

ISSN: 2617-5932

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

ВИПУСК 3, 2019

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК. СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК. СЕРИЯ: ФИНАНСЫ, УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
- ECONOMIC HERALD. SERIES: FINANCE, ACCOUNTING, TAXATION
- UNIVERSITY OF STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор:

ШЕВЧУК ОЛЕГ АНАТОЛІЙОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

Заступники головного редактора:

МАЦЕЛЮХ НАТАЛІЯ ПЕТРІВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ОНИШКО СВІТЛАНА ВАСИЛІВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

Відповідальний секретар:
ДРУЖИНСЬКА НАТАЛІЯ СЕРГІЙВНА,
кандидат економічних наук, УДФСУ (Україна)

Редакційна колегія:

АНДРУЩЕНКО ВОЛОДИМИР ЛЕОНІДОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

БЕЛІНСЬКА ЯНІНА ВАСИЛІВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

БЕРЕСЛАВСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ЗАЛІЗКО ВАСИЛЬ ДМИТРОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ІЛЬІН ВАЛЕРІЙ ЮРІЙОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

КАРПЕНКО ЛІДІЯ МИКОЛАЇВНА,
доктор економічних наук, доцент, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (Україна)

КОВАЛЕНКО ЮЛІЯ МИХАЙЛІВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

КОЛЯДА ТЕТЯНА АНАТОЛІЙВНА,
кандидат економічних наук, с.н.с., доцент, УДФСУ (Україна)

КРАЄВСЬКИЙ ВОЛОДИМИР МИКОЛАЙОВИЧ,
доктор економічних наук, доцент, УДФСУ (Україна)

ЛІСОВИЙ АНДРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

МАРТИНЕНКО ВАЛЕНТИНА ВІТАЛІЙВНА,
кандидат економічних наук, доцент, УДФСУ (Україна)

ОЛЕШКО АННА АНАТОЛІЙВНА,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ОСМЯТЧЕНКО ВОЛОДИМИР ОЛЕКСАНДРОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ПАСІЧНИК ЮРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)

ПАШКО ПАВЛО ВОЛОДИМИРОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

ПИЛИПІВ ВІТАЛІЙ ВОЛОДИМИРОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна)

РІППА СЕРГІЙ ПЕТРОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

СТЕЖКО НАДІЯ ВОЛОДИМИРІВНА,
доктор економічних наук, доцент, Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

ШВАБІЙ КОСТЯНТИН ІВАНОВИЧ,
доктор економічних наук, професор, УДФСУ (Україна)

GÓRAL JUSTYNA,
PhD, Assistant Professor (Польща, м. Варшава)

SÍPKO JURAJ,
Prof. Ing., PhD., MBA (Словаччина, м. Братислава)

GOZORA VLADIMÍR,
Dr.h.c. prof. mpx.h.c. prof. Ing. PhD., MBA (Словаччина, м. Братислава)

Випуск 3, 2019

ПОДАННЯ МАТЕРІАЛІВ

До друку приймаються статті українською, російською та англійською мовами, що відповідають тематичі видання й містять наукові результати, не опубліковані раніше.
Матеріали подаються в роздрукованому вигляді на адресу журналу та надсилаються в електронному вигляді на e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

СУПРОВІДНІ ДОКУМЕНТИ

- Рецензія** (для авторів без наукового ступеня) підписана фахівцем з науковим ступенем із рекомендацією статті до друку і завірена підписом та печаткою установи, яка є зовнішньою щодо Університету ДФС України, та установи, де працює автор (автори) статті
- Відомості про автора:**
 - прізвище, ім'я, по батькові (повністю) українською, російською та англійською мовами;
 - посада;
 - назва установи/навчального закладу;
 - науковий ступінь;
 - вчене звання; контактні телефони автора;
 - e-mail;
 - поштова адреса.

СТРУКТУРА ПУБЛІКАЦІЇ

- Наукові статті, що подаються до журналу, повинні обов'язково містити такі неодмінні елементи:
- Індекс УДК (на початку статті ліворуч, напівжирним шрифтом).
 - Прізвище та ініціали автора(-ів) (праворуч, напівжирним шрифтом українською мовою).
 - Науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи (повністю) (українською, російською та англійською мовами).
 - E-mail автора(-ів).
 - ORCID ID автора(-ів).
 - Назва статті українською, російською та англійською мовами.
 - Стаття: 1) формулювання мети статті (постановка завдання); 2) постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями; 3) аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми та на які спирається автор. Важливо виділити невирішені частини загальної проблеми, які саме досліджуються у статті; 4) виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів; 5) висновки з цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямі.
 - Список використаних джерел та його транслітерація (References) в алфавітному порядку.
 - Анотація до статті: прізвище та ініціали автора(-ів) (українською, російською та англійською мовами) та текст анотації українською, російською та англійською мовами: мовою статті – не менш 500 знаків; англійською чи українською (якщо стаття написана не цими мовами) – не менше 1800 знаків, включаючи ключові слова.
 - Ключові слова українською, російською та англійською мовами (5–7 слів або словосполучень).

КОМП'ЮТЕРНИЙ НАБІР

Загальний обсяг статі не повинен перевищувати 15 сторінок машинописного тексту.
Стаття подається у форматі MS Word 97-2003 (*.doc) або (*.rtf); поля по 20 мм; шрифт – Times New Roman; кегель – 14; інтервал – 1,5; відступ – 1,25.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Бібліографічний опис списку використаних джерел оформляється за правилами Національного стандарту України ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання». References - транслітеровані список цих же джерел, оформляється в стилі APA (American Psychological Association Style). Транслітерацію слід здійснювати відповідно до правил, прописаних у Постанові КМУ від 27 січня 2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею».

ТАБЛИЦІ, СХЕМИ, МАЛЮНКИ

- Таблиці, схеми, малюнки** повинні мати посилання за текстом, бути пронумеровані, мати заголовок (назву, підпис) та посилання на джерело.
- Ілюстративний матеріал** має бути компактным та мати чітке зображення; написи на ілюстраціях і підписи до них мають бути подані мовою статті.
- Формули** подають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Формули повинні бути пронумеровані.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АВТОРА

- Відповідальність за зміст статті несе автор.**
- Автор зобов'язаний ретельно вчитати рукопис і підписати його на останній сторінці. Редакційна колегія може скорочувати й редагувати матеріал за погодженням з автором.
 - Автор підтверджує, що матеріал статті є виключно власним оригінальним дослідженням, оформлений із дотриманням правил цитування та посилань.
 - Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування.
 - Автор підтверджує, що надані до друку матеріали раніше не публікувались в інших виданнях та містять достовірну інформацію.

РОЗМІЩЕННЯ МАТЕРІАЛІВ

Повнотекстові версії номерів журналу представлені:

- на сайті УДФСУ за адресою: www.nusta.edu.ua;
- на сайті Наукового журналу «Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування» за адресою: <http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/index>;
- на платформі «Наукова періодика України» в Національній бібліотеці України імені В.І. Вернадського НАН України за адресою: www.irbis-nbuv.gov.ua

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ
ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
(УДФСУ)

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК
ОПОДАТКУВАННЯ
ВИПУСК 3, 2019

*Засновник, видавець
та виготовлювач
Університет державної фінансової
служби України*

Заснований у 2017 р.

Адреса редакції та видавця:
Україна, 08201, м. Ірпінь,
вул. Університетська, 31,
Університет ДФС України
e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

**Рекомендовано до друку
Вченою радою
Університету ДФС України
(протокол № 3 від 28.03.2019)**

**Свідоцтво про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
(Серія KB №22277-12177P від 02.08.2016)**

*У разі передруку матеріалів
посилання на журнал
«Економічний вісник.
Серія: фінанси, облік,
оподаткування»
обов'язкове*

**Виходить у міру накопичення
матеріалу
© Університет ДФС України, 2019**

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

Науковий журнал

Випуск 3

Ірпінь • УДФСУ • 2019

ISSN 2617-5932
УДК 330(05)

*Засновник, видавець: Університет державної фіскальної служби України
Заснований 2017 року*

Продовжуване видання (виходить у міру накопичення матеріалу)

Мови видання: українська, російська, англійська

*Свідectво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ 22277-12177 Р від 02.08.2016*

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Університету державної фіскальної служби України (протокол № 3 від 28.03.2019)

Редакційна колегія: д.е.н., професор *О. А. Шевчук* (голов. ред.); д.е.н., професор *Н. П. Мацелюх* (заст. голов. ред.); д.е.н., професор *С. В. Онишко* (заст. голов. ред.); д.е.н., професор *В. Л. Андрущенко*; д.е.н., професор *Я. В. Белінська*; д.е.н., професор *О. І. Береславська*; д.е.н., професор *В. Д. Залізко*; д.е.н., професор *В. Ю. Ільїн*; д.е.н., доцент *Л. М. Карпенко*; д.е.н., професор *Ю. М. Коваленко*; к.е.н., с.н.с., доцент *Т. А. Коляда*; д.е.н., доцент *В. М. Краєвський*; д.е.н., професор *А. В. Лісовий*; к.е.н., доцент *В. В. Мартиненко*; д.е.н., професор *А. А. Олешко*; д.е.н., професор *В. О. Осмятченко*; д.е.н., професор *Ю. В. Пасічник*; д.е.н., професор *П. В. Пашко*; д.е.н., професор *В. В. Пилипів*; д.е.н., професор *С. П. Ріппа*; д.е.н., доцент *Н. В. Стежко*; д.е.н., професор *К. І. Швабій*; Ph.D. *Ю. Джараль* (Польща); Ph.D. *Ю. Сипко* (Словаччина); Ph.D., Dr.h.c. *В. Гозора* (Словаччина).

Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування : науковий журнал / редкол. : *О. А. Шевчук* (голов. ред.) та ін. – Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2019. – Випуск 3. – 250 с.

У виданні розміщені наукові статті, присвячені актуальним проблемам економіки.

Науковий журнал започатковано з метою опублікування результатів наукових досліджень з питань теорії і практики фінансів, бухгалтерського обліку, оподаткування та інших напрямів економічної науки.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та всіх, хто цікавиться науковими дослідженнями у сфері економіки.



Науковий журнал індексується в Google Scholar.



Національною бібліотекою України імені В. І. Вернадського.



Розміщений на відкритій інформаційній платформі OJS Університету державної фіскальної служби України.



Науковим статтям, опублікованим у журналі, присвоюється індекс DOI (Digital Object Identifier) – ідентифікатор цифрового об'єкта.

Редакція журналу веде систематичну роботу із включення наукового видання до міжнародних електронних бібліотек, каталогів та наукометричних баз даних з метою входження у світовий науковий інформаційний простір, підвищення рейтингу журналу та індексів цитування його авторів. Наразі редколегія направила матеріали для індексації в Index Copernicus, провадить роботу щодо входження журналу у Scopus та Web of Science.

Адреса редакції:

вул. Університетська, 31,
м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна
E-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

Під час посилання на матеріали наукового журналу «Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування» потрібно використовувати транслітеровану назву «*Ekonomichnyi Visnyk. Seriya: Finansy, Oblik, Opodatkuvannia*» або «*Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation*».

© Університет державної фіскальної служби України, 2019

УНИВЕРСИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИСКАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ УКРАИНЫ



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
СЕРИЯ: ФИНАНСЫ, УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Научный журнал

Выпуск 3

Ирпень • УГФСУ • 2019

ISSN 2617-5932
УДК 330(05)

*Основатель, издатель: Университет государственной фискальной службы Украины
Основан в 2017 году*

Продолжаемое издание (выходит по мере накопления материала)

Языки издания: украинский, русский, английский

*Свидетельство о Государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22277-12177 Р от 02.08.2016*

Рекомендовано к печати решением Ученого совета Университета государственной фискальной службы Украины (протокол № 3 от 28.03.2019)

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор *О. А. Шевчук* (глав. ред.); д.э.н., профессор *Н. П. Мацелюх* (зам. глав. ред.); д.э.н., профессор *С. В. Онышко* (зам. глав. ред.); д.э.н., профессор *В. Л. Андрущенко*; д.э.н., профессор *Я. В. Белинская*; д.э.н., профессор *Е. И. Береславская*; д.э.н., профессор *В. Д. Зализко*; д.э.н., профессор *В. Ю. Ильин*; д.э.н., доцент *Л. Н. Карпенко*; д.э.н., профессор *Ю. М. Коваленко*; к.э.н., с.н.с., доцент *Т. А. Коляда*; д.э.н., доцент *В. Н. Краевский*; д.э.н., профессор *А. В. Лисовый*; к.э.н., доцент *В. В. Мартыненко*; д.э.н., профессор *А. А. Олешко*; д.э.н., профессор *В. А. Осмятченко*; д.э.н., профессор *Ю. В. Пасичник*; д.э.н., профессор *П. В. Пашко*; д.э.н., профессор *В. В. Пылытив*; д.э.н., профессор *С. П. Риппа*; д.э.н., доцент *Н. В. Стежко*; д.э.н., профессор *К. И. Швабий*; Ph.D. *Ю. Джараль* (Польша); Ph.D. *Ю. Сипко* (Словакия); Ph.D., Dr.h.c. *В. Гозора* (Словакия).

Экономический вестник. Серия: финансы, учет, налогообложение : научный журнал / редкол. : *О. А. Шевчук* (глав. ред.) и др. – Ирпень : Университет государственной фискальной службы Украины, 2019. – Выпуск 3. – 250 с.

Издание вмещает научные статьи, посвященные актуальным проблемам экономики.

Научный журнал основан с целью опубликования результатов научных исследований по вопросам теории и практики финансов, бухгалтерского учета, налогообложения и других направлений экономической науки.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов и всех, кто интересуется научными исследованиями в сфере экономики.



Научный журнал индексируется в Google Scholar,



Национальной библиотекой Украины имени В. И. Вернадского.



Размещен на открытой информационной платформе OJS Университета государственной фискальной службы Украины.



Научным статьям, опубликованным в журнале, присваивается индекс DOI (Digital Object Identifier) – идентификатор цифрового объекта.

Редакция журнала ведет систематическую работу по включению научного издания в международные электронные библиотеки, каталоги и наукометрические базы данных с целью вхождения в мировое научное информационное пространство, повышения рейтинга журнала и индексов цитирования его авторов. Сейчас редколлегия направила материалы для индексации в Index Copernicus, проводит работу по вхождению журнала в Scopus и Web of Science.

Адрес редакции:

ул. Университетская, 31
г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина
E-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

Во время ссылки на материалы научного журнала «Экономический вестник. Серия: финансы, учет, налогообложение» нужно использовать транслитерируемое название «Ekonomicnyi Visnyk. Seriya: Finansy, Oblik, Opodatkuvannia» или «Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation».

© Университет государственной фискальной службы Украины, 2019

UNIVERSITY OF THE STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE



ECONOMIC HERALD
SERIES: FINANCE, ACCOUNTING, TAXATION

The Scientific Journal

Release 3

Irpın • USFSU • 2019

ISSN 2617-5932

UDC 330(05)

*Founder, publisher and manufacturer: University of the State Fiscal Service of Ukraine.
The scientific journal was founded in 2017.*

Continued edition (released with the accumulation of material).

Language of publication: Ukrainian, Russian, English.

The certificate of state registration of the print mass media: KB 22277-12177 P, 02.08.2016

*Recommended for printing and Internet distribution by the decision of the Academic Council of
University of the SFS of Ukraine (Protocol № 3, 28.03.2019)*

Editorial Board: Doctor of Economics, professor *O. A. Shevchuk* (Editor-in-chief); Doctor of Economics, professor *N. P. Matseliukh* (Deputy Editor); Doctor of Economics, professor *S. V. Onysko* (Deputy Editor); Doctor of Economics, professor *V. L. Andruschchenko*; Doctor of Economics, professor *Y. A. V. Belinska*; Doctor of Economics, professor *O. I. Bereslavska*; Doctor of Economics, professor *V. D. Zalizko*; Doctor of Economics, professor *V. Yu. Ilin*; Doctor of Economics, Associate professor *L. M. Karpenko*; Doctor of Economics, professor *Yu. M. Kovalenko*; Ph.D. in Economics, Senior Research Fellow, Associate professor *T. A. Koliada*; Doctor of Economics, Associate Professor *V. M. Kraevsky*; Doctor of Economics, professor *A. V. Lisovyi*; Ph.D. in Economics, Associate professor *V. V. Martynenko*; Doctor of Economics, professor *A. A. Oleshko*; Doctor of Economics, professor *V. O. Osmiatchenko*; Doctor of Economics, professor *Yu. V. Pasichnyk*; Doctor of Economics, professor *P. V. Pashko*; Doctor of Economics, professor *V. V. Pylypiv*; Doctor of Economics, professor *S. P. Rippa*; Doctor of Economics, Associate professor *N. V. Stezhko*; Doctor of Economics, professor *K. I. Shvabii*; Ph.D. *J. Góral* (Poland); Ph.D. *J. Sipko* (Slovakia); Ph.D., Dr.h.c. *V. Gozora* (Slovakia).

Economic herald. Series: finance, accounting, taxation : the Scientific Journal /
Editorial Board : O. A. Shevchuk (Editor-in-chief) and others. – Irpin : University of the
State Fiscal Service of Ukraine, 2019. – Release 3. – 250 p.

The publication contains scientific articles, devoted to actual problems of the economy.

The scientific journal was founded to publish the results of scientific research on the theory and practice of finance, accounting, taxation and other areas of economic science.

For researchers, lecturers, graduate students, students and everyone interested in research in the field of economics.



The Scientific Journal «Customs Security» is indexed by Google Scholar,



Vernadsky National Library of Ukraine.



The scientific journal is located on the open information platform OJS of the University of the State Fiscal Service of Ukraine



DOI (digital object identifier) – the scientific articles are assigned digital object identifier.

The editorial board conducts systematic work on integration of the scientific publications in international electronic libraries, catalogs and scientometric databases in order to enter the world scientific information space, increase the rating of the journal and the citation indices of its authors. The editorial board is currently working on the inclusion of the scientific journal in Scopus and Web of Science.

Address of the editorial board:

31, Universitetskaya str., Irpin, Kyiv region, Ukraine, 08201

e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

During the reference to the materials of the scientific journal «Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation» you need to use the transliterated title «*Ekonomichnyi Visnyk. Serii: Finansy, Oblik, Opodatkuvannia*».

