціонуючих в країні суб'єктів господарювання, виходимо на модель оцінки податкового потенціалу макрорівня. В цілому податковий потенціал макрорівня складається із наступних складових:

- обсяг прямих податків, що розраховані виходячи із фактичного обсягу ВВП країни;
- обсяг непрямих податків, що розраховані виходячи із фактичного обсягу ВВП країни;
- обсяг платежів та зборів, що адмініструються ДФС України, розрахованих на основі відповідних статей ВВП країни;
- обсяг податків та платежів, що адмініструються ДФС України, що розраховані на основі офіційного рівня тіньової економіки;
- обсяг донарахованих податків та платежів, що адмініструються ДФС України, за попередній аналогічний період;

³³¹ Данильченко, В.А. Фактори розвитку регіонального споживчого ринку. *Регіональна економіка: теорія і практика*. 2013. № 16 (295). С. 39-44.

- синергетична домінанта, яка відображає соціальну складову, а саме очікувані зміни рівня життя населення, зміни реальної купівельної спроможності населення, інші соціо-економічні компоненти.

Якщо звернутися до секторального або галузевого рівнів, то даний перелік буде деталізуватися залежно від того, до якого - фінансових чи нефінансових корпорацій відноситься даний сектор.

Водночас, дана модель є максималістичною, оскільки не враховує явище спрощеної системи оподаткування в Україні та податкових пільг. За умови їх введення у модель, отримаємо оптимальне значення податкового потенціалу, яке, зокрема, покаже також реальний економічний вплив існуючих економічних пільг та може застосовуватися як елемент системи обґрунтування необхідності або шкідливості тих чи інших податкових пільг.

Графічне відображення даної моделі найкраще може бути представлено кривою Лаффера, яка відображає податковий потенціал як держави, так і конкретної фінансової або нефінансової корпорації у сталих фінансових умовах за різного податкового навантаження.

Класичний вигляд кривої Лаффера представлено на рис. 4.1.1

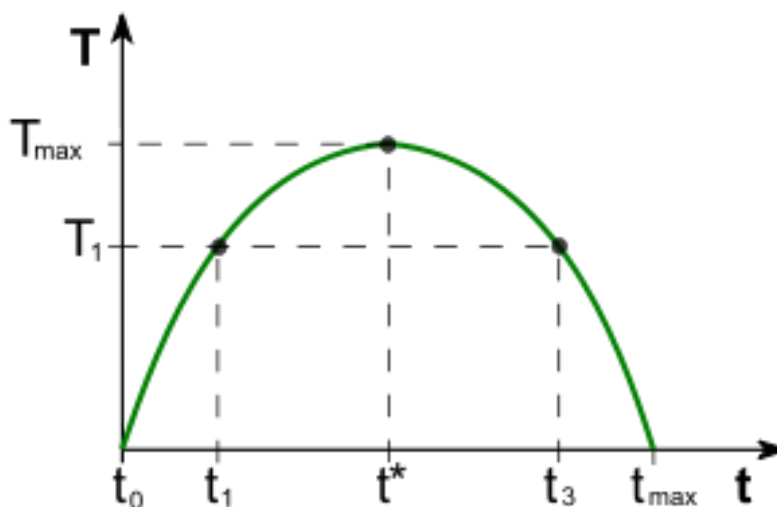


Рис. 4.1.1. Класична крива Лаффера

Нарощення податкового потенціалу може відбуватися екстенсивним або інтенсивним шляхом. Екстенсивний шлях передбачає підвищення податкового навантаження без фактичного зростання рівня економіки, тобто відбувається рух по кривій Лаффера у правому напрямку, однак у такому випадку загальний податковий потенціал, який, теоретично, повинен зростати, фактично досягає максимального значення і в подальшому знижується. Це пов'язано із тим, що у певний момент підприємствам стає дешевше ухилятися від сплати податків, аніж сплачувати їх, про що наголошувалося зокрема у підрозділі 3.1.5..

Інтенсивний шлях передбачає застосування непрямих податкових інструментів для нарощування податкового потенціалу. Внаслідок цього відбувається не рух по кривій, а зміщення власне самої кривої або зміна її форми зі зміщенням вершини. До таких інструментів відносимо:

- 1) управління базою оподаткування;
- 2) диверсифікація податків та зборів;
- 3) управління процесами адміністрування податків, податкові пільги;
- 4) міжнародні податкові переваги;
- 5) галузева структура сектору;
- 6) рівень монополізації тощо.

Кожен із наведених інструментів рухає або змінює криву Лаффера, що і відображає процес нарощування податкового потенціалу, тоді як фактичний обсяг отриманих податкових платежів та зборів відображає рівень реалізації податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій.

Вплив кожного із названих інструментів можна відобразити візуально: залежно від сили впливу того чи іншого інструмента. Відповідно, за умови використання важелів управління базою оподаткування або диверсифікації податків та зборів, залежно від сили впливу, нарощування податкового потенціалу матиме наступний вигляд (Рис. 4.1.2)

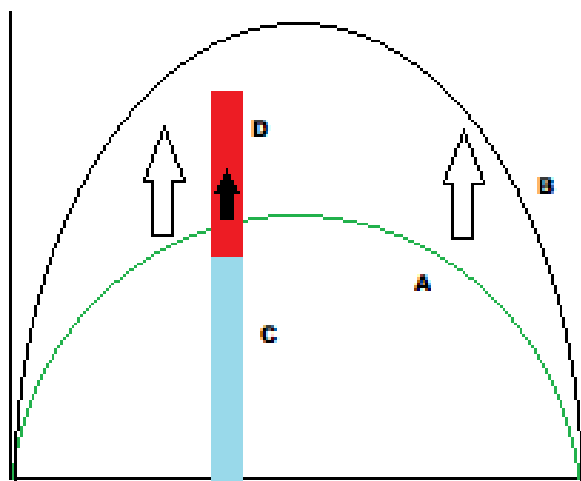


Рис. 4.1.2 Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління базою оподаткування чи диверсифікацією податків та зборів

Де: А - початковий податковий потенціал, С – реалізація податкового потенціалу, В – зміна податкового потенціалу під впливом названого інструменту, а D – зростання кількісної (але не обов’язково якісної) реалізації податкового потенціалу.

Управління процесами адміністрування податків та зборів, запровадження податкових пільг має інший характер впливу на нарощування податкового потенціалу, що відображено на рис. 4.1.3

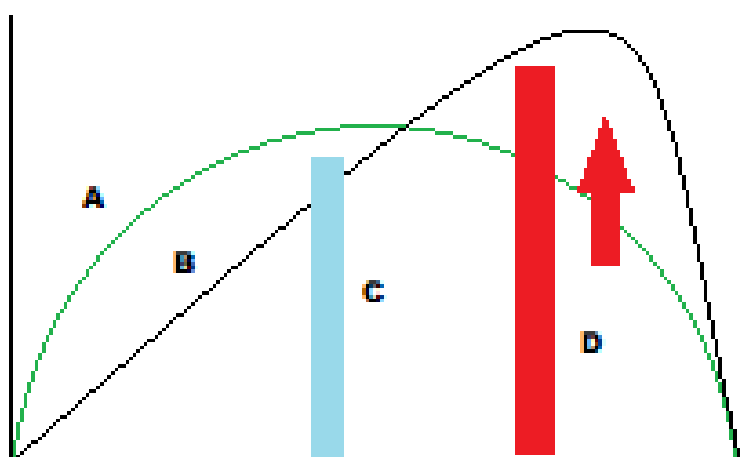


Рис. 4.1.3. Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління процесами адміністрування податків і податковими пільгами

Як видно, за умови запровадження обґрунтованих та комплексних заходів, точка максимального податкового потенціалу суттєво зміщується, що дозволяє нарощувати податкове навантаження та отримувати вищий рівень реалізації податкового потенціалу. Однак застосування цих інструментів має і зворотну сторону: після переходу точки максимального податкового потенціалу будь-які дії податкових органів призводять до стрімкого падіння рівня податкових надходжень. Водночас, оскільки точка максимуму податкового потенціалу є динамічною і постійно рухається в доволі широкому діапазоні, утримання податкової системи у збалансованому стані є складною задачею, яка потребує мінімізації управлінського та часового лагів та наявності якісної системи моніторингу економіки.