© University of the State Fiscal Service
of Ukraine, 2019

ЗМІСТ

<u>Андрущенко В. Л.</u> Імператив фіскальної солідарності.....	13
<u>Антоненко В. М., Рогущина Ю. В., Сьомка Н. К.</u> Проблеми семантизації інформаційних ресурсів Web для підтримки управління процесами оподаткування.....	20
<u>Белінська Я. В., Ратушна Ю. В., Котух Е.</u> Досвід Об'єднаних Арабських Еміратів щодо активізації інвестування: уроки для України.....	30
<u>Гуріна Н. В., Дойонко А. М.</u> Застосування професійного судження бухгалтера в умовах ринкової економіки: вітчизняний та міжнародний досвід.....	40
<u>Задорожня Л. А., Швабій К. І., Скаженник М. В.</u> Трансформація персонального прибуткового оподаткування в Україні.....	48
<u>Ільїн В. Ю.</u> Домінуючі інвестиційні стратегії формування виробничих портфелів аграрних підприємств.....	59
<u>Коваленко Ю. М.</u> Теоретичні засади страхових і пов'язаних з ними послуг.....	72
<u>Коляда Т. А.</u> Гендерно-орієнтоване бюджетування: сутність та перспективи запровадження в Україні.....	80
<u>Корж М. А.</u> Типологізація механізмів прямого іноземного інвестування: інституційний аспект.....	89
<u>Кошук Т. В.</u> Реформування акцизного податку з тютюнових виробів в Україні в контексті імплементації Угоди про асоціацію з ЄС.....	99
<u>Красівський В. М., Параниця Н. В.</u> Моделювання та оцінка фінансової стійкості діяльності публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».....	110
<u>Лепеха М. О., Смоляр М. М.</u> Здійснення митної політики в Україні на сучасному етапі.....	118
<u>Мазіна О. І., Олійник В. С.</u> Трансформація звітності в умовах глобалізації.....	124
<u>Мартиненко В. В.</u> Оцінка динаміки та структури податкових джерел формування бюджету в Україні.....	133
<u>Мацелюх Н. П.</u> Індикатори розвитку фондових ринків та виклики для України.....	144
<u>Новицька Н. В.</u> Особливості моніторингу руху підакцизних товарів у країнах ЄС.....	155
<u>Олешко А. А., Трохимець О. І.</u> Регіональна антикризова політика в умовах макроекономічної нестабільності.....	164
<u>Онишко С. В., Шевчук Ю. В.</u> Особливості функціонування моделей фінансування медичного страхування.....	171

<u>Панура Ю. В., Скоромцова Т. О.</u> Податкове консультування в зарубіжних країнах: досвід для України.....	180
<u>Пасічник Ю. В.</u> Вплив державного боргу на економічне зростання в країнах Вишеградської групи.....	189
<u>Поснова Т. В.</u> Трансформація людського капіталу в умовах цифрової економіки.....	204
<u>Проскура К. П., Лісовий А. В.</u> Документальне обґрунтування ризиків фіктивності здійснених платниками податків операцій з постачання товарів у податкових перевітках.....	212
<u>Старостенко Г. Г.</u> Теоретичні аспекти розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку.....	222
<u>Сторожук Т. М., Дружинська Н. С.</u> Теоретичні аспекти економічної оцінки лісових ресурсів як об'єктів обліку.....	231
<u>Тучак Т. В.</u> Благодійні податки на доходи: зарубіжний досвід.....	242

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Андрущенко В. Л.</u> Императив фискальной солидарности.....	13
<u>Антоненко В. М., Рогущина Ю. В., Сьомка Н. К.</u> Проблемы семантизации информационных ресурсов Web для поддержки управления процессами налогообложения.....	20
<u>Белинская Я. В., Ратушная Ю. В., Котух Э.</u> Опыт Объединенных Арабских Эмиратов в сфере активизации инвестирования: уроки для Украины.....	30
<u>Гурина Н. В., Дойонко А. М.</u> Применение профессионального суждения бухгалтера в условиях рыночной экономики: отечественный и международный опыт.....	40
<u>Задорожня Л. А., Швабий К. И., Скаженник М. В.</u> Трансформация персонального подоходного налогообложения в Украине.....	48
<u>Ильин В. Ю.</u> Доминирующие инвестиционные стратегии формирования производственных портфелей аграрных предприятий.....	59
<u>Коваленко Ю. М.</u> Теоретические основы страховых и связанных с ними услуг.....	72
<u>Коляда Т. А.</u> Гендерно-ориентированное бюджетирование: сущность и перспективы внедрения в Украине.....	80
<u>Корж М. А.</u> Типологизация механизмов прямого иностранного инвестирования: институциональный аспект.....	89
<u>Кошук Т. В.</u> Реформирование акцизного налога с табачных изделий в Украине в контексте имплементации Соглашения об ассоциации с ЕС.....	99
<u>Краевский В. М., Параница Н. В.</u> Моделирование и оценка финансовой устойчивости деятельности публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины».....	110
<u>Лепеха М. А., Смоляр М. Н.</u> Осуществление таможенной политики в Украине на современном этапе.....	118
<u>Мазина А. И., Олейник В. С.</u> Трансформация отчетности в условиях глобализации.....	124
<u>Мартиненко В. В.</u> Оценка динамики и структуры налоговых источников формирования бюджета в Украине.....	133
<u>Мацелюх Н. П.</u> Индикаторы развития фондовых рынков и вызовы для Украины.....	144
<u>Новицкая Н. В.</u> Особенности мониторинга движения подакцизных товаров в странах ЕС.....	155
<u>Олешко А. А., Трохимец Е. И.</u> Региональная антикризисная политика в условиях макроэкономической нестабильности.....	164

<u>Онишко С. В., Шевчук Ю. В.</u> Особенности функционирования моделей финансирования медицинского страхования.....	171
<u>Панура Ю. В., Скоромцова Т. А.</u> Налоговое консультирование в зарубежных странах: опыт для Украины.....	180
<u>Пасичник Ю. В.</u> Влияние государственного долга на экономический рост в странах Вышеградской группы.....	189
<u>Поснова Т. В.</u> Трансформация человеческого капитала в условиях цифровой экономики.....	204
<u>Проскура К. П., Лисовый А. В.</u> Документальное обоснование рисков фиктивности осуществленных налогоплательщиками операций по поставке товаров в налоговой проверке.....	212
<u>Старостенко А. Г.</u> Теоретические аспекты развития конкурентной среды в условиях интеграции в мировую экономику.....	222
<u>Сторожук Т. Н., Дружинская Н. С.</u> Теоретические аспекты экономической оценки лесных ресурсов как объектов учета.....	231
<u>Тучак Т. В.</u> Благотворительные налоги на доходы: зарубежный опыт.....	242

CONTENTS

<u>Andrushchenko V. L.</u> Imperative of fiscal solidarity.....	13
<u>Antonenko V. M., Rogushina Yu. V., Siomka N. K.</u> Problems of semantization of the Web information resources for support the management of taxation processes.....	20
<u>Belinska Ya., Ratushna J., Kotuh E.</u> The experience of the United Arab Emirates in enhancing investment: lessons for Ukraine.....	30
<u>Hurina N. V., Doyonko A. M.</u> Application of professional judgment of accountant in the market economy: domestic and international experience.....	40
<u>Zadorozhnia L., Shvabii K., Skazhennyk M.</u> Transformation of personal income taxation in Ukraine.....	48
<u>Ilin V. Y.</u> Dominant investment strategies forming production portfolio agricultural enterprises.....	59
<u>Kovalenko Yu. M.</u> Theoretical bases of insurance services and related them services.....	72
<u>Koliada T.</u> Gender-oriented budgeting: essence and perspectives of implementation in Ukraine.....	80
<u>Korzh M. A.</u> Typologization of mechanisms for direct foreign investment: institutional aspects.....	89
<u>Koshchuk T.</u> Reformation of excise taxation of tobacco products in Ukraine in terms of implementation the Association Agreement with the EU.....	99
<u>Kraevsky V. M., Paranytsia N. V.</u> Financial sustainability modelling and estimation of the public joint-stock company “National shareholder company “Naftogaz of Ukraine”.....	110
<u>Lepekha M. O., Smoliar M. N.</u> Implementation of customs policy in Ukraine at the modern stage.....	118
<u>Mazina O. I., Oliinyk V. S.</u> Transformation of reporting in globalization conditions.....	124
<u>Martynenko V. V.</u> Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine.....	133
<u>Matseliukh N. P.</u> Indicators of development of stock markets and challenges for Ukraine.....	144
<u>Novytska N.</u> Features of monitoring the movement of excisable goods in EU.....	155
<u>Oleshko A. A., Trokhymets O. I.</u> Regional anti-crisis policy in the condition of macroeconomic instability.....	164
<u>Onyshko S. V., Shevchuk Y. V.</u> Functioning specifics of medical insurance financial support models.....	171

<u>Panura I. V., Skoromtsova T. A.</u> Tax consulting in foreign countries: experience for Ukraine.....	180
<u>Pasichnyk Yu. V.</u> The impact of public debt on economic growth in the countries of the Visegrad group.....	189
<u>Posnova T. V.</u> Transformation of human capital in conditions digital economy.....	204
<u>Proskura K., Lisovyi A.</u> Documentary reasoning of the risks of the activity of the tax performed by the payers of supply of goods in tax examinations.....	212
<u>Starostenko H. H.</u> Theoretical aspects of developing competitive environment in the conditions of integrating into the world economy.....	222
<u>Storozhuk T. M., Druzhynska N. S.</u> Theoretical aspects of economic assessment of forest resources as accounting facilities.....	231
<u>Tuchak T. V.</u> Charitable taxes on income: foreign experience.....	242

УДК 336.22

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.13-19

В. Л. Андрущенко,

д.е.н.,

Університет ДФС України,

e-mail: kalistrat@ukr.net,

ORCID ID 0000-0001-6138-5264

ІМПЕРАТИВ ФІСКАЛЬНОЇ СОЛІДАРНОСТІ

Стаття присвячена розгляду поняття та явищ фінансової солідарності як соціально-гуманного імперативу сучасної епохи в опосередкованих через оподаткування фінансових взаєминах між державами, регіонами, поколіннями, окремими людьми. Саме цінності солідарності, зокрема й особливо фінансової, належать до основоположних цінностей Євросоюзу. На основі міждисциплінарного фінансово-соціологічного методу дослідження сформульовано дефініцію фінансової солідарності. Визначено її типи, вказано на авторів досліджень на цю тему, розкрито окремі фінансово-технологічні заходи солідарного характеру.

Ключові слова: фінансова солідарність, імператив, метод фінансової соціології, податок солідарності, Євросоюз, Маастрихтський договір, децентралізація, субсидіарність.

В. Л. Андрущенко. Императив фискальной солидарности

Статья посвящена рассмотрению понятия и явления фискальной солидарности как социально-гуманного императива современной эпохи в опосредствованных через налогообложение финансовых взаимоотношениях между государствами, регионами, поколениями, отдельными людьми. Именно ценности солидарности, в частности и особенно фискальной, принадлежат к основополагающим ценностям Евросоюза. На основании междисциплинарного финансово-социологического метода исследования сформулировано определение фискальной солидарности. Определены ее типы, указаны авторы исследований на данную тему, раскрыты некоторые финансово-технологические приемы солидарного характера.

Ключевые слова: фискальная солидарность, императив, метод фискальной социологии, налог солидарности, Евросоюз, Маастрихтский договор, децентрализация, субсидиарность.

Мета і завдання дослідження. На протилежність західній фінансовій науці у вітчизняних дослідженнях згадки про фінансову солідарність у контексті вчення про податки і практики оподаткування за небагатма винятками майже відсутні. Маємо намір дещо заповнити цю пустоту з подальшою розробкою цієї актуальної теми.

Важливо, що концепція фінансової солідарності надає оподаткуванню більш гуманно-людинолюбний образ і тим більш реалістичний сенс, чого йому бракує з огляду на досить поширений поведінково-обумовлений скепсис і правовий нігілізм у ставленні до податків. З міркувань фінансової солідарності відкривається можливість краще обґрунтовувати легітимність оподаткування, приймання фінансово-політичних рішень, пояснювати функціонування податкової держави.

Дослідженням фінансово-соціологічним методом явищ фінансової солідарності задали старт західні, здебільшого німецькі економісти: Б. Даффлон (Dafflon) [4, с. 138–164], М. Крох (Kroh), Х. Ленгфелд (Lengfeld), С. Лінденберг (Lindenberg), Л. Сілкопф (Seelkopf), С. Шмідт (Schidt) та ін. З позицій поведінкової економіки (behavioraleconomics) фінансову солідарність тлумачить професор університету Квінсленд (Австралія) Бено Торглер (Torgler). Повільно впроваджується в Україні тема фінансової солідарності – одна з квітуючих сфер вчення про оподаткування.

Постановка проблеми. На фоні економічних, соціальних, екологічних і енергетичних проблем сучасного людства досить зростає значення фінансових форм суспільної й міжнародної солідарності. В Євросоюзі фінансова солідарність приймає форми міждержавної підтримки за принципом «від багатших – біднішим» через спільний бюджет ЄС, а також цільових податків соціально-солідарного характеру на національному рівні.

Виклад основного матеріалу. У преамбулі до Лісабонського договору 2007 р. – одного з фундаментальних документів сучасної епохи – солідарність зазначається серед основоположних цінностей і принципів Євросоюзу. Статті 3 Договору свідчить про стремління ЄС до солідарності між людьми і народами, поколіннями, територіями і державами не лише в самому ЄС, але й «у всьому світі» [1]. Більшість видів солідарності знаходять свій вираз у тому числі і у фінансовій солідарності.

У методологічному плані фінансова солідарність – сфера міждисциплінарного фінансово-соціологічного підходу, в якому важлива роль належить позаекономічним методам дослідження. Метод фінансової соціології має могутній аналітично-пізнавальний потенціал, зосереджений на соціальних взаємодіях оподаткування, на його інституціональному середовищі та історичному контексті. «Історія, соціологія і статистика фінансів – це три опори, які підтримують теорію державних фінансів, якщо не відривати її повністю від реальності» [2, с. 206]. «Скажіть мені, на що ви збираєтеся витратити кошти, а я скажу вам, які для цього потрібні джерела доходів, на які класи суспільства треба опиратися, скільки і якого виду адміністративний апарат вам для цього буде потрібний» [3, с. 202], – пояснював і популяризував переваги фінансово-соціологічного методу класик теорії державних фінансів Рудольф Гольдшейд (1870–1931).

Поняття імперативу в цьому контексті сприймаємо як категоричне етичне повеління, моральний обов'язок у безумовно-наказовій формі стосовно характеру податкової політики, дій державних установ і поведінки платників податків. Поняття солідарності стає сутнісною квінтесенцією податків, що спростовує уявлення деяких економістів про вульгарну примусовість податків як форми «фінансової експлуатації» населення. Фінансова солідарність дає зрозуміти, що поведінка людей і урядів не завжди регулюється голим егоїзмом чи вузько сприйнятим національним інтересом.

Існують різні види фінансової солідарності (табл. 1), яким можна дати об'єднану дефініцію.

Фінансова солідарність – забезпечення деякого вирівнювання ресурсної достатності за принципом перерозподілу від багатших до бідніших членів певної політично, економічно або соціально консолідованої єдності, будь-то індивіди, регіони або держави за допомогою фінансових операцій цілеспрямованого характеру. Перерозподіл ресурсів – корінна сутнісна ознака та інструментальний механізм фінансової солідарності, що може здійснюватися як з добродійно-гуманних, так і меркантильно-ділових міркувань. Групову єдність солідарних одиниць згуртовують спільні інтереси.

Таблиця 1

Типи солідарності

Рівень	Нетериторіальна	Територіальна
Індивідуальний	Міжособистісна солідарність	–
Колективний	Міжгрупова солідарність	Внутрішньо-територіальна солідарність
	–	Міждержавна солідарність

Складено автором на основі: *The Territoriality of Fiscal Solidarity*. URL : http://www.on-federalism.eu/attachments/157_download.pdf

Вирівнювання як операційний засіб фінансової солідарності не потрібно розуміти в абсолютному розумінні. Йдеться про деяке доповнення ресурсів, частково допустиме зрівняння дохідних потенціалів між учасниками (winners) і нещасливцями (losers) будь вони державами, регіонами, індивідами чи їхніми колективами. Внутрішньодержавне бюджетне вирівнювання відбувається між центром, регіонами і місцевими органами. Воно багате на казуси і навіть на Заході (ЄС, Швейцарія та ін.) непохитних принципів і рецептів вирівнювання ще не розроблено.

Солідарність невідривна від людського фактора – такої взаємодії між благодійниками і бенефіціарами, коли останні перебувають під впливом перших [5]. Французький соціолог Еміль Дюркгайм (1858–1917) вбачав тісну залежність між солідарністю і свободою таким чином, що люди можуть почувати себе вільними і щасливими лише за умови, що вільні й щасливі інші люди. У поширенні цієї тези на міжнародний масштаб успішні держави з готовністю мають полегшувати становище менш благополучних. Отже, в центрі фінансової солідарності перебуває особистість, у прагненні якої блага для якомога більшої кількості людей. У міждержавних і міжрегіональних відносинах цей принцип дещо видозмінюється, оскільки солідарне на погляд благодіяння не завжди позбавлене від прихованої меркантильної та/або політичної мети на користь благодійника.

Загалом солідарність – феномен нормативного порядку, результат морально-етичного і політичного вибору – може бути як різновидом гуманного почуття і поведінки, так і діловим спонуканням до надання допомоги з певною прагматичною метою. У межах певної спільноти фізичних і юридичних осіб солідарність проявляє себе як політично і корисливо мотивований альтруїзм благодійно-спонсорського характеру, що потребує, однак, кількісного розрахунку і юридичного оформлення, а також передбачає багаторівневий перерозподіл ресурсів з визначених міркувань економічного, політичного, соціального змісту.

Сприйнята в історичній ретроспективі фінансова солідарність мала класово-станову природу привілейованих взаємин між панівним суспільним станом і державою. Так, у феодальну епоху фінансово-солідарний характер мали відносини власності між аристократичним класом і монархічно-абсолютистською владою, коли державна і приватна власність перепліталися і зливалися. Після буржуазних революцій суспільним гегемоном, на користь якого склалася фінансова солідарність між ним і урядом, став капіталістично-підприємницький клас. В епоху глобалізації у стосунках фінансової солідарності з державою перебуває транснаціональний бізнес. У сучасній Україні характер фінансової солідарності, за деякими запевненнями, має патримоніально-нероздільний альянс олігархічної плутократії з політично-урядовими структурами.

Концепція фіскальної солідарності не змінює загальної доктрини оподаткування. Те нове, що вносить концепція фіскальної солідарності в розуміння процесу оподаткування стосується не так самих податків, як їхніх платників – членів соціальної страти, згуртованої залежністю від фіскального обов'язку. Розробка питань фіскальної солідарності наводить на думку, що «вдосконаленню» платників податків потрібно відводити навіть більше значення, ніж безперестанному впродовж десятиліть реформуванню податкової системи. Тому популяризація ідей фіскальної солідарності в Україні досить актуальна.

На індивідуальному рівні фіскальна солідарність може здійснюватися у конкретних формах персонального податку солідарності. За різних часів податки цього типу були впроваджені в Німеччині, Франції, Фінляндії, Греції, Італії, в деяких штатах США. Крім того, в Німеччині планують ввести на федеральному рівні *«податок енергетичної солідарності»* – 6 %-ву надбавку до податку на доходи фізичних осіб і прибуток корпорацій з цілком визначеним призначенням на фінансування виробництва екологічно чистої електроенергії.

Так, після катастрофи на АЕС «Фукусіма» в березні 2011 р. японський уряд ухвалив рішення в кількості трьох нових цільових податків ввести з метою фінансування відновлювальних робіт так званий *«податок соціальної солідарності»*. Підтриманий 70 % населення цей податок взяв образ фіскальної солідарності всієї нації з постраждалими. В унісон із солідарним податком передбачався також випуск облігацій солідарної державної позики з аналогічною метою.

Міжтериторіальна солідарність – необхідна передумова корекції величини, вирівнювання (equalization) фіскальних потенціалів між регіонами. «Охоплюючи різні територіальні та етнонаціональні громади, фіскальні трансферти нерідко підкріплюють відчуття певної громадянської приналежності, як і сприяють «космополітичній» ідентичності». Фіскальне вирівнювання між регіонами – джерело благ «солідарності, взаємовигоди, згуртованості та, зрештою, легітимності національної держави або союзу, призначення яких – сприяти стабільному процвітання і щастю народів» [7]. Українці питання міжрегіональної фіскальної солідарності стосуються в контексті взаємин між регіонами-донорами державного бюджету і депресивно-дотаційними регіонами. У цій сфері немало проблем.

Євросоюз можна розглядати як проект міждержавної солідарності. Свого часу без усякого ідеологічного пафосу про дружбу народів творці ЄС почали інтегрувати західноєвропейські держави, пов'язані історичною долею та рівнем цивілізаційного розвитку. В Євросоюзі навіть створили спільний бюджет, чого не було у країнах Ради Економічної Взаємодопомоги – в союзі колишніх соціалістичних країн – за голосними свідченнями про єдність і дружбу.

У пізніше ухваленому Маастрихтському договорі зафіксовано правило субсидіарності – в країнах-членах Євросоюзу ухвалювати рішення на рівні, якомога ближчому до громадян, яких воно стосується. Лише рішення, що мають солідарний характер щодо всіх країн ЄС, ухвалюються вищими інстанціями. Так, імператив солідарності злився з вигодами децентралізації та субсидіарності.

Під час створення 2012 р. фондів фінансового «порятунку» у формі Європейського стабілізаційного механізму (далі – ЄСМ) передбачалося шляхом надання субсидій і позик виручити з біди країни Єврозони, що зазнавали фінансових труднощів. Основним кредитором призначалася Німеччина, на яку припадала третина загальної суми витрат. Підтримка ЄСМ – по суті, механізму європейської солідарності – значною частиною

громадян країн-донорів засвідчує солідарне співчуття до населення кризових країн. Не випадково створений на ідейній основі солідарності Євросоюз став осередком процвітання, перетворився в магніт для інших держав і народів.

Щоправда, міждержавних кредитів і трансфертів недостатньо, щоб суттєво зменшити розбіжності величини доходів. Тому на засадах кризового менеджменту постало питання про запровадження 0,5-процентного *солідарного податку на доходи* з цільовим призначенням надходжень на допомогу бідним країнам. Потреба в перерозподілі надходжень не лише існуючих податків, але й у запровадженні нового податку, спільного для країн ЄС, виникла одночасно із збільшенням кількості економічно неоднорідних членів ЄС.

Однак, за оцінками соціологів, можна розраховувати на підтримку такого податку з боку лише частини європейців. Це знак того, що загальноєвропейська солідарність викликає неоднозначну, суперечливу оцінку з боку багатьох рядових громадян, особливо з тих країн, наприклад Німеччини, яким доводиться «ділитися» на користь інших. За оцінками аналітиків, лише половина німецьких громадян готові підтримати подібну міжнародну щедрість свого уряду. Третина вважає, що акти солідарності у формі фінансової допомоги країни мають надавати в індивідуальному порядку, а не від імені всього ЄС. Більшість опитаних підтримують думку, що претенденти на допомогу мають виходити з труднощів самотужки шляхом приватизації та/або скорочення бюджетних видатків, зокрема соціального характеру [6].

Звичайно, проблемні країни удостоюються лише обмеженої фіскальної солідарності. Перерозподіл ресурсів на користь фінансово слабких країн здійснюється такою мірою і масштабами, щоб не зіпсувати в них стремління до власних зусиль і проведення реформ. Цілком логічно, що фінансова солідарність повинна бути разовою тимчасовою допомогою за необхідності, а не хронічно-рятівною матеріальною опікою.

За ряду умов вид солідарності приймає децентралізація повноважень і ресурсів. Йдеться, по суті, про солідарний взаємозв'язок бюджетів усіх рівнів всього їхнього ієрархічного ряду з перевагами і вигодами на користь бюджетів якомога нижчого рівня. Для визначення фіскальної (бюджетної) децентралізації краще підходять ознаки, запропоновані І. О. Луніною [8, с. 62], які повністю розділяємо.

Тісніше всього згуртовує Євросоюз міждержавна економічна підтримка за принципом «від багатших – біднішим», опосередкована через спільний бюджет ЄС. Крім того, Євросоюз виконує місію фіскально-солідарної інтеграції.

Висновки. Отже, податки і допомоги соціальної, фіскальної, енергетичної, екологічної солідарності втілюють у собі більш сутнісно і реалістично розширене розуміння функціональної ролі сучасного оподаткування, державних фінансів загалом. Тим самим поняття фіскальної солідарності стає сутнісною квінтесенцією податків. Здобуваючи високе реноме солідарного феномена, піднімаючись в умоглядному сприйманні на вищий іміджевий рівень, оподаткування менше підлягає обивательському лихослів'ю і публіцистичній критиці. Адже податки з ознакою солідарності певно мають викликати в свідомості платника менший внутрішній конфлікт між сумлінням законослухняного громадянина і філістерським почуттям нанесеного податком збитку сууго приватному інтересу.

Корінна субстанціональна ознака фіскальної солідарності – її перерозподільний характер, що породжує неминучу суперечність між сприйманням солідарності стороною,

яка дає, і стороною, що одержує. Подолання, згладжування цієї суперечності варте того, щоб у сучасних умовах фінансова солідарність в Україні набула сили і статусу категоричного імперативу на рівні міждержавних, міжрегіональних, державно-особистісних і міжособистісних фінансових взаємодій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Article 3 of Lisbon Treaty [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-european-union-and-comments/title-1-common-provisions/4-article-3.html>
2. Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R. A. Musgrave, A. T. Peacock. – London : Macmillan; New York : St Martin's Press, 1967. – P. 206.
3. Classics in the Theory of Public Finance / Ed. by R. A. Musgrave, A. T. Peacock. – London : Macmillan; New York : St Martin's Press, 1967. – P. 202.
4. Dafflon, B. (2012). Solidarity and the design of equalization: setting out the issues *eJournal of Tax Research*. – Vol. 10 (1). – P. 138–164.
5. The Economics of Solidarity: A Conceptual Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1053535705001435>
6. Solidarity with EU countries in crisis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.543715.de/diw_econ_bull_2016-39.pdf
7. The Territoriality of Fiscal Solidarity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://online.fliphtml5.com/bhkw/equj/>
8. Лунина И. А. Бюджетная децентрализация: цели и направления реформ / И. А. Лунина // Экономика Украины. – 2014. – № 11 (628). – С. 62.

REFERENCES

1. Article 3 of Lisbon Treaty. – Retrieved from : <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-european-union-and-comments/title-1-common-provisions/4-article-3.html>
2. Classics in the Theory of Public Finance / Ed. By R. A. Musgrave, A. T. Peacock. – London : Macmillan; New York : St Martin's Press, 1967. – P. 206.
3. Classics in the Theory of Public Finance / Ed. By R. A. Musgrave, A. T. Peacock. – London : Macmillan; New York: St Martin's Press, 1967. – P. 202.
4. Dafflon, B. (2012). Solidarity and the design of equalization: setting out the issues *eJournal of Tax Research*. – Vol. 10 (1). – P. 138–164.
5. Solidarity with EU countries in crisis. – Retrieved from : https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.543715.de/diw_econ_bull_2016-39.pdf
6. The Economics of Solidarity: A Conceptual Framework. – Retrieved from : <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1053535705001435>
7. The Territoriality of Fiscal Solidarity. – Retrieved from : <http://online.fliphtml5.com/bhkw/equj/>
8. Lunina, I. A. (2014). Byudzhelnaya detsentralizatsiya: tseli i napravleniya reform [Budget decentralization: goals and directions of reforms]. *Ekonomika Ukrainy*. – 11 (628). – P. 62.

V. L. Andrushchenko. Imperative of fiscal solidarity

Abstract. Introduction. Fiscal solidarity belongs to the fundamental values of the European Union. But studies on the topic of fiscal solidarity in the context of taxation doctrine are absent almost entirely in domestic Ukrainian publications. In the EU fiscal solidarity takes the form of interstate support by the principle "from a richer to a poorer" exercised through the EU common budget. Solidarity taxes at the national level are also used with a social target.

Purpose. The goal of the article is to give impulse to domestic research on this topic. We intend to fill the emptiness of research on fiscal solidarity in Ukraine and further will investigate this actual topic. The aim is also to reveal the cognitive-analytical possibilities and the humane task of the phenomena of fiscal solidarity.

Methods. The mighty interdisciplinary method of fiscal sociology has been used in this article for investigation of the nature and solidarity phenomena.

Results. It was proved that the economic essence of fiscal solidarity consists in there distribution of always limited resources with the relating problems and contradictions. Fiscal solidarity embodies a most meaningful and realistic understanding of the functional role of modern taxation and public finances in general. The author formulated a definition of his own: Fiscal solidarity is the provision of some horizontal equalization of resource sufficiency on the principle of resource redistribution from richer to poorer members of a certain political, economic or social cohesion unity (individuals, regions or states) by financial operations of purposeful humanitarian and simultaneously business nature.

Conclusion. A fundamental substantive feature of fiscal solidarity is its redistributive character, which gives rise to the inevitable contradiction between the feelings of solidarity by the side that gives the benefits of solidarity and between those who receives them. It is important that fiscal solidarity under present conditions has acquired the power and status of a categorical behavioral imperative at the level of interregional, state-personal and interpersonal financial interactions in the modern Ukraine.

Key words: *fiscal solidarity, imperative, method of fiscal sociology, solidarity tax, European Union, Maastricht Treaty, decentralization, subsidiarity.*

Стаття надійшла до редколегії 14 березня 2019 року

УДК 681.3

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.20-29

В. М. Антоненко,*к.т.н., доцент,**Університет ДФС України,**e-mail: beta7733@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-5513-4423;****Ю. В. Рогушина,***к.ф.-м.н., доцент, с.н.с.,**Інститут програмних систем**НАН України,**e-mail: ladamandraka2010@gmail.com,***ORCID ID 0000-0001-7958-2557;****Н. К. Сьомка,***Університет ДФС України,**e-mail: n_semka@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-8893-450X**

ПРОБЛЕМИ СЕМАНТИЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ WEB ДЛЯ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Проаналізовано проблеми, пов'язані з пошуком у Web інформації, що стосується оподаткування. Обґрунтовано доцільність використання семантичного пошуку, в якому застосовуються знання цієї предметної області. Для формалізації цих знань пропонується використовувати онтологію, яка містить основні терміни зі сфери оподаткування та зв'язки між ними. Ці знання використовуються для того, щоб визначити семантичну близькість між знайденими ресурсами та інформаційними потребами користувачів.

Терміни онтології використовуються як основа для семантичної розмітки знайдених у процесі пошуку інформаційних ресурсів, що спрощує сприйняття інформації користувачами.

Надаються рекомендації щодо вибору джерел для поповнення цієї онтології та метод одержання онтологічних знань з природномовних ресурсів.

Ключові слова: *семантична розмітка, семантизація, онтологічний аналіз, Web, оподаткування.*

В. М. Антоненко, Ю. В. Рогушина, Н. К. Сьомка. Проблемы семантизации информационных ресурсов Web для поддержки управления процессами налогообложения

Проанализированы проблемы, связанные с поиском в Web информации, касающейся налогообложения. Обоснована целесообразность использования семантического поиска,

в котором применяются знания данной предметной области. Для формализации этих знаний предлагается использовать онтологию, которая содержит основные термины из сферы налогообложения и связи между ними. Эти знания используются для того, чтобы определить семантическую близость между найденными ресурсами и информационными потребностями пользователей.

Термины онтологии используются как основа для семантической разметки найденных в процессе поиска информационных ресурсов, которая упрощает восприятие информации пользователем.

Предоставляются рекомендации относительно выбора источников для пополнения этой онтологии и метод получения онтологических знаний из естественных языковых ресурсов.

Ключевые слова: *семантическая разметка, семантизация, онтологический анализ, Web, налогообложение.*

Метою цієї статті є розробка методів семантичної розмітки інформаційних ресурсів Web, що враховують специфіку даних в області оподаткування, використовують сучасні технології подання знань (Wiki, онтології) та забезпечують ефективний доступ до відомостей, необхідних користувачам.

Постановка проблеми. Значна частина сучасних ІС орієнтована на розподілену обробку інформації та функціонування у відкритому інформаційному просторі Web. Це стосується значною мірою і сферою оподаткування, де актуальність і достовірність знайденої інформації є одними з найважливіших чинників прийняття рішень. Використання Web-ресурсів передбачає необхідність обробки великих обсягів гетерогенної інформації, що викликає потребу в автоматизації процедур обробки на рівні семантики. Потрібно відмітити, що сьогодні значна частка цієї інформації – це неструктуровані природномовні тексти. Безпосередній аналіз такої інформації є складним та ресурсоємним завданням. Це викликає потребу у розробці методів та засобів їхньої семантизації, які дозволяють використати знання предметної області (ПрО) для того, щоб перейти від обробки неструктурованих даних до аналізу семантично розміченої інформації. Тому основні напрями розвитку інформаційних технологій (ІТ) пов'язують зі створенням інтелектуальних інформаційних систем (ІС), які орієнтовані на аналіз інформації на рівні знань.

Аналіз публікацій. Онтологічний аналіз є потужним засобом для формалізації знань у різних ПрО [6, 12]. Менеджмент знань на основі онтологій [14] нині широко застосовують в ІС у різних сферах. Для цього в рамках проекту Semantic Web [13] розроблено велику кількість стандартів, мов [8, 9] та інструментальних засобів [11]. Також вони дозволяють формалізувати знання про суб'єкти економічної діяльності, які входять до складу економічної системи [10], що забезпечує їхнє інтегроване використання в різних інформаційних системах, тобто знання, згенеровані внаслідок аналізу інформації однією ІС, можуть використовуватися як вхідні дані іншою ІС. Це дозволяє не тільки позбутися додаткових складних операцій зі здобуття знань (такі операції потребують багато часу й участі експертів), але й отримувати більш об'єктивну та узгоджену інформацію, в процесі створення якої бере участь більше спеціалістів.

Формалізація знань про суб'єкти економічної діяльності у вигляді онтологій спрощує пошук потрібних знань та дозволяє узгоджувати інформацію з різних джерел на

семантичному рівні, використовуючи інформаційні джерела з відкритого інформаційного середовища – Web, локальних та корпоративних мереж тощо [15]. Але це викликає потребу у використанні засобів та методів керування знаннями, що враховують специфіку середовища Web.

Керування знаннями (інша назва – менеджмент знань, Knowledge management – КМ) – це систематично керована організаційна діяльність, спрямована на аналіз явних і неявних знань як ключові стратегічні ресурси організації і призначена для поліпшення обробки цих знань на індивідуальному, колективному, організаційному і міжорганізаційному рівнях для досягнення більш ефективної діяльності податкової служби. У суспільстві знань (knowledge-based society), де саме знання стають вирішальним ресурсом, застосування методів керування знаннями є необхідною умовою успішної податкової діяльності.

Термін «керування знаннями» («knowledge management») вперше було використане 1986 р. американським вченим Карлом Віггом на конференції у Швейцарії, яка проводилася Міжнародною організацією праці під егідою ООН, за аналогією з такими поняттями, як «керування даними» та «керування інформацією». На сьогодні існує багато досить суперечних визначень цього терміна, що відображають різні аспекти, пов'язані з ефективним використанням знань у різних областях [1].

Основні проблеми керування знаннями у Web пов'язані з:

- *інтеграцією* знань, отриманих від різних інформаційних ресурсів (ІР);
- пошуком *протиріч* між знаннями, що відображені в контенті різних ІР, оцінкою їхньої достовірності та надійності;
- *здобуттям нових знань* з уже наявних та їхнім поданням у формі, зрозумілій користувачеві;
- *пошуком* знань, потрібних конкретному користувачеві для вирішення певних задач;
- автоматизацією *створення метаданих*, що коректно описують контент ІР на рівні змісту, та ефективним пошуком у таких метаописах.

Технології Semantic Web. Значні кроки до встановлення єдиного простору знань зроблені у проєкті Semantic Web [7], спрямованому на перетворення Web на єдину базу знань на основі існуючих інформаційних комп'ютерних технологій (далі – ІКТ) та міжнародних стандартів, базуючись на онтологічному представленні знань ПрО [3].

Виклад основного матеріалу дослідження

Використання онтологій для створення спільного інформаційного середовища для суб'єктів оподаткування. У сучасних умовах створення та поширення інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) настала можливість об'єднання всіх суб'єктів економіки (підприємства й організації) в загальне інформаційне середовище на основі онтологічного аналізу [5]. Знання про це середовище можуть бути формалізовані за допомогою ієрархії онтологій, що містять інформацію різного рівня узагальнення (рис. 1).

Вирішити цю проблему дозволяють методи Data Mining, призначені для здобуття знань з різних типів ІР. Чим більше структурованими та семантизованими є такі ресурси, тим більш ефективно та легко здобувати з них податкову інформацію.

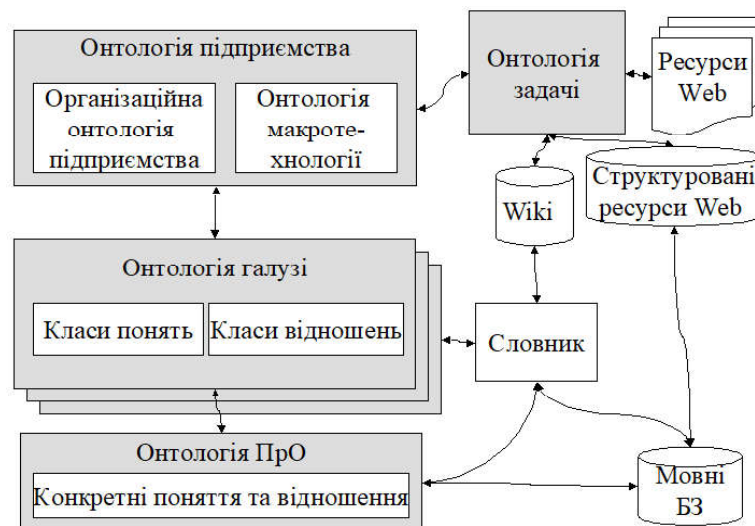


Рис. 1. Ієрархія знань щодо суб'єктів економічної діяльності

Проблеми семантизації ІР у сфері оподаткування. Семантизацією у мовознавстві називають виявлення змісту мовних одиниць, наприклад появу нових семантичних одиниць у структурі лексеми, тобто набуття словом нового значення. У більш загальному випадку *семантизація* – це встановлення зв'язку між певним інформаційним об'єктом (ІО) та його змістом. Під *семантизацією* інформаційних ресурсів розуміють встановлення зв'язків між цими ІР (або їхніми елементами) та певними формалізованими знаннями. Основні задачі, які при цьому вирішуються, – це пошук ІР, пертинентних потребам користувачів, та здобуття з цих ІР необхідної інформації. Окремими випадками семантизації ІР є семантичний пошук, семантичне анотування (побудова семантичних метаописів) та семантична розмітка.

Але виникає проблема, пов'язана з тим, що інформація про суб'єкти оподаткування постійно змінюється, а онтології є недостатньо динамічними – їхнє оновлення потребує значних зусиль та досвіду інженерів зі знань.

Семантичний пошук [4] – це пошук інформації, що задовольняє інформаційні потреби користувача в процесі пошуку інформації з оподаткування із застосуванням знань щодо суб'єктів і об'єктів пошукової процедури й методів аналізу цих знань [2]. Ці знання можуть стосуватися як користувача та його інформаційних потреб (персоніфікація пошуку), так і структури та типів ІР, серед яких здійснюється пошукова процедура. Знання можуть використовуватися приховано від користувача (внутрішня база знань пошукової системи, до якої користувач не має доступу), що ускладнює роботу такої системи та зменшує довіру до неї, або безпосередньо за його вибором (база знань користувача), що вимагає від користувача додаткових зусиль.