Міжнародні податкові переваги, які доступні на міжнародному ринку, також є інструментами впливу на податковий потенціал, ефект від яких представлено на рис. 4.1.4

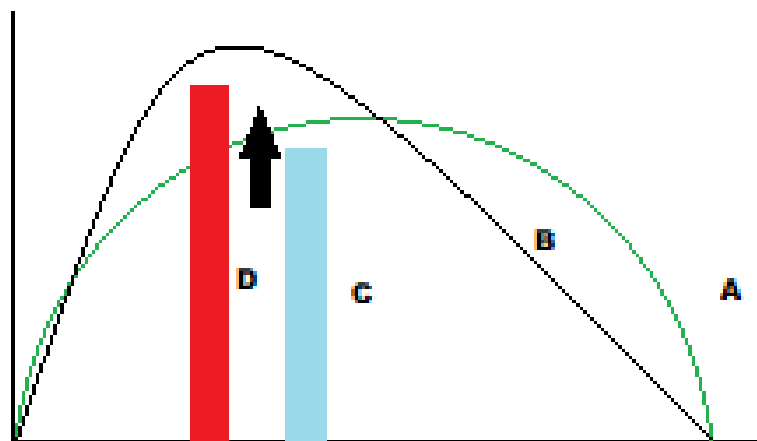


Рис. 4.1.4 Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління доступністю міжнародних податкових переваг

Як видно, міжнародні податкові переваги зміщують точку максимізації податкового потенціалу у напрямку зниження податкового тиску, при цьому гарантуючи високі податкові надходження. Однак виникає додатковий ризик офшоризації країни, що здатне створити значні проблеми у міжнародній торгівлі і

ризик стрімкого зниження податкових надходжень як у випадку заниженого податкового тиску, так і завищеного. Адже точка рівноваги є нестійкою і залежить не лише від внутрішньої економічної ситуації, а й від рішень компетентних органів іноземних країн та міжнародних організацій.

Таким чином, виходячи із представлених моделей нарощування податкового потенціалу, представлених на рис. 4.1.2 – 4.1.4, реалізація податкового потенціалу потребує не лише використання непрямих інструментів, а й управління власне рівнем податкового тиску. Це дозволить здійснювати політику максимізації реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій із урахуванням ризиків, що пов'язані із виходом рівня податкового тиску за межі оптимальної зони.

4.2. Перспективні напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки

Ефективна діяльність суб'єктів економіки нефінансового сектору є рушійною силою соціально-економічного розвитку ринкової економіки та поступу країни на шляху її сталого розвитку. Стратегічна необхідність такого розвитку визнана світовою спільнотою та одночасно дозволяє усвідомити появу комплексу проблем, пов'язаних зі зміною сучасної парадигми економічного розвитку, та подальшої трансформації суспільно-економічних, зокрема, фінансових відносин з урахуванням фінансово-економічного потенціалу та сформованих пріоритетів.

Аналізуючи трансформації податкового інструментарію у контексті зміцнення податкового потенціалу та забезпечення сталого розвитку нефінансових корпорацій можемо виділити наступні напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки:

1. Запропонована методика оцінки та аналізу податкового потенціалу за податком на прибуток підприємств дозволяє прогнозувати майбутні суми податкових надходжень враховуючи фактори динаміки ділової активності (індекс

рентабельності продукції), ступеню довіри до підприємства (коефіцієнт тіні) та досягнутого рівня сплати податків (середньозважена сума податку на прибуток). Запропоновані показники податкового потенціалу можуть в подальшому використовуватись як планові фінансові індикатори в процесі податкового моніторингу з боку податкової інспекції. Податковий потенціал підприємств може бути новим важелем для контролю платників податків, а також допоміжним інструментом при формуванні бюджету на наступний рік.

2. В умовах загострення проблеми зміни клімату актуалізуються питання пошуку ефективних інструментів обмеження викидів парникових газів, одними із ключових є цінові – система торгівлі викидами (далі – СТВ) та податки. Виходячи з європейської практики для України найбільш прийнятним є використання податків на викиди двоокису вуглецю у вигляді структурної компоненти у ставці акцизних податків, а не у складі екологічного податків. Це дозволить спростити адміністрування такого податку та стимулювати економічних агентів до зміни споживчої та виробничої поведінки, що в кінцевому підсумку сприятиме зменшенню енергоємності ВВП та протидіятиме зміні клімату.

3. Поруч із податковим стимулювання економіки до виходу із кризи актуальним залишається пошук джерел фінансування нагальних державних програм. Швидкі та стабільні надходження до державного бюджету можна забезпечити шляхом розширення бази акцизного податку та підвищення ефективності заходів його адміністрування, а саме:

- в Україні потрібно ввести уже законодавчо регламентоване акцизне оподаткування електронних сигарет за помірною ставкою шляхом оподаткування їхніх рідин, незалежно від вмісту в них нікотину, але відмовитися від застосування при цьому марок акцизного податку та впровадити додаткові заходи з державного регулювання їхнього виробництва та обігу. Крім того, для забезпечення ефективного адміністрування акцизного податку важливо зважати на розвиток вітчизняного ринку електронних сигарет, що вимагає подальших досліджень з

урахуванням додатково зібраної інформації про тенденції та особливості споживання й реалізації такої продукції.

- збільшити надходження до бюджету можна шляхом включення до підакцизних товарів солодких безалкогольних напоїв;

- додаткові податкові надходження можна отримати шляхом протидії уникненню сплати податків та ухиленню від оподаткування, а саме застосуванням системи антифорстолінгового регулювання: квоти на придбання марок акцизного податку.

Врахування перерахованих пропозицій щодо розширення бази оподаткування та вдосконалення податкового адміністрування дозволить залучити до державного бюджету додатковий ресурс, досягти цілей охорони здоров'я щодо скорочення споживання шкідливої продукції, вирівняти конкурентні умови на ринку та скоротити нелегальний обіг тютюнових виробів.

4. Нині серед найефективніших ринкових підходів стимулювання зменшення викидів парникових газів, які дозволяють врахувати величину екологічної шкоди у ринковій ціні на викопне паливо є поєднання цінових інструментів політики – системи торгівлі викидами та податку на викиди двоокису вуглецю. Торгівля квотами на викиди CO₂ може бути ефективним варіантом підтримки інвестицій з низьким рівнем вуглецю та стимулювання екологічної модернізації підприємств, проте потребує вищих та стабільних цін на квоти, ніж спостерігаються нині. При розробці та впровадженні заходів державної політики щодо обмеження викидів CO₂ для України необхідно враховувати ризики, які пов'язані з взаємодією цінових інструментів, що обумовлено їх сутністю та особливостями функціонування.

5. Податковий потенціал на місцевому рівні в умовах адміністративної та фіскальної децентралізації суттєвим чином залежить від ділової активності малого та середнього бізнесу. Запровадження заходів доступу до боргового фінансування буде забезпечувати робочі місця для місцевого населення, формувати його добробут та забезпечувати платоспроможний попит. Застосування методики

розрахунку безпечних кредитів для підприємств дозволить зрозуміти підприємству на яку суму йому краще взяти кредит, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит. І також дозволить підприємству чітко і правильно розрахувати свій фонд оплати праці, що зможе допомогти в подальшій роботі. В підсумку це сприятиме діяльності малого і середнього бізнесу як рушійної сили соціально-економічного розвитку держави .