Аналіз існуючих на сьогодні засобів семантичного пошуку показує, що для переважної кількості задач для опису ПрО достатньо використовувати «легковагові» онтології, в яких не застосовуються аксіоми, а множина відношень між класами, що описуються додатковими властивостями, зазвичай є порожніми. *Легковагові* онтології – це стосовно

прості таксономічні структури термів з відповідними визначеннями. Вони менш аксіоматизовані. Такі онтології мають менші виразові можливості, але їх значно легше та швидше обробляти. Для великовагової онтології можна побудувати її легковагову версію. Для таких онтологій характерна наявність тільки таких відношень:

- відношення «клас-підклас», значення якого пов'язані транзитивно;
- об'єктне відношення синонімії, значення якого пов'язані симетрично;
- об'єктні відношення, специфічні для ПрО, значення яких не мають бінарних властивостей.

У більш складних випадках деякі відношення ПрО з оподаткування можуть також бути визначені як транзитивні або симетричні, і це дозволяє реалізувати більш складне логічне виведення на знаннях ПрО. Але частіше для семантичного пошуку податкової інформації достатньо самої наявності відношення між екземплярами класів, щоб оцінити пертинентність області пошуку. Це пов'язано з тим, що аналіз, наприклад, природномовного тексту з урахуванням усіх знань щодо ПрО для визначення його семантики займає досить багато часу, що неприйнятно для аналізу великої кількості ІР, релевантних запиту. Залежно від того, наскільки складно описує користувач потрібну ПрО, залежить як час пошуку, так і його якість. Обирати компроміс між цими протилежними критеріями має сам користувач.

Така «легковагова» онтологія може базуватися на онтології більш широкої ПрО (з більшою кількістю класів, відношень та екземплярів), яка має значно більшу виразну потужність (наприклад, подана на OWL Full або OWL-DL). Але безпосередньо побудувати підмножину онтології для переважної більшості користувачів є досить складною задачею. Значно легше обробляти ІР, що містять відповідну семантичну розмітку, обираючи ті, що належать до поточної задачі.

На сьогодні переважна частина ресурсів Web не є семантизованими, але кількість ІР, що містять семантичну розмітку та різноманітні метаописи інформації з податків, постійно зростає. Але для користувачів все ще важко відокремлювати такі ресурси від загальної маси ІР, незважаючи на те, що існує велика кількість пошукових систем, орієнтованих саме на пошук структурованих ІР, наприклад для виявлення, індексації та запитування документів з оподаткування у форматі RDF або OWL.

Використовуючи такі системи, можна знайти конкретний документ, але досить складно побудувати множину документів, що відповідають будь-якій поточній задачі, тому що безпосередні посилання між такими ІР, як правило, відсутні або не є наочними. Тому доцільніше використовувати бази знань, побудовані на Wiki-платформі. По-перше, такі системи застосовують стандартизовані засоби для подання семантичної розмітки (за допомогою системи категорій та властивостей). Ці елементи можна легко розпізнавати навіть у тих випадках, коли різні інформаційні об'єкти (ІО) отримані з різних ресурсів [2]. Інша важлива перевага – у семантичних Wiki-ресурсах завжди є в наявності різноманітні засоби для внутрішньої навігації та пошуку, і це дозволяє користувачу досить швидко визначити набір Wiki-сторінок, пов'язаних з його задачею. Третій важливий фактор – на сьогодні вже створено багато різноманітних семантичних Wiki-ресурсів, і їхня кількість, обсяг та якість постійно збільшуються. По-четверте, у випадку, якщо інформації в семантичних Wiki недостатньо, їх досить легко доповнити відомостями з несемантизованих Wiki (наприклад, з Вікіпедії різними мовами або Wiki-довідників) – з таких ресурсів можна здобути менше семантичної інформації, але у поєднанні із семантизованими вони дозволяють досить коректно описати проблему.

Основні етапи побудови онтології задачі в оподаткуванні.

Етап 1. Знайти семантичний Wiki-ресурс, що за тематикою співвідноситься із задачею оподаткування. Рекомендується використовувати ті Wiki-довідники та Wiki-енциклопедії, які надають достовірну інформацію (реферовані видання) та пов'язані із країною, для якої вирішуються задачі. Якщо користувач має відомості до більш спеціалізованих ресурсів, то їхнє застосування може збільшити ефективність роботи. Припускається використовувати й несемантизовані Wiki-ресурси, але це надає менше інформації.

Етап 2. У цьому Wiki-ресурсі відібрати множину IP, що безпосередньо пов'язані із вирішенням задач з оподаткування, – Wiki-сторінки відповідних термінів. Почати цей відбір можна з пошуку Wiki-сторінок, назви яких співпадають із ключовими словами задачі, а надалі за допомогою вбудованих засобів навігації Wiki-ресурсом переходити до сторінок, сполучених із цими сторінками семантичними властивостями (усіма або тільки тими, що цікавлять користувача) або належать до категорій оподаткування. На цьому етапі користувач має виконати певну кількість роботи самостійно, щоб охарактеризувати ту інформацію, що йому потрібна, та відкинути ту, що не стосується його поточної задачі (це може бути цінна інформація, важлива для ПрО в цілому, але не потрібна саме для вирішення поточної проблеми). Від того, наскільки точно буде виконано відбір, залежить ефективність виконання семантичного пошуку: відсутність потрібної інформації не дозволить знаходити відповідні ресурси, а наявність зайвих сторінок збільшить час обробки.

Етап 3. Для кожної Wiki-сторінки виконуються такі дії:

- інформація про класи сторінки (усі або відібрані користувачем) дозволяє поповнити класи онтології задач з оподаткування. Ієрархічні відношення між цими класами можна визначити за допомогою сторінок цих категорій;
- ім'я самої сторінки заноситься до множини екземплярів класів онтології задачі;
- імена тих семантичних властивостей сторінок, що використані на цій сторінці, та область, визначення яких належить до типу «Сторінка» (усі або відібрані користувачем), заносяться до множини об'єктних властивостей класів онтології задачі;
- імена сторінок, на які ця сторінка посилається за допомогою гіперпосилань (усі або відібрані користувачем), також заносяться до множини екземплярів класів онтології задачі;
- якщо ця сторінка відсилає до іншої сторінки, тоді ім'я такої сторінки розглядається як синонім поточної сторінки, заноситься до множини екземплярів класів онтології задачі та пов'язується відношенням синонімії із іменем поточної сторінки.

Ці дії дозволяють побудувати онтологію задачі користувача для отримання інформації про оподаткування. Хоча існує можливість їхньої програмної реалізації через те, що більшість операцій потребує втручання користувача та ухвалення рішення щодо кожного поняття і відношення, доцільніше виконувати ці дії безпосередньо за допомогою редактора онтологій (наприклад, Protégé). Таким чином, побудована онтологія представлена мовою OWL та може використовуватися семантичними пошуковими системами для фільтрації результатів запитів. Основна ідея фільтрації інформації з оподаткування полягає у тому, що контент знайдених IP (або певних їхніх елементів, визначених користувачем) порівнюється із елементами онтології. За результатами порівняння знайдені IP впорядковуються відповідно до кількісного значення коефіцієнта близькості. Алгоритм порівняння та міри близькості залежить від специфіки конкретних пошукових

систем та обраних користувачем налаштувань. Приклад такої системи семантичного пошуку, що використовує онтології користувачів, – метапошукова система МАПС, що призначена для пошуку інформації, пов'язаної з податковою інформацією. Формалізація інформаційних потреб користувача МАПС базується на представленні знань через онтології ПрО. Персоналізація семантичного пошуку в МАПС базується на тому, що користувач чітко визначає, які саме знання (онтології та базовані на них тезауруси задач) використовуються для формалізації його інформаційних потреб. Це є характерною рисою цієї ССП та її основною відмінністю від інших систем, що підтримують пошук податкової інформації на семантичному рівні.

Етап 4. Побудована онтологія задачі використовується для семантизації довільних природномовних ІР, пов'язаних з оподаткуванням. Надалі такі ІР самі стають об'єктом аналізу і дозволяють оновлювати онтологію задачі, що використовується у різних застосунках.

Висновки. На сьогодні збільшення ефективності роботи інформаційних систем з отриманням інформації з оподаткування пов'язують не тільки з алгоритмами обробки, але й з тим, наскільки актуальні та пертинентні дані вони обробляють. Це збільшує важливість підсистеми пошуку інформації. Персоніфікація дозволяє з великої кількості ІР, релевантних запиту користувача, відібрати ті ІР, які стосуються його поточних інтересів, позбавивши самого користувача від рутинного аналізу запропонованої інформації. Основна тенденція семантизації пошукових засобів пов'язана з переходом від виявлення документів, що містять певні ключові слова, до пошуку знань, необхідних для виконання поставленого перед користувачем завдання. Це особливо важливо до динамічних областей знань, до яких належить оподаткування. Використання онтології для отримання податкової інформації дозволить знаходити та обробляти найновіші документи – закони та інструкції, аналітичні звіти, рекомендації тощо. Це дозволить користувачам, що не є спеціалістами в інформаційних технологіях, легко та успішно застосовувати методи керування знаннями.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі пов'язані зі створенням семантизованих Wiki-ресурсів з проблем оподаткування, побудовою методів та програмних засобів для здобуття з них онтологій, які можуть використовуватися в інших розподілених системах. Таким чином, здійснення переходу від неструктурованих природномовних документів (а саме у такому вигляді сьогодні представлена переважна частка інформації у сфері оподаткування – закони, нормативні акти, інструкції тощо) до таких частково структурованих даних має стати основою для застосування методів машинного навчання для їхнього автоматизованого аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гладун А. Я. Data Mining: пошук знань в даних / А. Я. Гладун, Ю. В. Рогушина. – К. : ТОВ «ВД «АДЕФ-Україна», 2016. – 452 с.
2. Рогушина Ю. В. Семантичний пошук у Web на основі онтологій: розробка моделей, засобів і методів / Ю. В. Рогушина. – Мелітополь : МДПУ ім. Богдана Хмельницького, 2015. – 291 с.
3. Davies J., Fensel D., van Harmelen F. Towards the Semantic Web: Ontology-driven knowledge management. John Wiley & Sons Ltd, England, 2002. – 288 p.

4. Semantics-driven modelling of user preferences for information retrieval in the biomedical domain Informatics for health and social care / Gladun A., Rogushina J., Valencia-García R., Martínez-Béjar R. – 2013. – V. 38, № 2. – P. 150–170.
5. Gruber T. R. Toward Principles for the Design of Ontologies Used for Knowledge Sharing. International Journal of Human-Computer Studies. – 1995. – V. 43. – P. 907–928.
6. Guarino N. Formal Ontology in Information Systems. Formal Ontology in Information Systems. Proceedings of FOIS'98, 1998. – P. 3–15.
7. Introduction to Semantic Web [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mphasis.com/knowledge-center/white-papers-all.asp>.
8. Lassila O., Swick R. Resource Description Framework (RDF) Model and Syntax Specification, W3C Recommendation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.w3.org/TR/REC-rdf-syntax>.
9. OWL Web Ontology Language Semantics and Abstract Syntax. Section 2. Abstract Syntax [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.w3.org/TR/owl-semantics/syntax.html>.
10. Tang, X., & Yang, F. A study on dynamic ontology for information integration in E-governmental virtual organization. Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, 2007. – P. 3600–3604.
11. Tudorache T., Nyulas C., Noy N. F., Musen M. A. WebProtégé: A collaborative ontology editor and knowledge acquisition tool for the web. Semantic web. – 2013. – № 4(1). – P. 89–99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3691821/>.
12. Uschold M., & Grüninger M. Ontologies: Principles, Methods and Applications. Knowledge Engineering Review. – 1996. – 11(2). – P. 93–155.
13. W3C Semantic Web Activity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.w3.org/2001/sw/Activity/>.
14. Warren P. Knowledge Management and the Semantic Web: From Scenario to Technology. IEEE Intelligent Systems. 21, 1, 2006. – P. 53–59.
15. Yoo, D., & No, S. Ontology-based economics knowledge sharing system. Expert Systems with Applications. – 2014. – № 41(4). – P. 1331–1341.

REFERENCES

1. Hladun A. Y., Rohushina Y. V. Data Mining: poshuk znan v danyh [Data Mining: knowledge retrieval in data]. – К. : TOV VD «ADEF-Ukraine», 2016. – 452 s.
2. Rohushina Y. V. Semantychnyi poshuk u Web na osnovi ontologiyi: rozrobra modelei, zasobiv i metodiv [Semantic retrieval into the Web: development of models, tools and methods]. – Melitopol : MDPU, 2015. – 291 s.
3. Davies J., Fensel D., van Harmelen F. Towards the Semantic Web: Ontology-driven knowledge management. John Wiley & Sons Ltd, England, 2002. – 288 p.
4. Gladun A., Rogushina J., Valencia-García R., Martínez-Béjar R. Semantics-driven modelling of user preferences for information retrieval in the biomedical domain. Informatics for health and social care. – 2013. – V. 38, № 2. – P. 150–170.
5. Gruber T. R. Toward Principles for the Design of Ontologies Used for Knowledge Sharing. International Journal of Human-Computer Studies. – 1995. – V. 43. – P. 907–928.

6. Guarino N. Formal Ontology in Information Systems. Formal Ontology in Information Systems. Proceedings of FOIS'98, 1998. – P. 3–15.
7. Introduction to Semantic Web. URL : <http://www.mphasis.com/knowledge-center/white-papers-all.asp>.
8. Lassila O., Swick R. Resource Description Framework (RDF) Model and Syntax Specification, W3C Recommendation. URL : <http://www.w3.org/TR/REC-rdf-syntax>.
9. OWL Web Ontology Language Semantics and Abstract Syntax. Section 2. Abstract Syntax. URL : <http://www.w3.org/TR/owl-semantics/syntax.html>.
10. Tang, X., & Yang, F. A study on dynamic ontology for information integration in E-governmental virtual organization. Wireless Communications, Networking and Mobile Computing, 2007. – P. 3600–3604.
11. Tudorache T., Nyulas C., Noy N. F., Musen M. A. WebProtégé: A collaborative ontology editor and knowledge acquisition tool for the web. Semantic web, 4(1), 2013. P. 89–99. URL : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3691821/>.
12. Uschold M., & Grüninger M. Ontologies: Principles, Methods and Applications. Knowledge Engineering Review, 11(2), 1996. – P. 93–155.
13. W3C Semantic Web Activity. URL : <http://www.w3.org/2001/sw/Activity/>.
14. Warren P. Knowledge Management and the Semantic Web: From Scenario to Technology. IEEE Intelligent Systems. 21, 1, 2006. – P. 53–59.
15. Yoo, D., & No, S. Ontology-based economics knowledge sharing system. Expert Systems with Applications, 41(4), 2014. – P. 1331–1341.

V. M. Antonenko, Yu. V. Rogushina, N. K. Siomka. Problems of semantization of the Web information resources for support the management of taxation processes

Introduction. Now information support of taxation processes is oriented on intelligent analysis of the Web resources. Such analysis requires the processing of large volumes of heterogeneous information at the semantic level. Ontological analysis is a powerful tool for formalizing knowledge in different domains. At present a large number of standards, languages and software tools are developed for these purposes within the of the Semantic Web project. The formalization of knowledge about the subjects of economic activity in the form of ontologies simplifies the search for the necessary knowledge and allows integration of data from different sources from the open information environment – the Web, local and corporate networks, etc.

The use of ontologies involves retrieval of law information deal with taxation from the Web at the semantic level (and this kind of task is often a component of modern intellectual applications that operate in an open information environment). Retrieval results not only documents or data, but also knowledge about the domain-specific information objects with complex and formalized structure.

Purpose. Efficiency of knowledge management methods used for taxation problems depends of pertinence of domain knowledge to particular user task. We propose to use ontologies for representation of taxation knowledge. This approach causes the necessity of methods providing retrieval of sources for creation and replenishment of such ontology and it's use for domain problems.

Methods. Ontological analysis is the basis for semantic processing and integration of Web resources pertaining to taxation. Now ontological representation of knowledge is prevailing for

Web-oriented intelligent applications, and we propose to use this approach modified for taxation data specifics.

Information on subjects of taxation is continually changing, and ontologies are not enough dynamic – their updating requires considerable effort and experience of knowledge engineers. This problem can be solved by Data Mining methods oriented on various types of information resources. Semantic structuring of these resources simplifies their analysis and makes obtaining of tax information from them more efficient. Recommendations about the choice of sources for ontology replenishing and the method for acquiring of ontological knowledge from natural language resources are given.

Results. We propose the method of construction of the taxation task ontology by processing of the pertinent semantic Wiki information resources. This method uses the specifics of the semantic Wiki markup (categories and semantic properties) and relates the standard elements of the Wiki-page with taxation concepts and relations formalized by the task ontology. This ontology can be used for semantic retrieval by filtering of information sources pertinent to particular user task. The terms of ontology are used as a basis for semantic marking of found information resources which simplifies the perception of information by the users.

Conclusion. Application of ontological approach for analysis of taxation information allows non-IT professionals successfully apply knowledge management techniques to find and process the most up-to-date documents – laws and regulations, analytical reports, recommendations, etc.

Key words: *semantic markup, semantization, ontological analysis, Web, taxation.*

Стаття надійшла до редколегії 11 березня 2019 року

УДК 339.5 (477+536.2)

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.30-39

Ya. Belinska,*Ph. D.,**e-mail: 071065@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-9685-0434;****Ratushna J.,***graduate student,**e-mail: uka@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-6759-8754;****E. Kotuh,***master,**University of the State Fiscal Service
of Ukraine,**e-mail: elka-karamelka@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-6764-6509**

THE EXPERIENCE OF THE UNITED ARAB EMIRATES IN ENHANCING INVESTMENT: LESSONS FOR UKRAINE

The article shows the main trends of the economy of the United Arab Emirates (UAE). It is analyzed the UAE's place in world rankings and their components. There are determined the factors of success of investment development of AER and its investment attractiveness. There were characterized the low taxation regime in the UAE, functioning of free economic zones, measures to increase corporate transparency. The main directions of regulatory reforms were analyzed in order to attract additional investments, to maintain competition between private enterprises in order to preserve the presence of state and quasi-state enterprises in most sectors of the economy. There were made conclusions for Ukraine.

Key words: *The United Arab Emirates, investments, international ratings, investment attractiveness, preferential taxation, international experience.*

Я. В. Белінська, Ю. В. Ратушна, Е. Котух. Досвід Об'єднаних Арабських Еміратів щодо активізації інвестування: уроки для України

Необхідність виходу України з кризи визначає важливість аналізу досвіду країн, які змогли успішно реформувати економіку своїх країн і зайняти провідні позиції у світовій економічній системі. Однією з таких країн є Об'єднані Арабські Емірати (далі – ОАЕ). За короткий час країні вдалося подолати відсталість економічної системи і сформувати розвинену. Успіх стратегії розвитку ОАЕ визначає доцільність її вивчення з метою визначення його пристосованості до умов України.

Метою роботи є вивчення особливостей розвитку ОАЕ та заходів економічної політики щодо активізації інвестиційної складової.

У роботі використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: методи аналізу та синтезу; систематизація та класифікація; порівняння, методи синтезування результатів під час формулювання висновків; метод експертної оцінки.

Результати. Після Другої світової війни ОАЕ була країною з розвинутою економікою. До 1950-х років основними видами економічної діяльності в ОАЕ були кочове господарство, вирощування пальм, рибальство, видобуток перлів і судноплавство. У період до 1980 р. основні прибутки припадали на видобуток і реалізацію вуглеводнів. У 1990-х роках після рецесії, викликаної значним падінням цін на нафту, уряд ОАЕ здійснив реформи, спрямовані на диверсифікацію економіки країни. Особливу увагу було приділено розвитку таких галузей, як туризм, повітряний транспорт, торгівля, фінансові послуги, виробництво та альтернативна енергетика. Як наслідок, структура економічної системи ОАЕ є досить збалансованою. ОАЕ посідає друге місце в регіоні після Саудівської Аравії за обсягами виробництва переробної промисловості (понад 900 підприємств нафтогазової, хімічної, алюмінієвої, цементної, судноремонтної, легкої, харчової промисловостей та виробництва будівельних матеріалів).

Диверсифікацію економіки забезпечували високі темпи інвестицій, достатні фінансові ресурси та сприятливий інвестиційний клімат. Висока інвестиційна привабливість ОАЕ значною мірою забезпечила високі оцінки економічної свободи Об'єднаних Арабських Еміратів, що становлять 77,6 %, або 10-е місце в рейтингу 2018 року.

ОАЕ посідає перше місце в багатьох світових рейтингах: за ефективністю державних витрат, якості доріг, впливу оподаткування на інвестиційну привабливість, оподаткування, наявності та якості повітряного транспорту, підключення до системи електропостачання, державних закупівель передових технологічних продуктів тощо.

Економічна політика ОАЕ значною мірою ліберальна, зокрема ОАЕ має розвинене антимонопольне законодавство, досить ліберальну політику валютного регулювання, візову політику та правила імпортування. За останні 15 років економіка ОАЕ здійснила найбільшу кількість реформ у регіоні – 33. Найбільш успішними були реформи в галузі оподаткування та захисту прав інвесторів, досягнуті за рахунок поліпшення захисту прав міноритарних інвесторів та підвищення прозорості діяльності корпорацій, а саме: посилення захисту міноритарних інвесторів; підвищення вимог до інформації про операції; надання можливості звертатися до директорів, коли окремі операції завдають шкоди компанії; заборона на придбання дочірньою компанією акцій у своїй материнській компанії; введення вимоги про те, що потенційний покупець, закупивши 50 % або більше капіталу компанії, зробив пропозицію про придбання для всіх акціонерів; розширено права та роль акціонерів у корпоративних рішеннях, підвищена корпоративна прозорість з точки зору розкриття власників та покращення структури управління.

Таким чином, країна має низький податковий тягар, який становить 12,8 % від доходу. ОАЕ не стягує податок з доходів фізичних осіб, але існує корпоративний податок на нафтові компанії та іноземні банки, які здійснюють найприбутковішу діяльність. Акцизний збір стягується тільки на певні товари, які зазвичай шкідливі для здоров'я людини або навколишнього середовища. Податок на додану вартість стягується з більшості товарів і послуг.

Крім низького рівня податкового навантаження, держава стимулює економіку через субсидії. Прагнучи збільшити частку високотехнологічного виробництва в економічній структурі, уряд поступово скасовує субсидії на паливо та електроенергію, але надає

субсидії авіакомпаніям, що базуються в ОАЕ. Загалом у 2015–2018 рр. державні видатки становили 31,2 % ВВП.

ОАЕ – одна з країн, чия урядова політика спрямована на створення конкурентного середовища для ведення бізнесу та сприятливого інвестиційного клімату. Вільні економічні зони, де підприємства звільнені від корпоративних податків та імпорتنих / експортних мит, стали основним інструментом реалізації такої політики, 100 % репатріації прибутків гарантується для іноземних підприємств. Це є додатковим стимулом для вибору інвестицій ОАЕ.

Висновок. Поточна економічна політика ОАЕ характеризується поєднанням стимулюючого державного регулювання, підтримання конкуренції між приватними підприємствами для збереження присутності державних і квазіурядових організацій у більшості галузей економіки. Це дозволяє уряду не втрачати важелів впливу на розвиток економіки, зберігаючи стратегічні позиції.

Висока інвестиційна привабливість та активність в ОАЕ значною мірою зумовлена зусиллями держави щодо дерегулювання економіки, низького податкового навантаження, стимулювання розвитку високотехнологічних галузей, інновацій, посилення захисту прав інвесторів та прозорості у веденні бізнесу, формування СЕЗ, які є рушійними силами економічного розвитку. Досвід ОАЕ переконує, що накопичення фінансових ресурсів не є достатньою умовою для успішного розвитку країни. Наша країна потребує цілеспрямованої державної політики для стимулювання інвестиційної діяльності та визначення пріоритетів економічного розвитку. Для України доречно врахувати досвід ОАЕ щодо підвищення інвестиційної привабливості України за рахунок зменшення податкового навантаження та дерегуляції ведення бізнесу, створення спеціальних економічних зон, активного використання переваг вигідної транспортної позиції та створення вільних економічних зон, розвитку хабів.

Ключові слова: Об'єднані Арабські Емірати, інвестиції, міжнародні рейтинги, інвестиційна привабливість, пільгове оподаткування, міжнародний досвід.

Formulation of the problem in general. The need for Ukraine to withdraw from the crisis determines the importance of analyzing the experience of countries that have been able to successfully reform the economies of their countries and take leading positions in the world economic system. One of these countries is the United Arab Emirates (UAE). In a short time, the country managed to overcome the backwardness of the economic system and form a developed economic system. If from 1950–1970 the main resource of the UAE was oil, the production of which allowed the country to accumulate huge financial resources, then after the recession in the economy in the 1980's, when oil prices fell significantly, in the 1990s the UAE government held diversification of the economy. Today, along with oil and gas potential, the powerful driving force behind the economic growth of the UAE is the development of infrastructure projects, tourism, and financial services. The success of the UAE development strategy determines the expediency of its study in order to determine its adaptability to the conditions of Ukraine.

Although OAU market competition is very high, UAE is the gateway to opening up Arab-African markets to Ukrainian producers. So far, Ukraine and the UAE have not reached the levels of 2012–2013 years in their cooperation, when the volume of trade exceeded \$ 0.5 billion. At present, this figure is \$440 million. Ukraine must learn from the leaders.

Analysis of recent research and publications. Questions of the peculiarities of the development of the Arab world were raised in the writings of domestic and Russian scholars economists: Aleksandrov A.I., O. Volovich, S. Gutsalo, Zhdanov N.V., Zaitseva E.K., Isaev V.A., O. Koppel, V. Nagaychuk, B. Parakhonsky, R. Petyura, L. Skorokhod, Yu. Skorokhod, V. Shveda, O. Filonik and others. Problems of the formation of economies in the Arabian East are highlighted in the writings of American and English scholars: R. Wilson, D. Chouthury, D. Ferguson, M. Kaduri. However, these scientists did not pay enough attention to the analysis of the peculiarities of the investment development of the UAE from the point of view of the possibility of adapting the experience to the conditions of Ukraine.

The purpose of the article is to study the peculiarities of the development of the UAE and measures of economic policy regarding the activation of its investment component.

Presenting main material. After the Second World War, the UAE was a country with a developing economy. Until the 1950s, the main types of economic activity in the UAE were the nomadic economy, the cultivation of palm trees, fishing, pearl mining and shipping [1]. In the period up to 1980 the main profits came from extraction and sale of hydrocarbons. In the 1990s, after the recession, caused by a significant drop in oil prices, the UAE government carried out reforms aimed at diversifying the country's economy. Particular attention was paid to the development of such industries as tourism, air transport, trade, financial services, production and alternative energy. As a result, UAE's economic dependence on hydrocarbons has significantly weakened. The share of the oil and gas sector in GDP declined from 79 % in 1980 to 30 % of GDP in 2016 [2].

Currently, the structure of the UAE economic system is fairly balanced. UAE is in second place in the region after Saudi Arabia, according to the volume of manufacturing of the processing industry (more than 900 enterprises of oil and gas, chemical, aluminum, cement, ship repair, light industry, food industries and construction materials production). Important priority areas for the development of the UAE economy are real estate and business services (12 % of GDP formed in the oil sector), construction (12 % of GDP formed in the oil sector), tourism (12 % of GDP formed in the oil sector). Agricultural production, which employs 5 % of the population, provides local needs for fish by 100 %, vegetables and milk by 80 %, and meat by 20 %. The growth rate of the oil sector in the UAE economy at the beginning of 2017 was almost 30 % [3].

Diversification of the economy was ensured by high rates of investment, sufficient financial resources and favorable investment climate. According to a report by Khaleej Times, the International Monetary Fund forecasts that UAE's official reserves gross will increase from \$76.8 billion in 2017 to \$118.4 billion in 2020 [4]. UAE has a developed banking sector, that makes them a safe place to invest. According to Standard & Poor's in The National¹ rating Abu Dhabi got the AA level, which is quite attractive. The Sharjah and Ras Al Khaim are rated at A / A-1, which testifies their high ability to meet their financial obligations in the short term. According to the Institute of the Sovereign Welfare Fund (June 2016), the Abu Dhabi Investment Fund is the largest within a sovereign wealth funds in the Middle East and the fifth largest in the world – 792 billion dollars [4]. According to UNCTAD 2014, UAE ranked 11th place as the most promising investor country. And according to the 2017 economic report, the UAE attracted about \$ 10.1 billion US foreign direct investment, the average growth rate of which was 17.5 % in the period from 2010 to 2017. As a result, UAE s were among the most attractive for FDI in the Middle East and Africa [5], which is shown in Fig. 1.

¹ According to National Journal Group LLC 2018.

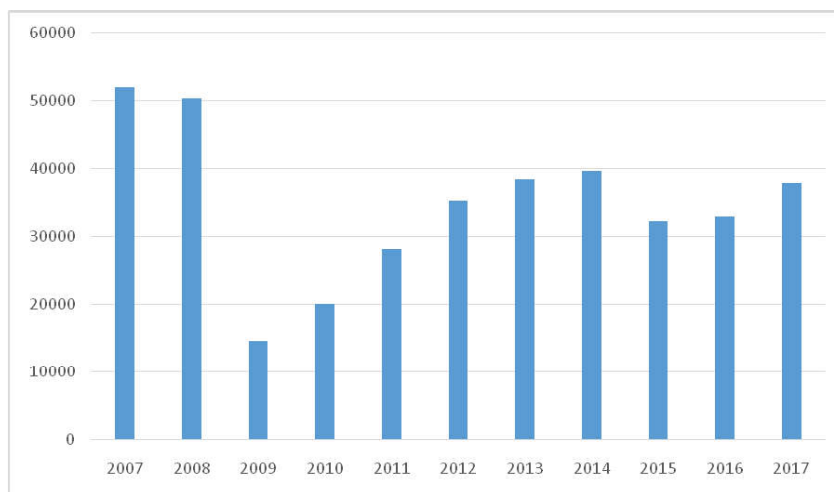


Figure 1. Foreign Direct Investment in the United Arab Emirates during 2007–2017¹, million dollars USA

High investment attractiveness of the UAE largely provided estimates of economic freedom of the United Arab Emirates, accounting for 77.6 %, or 10th place in the ranking of 2018 (Fig. 2).

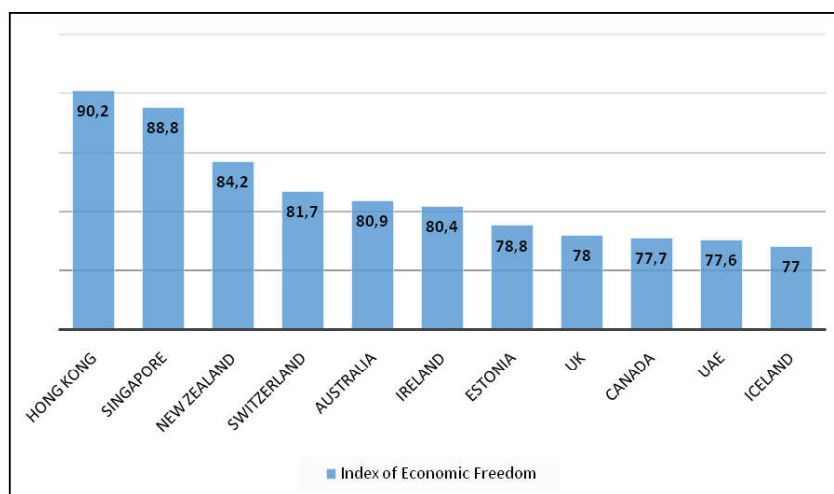


Figure 2. Index of Economic Freedom (TOP-11) in 2017

Source: [²; ³].

¹ According to the National Bureau of Statistics of the OAU for 2018.

² For reference: The index of economic freedom is based on 10 indices that are rated on a scale from 0 to 100 (indicator 100 corresponds to maximum freedom): freedom of business, freedom of trade, tax freedom, public expenditures, monetary freedom, freedom of investment, financial freedom, protection property rights, freedom from corruption, freedom of labor relations. The weight of each of the 10 factors is considered to be the same, because of this the general index is the arithmetic mean of the indicators.

³ According to the Heritage Foundation for 2018.

The overall assessment of the index of economic freedom increased by 0.7 points, with higher indicators showing government expenditure and integrity indicators, which compensate for a relatively slight decrease in legal freedom and freedom to conduct business.

According to A. T. Kearney, the well-known American consulting company, the UAE ranks 31st place in the list of the best for business by Forbes¹ and is one of the leading 20 countries in the development of services. UAE ranked first place in terms of economic freedom among 14 countries in the Middle East and North Africa region (Fig. 3). In general, the UAE ranked first place in many world rankings – on the efficiency of public spending, road quality, the impact of taxation on investment attractiveness, taxation, the availability and quality of air transport, connection to the electricity supply system, government procurement of advanced technological products, etc., the thirtieth in the ranking of the largest world's economies (\$ 400.9 billion), the ninth – for GDP at purchasing power parity (\$ 62,489) [6].

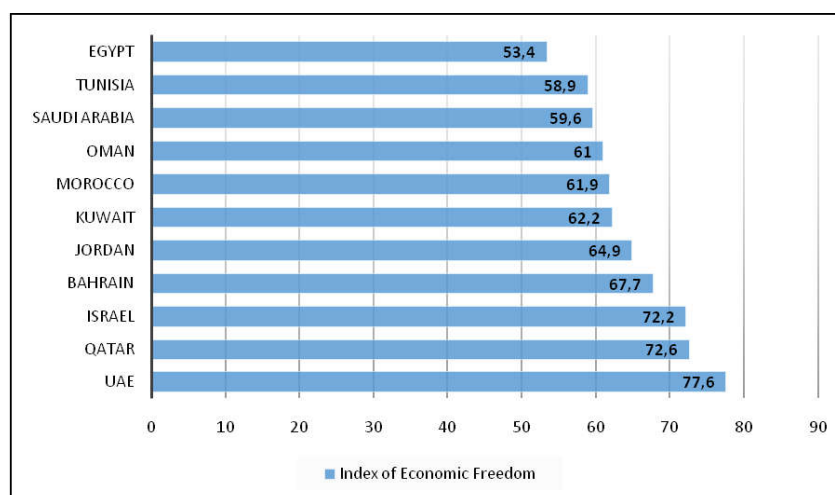


Figure 3. The ranking of individual countries in the Middle East and North Africa by the index of economic freedom (TOP-11)²

Important to maintain a high level of investment attractiveness for UAE is political stability and liberal laws. According to the Global Peace Index 2016, UAE is the third «peaceful» country in the world [7]. Since its inception in 1971 the UAE has been a constitutional monarchy and it still remains [8]. The founders of the UAE believe in the ability of the current political system to support peace and justice in the country. UAE has close ties with major trade associations to maintain and strengthen their positions as open economies [9]. In particular, UAE is a member of the Gulf Cooperation Council (GCC), the League of Arab States, the United Nations and its agencies.

The UAE's economic policy is largely liberal, in particular, the UAE has developed antitrust laws, a fairly liberal policy of currency regulation, visa policy and import rules. The high level of economic freedom is supported by the continuous improvement of regulatory procedures.

¹ Data for 2017.

² According to the Heritage Foundation for 2018.

Over the past 15 years, the UAE economy has implemented the largest number of reforms in the region – 33. The largest is the indicators «enterprise registration», «connection to the system of electricity supply», «obtaining loans». However, during 2011–2017, the most successful were reforms in the field of taxation and protection of investors' rights [10], achieved by improving the protection of the rights of minority investors and increasing the transparency of the activities of corporations, namely:

- strengthening the protection of minority investors through the introduction of additional requirements for the conduct of transactions with related parties;
- increasing requirements for information on transactions with related parties in the annual report and on the stock exchange;
- providing an opportunity to apply to directors when individual operations harm the company;
- prohibiting a subsidiary from acquiring shares in its parent company;
- the introduction of a requirement that a potential buyer, having purchased 50 % or more of the company's capital, made a purchase offer to all shareholders;
- rights and role of shareholders in corporate decisions were expanded, corporate transparency was increased in terms of disclosure of owners and improvement of management structure [10].

Thus, reforming the tax system is aimed at increasing the investment attractiveness of the UAE. Currently, the country has a low tax burden, which is 12.8 % of income (Fig. 4).

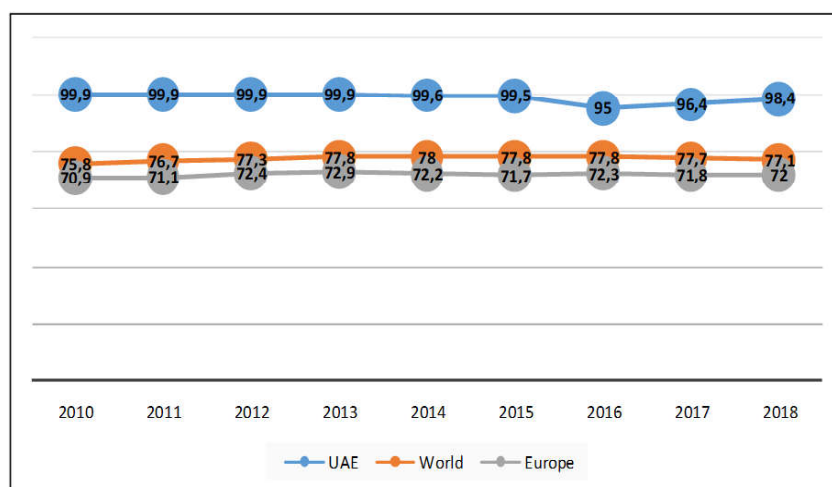


Figure 4. The tax burden of the UAE compared with the world and Europe

Source: compiled for¹.

Low tax rates are provided for all tax groups:

- for income taxes and capital: no income tax and capital gains (with the exception of foreign oil companies and foreign banks); absence of personal income tax; there is a complete exemption from royalties and interest taxes; taxes on dividends are levied only on the territory of the states where this income was received; for certain types of activities in individual emirates, there are different rates of corporate income tax;

¹ According to the Heritage Foundation for 2018.

– regarding taxes on consumption: no vat; no taxes are levied on exports and imports of goods if activities are carried out through free economic zones;

– regarding taxes on labor: there is no taxation by deductions from wages.

Thus, the UAE does not levy personal income tax, but there is a corporate tax on oil companies and foreign banks that have the most profitable activities. Excise duty is levied only on certain goods, which are usually harmful to human health or the environment. The value added tax is levied on most goods and services.

As a result, according to the Doing Business report, UAE is among the world leaders in terms of tax payments, with a business taxing of only 12 hours for tax purposes, with a general tax and contribution rate of 15.9 % of profit (tab. 1).

Table 1

Individual indicators of the tax regime in different countries of the world

Indexes	UAE	Middle East and North Africa	OECD
Payments, quantity per year	4	17,9	10,9
Time, hours per year	12	203,4	160,7
Total tax and contribution rate,% of profit	15,9	32,6	40,1
Index of procedures after filing and paying taxes (0–100)		50,56	83,45

Source: [10].