6. Реалізація експортного потенціалу може бути здійснена за рахунок створення умов для максимальної реалізації конкурентних переваг національної економіки на світовому ринку та трансформації структури національного експорту у напрямі підвищення частки високотехнологічних товарів за рахунок мобілізації наявних в економіці прихованих резервів шляхом реалізації комплексної державної політики диверсифікації та підвищення конкурентоспроможності національного експорту. Особливе місце в системі реалізації експортного потенціалу національної економіки належить інструментам фіскальної політики, яка є дієвим механізмом впливу на ринкову кон'юнктуру.

Податкове стимулювання є дієвим механізмом, який дає змогу оперативно впливати на попит та пропозицію, таким чином регулюючи ділову активність як у межах національної економіки, так і у сфері ЗЕД. Крім того, інструменти податкової політики можуть бути таргетовані, тобто спрямовані на конкретні галузі та сфери національної економіки.

Важливими передумовами нарощування експортного потенціалу з позицій підвищення провадження митної діяльності є:

- вивчення передових практик найкращого світового досвіду щодо здійснення митного контролю з подальшою імплементацією відповідних новацій в законодавство України;
- оптимізація функціональної інфраструктури митних органів, що дозволить приймати оперативні управлінські рішення з питань провадження державної митної справи;

- подальше удосконалення автоматизації процесів під час здійснення митних процедур щодо мінімізації впливу людського фактора та підвищення ефективності функціонування системи моніторингу;

- поглиблення співпраці та налагодження взаємовідносин у контексті реалізації процесів з питань здійснення державної митної справи у площині міжнародного співробітництва та розширення договірної бази між державами;

- впровадження стандартизованих вимог до облаштування митної інфраструктури (портів, терміналів, пунктів пропуску, складів тощо).

7. Інформатизація і цифровізація суспільно-економічних відносин як невід’ємна риса сучасного розвитку розширяє можливості розвитку та ефективності нефінансового сектора за рахунок появи його нових сегментів. Ключовими напрямками стимулювання розвитку вітчизняного сегменту е-комерції є посилення правового захисту її суб’єктів, розширення доступу населення до мережі Інтернет, відкриття регіональних представництв інтернет-магазинів. Такий підхід дозволить не лише забезпечити розвиток е-комерції, але й сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджету держави.

Таким чином, удосконалення чинних і впровадження нових перспективних напрямів модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки на всіх рівнях економічної системи дасть змогу сформувати збалансовану, системну, послідовну, адекватну сучасним вимогам державну політику, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та добробуту населення регіонів і країни в цілому.

4.3. Концепти нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових корпорацій

В умовах кризових явищ в економіці, коли особливих втрат зазнав не лише реальний сектор економіки, а й фінансовий, це знайшло прояв, зокрема, у тому, що ряд фінансових установ не отримують прибутків. Відтак, питання збільшення

їх податкового потенціалу набуває усе більшої актуальності. Оптимізація умов оподаткування та пристосування до них інституційних одиниць фінансового сектору – основа збільшення податкового потенціалу. Відсутність стандартизованих підходів та концептуальних положень визначення податкового потенціалу учасників фінансового ринку у цілому створюють необхідність наукового пошуку в даному напрямі.

1. Оцінка податкового потенціалу тієї чи іншої сфери економіки може проводитись на основі ресурсного або ж дохідного підходів. В основі ресурсного підходу до трактування поняття податкового потенціалу лежить теза про те, що податковий потенціал – будь-які кошти, які можуть бути використані державою в якості основи для формування податкової бази. Саме такий підхід використовуємо для оцінки податкового потенціалу фінансового ринку України. За дохідного підходу взаємозв'язок податкових ресурсів і податкових доходів відповідає взаємозв'язку показників запасу і потоку. Має право на існування і третій підхід, що має назву «результативний підхід». Його сутність полягає у тому, що податковий потенціал визначається як максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих при мінімально допустимих розмірах вилучення частини доходів у господарюючих суб'єктів і фізичних осіб. Тобто, існує можливість комплексного підходу до оцінки податкового потенціалу, що здатне забезпечити об'єктивність такої оцінки.

2. Податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються в межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. З цієї позиції інтерес становить дослідження обсягів сплачених податків банками України та доходи банків, які підлягають оподаткуванню.

Обсяги та порядок формування банківських резервів впливають на формування прибутку, що підлягає оподаткуванню. За допомогою формування

резервів за активними операціями банків забезпечується безпечний рівень ліквідності банківської системи. Але при цьому, зарезервовані активи перетворюються на витрати банку і зменшують оподатковуваний прибуток. Припустивши, що зарезервовані активи банків могли б забезпечити отримання прибутку за рівнем рентабельності, який припадає на цей період і є середнім, можна підрахувати втрати податкового потенціалу ринку банківських послуг щодо сплати податку на прибуток.

2. На ринку цінних паперів здійснюються операції купівлі-продажу цінних паперів, емітованих організаціями, фінансовими інститутами та державою та мобілізація й перерозподіл коштів для фінансового забезпечення діяльності нефінансових секторів економіки. Такі процеси є основою структурних зрушень в економіці, здатних вивести Україну на конкурентні позиції у світовому господарстві. В умовах постійного дефіциту державного бюджету, особливу зацікавленість викликає оцінка можливостей ринку цінних паперів для забезпечення надходжень бюджету, тобто визначення його податкового потенціалу. При цьому важливою методологічною посилкою для реалізації можливостей ринку цінних паперів є врахування його зв'язку з іншими секторами економіки, а відтак його податковий потенціал безпосередньо пов'язаний із формуванням податкових потенціалів інших секторів економіки. Проте очевидно, що найважливіші можливості механізму формування і реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів пов'язані саме з його власними характеристиками.

Податковий потенціал ринку цінних паперів – це можлива сума мобілізованих податкових платежів до бюджету за рахунок зростання обсягів операцій з цінними паперами та розширення податкової бази в нефінансових секторах економіки за рахунок участі ринку цінних паперів в процесах алокації фінансових ресурсів. На основі такого розуміння сукупний податковий потенціал ринку цінних паперів будуть формувати податок на прибуток та податок на доходи фізичних осіб. Стосовно ПДВ, який не сплачується при здійсненні

операцій з купівлі-продажу цінних паперів, проте збільшення бюджетних надходжень від цього податку є також результатом впливу ринку цінних паперів на формування фінансового забезпечення розвитку нефінансового сектору економіки. Відтак, податковим потенціалом ринку цінних паперів можна вважати суму податкового потенціалу операцій з цінними паперами та податкового потенціалу нефінансового сектору економіки.

У частині адаптації зарубіжного досвіду найбільш дискусійним є запровадження спеціального податку на операції з цінними паперами. Більшість фахівців вважають, що ефективне функціонування такого податку передбачає запровадження перехресного оподаткування операцій з цінними паперами на різних ринках. Для України запровадження такого оподаткування є доцільним з точки зору регулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів та сприяння їх концентрації на організованих фондових біржах. Крім того, запровадження такого податку сприятиме зменшенню обсягів спекулятивних операцій та збільшенню інвестиційних. Результати аналізу засвідчили, що запровадження податку на операції з цінними паперами до окремих операцій дасть змогу забезпечити консолідацію ринку цінних паперів, зменшити обсяги спекулятивних операцій та операцій, які здійснюються з метою мінімізації податків, що сприятиме підвищенню ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів.

3. У контексті регулювання потоків секторів фінансових та нефінансових корпорацій та формування податкового потенціалу важливим постає податкове регулювання в інвестиційній сфері, зокрема в системі спільного інвестування.