In addition to the low level of tax burden, the government stimulates the economy through subsidies. In an effort to increase the share of high-tech gas in the economic structure, the government is gradually abolishing fuel and electricity subsidies, but provides enormous subsidies to airlines based in the UAE. In general, in 2015–2018, state expenditures amounted to 31.2 % of GDP, while the budget deficit averaged 0.4 % of GDP, public debt – 19.3 % of GDP [10]. This indicates an active stimulating policy of the state.

UAE is one of the countries whose government policy aims to create a competitive environment for doing business and a favorable investment climate. Free economic zones, where enterprises are exempted from corporate taxes and import / export duties, became the main instrument for the implementation of such a policy, 100 percent repatriation of profits is guaranteed for foreign-owned enterprises. This serves as an additional incentive for UAE 's choice of investment. In the UAE, 34 % of trade transactions account for special economic zones, including 13.5 % – re-exports, 1.2 % – non-oil exports, 19.3 % – imports. The largest trading partners within the FEZ are the countries of the Asia-Pacific region – more than 45 %.

Thus, the current economic policy of the OAU is characterized by a combination of stimulating state regulation, the maintenance of competition between private enterprises for the preservation of the presence of state and quasi-governmental organizations in most sectors of the economy. This allows the government not to lose the levers of influence on the development of the economy, while maintaining strategic positions.

Conclusions. The high investment attractiveness and activity in the UAE is largely due to the state's efforts to deregulate the economy, low tax burden, stimulate the development of high-tech industries, innovate, strengthen the protection of investors' rights and transparency in the conduct of business, the formation of FEZ, which become the driving forces of economic development. The UAE experience convinces that only the accumulation of financial resources

is not a sufficient condition for the successful development of the country. Our country need a targeted state policy to stimulate investment activity and centralize the definition of economic development priorities. For Ukraine, it is appropriate to take into account the experience of the UAE in increasing the investment attractiveness of Ukraine by reducing the tax burden and deregulation of doing business, creating special economic zones, actively using the benefits of a profitable transport position and creating modern hubs.

SOURCES

1. United Arab Emirates. MO Global Ukraine. (2015). – Retrieved from : <https://global-ukraine.com/oae/>
2. Doing Business in the United Arab Emirates. World Bank. Doing Business. (2017). – Retrieved from : <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/united-arab-emirates/dealing-with-licenses>
3. United Arab Emirates, Annual report 2017. Ministry of Economy of the UAE. (2017,(25)), 68.
4. About UAE: Economics. Official portal of the UAE government. (2018). – Retrieved from : <https://www.government.ae/en/about-the-uae/economy>
5. Doing Business in the United Arab Emirates. World Bank. Doing Business. (2017). – Resource access mode : <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/united-arab-emirates/dealing-with-licenses>
6. What are the best investments in UAE in 2018? Money saving expat. (2018). – Retrieved from : <https://moneysavingexpat.com/blog/what-are-best-investments-uae-2018/>
7. Foreign Trade of UAE in Figures. Export Entreprises SA. (2018). – Retrieved from : <https://en.portal.santandertrade.com/analyse-markets/united-arab-emirates/foreign-trade-in-figures>
8. Federal Research Department. United Arab Emirates: Country Study. Federal Research Department. (2004), 174.
9. About UAE: Why invest in UAE. Official portal of the UAE government. (2018). – Retrieved from : <https://government.ae/en/information-and-services/business/why-invest-in-the-uae>
10. About UAE: Taxation. Official Website of the UAE Government. (2018). – Retrieved from : <https://government.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/taxation>
11. Index of Economic Freedom 2018 of the UAE. The Heritage Foundation. (2018). – Retrieved from : <https://www.heritage.org/index/country/unitedarabemirates>.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Об'єднані Арабські Емірати // МО Global Ukraine. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://global-ukraine.com/oae/>
2. Ведення бізнесу в Об'єднаних Арабських Еміратах // Світовий банк Doing Business. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/united-arab-emirates/dealing-with-licenses>
3. Об'єднані Арабські Емірати, Щорічна доповідь 2017 // Міністерство економіки ОАЕ. – 2017. – № 25. – С. 68.
4. Про ОАЕ: економіка // Офіційний портал уряду ОАЕ. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.government.ae/en/about-the-uae/economy>

Belinska Ya., Ratushna J., Kotuh E. The experience of the United Arab Emirates in enhancing investment: lessons for Ukraine

5. Ведення бізнесу в Об'єднаних Арабських Еміратах // Світовий банк. Doing Business. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/united-arab-emirates/dealing-with-licenses>
6. Які найкращі інвестиції в ОАЕ в 2018 році? // Moneysavingexpat. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://moneysavingexpat.com/blog/what-are-best-investments-uae-2018/>
7. Зовнішня торгівля ОАЕ в цифрах // Export Entreprises SA. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://en.portal.santandertrade.com/analyse-markets/united-arab-emirates/foreign-trade-in-figures>
8. Федеральний відділ досліджень. Об'єднані Арабські Емірати: дослідження країни / Федеральний відділ досліджень. – 2004. – 174 с.
9. Про ОАЕ: навіщо інвестувати в ОАЕ // Офіційний портал уряду ОАЕ. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://government.ae/en/information-and-services/business/why-invest-in-the-uae>
10. Про ОАЕ: оподаткування // Офіційний портал уряду ОАЕ. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://government.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/taxation>
11. Індекс економічної свободи 2018 ОАЕ // The Heritage Foundation. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.heritage.org/index/country/unitedarabemirates>

Я. В. Белинская, Ю. В. Ратушная, Э. Котух. Опыт Объединенных Арабских Эмиратов в сфере активизации инвестирования: уроки для Украины

В статье показаны основные тенденции развития экономики Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ). Проанализированы место ОАЭ в мировых рейтингах и их составляющие. Определены факторы успешности инвестиционного развития АЕР и составляющие ее инвестиционной привлекательности. Охарактеризованы режим низкого налогообложения в ОАЭ, функционирования свободных экономических зон, меры по повышению корпоративной прозрачности. Проанализированы основные направления регуляторных реформ с целью привлечения дополнительных инвестиций, поддержания конкуренции между частными предприятиями за сохранение присутствия государственных и квазигосударственных предприятий в большинстве отраслей хозяйства. Сделаны выводы для Украины.

Ключевые слова: Объединенные Арабские Эмираты, инвестиции, международные рейтинги, инвестиционная привлекательность, льготное налогообложение, международный опыт.

Стаття надійшла до редколегії 15 березня 2019 року

УДК 657.01:001.4

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.40-47

Н. В. Гуріна,*к.е.н.,**e-mail: G-Nataliya@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-9433-069X;****А. М. Дойонко,***магістр,**Університет ДФС України,**e-mail: anastasia13041997@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-5303-259X**

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

У статті аналізуються основні підходи до визначення поняття «професійне судження бухгалтера», а також приділяється увага методичним аспектам його застосування в умовах ринкової економіки. Розглянуто чинники, які стримують застосування професійного судження під час здійснення професійної діяльності бухгалтера, та зроблені висновки щодо випадків його застосування у конкретних ситуаціях.

Ключові слова: *нормативне регулювання, професійне судження, міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність, управлінське рішення.*

Н. В. Гуріна, А. М. Дойонко. Применение профессионального суждения бухгалтера в условиях рыночной экономики: отечественный и международный опыт

В статье анализируются основные подходы к определению понятия «профессиональное суждение бухгалтера», а также уделяется внимание методическим аспектам его применения в условиях рыночной экономики. Рассмотрены факторы, сдерживающие применение профессионального суждения при осуществлении профессиональной деятельности бухгалтера, и сделаны выводы о случаях его применения в конкретных ситуациях.

Ключевые слова: *нормативное регулирование, профессиональное суждение, международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, управленческое решение.*

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження сутності поняття «професійне судження» та аналіз методичних аспектів застосування професійного судження бухгалтера в умовах ринкової економіки.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Наслідком перебудови бухгалтерського обліку в Україні, відповідно до міжнародних стандартів, яка відбувається

упродовж останніх років, стало виникнення нових контрольних та облікових категорій. Це стосується насамперед поняття «професійне судження», оскільки його сутність і зміст є малодослідженими в сучасній обліковій теорії.

«Професійне судження» як окрема категорія у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» невикремлена [8]. Але водночас цим законом надається можливість підприємству самостійно визначати облікову політику та обирати форму бухгалтерського обліку тощо. Для ухвалення таких управлінських рішень керівник підприємства, а також головний бухгалтер повинні застосувати своє професійне судження. Але потрібно враховувати, що одні й ті ж судження можуть впливати на формування фінансових результатів, податкових платежів, визначення розміру капіталу власника та на інші показники по-різному. Саме тому актуальним є дослідження сутності поняття «професійне судження» та методичних аспектів його застосування в умовах ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цього питання займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Ф. Бутинець, М. Кужельний, С. Голов, С. Левицька, Л. Нападовська, М. Пушкар, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, Г. Р. Соколовська, Т. М. Сторожук та інших. Оскільки досліджувана проблема перебуває на стадії становлення, тому вона потребує подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У міжнародній практиці бухгалтерського обліку поняття «професійне судження» не є новим і являє собою один із принципів МСФЗ [7].

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) – це єдина у світі наднаціональна система вимог до розкриття фінансової інформації. Метою їхнього створення була потреба в уніфікації фінансової звітності компаній в умовах розвитку міжнародної торгівлі [4, с. 231].

За цей період система Міжнародних стандартів фінансової звітності постійно розвивалася. Над її удосконаленням працювали провідні фахівці з різних країн світу. Наслідком цих зусиль стало те, що МСФЗ стали однією з найкращих систем фінансової звітності у світі, оскільки ця система включає в себе найкращі національні способи вирішення питань у сфері обліку.

Під час підготовки до складання фінансової звітності, відповідно до МСФЗ [7], зростає роль застосування професійного судження бухгалтера. Це зумовлено тим, що застосування професійними бухгалтерами судження й оцінки під час підготовки міжнародної звітності має значно важливе значення, на відміну від правил бухгалтерського обліку, які застосовуються в Україні і є досить жорстко регламентованими.

У сучасних літературних джерелах існує велика кількість трактувань поняття «професійне судження бухгалтера» (табл. 1).

Проведений аналіз поглядів різних науковців дає можливість зробити висновок про те, що на сьогодні немає єдиного підходу до трактування поняття «професійне судження бухгалтера».

Погоджуємося з думкою Н. В. Генералової щодо трактування професійного судження в широкому розумінні, яке розглядається як ідентифікація бухгалтером усіх сфер господарського життя, оскільки професійне судження бухгалтера відіграє важливу роль у багатьох сферах діяльності, зокрема у бухгалтерському обліку, податкових відносинах, вирішенні юридичних питань тощо.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «професійне судження бухгалтера»

Автори	Сутність поняття
1	2
Т. М. Сторожук [10, с. 259]	Особиста, незалежна, компетентна, обґрунтована думка, добросовісно висловлена бухгалтером щодо відображення фактів господарського життя в системі обліку та звітності, яка базується на принципах ведення обліку та складання звітності і не порушує законодавства для забезпечення інформацією користувачів
В. С. Лень, В. А. Нехай [3, с. 26]	Думка, висловлена професійним бухгалтером стосовно фактів господарського життя, результат якої розкривається в обліковій політиці і фінансовій звітності підприємства
Н. В. Генералова [1, с. 56]	Професійне судження бухгалтера в широкому значенні – ідентифікація бухгалтером усіх фактів господарського життя; у вузькому значенні – ідентифікація бухгалтером фактів господарського життя за відсутності конкретних нормативних вказівок, в умовах невизначеності і за незгоди з конкретними нормативними вказівками
Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [6]	Застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті вимог стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики під час прийняття обґрунтованих рішень щодо плану дій
І. В. Жураковська [2, с.102]	Думка професійного бухгалтера (управлінського персоналу), висловлена в обліковій політиці підприємства щодо механізму відображення господарських фактів (операцій) у бухгалтерському обліку та звітності
І. А. Юхименко-Назарук [11, с. 186]	У широкому розумінні передбачає необхідність врахування всіх можливих видів здійснення операцій як за наявності можливості здійснення вибору із набору обмежених або необмежених варіантів, так і за їхньої відсутності
Н. С. Марушко [5, с. 323]	Результат мислення бухгалтера, що дозволяє в умовах невизначеності приймати рішення щодо вибору адекватного способу відображення фактів господарського життя у бухгалтерському обліку

Джерело: [складено авторами за матеріалами 1, 2, 3, 5, 6, 10, 11].

Тому, на нашу думку, під професійним судженням потрібно розуміти думку професійного бухгалтера щодо фактів господарського життя, яка ґрунтується не лише на розумових здібностях, інтуїції, знаннях чи професійному досвіді, а й на певних об'єктивних критеріях та джерелах інформації.

У наведеному визначенні можна виділити такі основні складові, як думка професійного бухгалтера та добросовісне висловлювання (судження). Розглянемо кожну складову.

Думка професійного бухгалтера в умовах ринкової економіки – це його власний погляд, а не те, що йому нав'язують. Однак досить часто в багатьох континентальних країнах Європи (у тому числі і в нашій країні) віддають перевагу, що бухгалтер «не має права мати власного судження». На жаль, часто так вважають і самі бухгалтери. В англomовних країнах бухгалтери віддають перевагу можливості працювати поза нав'язаними нормативами та встановленими обмеженнями, роблячи переконливою тільки свою думку, тобто своє професійне судження. Тому вони створили культ професійного судження. Такий підхід

з'явився на підґрунті англійського загального права, яке розвивалося шляхом накопичення досвіду судових рішень [4, с. 231].

Добросовісне висловлювання (судження) – це сформована бухгалтером думка, яка заснована на його власних переконаннях, уявленнях та знаннях, думка, яка повинна бути сумлінно сформульованою та достовірною. У першому випадку йдеться про те, що переконання бухгалтера мають бути об'єктивними, а не орієнтованими на власну вигоду або вигоду третіх осіб, а у другому випадку – що бухгалтерська інформація повинна бути точною, для того щоб на основі цієї інформації можна було ухвалити дієве управлінське рішення [4, с. 231].

На сьогодні існує досить багато чинників, які перешкоджають широкому застосуванню професійного судження бухгалтерами у своїй професійній діяльності (об'єктивних і суб'єктивних).

Так, низький рівень розвиненості професійного судження бухгалтерів, зумовлений тим, що бухгалтери звикли шукати відповіді на всі запитання в нормативно-правових документах і чекати вказівок від керівництва.

Відсутність практичних навичок заважає формуванню бухгалтером власної думки, оскільки багато підприємств віддають перевагу веденню «стандартного» обліку, що не передбачає застосування власного професійного судження.

Ще однією причиною є ігнорування власниками та керівниками важливості і значення застосування професійного судження під час здійснення своєї діяльності бухгалтером та його вплив на формування фінансового результату підприємства.

Разом з тим фахівці бухгалтерського обліку як в Україні, так і за кордоном висловлюють своє незадоволення в надмірному нормативно-правовому регулюванні обліку.

Для формування професійного судження в нашій країні використовуються такі інформаційні джерела:

- чинні нормативно-правові документи, які діють на всіх рівнях державного регулювання, що стосується ведення обліку та складання звітності, включаючи міжнародний;

- наукові праці та інші надбання у сфері бухгалтерського обліку;

- сформована практика і кваліфікація фахівців з ведення обліку та складання звітності;

- власні теоретичні знання зі спеціальностей відповідних фахівців.

Недосконале законодавчо-нормативне регулювання обліку та звітності в Україні є одним із ключових чинників, що призводить до потреби у застосуванні бухгалтером професійного судження.

До таких причин відносять [9, с. 301]:

- значну кількість нормативно-правових документів різного характеру, рівнів регулювання і призначення;

- динамічні (часті) зміни нормативно-правових документів;

- обмеженість різних ситуацій, які виникають у фінансово-господарській діяльності, описаних у нормативно-правових актах, що регламентують організацію та ведення бухгалтерського обліку;

- положення нормативно-правових документів досить часто мають загальний характер, а конкретні критерії вибору відсутні;

- норми встановлені чинними нормативно-правовими документами, але їхнє застосування не забезпечує представлення достовірної інформації;

– нормативно-правові документи з організації та ведення бухгалтерського обліку і звітності регламентують порядок формування інформації загального призначення і зовсім не орієнтовані на потреби конкретних користувачів тощо.

Безумовно, в силу дії таких обставин формування, вираження та застосування професійного судження є складним.

Більш за все це пов'язано з тим, що в нормативно-правових документах неможливо врахувати всю різноманітність господарських ситуацій та практичних випадків і прийняти єдиний шаблон. На Заході проти нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та стандартів висуваються різні заперечення, прикладами яких можуть стати [4, с. 231]:

– ринкова економіка за своєю сутністю заснована на значенні договору, саме тому будь-якому керівнику належить беззаперечне право обирати такі методи аналізу та обліку, які він, і тільки він, вважатиме за правильні;

– стандарти, що орієнтовані на всі країни, оскільки не відображають національних традицій;

– стандарти виступають утримувачем розвитку бухгалтерської думки та гальмують розвиток практики.

Якщо бухгалтери та інші облікові працівники відмовляться від нормативно-правового регулювання, то вони перетворяться на самостійно «мислячих фахівців». І основним кроком до цього повинна стати професійна думка, під якою розуміють вміння бухгалтерів достовірно та сумлінно описати і відобразити дані про фінансовий стан конкретного підприємства.

Відповідно до цієї концепції «сліпе наслідування» вимог нормативно-правових документів не може дозволити бухгалтерам для кожного конкретного випадку віднайти переконливе підтвердження для правильного відображення фінансового стану підприємств, на яких ці бухгалтери працюють. Це є досить важливим аспектом з точки зору бухгалтерського обліку.

Корисне переконання необов'язково має бути істинним, так само істинне переконання зовсім необов'язково буде корисним. Істинні переконання і, відповідно, твердження вивчають в обліковій теорії, корисні – на практиці. У науковій практиці спираються на теоретичні знання, а в практичному житті важливо довіряти прийомам, які використовує бухгалтер у своїй професійній діяльності [4, с. 232].

Підсумовуючи викладений матеріал, можна зробити висновки щодо застосування бухгалтером професійного судження у конкретних ситуаціях:

1) у нормативних документах містяться суперечливі норми, тому бухгалтер, одночасно виконуючи вимоги одних документів, порушує вимоги інших;

2) нормативні документи з бухгалтерського обліку, базовані на Міжнародних стандартах фінансової звітності, передбачають наявність альтернативних варіантів обліку чи оцінки активів (зобов'язань);

3) порядок обліку окремих господарських операцій не встановлено нормативними документами, тому бухгалтер змушений ухвалювати рішення на підставі загальностворених принципів і правил бухгалтерського обліку;

4) відсутність у деяких положеннях чітких вимог до організації обліку на підприємстві забезпечує свободу вибору рішень бухгалтера;

5) існуючі вимоги до змісту облікової політики підприємства в обов'язковому порядку передбачають варіантність вибору оцінок і способів обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Професійне судження бухгалтера – це один з інструментів бухгалтерського обліку, який необхідно використовувати для втілення в життя основної мети бухгалтерського обліку: відображення та формування повної і достовірної інформації, на підставі якої будуть ухвалені ефективні управлінські рішення. Оскільки ринкові відносини постійно ускладнюються, це призводить до потреби у використанні професійного судження виходячи з його важливості у забезпеченні користувачів достовірною та повною інформацією, відповідно, роль його застосування постійно зростатиме.