Сучасна державна політика щодо оподаткування та регулювання системи спільного інвестування має забезпечити розвиток як національних інвесторів (зокрема домогосподарств), так і іноземних інвесторів через вкладання коштів в інвестиційні фонди. З метою удосконалення податкового стимулювання розвитку системи спільного інвестування необхідно реалізувати заходи, що пов'язані з:

– усуненням розбіжностей у тлумаченні терміну «інститут спільного інвестування» згідно з Податковим кодексом (ст. 14.1.86) та Законом України «Про інститути спільного інвестування»;

– уточненням визначення об'єкта оподаткування для застосування ставки 5% відносно доходів, що їх сплачує компанія з управління активами і які нараховані на розміщені активи відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу;

– віднесенням до складу витрат інвесторів повної суми коштів, що внесені в обмін на акції, під час первинного розміщення акцій за ринковими цінами, а також розміщення акцій додаткових випусків;

– включенням до складу емісійного доходу отриманих емітентом сум перевищення надходжень від повторного розміщення акцій власного випуску над ціною їх зворотного викупу як такого, що належить до складу операцій із власним капіталом. Відповідно до Податкового кодексу «емісійний дохід – це сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від емісії (випуску) власних акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів над номінальною вартістю таких акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів (під час їх первинного розміщення), або над ціною зворотного викупу під час наступних розміщень інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів»³³²;

– виключенням в норми Податкового кодексу поняття і порядку визначення об'єкта оподаткування, що не відповідає порядку здійснення діяльності ІСІ, встановленому Законом України «Про інститути спільного інвестування», що має привести до вірного трактування норм податкового законодавства. Зокрема, використання в податковому законодавстві поняття «дохід» для визначення доходів фізичної особи – інвестора ІСІ, які обкладаються за зниженою ставкою,

³³² Податковий кодекс України : Кодекс Верховної Ради України від 2 груд. 2010 р. № 2755 – V. Офіц. вісн. України. Т. 1. 2010. № 92. С. 9.

аналогічній оподаткуванню доходів за банківськими депозитами замінить поняттям «інвестиційний дохід, який виплачується КУА»;

– встановленням єдиних підходів до оподаткування інвестиційних доходів громадян (за ставкою 5 %), що отримані за інвестиційними операціями купівлі-продажу цінних паперів ІСІ;

– уточненням видів професійної діяльності на фондовому ринку, що не є об'єктом оподаткування (види професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до законодавства);

– звільненням емітентів від сплати державного мита за реєстрацію проспектів емісії цінних паперів ІСІ, які здійснюють публічне розміщення цінних паперів;

– звільненням від оподаткування операцій інвестора з конвертації (обміну) цінних паперів ІСІ, що перебувають під управлінням однієї компанії з управління активами;

– внесенням змін до законів України, які регулюють порядок стягнення та розмір податкових платежів за результатами фінансової діяльності ІСІ;

З метою реалізації зазначених заходів необхідним є внесення змін та доповнень до Податкового кодексу та інших законів України.

4. Протягом останніх років фінансові послуги лізингу зростають у своїй кількості. Загалом, це пояснюється тим, що лізинг є досить дієвим і швидким інструментом оновлення основних засобів, як малих, так і великих підприємств, а також лізинг є альтернативним способом збільшення інвестування в підприємство на противагу банківському кредитуванню. Саме тому виникає проблема для підприємців, як і за якими ставками оподатковуються угоди лізингу, що є предметом оподаткування, а що взагалі не підпадає під об'єкт лізингових угод.

Можна виділити такі податкові переваги лізингу, що можуть привести до активізації капітального інвестування:

- авансові платежі за лізингом не обкладається ПДВ, обкладається лише кінцева вартість майна чи товару;

- амортизаційні відрахування від балансової вартості предмета лізингу зменшують базу оподаткування;
- у момент передачі об'єкту лізингу лізингоодержувачу виникає податковий кредит із ПДВ на всю суму лізингу;
- 100% комісії лізингодавця відноситься на валові витрати;
- 50% палива відносяться на валові витрати.

Проте, існують і деякі недоліки, які загалом стосуються законодавства України, серед них можна виокремити розбіжності у визначенні понять та трактування видів лізинг між різними законодавчими актами. Усунення цих недоліків у законодавстві зробить лізинг ще більш вигідним для українських підприємств, адже матеріально-технічна база має властивість зношуватися, а валовий внутрішній продукт потрібно збільшувати.

За умов зниження обсягів фінансування капітальних вкладень у оновлення матеріальної бази підприємство України, лізинг як ніколи потребує підтримки з боку держави, навіть із застосуванням податкових пільг, податкових канікул, зважаючи на раціональність даного методу фінансування у світовому масштабі.

5. Одним із основних важелів впливу на діяльність страхових компаній є система оподаткування, котра, окрім своєї звичайної фіскальної функції, також має спрямовувати їхню діяльність на задоволення суспільних потреб. Поряд з тим формування ефективної системи оподаткування страхових компаній в Україні є досить складним завданням, що пояснюється особливою значущістю страхового ринку для сучасної економіки, а також специфікою господарської діяльності страховиків.

Варто зауважити, що розвиток страхового ринку у значній мірі залежить від зростання прибутковості страхових компаній і, як наслідок, це повинно призвести до збільшення обсягу податкових надходжень з податку на прибуток від страхових компаній до бюджету. Проведена оцінка податкових надходжень від страхових компаній показала, що діюча система оподаткування є

малоефективною, оскільки страхові компанії приховують свої справжні прибутки, чим ухиляються від їхньої сплати .

Система оподаткування страхових компаній, перш за все, повинна виконувати не тільки фіскальну функцію, а й стимулюючу - перерозподіляти кошти з фінансового в реальний сектор економіки. Діюча на сьогодні система оподаткування страхових компаній має ряд недоліків. Страховий бізнес у зв'язку з необхідністю сплати і податку на дохід, і податку на прибуток, у відносному вираженні сплачує значно більшу суму податкових платежів, ніж суб'єкти господарювання, котрі сплачують лише податок на прибуток. Податок на дохід необхідно сплачувати незалежно від того чи є страхова компанія прибутковою чи збитковою, що у випадку збиткової діяльності страховика призведе до ще більшого погіршення його фінансового стану, або навіть до банкрутства.

Недоліки податкового законодавства можуть призвести до погіршення фінансового стану страхових компаній і негативно вплинути на розвиток вітчизняного страхового ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування оптимальної системи оподаткування страхових компаній в Україні.

6. Останніми роками на особливу увагу заслуговують такі учасники фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), що виступають у ролі інституційних інвесторів, оскільки акумулюють грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуються їх збільшити шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти, які функціонують на ринку. Проте діяльність недержавних пенсійних фондів, їх вплив на економічні процеси не можна оцінити однозначно. Періодичні кризи, що охоплюють окремі національні ринки і світову економіку в цілому, як правило, проявляються як диспропорції у розвитку фінансової системи та невіддільні від недоліків у діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, остання глобальна економічна криза вкотре засвідчила існування реальних загроз для економіки у випадку недостатньої ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів та їх регулювання.

Практичний досвід засвідчує, що надмірна зарегульованість НПФ призводить лише до негативних наслідків, а саме: зниження рівня довіри громадян до фондів; короткострокового планування діяльності фондів; зменшення рівня доходності фондів та ін. Однак, як відомо, основними цілями фінансового регулювання діяльності НПФ є захист фінансових інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення, зниження системних ризиків, забезпечення ефективної та прозорої діяльності фондів. Тому втручання держави в сферу діяльності НПФ повинно бути своєчасним, доречним та обмеженим.