Крім того, можемо зробити висновок про те, що в сучасних ринкових умовах необхідно підвищувати самостійність бухгалтерів та інших облікових працівників. Це може бути виражене у встановленні правил ведення обліку та складання звітності в рамках кожного підприємства. Самостійність у цьому випадку вимагає необхідного рівня професійної підготовки, здатності мислити критично і творчо підходити до ведення обліку. Саме тому на сьогодні бухгалтери зобов'язані застосовувати власне професійне судження під час ведення обліку та складання звітності, оскільки нормативно-правові документи не можуть забезпечити урахування всіх різноманітностей умов господарського функціонування підприємства, що безперервно та динамічно змінюються.

Перспективою подальших наукових досліджень є аналіз особливостей впливу різних груп зацікавлених осіб (власників, інвесторів, акціонерів постачальників тощо) на методику застосування професійного судження бухгалтера у своїй діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Генералова Н. В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО / Н. В. Генералова // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 23. – С. 54–61.
2. Жураковська І. В. Етика для штатних професійних бухгалтерів / І. В. Жураковська // Економічні науки. – 2015. – № 4. – С. 98–105.
3. Лень В. С. Професійне судження бухгалтера: визначення, поняття та зміст / В. С. Лень, В. А. Нехай // Облік і фінанси. – 2016. – №3 (73). – С. 21–30.
4. Лозовицький С. П. Методичні аспекти застосування професійного судження у сучасному обліку та аудиті / С. П. Лозовицький // Сталій розвиток економіки : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 19. – С. 230–233.
5. Марушко Н. С. Професійне судження бухгалтера як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. С. Марушко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2015. – № 2. – С. 319–330.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Частина I ; пер. з англ. мови О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов // База даних «Законодавство України» / Аудиторська Палата України (Міжнародна федерація бухгалтерів). – 2015. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності : видання : від 18 січня 2013 р. № 20 (із змінами станом на 1 січня 2015 р.) // База даних «Законодавство України» / Міністерство фінансів України (Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України : від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.help/law/996-XIV/>
9. Сторожук Т. М. Необхідність застосування професійного судження бухгалтера / Т. М. Сторожук, О. А. Немировська // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 1 (72). – С. 299–304.
10. Сторожук Т. М. Щодо професійного судження бухгалтера / Т. М. Сторожук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології організації : зб. наук. праць. – Київ : Типографія «ППНВ», 2013. – 343 с.
11. Юхименко-Назарук І. А. Інституційні засади здійснення професійного судження в бухгалтерському обліку / І. А. Юхименко-Назарук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – № 21, ч. 1. – С.185–188.

REFERENCES

1. Heneralova, N. V. (2005). Professyonalnoe suzhdenye y ego prymerenye pry formirovaniy otchetnosti, sostavlennoi po MSFO [Professional judgment and its application in the preparation of statements prepared under IFRS]. Bukhhalterskiy uchets, 23, 54–61.
2. Zhurakovska, I. V. (2015). Etyka dlia shtatnykh profesiinykh bukhhalteriv [Ethics for full-time professional accountants]. Ekonomichni nauky, 4, 98–105.
3. Len, V. S., Nekhai, V. A. (2016). Profesiine sudzhennia bukhhaltera: vyznachennia, poniattia ta zmist [Professional accountant's judgment: definition, concept and content]. Oblik i finansy, 3 (73), 21–30.
4. Lozovytskyi, S. P. (2013). Metodychni aspekty zastosuvannia profesiinoho sudzhennia u suchasnomu obliku ta audyti [Methodological aspects of applying professional judgment in modern accounting and auditing]. Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychy zhurnal «Stalyi rozvytok ekonomiky», 19, 230–233.
5. Marushko, N. S. (2015). Profesiine sudzhennia bukhhaltera yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Professional judgment of the accountant as a tool for ensuring the economic security of the enterprise]. Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav, 2, 319–330.
6. Audytorska Palata Ukrainy (Mizhnarodna federatsiia bukhhalteriv). (2015). Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnykh posluh (Chastyna I) [International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance and Related Services (Part I)]. – Retrieved from : <http://www.apu.com.ua>
7. Ministerstvo finansiv Ukrainy (Rada z Mizhnarodnykh standartiv bukhhalterskoho obliku). (2013). Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti (iz zminamy stanom na 1 sichnia 2015 r.) [International Financial Reporting Standards (as of January 1, 2015)]. – Retrieved from : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-f finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoio---rik?category=bjudzhet>
8. Verkhovna Rada Ukrainy. (1999). Pro bukhhalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine]. – Retrieved from : <https://zakon.help/law/996-XIV>.
9. Storozhuk, T. M. (2014). Neobkhidnist zastosuvannia profesiinoho sudzhennia bukhhaltera [Necessity of application of professional accountant's judgment]. Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu, 1 (72), 299–304.

Гуріна Н. В., Дойонко А. М. Застосування професійного судження бухгалтера в умовах ринкової економіки: вітчизняний та міжнародний досвід

10. Storozhuk, T. M. (2013). Shchodo profesiinoho sudzhennia bukhhaltera. Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii orhanizatsii : zb. nauk. Prats [As for the professional accountant's judgment]. – Kyiv : Typohrafiia «PPNV».

11. Iukhymenko-Nazaruk, I. A. (2016). Instytutsiini zasady zdiisnennia profesiinoho sudzhennia v bukhhalterskomu obliku [Institutional principles of professional judgment in accounting]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, 21 (Chastyna1), 185–188.

N. V. Hurina, A. M. Doyonko. Application of professional judgment of accountant in the market economy: domestic and international experience

Introduction: in Ukraine, the restructuring of accounting in accordance with international standards, resulting in the emergence of new accounting categories, for example, the category of «professional judgment», the essence and content of which was not studied in modern accounting theory. Purpose: the study of the essence of the concept of «professional judgment» and the analysis of the methodical aspects of the application of professional judgment of the accountant in a market economy. Methods: analysis, comparison. Results: The accountant should be guided by the following conclusions: 1) if the fact of economic activity is fully consistent with the description in the normative documents and their requirements allow it to be reliably reflected in the account, it must do so; 2) if the fact of economic activity fully corresponds to the description in the normative documents, but, in his opinion, their requirements in this particular situation do not allow to accurately reflect the facts in the account, then he must make a decision based on his professional judgment; 3) if the fact of economic activity can not be described because the normative documents do not have a similar situation, then the accountant should rely on his professional judgment, to show this fact in the accounts reliably. Conclusion: An accountant's professional judgment is one of the accounting tools to be used to provide the main objective of accounting – the reflection and formation of complete and reliable information on the basis of which effective management decisions will be made. In today's market conditions it is necessary to increase the level of application by accountants of their own professional judgment, since during the accounting and reporting, normative documents can not ensure the account of all the various conditions that continuously and dynamically change.

Key words: normative regulation, accounting, professional judgment, international standards of financial reporting, financial reporting, management decision.

Стаття надійшла до редколегії 18 березня 2019 року

УДК 336.226.11

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.48-58

Л. А. Задорожня,*к.е.н., старший науковий співробітник,**e-mail: lina.zadorozhnya@gmail.com,***ORCID ID 0000-0002-7193-0614;****К. І. Швабій,***д.е.н., професор,**e-mail: schwab2004@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-4837-391X;****М. В. Скаженник,***Університет ДФС України,***ORCID ID 0000-0003-2244-6962**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено детермінанти трансформації персонального прибуткового оподаткування в Україні. Визначено, що, незважаючи на обраний Україною шлях фіскальної децентралізації, у частині розподілу надходжень від податку на доходи фізичних осіб відбуваються процеси у напрямі централізації. Визначено перспективні напрями удосконалення персонального прибуткового оподаткування з метою підвищення рівня дотримання податкового законодавства.

Ключові слова: податок, персональне прибуткове оподаткування, податок на доходи фізичних осіб, трудовий дохід, податкова культура.

Л. А. Задорожня, К. І. Швабій, М. В. Скаженник. Трансформація персонального податкового налогообкладання в Україні

В статье исследованы детерминанты трансформации персонального подоходного налогообложения в Украине. Определено, что, несмотря на выбранный путь фискальной децентрализации, в части распределения поступлений от налога на доходы физических лиц происходят процессы в направлении централизации. Определены перспективные направления совершенствования персонального подоходного налогообложения с целью повышения уровня соблюдения налогового законодательства.

Ключевые слова: налог, индивидуальное подоходное налогообложение, индивидуальный подоходный налог, трудовой доход, налоговая культура.

Метою цієї статті є визначення детермінант трансформації персонального прибуткового оподаткування в Україні та формулювання перспективних напрямів удосконалення оподаткування фізичних осіб.

У процесі дослідження були використані загальнонаукові методи та прийоми аналізу, включаючи методи наукової абстракції, узагальнення, аналізу та порівняння.

Постановка проблеми. Персональне прибуткове оподаткування, що в Україні обліковується за кодом бюджетної класифікації 11010000, є важливою складовою податкової системи. Проте ухвалення суттєвих змін без належного обґрунтування та внесення щорічних коректив до нього може свідчити про незрілість процесу ухвалення законодавчих рішень, що призводять до зниження рівня довіри населення. Також це вказує на недостатню спроможність формування бачення на наступні десятиліття, а отже, віддзеркалює ухвалення ситуативних рішень.

Зміни в законодавство щодо податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) найчастіше зумовлені фіскальною необхідністю, але не направлені на зменшення нерівності, перерозподіл податкового навантаження, формування високої податкової та фінансової культури.

Аналіз досліджень і публікацій. Аспекти регулятивної та фіскальної трансформації ПДФО розглянуті у працях К. Швабія [8; 9]. Т. Яроцька та С. Федчук дослідили проблеми оподаткування іноземних доходів фізичних осіб [16], Т. Меркулова та Т. Біткова розглянули опортунізм і взаємодію в економічній поведінці платників податків [12]. Питання перерозподілу податкового навантаження в контексті необхідності детінізації трудових доходів було досліджене Ю. Харазішвілі, О. Ковалем та змодельовано два сценарії: оптимістичний (ЄСВ зменшується до 22,46 %, ПДФО збільшується до 19,7 %, при цьому збільшиться рівень оплати праці у випуску, зросте офіційна середня заробітна плата та відбудеться часткова детінізація ВВП) і песимістичний (ЄСВ зменшується до 22,46 %, ПДФО збільшується до 19,7 %, але не відбувається збільшення середньої заробітної плати) [7]. Крім того, А. Соколовською було сформульовано умови, за яких під час зниження ставки ЄСВ буде адекватною детінізація доходів. До них було віднесено довіру економічних агентів до держави, відмову від підвищення ставок ПДФО на найближчу та середньострокову перспективу та запровадження стимулюючих заходів до економічних агентів [5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація персонального прибуткового оподаткування в Україні у 2014–2018 рр. (до жовтня 2018 р. включно) характеризувалася динамічністю та непослідовністю. Аналіз змін до Розділу IV «Податок на доходи фізичних осіб» ПКУ показав, що упродовж 2014–2018 рр. було внесено зміни у редакції 20 законів (5 законів – 2014 р., 6 законів – 2015 р., 2 закони – 2016 р., 4 закони – 2017 р. та 3 закони – 2018 р.). Крім того, 2018 р. було ухвалено рішення Конституційним Судом України № 1-р/2018, відповідно до якого, оподаткування пенсій було визнано неконституційним. Втім текст Податкового кодексу України (далі – ПКУ) потребує доопрацювань (зокрема, доцільно видалити 5 посилань на Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції», оскільки він втратив чинність). Незважаючи на те, що однією із задекларованих цілей реформування персонального прибуткового оподаткування є забезпечення офіційної зайнятості та отримання трудових доходів, що оподатковуються, проте основним видимим наслідком є підвищення фіскальної ефективності ПДФО.

Об'єктом оподаткування ПДФО виступають доходи фізичних осіб, що, у свою чергу, залежать від матеріального становища особи та її багатства, відповідно, саме багатство громадян має виступати однією із детермінант у пошуку оптимальної моделі оподаткування. За оцінками Credit Suisse, ВВП України на одного дорослого 2018 р. становило 3 381 USD (2000 р. – 936 USD), тоді як сума багатства на одного становила 1 563 USD (загальна сума багатства, сконцентрованого в Україні, була оцінена в 55 млрд USD).



Рис. 1. Динаміка багатства в Європі та Україні на одного дорослого (USD)

Джерело: побудовано за даними [11].

У контексті дотримання платниками податків законодавства важливо відмітити певні відмінності за різними видами доходу. Зокрема, є суттєва різниця між доходом у вигляді заробітної плати та доходом, що отримується від володіння майном. При цьому експериментально було доведено про різні рішення про декларування доходів, що були зароблені й отримані від володіння: під час отримання доходів від володіння платники податків реагували на підвищення ставки податків і декларували меншу суму оподаткованого доходу; при цьому платники податків, які мали зароблений дохід, повідомляли про більший оподатковуваний дохід. Таким чином, реакція платника податку на зміну податкового законодавства залежить від кількості часу та зусиль, що необхідні для отримання доходу [14].

Зважаючи на те, що у більшості платників ПДФО основним, а часто і єдиним оподатковуваним джерелом доходу є заробітна плата, з метою підвищення ефективності адміністрування перспективним є запровадження контролю правильності та повноти виконання податкових зобов'язань «власниками великого капіталу» (high net wealth individuals), які мають як трудові, так і пасивні види доходів. Наприклад, відповідно до рейтингу «Топ-100 найбагатших українців» включені до нього фізичні особи сукупно володіють активами, що є диверсифіковані, містяться у багатьох юрисдикціях і загалом оцінюються у 37,5 млрд USD [6]. Декларування доходів є важливим інструментом дотримання «власниками великого капіталу» вимог податкового законодавства. Втім, як свідчить деклараційна кампанія 2018 р., у структурі доходів найбільшу частку становили: 1) доходи, що не підлягають оподаткуванню у розмірі 13,5 млрд UAH; 2) інші доходи – 13,2 млрд UAH; 3) іноземні доходи – 8,4 млрд UAH [3]. Практика контролю за правильністю та повнотою виконання податкових зобов'язань «власників великого капіталу» позитивно зарекомендувала себе у ряді держав, зокрема і Сполученому Королівстві, де створено спеціальний підрозділ із відповідними функціями у структурі контролюючого органу (HM Revenue & Customs). Аналогічний підрозділ доцільно створити у Державній фіскальній службі України.

Варто зазначити, що в контексті податкової конкуренції граничні податкові ставки є важливим індикатором, особливо для «власників великого капіталу». Так, за підсумками 2018 р., середня гранична ставка персонального прибуткового податку становила 39 % (її розмір змінювався від 47,2 % 1995 р. до 38 % 2009 р.). Втім існує значна диференціація у розмірі граничних податкових ставок (від 10 % у Болгарії до 55 % у Швеції та Данії), що зумовлено видами політик, які проводять держави [15]. В Україні гранична податкова ставка ПДФО становить 18 %, що значно нижче, ніж у більшості держав-членів ЄС. Проведене дослідження Міжнародного валютного фонду щодо змін у податковій політиці в розвинених економіках та економіках, що розвиваються, засвідчило, що зміни ставок персонального прибуткового податку становили майже 30 % від усіх змін моделі податку [10, с. 19].

В Україні зміна ставок ПДФО у 2014–2018 рр. відзначалася динамічністю: якщо розглядати зміну ставок на піврічній основі, то кількість ставок, що були визначені законодавством, варіювалася від 3 до 8. Вичерпний перелік ставок наводиться у ст. 167 ПКУ із 2016 р. (із включенням ставки 0 %).

Початок досліджуваного періоду (01.01.2014) ознаменувався застосуванням 6 ставок: 15 % (базова ставка), 17 % (ставка, що застосовувалася до середньомісячного річного доходу, який перевищував десятикратний розмір мінімальної заробітної плати), 5 % (у процесі оподаткування процентів, дивідендів та інших пасивних доходів, визначених п. 167.2 ПКУ), 30 % (для оподаткування виграшів і призів), 10 % (застосовувалася для оподаткування заробітної плати шахтарів) та 0 % (для спадщини та дарунків від родичів першого ступеня споріднення). Уже на 01.07.2014 кількість ставок зростає до 8 за рахунок застосування прогресивної шкали оподаткування до перераховуваного доходу у вигляді процентів, дивідендів, роялті та інвестиційного прибутку. Зокрема, такий дохід розміром до 204 прожиткових мінімумів оподатковувався за ставкою 15 %; частина доходу, що становила 204–396 прожиткових мінімумів, оподатковувалася за ставкою 20 %, а сума, що перевищувала 396 прожиткових мінімумів, підлягала оподаткуванню за ставкою 25 %.

Оподаткування доходів фізичних осіб було спрощене за рахунок зменшення кількості ставок ПДФО до 5 у 2015 р. При цьому базовою залишилася ставка 15 %, проте до перевищення десятикратного розміру мінімальної заробітної плати застосовувалася підвищена ставка – 20 %. Було виключено норму про оподаткування трудового доходу шахтарів за зниженою ставкою розміром 10 % (це було зумовлено тим, що більшість шахт перебували у зоні проведення антитерористичної операції). Відбулися зміни в оподаткуванні пасивних доходів і застосовувалися ставки 5 або 20 % (залежно від виду пасивного доходу). Позитивним було те, що ці ставки діяли упродовж року, тобто було забезпечено стабільність податкового законодавства, визначену ст. 4 ПКУ.

2016 р. ознаменувався подальшим спрощенням податковим законодавством щодо оподаткування доходів фізичних осіб, зокрема й через зменшення кількості ставок ПДФО. Станом на 01.01.2016 їхня кількість становила 4, а вже за півроку була зменшена до 3. Крім того, у першому півріччі 2016 р. для цілей оподаткування пенсій застосовувалася ставка 15 %, а у другому – 18 % [4].

Результатом новації 2014 р. – оподаткування депозитів і пенсій, що призначені за солідарною системою, розмір яких перевищує 3 мінімальних заробітних плат, – є підвищення частки надходжень ПДФО від оподаткування пенсій до 1,08 %, що наряду з оподаткуванням депозитів сприяло диверсифікації надходжень ПДФО, проте викликало

негативну реакцію у суспільстві. Вирішуючи питання наповнення бюджету, було виявлено, що оподатковуваний дохід у вигляді пенсій становить близько 3,2 млрд грн за I півріччя 2015 р., що становило майже 8 % від пенсійних видатків зі зведеного бюджету за досліджуваний період [2]. Проте відсутність системного підходу призвела до частоті зміни умов оподаткування пенсій і ухвалення рішення Конституційним Судом України щодо неконституційності оподаткування пенсій (від 27 лютого 2018 р.).

Унікальним результатом реформування є запровадження військового збору, який регулюється прикінцевими положеннями ПКУ і який доцільно розглядати як надбавку. Зміни в дизайні ПДФО зумовили потребу у внесенні змін до кодів бюджетної класифікації, тобто запровадження спеціальних кодів для відображення надходжень з військового збору, оподаткування пенсій, оподаткування доходів у вигляді процентів, видалено код, за яким оподатковувався ПДФО із доходів у формі заробітної плати шахтарів-працівників.

Необхідно відмітити, що у 2014–2018 рр. також вносилися зміни і до визначення доходів, що не включаються до загального оподаткованого доходу, що визначені ст. 165 ПКУ. Зокрема, вносилися зміни до п. 165.1 ст. 165 ПКУ щодо невключення до оподаткованого доходу визначеної суми пенсії (відповідно до пп. 164.2.19 ст. 164 ПКУ). Також 2015 р. було додано норму (яка була детермінована проведенням антитерористичної операції), у якій грошова допомога фізичним особам або членам їхніх сімей (діти, дружина, батьки), військовослужбовцям, призваним на військову службу за призовом у зв'язку з мобілізацією, відповідно до Закону України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей», та/або компенсаційні виплати з бюджету в межах середнього заробітку працівників, призваних на військову службу за призовом під час мобілізації, на особливий період не входять до оподаткованого доходу [4].