7. Зважаючи на роль і місце недержавного пенсійного забезпечення в системі соціального захисту та його значення у вирішенні соціально-економічних проблем держави, в багатьох країнах, зокрема ЄС, вводиться система стимулювання його розвитку, однією з найважливіших складових якої є виважена і збалансована система оподаткування.

У більшості країн-членів ЄС оподаткування за пенсійними контрактами, укладеними з пенсійними фондами-нерезидентами є менш сприятливим, ніж у випадку з місцевими установами. Як правило, немає взаємного визнання, тому за пенсійним контрактом, укладеним в одній країні навряд чи можна використати податкові пільги в іншій. Відповідно, особи, зацікавлені у додаткових пенсійних продуктах, змушені звертатися лише до національних операторів, а установи недержавного пенсійного забезпечення змушені мати повноцінні представництва в кожній країні.

Для вирішення цих та інших проблем, пов'язаних з оподаткуванням НПФ, пропонуються два основні шляхи. Перший, полягає у прийнятті стандартних правил, які мають бути втілені у двосторонніх угодах країн-членів ЄС. Перевагою такого підходу є те, що двосторонні домовленості можна пристосувати до індивідуальних пенсійних та податкових систем двох країн. З іншого боку, процес переговорів та укладення угод є складним і тривалим, і не гарантуватиме повного вирішення всіх проблем. Інший запропонований підхід полягає у створенні єдиних законодавчих правил (у вигляді багатосторонньої угоди або спеціальної

директиви), які мають забезпечити взаємне визнання пенсійних схем, встановити правила розподілу податкових повноважень для уникнення подвійного оподаткування, забезпечити адекватний рівень оподаткування тощо.

Найбільше складнощів виникає у випадку, коли особа мігрує з країни-члена, де діє режим ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), до країни із режимом ОЗЗ (оподаткування – звільнення – звільнення). У результаті виникає ситуація або подвійного оподаткування, або неоподаткування взагалі³³³. Тому існує необхідність в більш ефективному оподаткуванні пенсій як для захисту національних податкових надходжень, так і для спрощення податкового адміністрування і поліпшення його дотримання. Тобто пропонується підхід – це спроба почати обговорення майбутньої політики всередині ЄС і за його межами .

За відсутності єдиних законодавчих правил пенсійного оподаткування, втрачають як його учасники, так і країни-проживання, і країни-походження. Щодо України, то часті зміни податкового законодавства, непоінформованість заробітчан про подвійне оподаткування, неподачі вчасно декларацій до податкових інспекцій може призвести до непередбачених наслідків щодо їхніх не тільки заощаджень, а й майбутніх пенсійних виплат і дотацій.

³³³ Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авер'янов В. Нова доктрина українського адміністративного права: концептуальні позиції. *Право України*. 2006. № 5. С. 11-17.
2. Алексеев С.С. Проблемы теории государства и права. Москва: Юрид. лит., 1987. 440 с.
3. Анісімова А.А. Фіскальні ризики і стійкість фінансової системи: досвід країн європейського союзу. *Фінансова аналітика: проблеми та рішення*. 2015. № 30. С. 34-42.
4. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.
5. Архїпцева Л.М. Податковий потенціал: теоретичні та практичні аспекти використання в плануванні податкових надходжень. *Податки і оподаткування*. 2008. № 7. С. 39-46.
6. Атаманенко І. Б. Оцінка податкових ризиків при ухваленні податкових рішень. *Вісник ЖДТУ «Економіка, організація і управління підприємством»*. 2010. № 3 (53). С. 16-20.
7. Боди З., Мертон Р. Финансы: уч. пос.; пер. с англ. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2008. С. 64.
8. Борейко Н. М. Оцінювання показників фінансової звітності суб'єктів господарювання як засіб виявлення ризиків мінімізації або ухилення від сплати податків. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 79-84.
9. Борейко Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі Інтернет. *Фаховий науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. Міжнародний університет бізнесу і права. Випуск 2 (58). 2020. С. 87–93. URL: <http://business-navigator.ks.ua/>

10. Буряченко А. Є. Особливості оподаткування банківської діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2018. №11. С. 109-114.
11. Бюджет України 2018 : статистичний збірник. Київ : Міністерство фінансів України, 2019. 309 с.
12. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. К., 2017. 92 с.
13. Вергелюк Ю.Ю. Теоретичні засади формування податкового потенціалу фінансового ринку. *Економіка і держава*. 2018. №2. С. 62-65.
14. Вітлінський В. В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок. *Фінанси України*. 2007. № 3. С. 132–139
15. Вовчак О. Д. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України. *Фінанси України*. 2008. № 1. С. 41-46.
16. Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні : зб. наук. праць Буковин. ун-ту. *Економічні науки*. 2014. Вип. 7. С. 243–252.
17. Воронкова О. М. Сучасний стан та перспективи податкового регулювання страхової діяльності в Україні. *Економічний вісник університету*. 2019. Вип. 42. С. 164-171.
18. Гвоздюк С.Ю. Підходи до класифікації витрат на інноваційну діяльність. *Технологический аудит и резервы производства*. 2013. № 6/6(14). С.20-22.
19. Горький Н.В. Налоговый потенциал в механизме международных отношений. *Финансы*. 1999. № 6. С. 27-30.
20. Господарське право : практикум / А.Г.Бобкова (кер. Авт.. кол.), Ю.О. Моїсєєв, Ю.М. Павлюченко та ін.. ; за заг. ред.. А.Г. Бобкової. Харків : Право, 2018. 592 с.

21. Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 3-е изд., перераб. и допол. Москва : ПРОСПЕКТ, 1998. Ч.1.
22. Гранатуров В. Податкові ризики держави: визначення та класифікація. *Фінанси України*. 2007. № 10. С. 86–94
23. Гурова В.А. Формування економічного рівня регіону за допомогою зміни податкового потенціалу. *Банківські послуги*. 2014. № 10. С. 31-39.
24. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів: навч. посіб. Київ: ЦП «Компринт», 2015. 378с.
25. Даниленко Ю.В., Задільська О.М. Світовий досвід оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення. *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України*. 2014. Вип.3(66). С. 226-237.
26. Данильченко В.А. Фактори розвитку регіонального споживчого ринку. *Регіональна економіка: теорія і практика*. 2013. № 16 (295). С. 39-44.
27. Доходи та витрати банків України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення 11.01.2020р.).
28. Доходи. *Ціна держави*. Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення : 30.02.2020)
29. Економічна енциклопедія: в 3 т. / Редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін Київ : Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
30. Економічна правда. URL: <http://www.epravda.com.ua>.
31. Експерти: уряду не вдалося синхронізувати кліматичний і енергетичний напрямки. *Green Post*.2020. URL: <https://greenpost.ua/news/eksperty-uryadu-ne-vdalosya-synhronizuvaty-klimatychnyj-i-energetychnyj-napryamky-i752>
32. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошеєва, В. М. Клочко та ін. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2017. № 5. С. 11–17.
33. Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров'я. *Tobacco Tactics*. URL:

<https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/>.

34. Ефимова Т. История и перспективы введения налога на финансовые операции. *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2010. №3. С. 280.

35. Єдиний соціальний внесок. *Минфин*. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social> (дата звернення : 30.02.2020)

36. Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79-80(1952–1953), 15 жовтня, 2019. Баланс. Група компаній, 2019. URL: <https://balance.ua/news/post/proekt-1232> (Дата звернення 03.11.2020)

37. Журавльова Г.С. Юридична відповідальність за порушення принципу рівності прав і свобод людини і громадянина в Україні. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави* : тези доп. Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Харків, 22 листопад. 2013 р.) / МВС України, Харк. Нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2013. С. 68-70.

38. Загорський В. С. Податки для конкурентоспроможності економіки. *Дзеркало тижня*. 2006. № 16-17. URL: Режим доступу: <http://www.zn.ua>

39. Загорулько Ю. Рейтинг конкурентоспособности: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия? *Зеркало недели*. 2005. № 45. URL: <http://www.zn.ua>

40. Затонацька Т. Г., Ткаченко О. Є. Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2016. № 3 (31). С. 119–125, [120] с.

41. Звітність. Звіт про виконання державного бюджету по рокам. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

42. Зелізко А., Байцар Р. Розвиток нормативно-правового регулювання електронної комерції в Україні. *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. 2016. № 3. С. 39-44 (С. 40).

43. Зубрицький А. І., Серебрянський Д. М. Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України : науково-аналітична доповідь. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. 59 с.
44. Іванов Ю. Б. Оподаткування та інноваційна діяльність. Інновації: проблеми науки і практики: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 336 с.
45. Інноватика на фінансових ринках: монографія / за наук. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко; Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Богріновцева Л. М. та ін. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. С. 267–283
46. Інформаційний сайт Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку. URL: <http://dj-app.herokuapp.com/app/SDI%20NEXT/>.
47. Інформація за матеріалами каналу 112.ua. 20.01.20. URL: <https://112.ua/statji/slugi-reshili-podoit-biznes-kak-rada-perekroila-nalogovyy-kodeks-522642.html>.
48. Іщенко А. Покупки в інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. Сьогодні. 2020. 20 січ. URL: <https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvany-samyepopulyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html>
49. Каламбет С. В. Податковий потенціал у механізмі регулювання економічного зростання: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». Дніпропетровськ, 2003. URL: www.nbv.gov.ua
50. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта. 2001. 304 с.
51. Калустян Я.В. Теоретичні підходи до визначення податкового потенціалу регіону. Економіка будівництва и міського господарства. 2011. Том 7, № 3. С. 183-190.
52. Камалов С. М. Моделирование налогообложения финансовых инструментов на фондовом рынке при наличии рыночной альтернативы. *Економіка. Налоги. Право.* 2017. №3.

53. Кашина Н. В. Податковий потенціал в системі бюджетного прогнозування. *Фінанси*. 2002. №2. С.78-80
54. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Москва: Экономика, 1993. С. 259.
55. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. Тернопіль: Економічна думка і Карт бланиш. 2002. 572 с.
56. Класифікація інституційних секторів економіки України. Наказ № 378 Державної служби статистики України від 03.12.2014 р.
57. Ключко Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2019. № 12(40). С. 106-112.
58. Коваленко Ю. М. Інституційна довіра у національному фінансовому секторі та система гарантування банківських депозитів. *Малий і середній бізнес (право, держава, економіка)*. 2015. №1–2 (60–61). С. 106–113.
59. Коваленко Ю. М. Інформаційна асиметрія та моральний ризик у фінансовій діяльності: проблеми та способи подолання. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2015. № 3/3(8). С. 20–25.
60. Коваленко Ю. М. Фінансова система та фінансовий сектор. *Фінанси України*. 2011. № 4. С. 87.
61. Коваленко Ю. М. Еволюційні аспекти фінансового інжинірингу на світових ринках цінних паперів. *Економічний вісник (серія: фінанси, облік, оподаткування)*. Ірпінь: Вид-во УДФСУ, 2018. № 2. С. 52–59.
62. Колісніченко К. В. Основні характеристики податкових ризиків. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. № 7. С. 325-328.
63. Кондзелка М. Інші доходи платників податку на прибуток. *Дебет–кредит*. 2012. № 46. С. 24-31
64. Корнєєв В. В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоярній економіці. *Економічна теорія*. 2009. № 3. С. 46.

65. Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2
66. Кришталь Г. О. Державне регулювання банківського сектору у забезпеченні соціально-економічного розвитку України: теорія, методологія, практика: монографія. Херсон: ФОП Вишемирський В. С., 2019. С. 284.
67. Куровець Н. М. Управління податковим ризиком країни в сучасних умовах розвитку . *Сучасні тенденції державних фінансів*. 2011. С. 12–16
68. Лазнева І. О., Долгополова М. В. Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*. Випуск 31. 2019. С. 31–37. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/7.pdf
69. Ларин В. В., Лебедев А. Н., Солвьяненко Н. И. Правовое регулирование заключения сделок на современном этапе. URL: <http://www.vlarin.chat.ru/larin/diplom.htm>.
70. Маєвська А. А. Електронна комерція і право. Харків, 2010. 256 с.
71. Малахов В.П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия». Москва: ЮНИТИ-ДАНА. 2012. 391 с.
72. Маліцька Г. Г., Мельник О. І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. *Ефективна економіка*. № 12. 2018. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf
73. Мартиненко В. В. Сучасні тенденції розвитку та перспективи оподаткування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2018. № 11. С. 415.
74. Мартовой А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и Интернет-маркетинга. URL: www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56_1/knp56_146-152.pdf.

75. Маршук Л. М., Плахтій В. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2019. № 3(2). С. 443-447.
76. Менар К. Экономика организаций : пер. с франц. Москва : Инфра-М, 1996. С. 31-32.
77. Михайловська О. В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №7. С. 35–41.
78. Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: Практик. посіб. К.: «Знання», КОО, 2003. 278 с.
79. Наглядова статистика Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення 10.01.2020р.).
80. Нижегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч.трудов / Под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57-73.
81. Никитин С., Никитин А., Степанова М. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах запада. *МЭ и МО*. 2000. № 11. С. 49.
82. Нове кліматичне законодавство ЄК: можливість запровадження механізму СВА матиме прямий вплив на Україну. Ecobusiness Group. 2020. URL: <https://ecolog-ua.com/news/nove-klimatychnе-zakonodavstvo-yek-mozhlyvist-zaprovadzhennya-mehanizmu-sva-matyme-pryamyu>.
83. Новий тлумачний словник української мови в 3-х томах. Київ, Видавництво «АКОНІТ», 2008. Т. 3. 862 с., [108] с. 119
84. Новий тлумачний словник української мови. Т.1. Київ: Видавництво «Аконіт», 2008. 926 с.
85. Новий тлумачний словник української мови: в 3 т. / уклад. М. Гедзь та ін. Київ: Видавництво «Аконіт», 1999. Т.3. 630 с.

86. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. Київ: Видавництво «Аконіт», 2008. Т. 3. 265 с.
87. Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібною торгівлі у 2017 році. Державна служба статистики України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2017.xls
88. Обсяги роздрібного товарообороту підприємств по регіонах за 9 місяців 2019 року. Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2019_u.htm
89. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып. 1. Учение об обыкновенных доходах. Москва: Типография т-ва И.Д. Сытина, 1908. 530 с. С. 22.
90. Онишко О.В. Забезпечення господарського правопорядку як ключова ознака сучасної системи господарювання. *Економічні перспективи підприємництва в Україні: Збірник матеріалів III міжнародної науково-практичної конференції*. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. У 2-х частинах. Ч.І. 337 с. С. 200-202.
91. Онишко О.В. Роль правового інституту відповідальності у збалансуванні економічних публічних і приватних інтересів. *Соціологія права*. 2019. Випуск 3 (28). С. 50-54.
92. Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес: збірник тез* (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. С.1097-1100.
93. Онишко С.В. Розбудова політики податкової безпеки в Україні. *Науковий вісник Національної академії ДПС України*. 2007. № 3 (38). С. 103- 108
94. Онишко С.В., Лактіонова О.А. Перспективи впровадження фіскальних правил в Україні та їх інституційне забезпечення. *Економічний аналіз*. 2015. Том 22. № 1. С. 138-150.

95. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник НБУ*. 2009. №5. С. 11-16
96. Осадча Н. В. Процес забезпечення митного інтересу. *Управління економікою: теорія та практика*. 2012. С. 128-150.
97. Осипов С. Л., Осипова Е.С. Вариативные модели измерения налогового потенциала. *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2010. № IV-2(4). С.135–143.
98. Офіційний сайт Вінницької міської ради. URL : <http://www.vmr.gov.ua/>
99. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення : 30.02.2020)
100. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/> .
101. Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/business_climate?pid=5965
102. Офіційний сайт міської ради міста Кропивницького. URL : www.krrada.gov.ua/
103. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
104. Офіційний сайт Рівненської міської ради. URL : www.city-adm.rv.ua
105. Офіційний сайт Чернівецької міської ради. URL : www.chernivtsy.eu/
106. Паєнтко Т. В. Методичні підходи до оцінки податкового потенціалу фінансового ринку. Становлення економіки України у після кризовий період: ризику та проблеми розвитку : монографія / за заг. ред. О. О. Непочатенко (Частина 1). Умань: Видавець «Сочінський», 2012. С. 236-242
107. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія. Одеса: ПЛАСКЕ, 2009. 628 с.
108. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. К.: Лібра, 2002. 472 с. С. 217.
109. Перспективы развития мировой экономики: подъем, риски и

перебалансирование. Международный валютный фонд. Октябрь 2010. URL : <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>

110. Податкова система : навч. посіб. / П.В. Мельник ; за заг. ред. П.В. Мельника, В.Л. Андрущенко, І.А. Прокопенко, Ю.В. Панура, О.С. Іванишина, Т.В. Турчак, Т.В. Смірнова, Ю.І. Турянського та ін. Київ: Кондор. 2014. 698 с

111. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

112. Податкові надходження. *Ціна держави* : Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL : <http://cost.ua/budget/revenue/#1> (дата звернення : 30.02.2020)

113. Попова Е. В. Основные направления налоговой политики государства в целях стимулирования инновационного развития. *Инновации*. 2006. № 7 (92). С. 14.

114. Примостка Л. А., Сушкова Е. Е. Податковий потенціал як важливий інструмент податкового регулювання. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2009. №4(5). С. 33-36

115. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 465. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text>.

116. Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків: Закон Україн: від 15.02.11 р. № 3024-VI. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=3024-17>.

117. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ): Закон України від 12.09.2019 року №79-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>

118. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення

неплатоспроможних банків з ринку: Закон України від 16.07.2015, № 629-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/629-19>.

119. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-IX>.

120. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.

121. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003, № 1058-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=1058-15>.

122. Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів: Закон України від 12.12.2019 р. № 377-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/377-20>

123. Про затвердження Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів: Рішення НКЦПФР від 06.08.2013 № 1414. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1486-13> (дата звернення: 01.09.2019).

124. Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб: Наказ Міністерства фінансів України №77 від 01.02.2018 р. URL : https://ips.ligazakon.net/document/view/MF18005?an=1&ed=2018_02_01 (дата звернення 12.01.2020р.).

125. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text..>

126. Про наближення законів, підзаконних нормативно-правових актів та адміністративних положень держав-членів щодо виробництва, представлення та продажу тютюнових виробів та супутніх продуктів і про скасування Директиви 2001/37/ЄС. Директива Європейського Парламенту і Ради від 3 квітня 2014 р.

(2014/40/ЄС). URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/2014-40-es.pdf>.

127. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення: 01.09.2019).

128. Про результати аудиту ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства. Рішення Рахункової палати від 30 травня 2017 року № 12-3. URL : http://www.as-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751938/R_RP_12-3_2017.pdf?subportal=main (дата звернення: 23.10.2020).

129. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України: від 23.02.12 р. № 4452-VI. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

130. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку : Рішення НКЦПФР від 12.04.2012 № 553. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr553863-12> (дата звернення: 01.09.2019).

131. Про схвалення Концепції розкриття інформації на фондовому ринку: Рішення НКЦПФР: від 26.04.12 р. № 645. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL121061.html.

132. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 20.08.2010 № 2664-14. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 01.09.2019).

133. Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2015 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2016. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

134. Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2016 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2017. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

135. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2011 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2012. 50 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

136. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2012 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2013. 45 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

137. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2013 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: www.ukrstat.gov.ua

138. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2014 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL: www.ukrstat.gov.ua

139. Проект Закону України про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=64508.

140. Проникнення Інтернету в Україні. Інтернет Асоціація України. Дані досліджень у 3 кварталі 2019 р. 2019. 22 с. URL: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzhen_iii_kvartal_2019_roku.pdf

141. Проскура К.П. Податковий потенціал ринку цінних паперів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 151-162

142. Радіонов Ю.Д. Прогнозування і планування як інструмент ефективного управління та використання бюджетних коштів. *Економіка України*. 2014. № 4. С. 40-54.

143. Редих Э. Рынок электронной коммерции: каким он был в 2019 и каким будет в 2020. *Бизнес Цензор*. 2020. 14 января. URL:

https://biz.censor.net.ua/resonance/3169606/rynok_elektronnoyi_kommertsii_kakim_on_byl_v_2019_i_kakim_budet_v_2020

144. Резбаев В.М. Реформування податкової системи в США в 2017-2020 рр. *Економіка і управління: науково-практичний журнал*. 2020. № 2 (136). С. 79-83.

145. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Ярошенко, П.В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за заг. ред. М. Я. Азарова. К.: Міністерство фінансів України, 2011. 656 с. С. 312-313.

146. Ріппа М.Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку *Innovation in science and education: challenges of our time*. London: IASHE, 2017. P.45-49.

147. Романчукевич В.В. Державна фінансова політика сталого розвитку: монографія. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 308 с. С. 56-57.

148. Світлична Т. І. Економічний ризик та методи його вимірювання : *навч. Посібник*. Харків: ХНАМГ. 2004. 144 с.

149. Симоненко В.К. Пятилетка крутого пике. Экономические эссе. Киев, 2016. 327 с.

150. Сітшаєва Л.З. Економічна сутність категорії «податковий потенціал» *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. С.184-188. URL: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91113/48-Sitshaieva.pdf?sequence=1> (дата звернення: 02.11.2020)

151. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: підручник. Харків: Консум, 2005. С. 461-465.

152. Соколовська А. Про стратегію реформування податкової системи України. *Дзеркало тижня*. 2006. № 13 (592). URL: Режим доступу: <http://www.zn.ua>

153. Соловйова Т. Як бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. URL : <https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/>(дата звернення: 28.10.2020)

154. Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

155. Стеценко Б.С. Інституційна фінансова інфраструктура: глобальні імперативи та українські реалії : монографія. Київ : КНЕУ, 2019. 247 с. С. 14.

156. Тарангул Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. д-ра ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». Київ, 2003. 34 с. С. 11.

157. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

158. Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. М.: *Альпина Бизнес Букс*. 2004. 253 с.

159. Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/>

160. Федосов В. М. Бюджетна система : підручник. К.: Центр учбової літератури, Тернопіль : Економ. Думка.2012. 871 с.

161. Фесенко В. В. Оцінка та аналіз податкового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності. *Молодий вчений*. 2017. № 9. С. 571-576. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_130 (дата звернення: 31.10.2020)

162. Финансы капитализма / Б.Г. Болдырев, А.П. Окунева, Л.П. Павлова и др.; под ред. Б.Г. Болдырева. Москва: Финансы и статистика, 1990. 384 с.

163. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія; за ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 108.

164. Фіскальні інструменти реалізації експортного потенціалу національної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Зубрицький Артур Ігорович ;

Держ. фіскал. служба України, Ун-т держ. фіскал. служби України. Ірпінь, 2016. 21 с.

165. Фрич А. О. Напрями вдосконалення оподаткування фінансового сектору. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2 (10). Ч. 2. С. 127–132.

166. Царьов Р. Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2010. 112 с.

167. Цимбалюк І.О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. №3 (212), Т. 2. С. 101-106.

168. Цимбалюк, І.О., Редько, І.М. Формування та оцінка податкового потенціалу регіонів України. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2013. Випуск 20/2. С. 216-221.

169. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. К.: Інститут економіки, 2002. 215 с. С. 71.

170. Шевчук С. В. Аналіз динаміки здійснення митної справи в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 8. С. 65–70

171. Шевчук С. В. Митні інтереси держави: ідентифікація, регулювання та забезпечення: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 522 с.

172. Шевчук Ю.В., Денисюк К.М. Управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. №3 (08). С.255-259

173. Шеремет О .О. Податковий потенціал підприємств та можливості його підвищення в Україні. *Ефективна Економіка*. 2013. №5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2022> (дата звернення: 02.11.2020)

174. Шимко Я. Р., Ріппа М. Б. Перспективи використання податкових інструментів регіонального розвитку в сучасних умовах. *Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю, 19 червня 2018 р. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. С. 148–150.

175. Штиллер М.в. теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками. *Бизнес. Образование. Право*. 2015. № 4 (33).С. 182-185.
176. Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.
177. Яремко Л. А. Роль уряду у формуванні інноваційного розвитку економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 8. С. 23–32.
178. Электронная коммерция в Украине (краткая версия отчета) 2009–2011 гг. URL: <http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03>
179. «Taxes in Europe» database. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/economic-analysis-taxation/taxes-europe-database-tedb_en
180. Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: <https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html> (дата звернення 11.11.2020)
181. Boyd, J. H., Prescott, E. C. (1986) Financial Intermediary-Coalitions, *Journal of Economic Theory*, 38, 211–232.
182. Carbon Pricing Dashboardhttps. The World Bank. URL: https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data
183. Company tax in the EU. / European Union. URL: https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_en.htm
184. Corporate - Tax credits and incentives. Norway. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/norway/corporate/tax-credits-and-incentives>
185. Corporate Tax Rates 2020. International Tax. / Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>
186. Corporate tax rates table. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>

187. COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2017/2455 of 5 December 2017 amending Directive 2006/112/EC and Directive 2009/132/EC as regards certain value added tax obligations for supplies of services and distance sales of goods. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017L2455>

188. Dabla-Norris, E., R. Allen, L. Zanna, T. Prakash, E. Kvintradze, V. Lledo, I. Yackovlev, and S. Gollwitzer, 2010, “Budget Institutions and Fiscal Performance in Low-Income Countries,” IMF Working Paper 10/80 (Washington: International Monetary Fund).

189. Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs. *A World Bank Group Flagship Report*. URL : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> (дата звернення : 30.02.2020)

190. Economy Profile of Ukraine Doing Business 2020. URL : <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення : 30.02.2020)

191. Emmanuelle Pontnau-Faure. The French Digital Services Tax. GLOBAL TAX INSIGHT. ISSUE 5, OCT. 2019. URL: <https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/the-french-digital-services-tax/>

192. Excise Duty Tables. Part III – Manufactured Tobacco. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf

193. Financial Sector Assessment Program (FSAP). URL: <https://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.aspx>

194. Fischer S. The Importance of Financial Markets in Economic Growth. URL: <http://www.iie.com/fischer/pdf/fischer081103.pdf>.

195. Fitore Morina, Bedri Peci Harmonization of Corporate Income Tax (CIT) in the EU - Achievements and Challenges. Acta Universitatis Danubius. Œconomica, Vol 13, No 6 (2017). Pp. 323-333

196. Global tax. Офіційний сайт Pricewaterhouse Coopers. URL : <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax.html> (дата звернення: 30.02.2020)
197. Glossary of Key Terms URL: www.oecd.org
198. HM Revenue & Customs, Ministry of Finance (ROC), South Africa Revenue Services, IFS. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>.
199. Impact of the Global Crisis on Sub national Governments' Finances. Teresa Ter-Minassian, Annalisa Fedelino. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1985235
200. Interview with Eugene Fama: Rational Irrationality (2010) The New Yorker. Jan. 13. URL: <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-eugene-fama.html>.
201. Italy: Updated, revised R&D tax credit system. July 29 2020. / KPMG. URL: <https://home.kpmg/us/en/home/insights/2020/07/tnf-italy-updated-revised-r-and-d-tax-credit-system.html>
202. Jean-François Brun, Maïmouna Diakite. Tax Potential and Tax Effort: An Empirical Estimation for Non-resource Tax Revenue and VAT's Revenue. 2016. URL: <file:///C:/Users/JULIAV~1/AppData/Local/Temp/2016.10.pdf>.
203. Khastara M., Aslania A., Nejatib M. How does carbon tax affect social welfare and emission reduction in Finland? Energy Reports. № 6. 2020. P. 736-744. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352484719302690>
204. Lier A. P., van Viet D.G. Tax and Legal Aspects of EC Harmonization. Kluwer, 1993. P. 179.
205. Lucas R. E. Jr. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22 (1). P. 3-42.
206. Martynenko V. V. Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2019. № 3. С. 134. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617->

5932.3.2019.133–143.

207. Miankhel A., Kaliappa K., Thangavelu S. Australia's Export Potential: An Exploratory Analysis. *Journal of the Asia Pacific Economy*. 2014. Vol. 19, Issue 2. P. 230-246

208. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis. *The Jerome Levy Institute of Bard College Working Paper*. 1992. № 74. P. 1-10.

209. National Expenditure Rules – Why, How and When. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2012/pdf/ecp473_en.pdf

210. OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

211. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <https://www.oecd.org/>

212. Paying Taxes. Офіційний сайт проекту Світового банку “DOING BUSINESS”. URL : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes> (дата звернення : 30.02.2020).

213. Product innovation in non-life insurance markets – Sigma, №4/2011. URL: http://media.swissre.com/documents/sigma4_2011_en.pdf

214. Rajan, U., Seru, A., Vig, V. (2008) The Failure of Models that Predict Failure: Distance, Incentives and Defaults, *Chicago GSB Research Paper*, 8, 45–62.

215. Speedtest Global Index. URL: <https://www.speedtest.net/global-index>

216. Stiglitz J. (2008) Markets Can't Rule Themselves, *Newsweek*, Dec. 31. URL: newsweek.com/id/177477.

217. Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: <https://vaporproductstax.com/taxation-database/>

218. Tax treatment of retirement savings in private pension plans, 2018. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings->

Policy-Brief-1.pdf

219. Taxes on sugary drinks: Why do it? World Health Organization. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/260253/WHO-NMH-PND-16.5Rev.1-eng.pdf?sequence=1>

220. The 2020 Finance Act – a summary of the new business tax measures. URL: <https://www.farrer.co.uk/news-and-insights/the-2020-finance-act--a-summary-of-the-new-business-tax-measures/>

221. The Federal Deposit Insurance Corporation. URL: <http://www2.fdic.gov>.

222. The French tax system is innovation - and investment – friendly. URL: <https://www.impots.gouv.fr/portail/internationalenbusiness/tax-incentives>

223. The tax treatment of funded private pension plans: OECD and EU country profiles. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/tax-treatment-pension-plans-country-profiles.pdf>

224. The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org>.

225. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam. «North Holland». 1952

226. Ukraine: Selected Issues IMF Country Report No. 08/228. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08228.pdf>

227. Ullmann P., Pichot R., Aïdan V., Cazals Th. Corporate Tax 2020 in France: Trends and Developments. / Chambers and Partners. January 15, 2020. URL: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/corporate-tax-2020/france/trends-and-developments>

228. Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues. *International Journal of Electronic Commerce*. 1996. Vol. 1, № 1, Fall. P. 3–23. URL: <http://www.gvsu.edu/ssd/ijec/v1n1/p003full.html>.