2015 р. ознаменувався такими змінами до визначення неоподаткованого доходу: деталізовано підстави, за якими допомога на лікування не включається; щодо оподаткування купленого права вимоги на депозит (вклад); виключено норму щодо призів у державній грошовій лотереї розміром до 50 мінімальних заробітних плат, які не підлягали оподаткуванню; також було додано норми щодо не нарахованих процентів за кредитом щодо благодійної допомоги, а також щодо суми прощеного боргу.

2016 р. було внесено зміни щодо неоподаткування доходу у вигляді процентів за державними цінними паперами, облігаціями тощо нерезидентами; щодо уточнення про невключення до оподаткованого доходу доходів від реалізації заставного майна за договором кредиту (позики) за умови, що таке майно було придбано за рахунок такого кредиту (позики); щодо суми прощених процентів за прощеним боргом. А також було додано норми щодо неоподаткування суми благодійної допомоги, що надана благодійними організаціями фізичним особам, що мешкали чи мешкають на території антитерористичної операції або мешкали на території Автономної Республіки Крим та вимушено покинули місце проживання у зв'язку з тимчасовою окупацією території України; щодо коштів, які надаються міжнародною фінансовою організацією і використовуються на підвищення енергоефективності та енергозбереження; щодо прощеної суми зобов'язань громадян за кредитами в іноземній валюті за іпотечними кредитами [3; 4].

Частина змін щодо визначення доходів, які не включаються до загального оподаткованого доходу, була направлена на підвищення фіскальної ефективності персонального прибуткового оподаткування (зокрема, щодо норм, які стосувалися пенсій),

інші ж були направлені на підвищення регулятивної ефективності ПДФО та соціального захисту фізичних осіб.

2018 р. відбулися зміни й у інших елементах ПДФО. Зокрема, було модернізовано податкові знижки. Втім не було внесено зміни до декларації про майновий стан і доходи, отже, за звітний 2019 рік платники не зможуть відобразити податкові зобов'язання, як і наявність додатків Ф1 та Ф2, відтак повинні будуть подавати доповнення до декларації.

Незважаючи на обраний Україною шлях фіскальної децентралізації, що мало б виступати додатковою детермінантою персонального оподаткування, фактично відбуваються процеси у напрямі централізації. Про це свідчать зміни, що вносилися в Бюджетний кодекс України у 2013–2017 рр.

Зазвичай надходження від ПДФО поділяються навпіл між місцевим бюджетом м. Київ та державним бюджетом України, але починаючи з 2015 р. 60 % ПДФО спрямовується до державного бюджету. 75 % ПДФО, який був сплачений на території міст республіканського (Автономної Республіки Крим) та обласного значення, належали до бюджетів цих міст упродовж 2013–2014 рр. Водночас зарахування до бюджетів міст районного значення, сіл, їхніх об'єднань, селищ становили 25 % ПДФО, який сплачувався на відповідних територіях. Для фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад від 2015 р. дотепер до них спрямовано 60 % ПДФО. Проте 15 % надходжень ПДФО зараховуються до бюджетів Автономної Республіки Крим та бюджетів областей, 25 % – до державного бюджету.

Від 3-го кварталу 2014 р. надходження ПДФО від оподаткування доходів, що нараховуються процентами на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, проценти на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці та військовий збір включені до доходу державного бюджету України. Відповідні елементи були запроваджені для забезпечення додаткового надходження доходу до бюджету, проте водночас це стало причиною ускладнення адміністрування ПДФО у зв'язку з необхідністю внесення змін до звітності, проведення додаткових розрахунків тощо.

Окремої уваги потребує норма 12 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу України стосовно того, що ПДФО (крім податку, визначеного пунктом 1–1 частини другої статті 29 Бюджетного кодексу України), який сплачується (перераховується), згідно з ПКУ, на території міст обласного значення пілотних регіонів, як виняток з положень частини другої статті 65 та підпункту 1 частини першої статті 66 Бюджетного кодексу України, зараховується у розмірі: 50 відсотків – до обласних бюджетів та 50 відсотків – до бюджетів міст обласного значення.

Примітно, що ця норма діяла відповідно до Закону України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та місті Києві», який втратив чинність 31 грудня 2014 р. Втім ця норма щодо розподілу ПДФО залишилась у Бюджетному кодексі України і була законодавчо врегульована з прийняттям Закону України від 04.07.2014 № 1588-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів» [1]. Це додатково вказує на потребу у спрямуванні ПДФО до місцевих бюджетів для підтримання темпу процесу децентралізації в Україні. Зокрема, доцільно частки ПДФО, що спрямовуються до державного бюджету, використовувати для фінансування інфраструктурних проєктів громад або медицини.

Відповідно до порядку внесення змін до закону про державний бюджет України, що регламентуються статтею 52 Бюджетного кодексу України, можуть коригуватися планові показники надходжень, у тому числі і з ПДФО. Квартальні дані 2013–2018 рр. свідчать про те, що до зведеного бюджету було внесено 14 змін у частині ПДФО (не враховуючи факт, що бюджет приймається на щорічній основі), до державного бюджету – 4 зміни, а місцевого бюджету – 12 змін. Ці зміни та зміна дизайну ПДФО призвели до більшої централізації, де в розрізі планових квартальних даних до 50 % ПДФО спрямовувалася до державного бюджету (рис. 2).

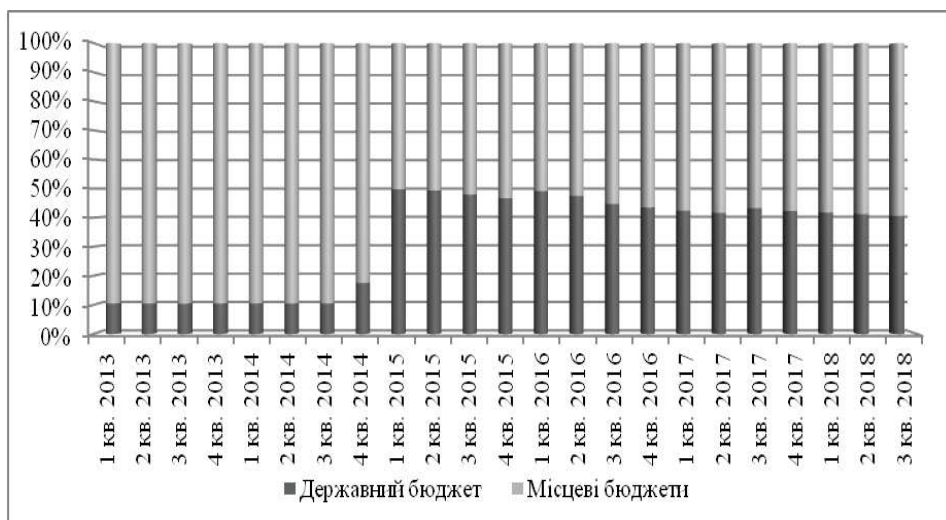


Рис. 2. Зміна планової структури розподілу ПДФО між Державним та місцевими бюджетами у 2013–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [3].

Динаміка планових та фактичних надходжень ПДФО до місцевих бюджетів у 2013–2018 рр. свідчить про стрімке зростання у 2015–2017 рр. (перевиконання щороку було на рівні 6 млрд грн), втім у 2013–2014 рр. спостерігалось недовиконання дохідної частини місцевих бюджетів у частині ПДФО (рис. 3).

Зважаючи на потребу у підвищенні рівня податкової культури, забезпеченні своєчасної сплати податку та повним обсягом, заохоченні добровільної сплати податків, в Україні було запроваджено сервіс автоматичного заповнення декларацій, що за своїм сутнісним наповненням є сервісом попередньо заповнених декларацій. Це є позитивним навіть в умовах відсутності загальнообов'язкового декларування доходів, оскільки створює умови для платників податків проаналізувати свої оподатковувані та неоподатковувані доходи. Зокрема, було запроваджено сервіс попередньо заповнених податкових декларацій про майновий стан і доходи в електронному кабінеті платника з використанням інформації, зазначеної в Державному реєстрі фізичних осіб-платників податків. Основною перевагою є уникнення ненавмисних помилок, описок: інформація, що отримується від податкових агентів та відображається у формі 1ДФ, використовується для заповнення розділу II «Доходи, які включаються до загального річного оподаткованого доходу».

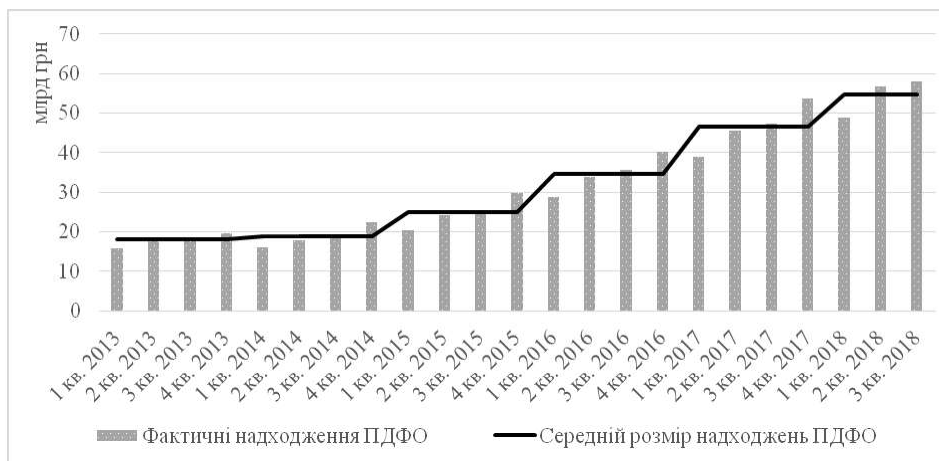


Рис. 3. Динаміка планових та фактичних надходжень ПДФО до місцевих бюджетів у 2013–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [3].

Варто відмітити, що у частині удосконалення адміністрування ПДФО було б доцільно перейняти досвід Швеції щодо обліку платників податків. Зокрема, податковий номер присвоюється фізичним особам із народження та широко використовується не лише в публічній, а й приватній сфері щодо податкового, медичного, пенсійного, міграційного обліку тощо [13]. Це могло б стати запорукою спрощення ведення баз даних (не лише Державної фіскальної служби України), у яких відображається інформація про отримані доходи фізичних осіб.

У частині персонального прибуткового оподаткування в Україні створені нерівні умови для самозайнятих осіб, що перебувають на загальній і спрощеній системах оподаткування. З огляду на те, що спрощена система часто використовується для мінімізації податкових зобов'язань, вважаємо за доцільне її відміну з одночасною можливістю запровадження податкових канікул для фізичних осіб-підприємців.

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Детермінантами трансформації персонального прибуткового оподаткування виступають фіскальна достатність, а також низький рівень доходів та багатства населення, значна стратифікація населення. Загалом трансформація персонального прибуткового оподаткування в Україні відзначається динамічністю. Проте потрібно відмітити відсутність системного підходу, що підтверджується практикою оподаткування пенсій, втратою актуальності окремих норм ПКУ, а також зміною пропорцій розподілу ПДФО між бюджетами різних рівнів.

Проведене дослідження дозволило встановити, що перспективним є запровадження контролю правильності та повноти виконання податкових зобов'язань «власниками великого капіталу», удосконалення обліку платників ПДФО та відміна спрощеної системи оподаткування. Подальші розвідки щодо змін дизайну персонального прибуткового оподаткування в Україні повинні спрямовуватися на згладження наслідків розриву у доходах між жінками та чоловіками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1588-18>
2. Видатки бюджету України за функціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://costua.com/budget/expenditure>
3. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>
4. Задорожня Л. А. Оцінка результатів реформування податку на доходи фізичних осіб у 2014–2016 рр. / Л. А. Задорожня // Протидія мінімізації сплати податків: світовий досвід та практика України : збірник матеріалів науково-практичного круглого столу (м. Ірпін, 17–18 травня 2018 р.). – Київ : Алерта, 2018. – С. 50–52.
5. Соколовська А. М. Особливості податкової системи України та напрями її коригування / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 28–44.
6. Топ-100 самых богатых украинцев // Новое время. – 2018. – № 39. – С. 24–26.
7. Харазішвілі Ю. М. Детінізація заробітних плат як чинник соціального розвитку та забезпечення економічної безпеки України / Ю. М. Харазішвілі, О. П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4 (29). – С. 38–49.
8. Швабій К. І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 31–37.
9. Швабій К. І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 27–44.
10. Tax Policy Measures in Advanced and Emerging Economies: A Novel Database / D. Amaglobeli, V. Crispolti, E. Dabla-Norris, P. Karnane, F. Misch // International Monetary Fund. – 2018. – № 18/110. – P. 60.
11. Global Wealth Databook 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-databook-2018.pdf>
12. Merkulova T. Opportunism and reciprocity in economic behaviour: Public Goods game results-case study of Ukraine / T. Merkulova, T. Bitkova // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2015. – (89). – Р. 3–21. – (Серія : Економічна).
13. Personal identity number (Sweden) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_identity_number_\(Sweden\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_identity_number_(Sweden)).
14. Scott J. Boylan and Geoffrey B. Sprinkle (2001). Experimental Evidence on the Relation between Tax Rates and Compliance: The Effect of Earned vs. Endowed Income. The Journal of the American Taxation Association: Spring 2001, Vol. 23, No. 1, pp. 75–90. doi: <http://dx.doi.org/10.2308/jata.2001.23.1.75>
15. Taxation Trends in the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2018.pdf
16. Yarotska T. Foreign Income – Problems of Double Taxation [Електронний ресурс] / T. Yarotska, S. Fedchuk // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – № 8(20). – Режим доступу : doi: 10.31435/rsglobal_ijite/30112018/6210.

REFERENCES

1. Budget Code of Ukraine. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1588-18>
2. Expenditures of the budget of Ukraine by function. URL : <http://costua.com/budget/expenditure>
3. State Fiscal Service of Ukraine. URL : <http://sfs.gov.ua>
4. Zadorozhnia L. An assessment of the results of the reform of the personal income tax in 2014–2016. Avoiding tax minimization: world experience and practice in Ukraine: a collection of materials for the scientific and practical round table (Irpın, May 17–18, 2018). – K. : Alerta, 2018. – P. 50–52.
5. Sokolovska, A. M. (2013). Osoblivosti podatkovoyi sistemi Ukrayini ta napryami yiyi koriguvannya / Sokolovska, A. M. // Finansi Ukrayini, (9), 28–44.
6. Top-100 samyih bogatyih ukraintsev // Novoe vremya. – 2018. – № 39. – P. 24–26.
7. Harazishvili, Yu. M., & Koval, O. P. (2013). Detinizatsiya zarobitnih plat yak chinnik sotsialnogo rozvitku ta zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeki Ukrayini. Strategichni prioriteti, (4), 38–49.
8. Shvabii, K. I. (2012). Fiskalna efektyvnist podatku na dohodi fizichnih osib / Shvabii, K. I. // Finansi Ukrayini, (3), 31–37.
9. Shvabii, K. I. (2013). Regulyativna efektyvnist podatku na dohodi fizichnih osib v Ukrayini. Finansi Ukrayini, (4), 27–44.
10. Amaglobeli D., Crispolti V., Dabla-Norris E., Karnane P., Misch F. Tax Policy Measures in Advanced and Emerging Economies: A Novel Database. International Monetary Fund. – 2018. – № 18/110. – P. 60.
11. Global Wealth Databook 2018. URL : <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-databook-2018.pdf>
12. Merkulova, T., & Bitkova, T. (2015). Opportunism and reciprocity in economic behaviour: Public Goods game results-case study of Ukraine // Visnik Harkivskogo natsionalnogo universitetu imeni VN Karazina. (89), 3–21. (Seriya: Ekonomichna)
13. Personal identity number (Sweden). URL : [https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_identity_number_\(Sweden\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_identity_number_(Sweden))
14. Scott J. Boylan and Geoffrey B. Sprinkle (2001) Experimental Evidence on the Relation between Tax Rates and Compliance: The Effect of Earned vs. Endowed Income. The Journal of the American Taxation Association: Spring 2001, Vol. 23, No. 1, pp. 75–90. URL : doi: <http://dx.doi.org/10.2308/jata.2001.23.1.75>
15. Taxation Trends in the European Union. URL : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2018.pdf
16. Yarotska T. Foreign Income – Problems of Double Taxation / T. Yarotska, S. Fedchuk // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – № 8(20). URL : doi: [10.31435/rsglobal_ijite/30112018/6210](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30112018/6210).

L. Zadorozhnia, K. Shvabii, M. Skazhennyk. Transformation of personal income taxation in Ukraine

The article deals with the transformation of personal income tax, which is a dynamic component of the Ukrainian tax system. However, the adoption of significant changes without proper justification and the introduction of annual corrections to it may indicate immaturity of the legislative decision-making process, which leads to a decrease in the level trust to public

Задорожня Л. А., Швабій К. І., Скаженник М. В. Трансформація персонального прибуткового оподаткування в Україні

authorities. It also indicates a lack of ability to form a vision for the next decades, and, therefore, reflects the adoption of situational solutions.

The purpose of this article is to highlight the determinants of personal income taxation transformation in Ukraine and to formulate perspective directions for improving the taxation of individuals. In the process of research, general scientific methods and methods of analysis, including methods of scientific abstraction, generalization, analysis and comparison were used.

Although the introduction of amendments to the legislation on personal income tax requires a high level of justification, however, fiscal sufficiency is always in the first place, but not the reduction of inequality, the formation of a high tax culture. One of the declared goals of reforming personal income tax is to provide official employment and receive paid employment income. Nevertheless, the main visible consequence is an increase in the fiscal efficiency of personal income tax. Despite the fact that the majority of the personal income tax payers have salaries as the main and often the only taxable source of income, therefore, in order to increase the effectiveness of control measures, it is promising to introduce control over the correctness and completeness of the fulfillment of tax obligations by «high net worth individuals».

It should be noted that in 2014–2018, changes were also made to the elements of the tax, including the determination of incomes not included in the total taxable income defined in art. 165 of the Tax Code of Ukraine. The change in the definition of incomes included in the total taxable income was aimed at increasing the fiscal efficiency of personal income tax (in particular, in relation to the norms that applied to pensions), while others were aimed at increasing the regulatory efficiency of the personal income tax and guarantee social protection.

Key words: tax, personal income taxation, personal income tax, employment income, tax culture.

Стаття надійшла до редколегії 20 березня 2019 року

УДК 330.322+339.9

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.59-71

В. Ю. Ільїн,
д.е.н., професор,
Університет ДФС України,
e-mail: villin2015@gmail.com,
ORCID ID 0000-0002-4223-1865

ДОМІНУЮЧІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОРТФЕЛІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні ринкові засади аграрного виробництва в контексті забезпечення інвестиційної активності та інвестиційної привабливості підприємств вимагають найбільш прибуткової диверсифікації виробництва з метою забезпечення стабільного розвитку національного аграрного бізнесу під час реалізації найбільш ефективних актуальних проектів сільськогосподарського капіталовкладення. Сучасні інвестиційні проекти національних аграрних підприємств фактично є стратегією господарства, яка виражається у певній сукупності виробничих активів (виробничому портфелі підприємства). Виробничий портфель аграрного підприємства є ефективним, якщо він максимально відповідає актуальним цілям і завданням господарства, а саме має бути прибутковим та інвестиційно привабливим. Таким чином, для аналізу якості існуючих виробничих портфелів необхідно оцінити відповідність структури виробництва сучасним стратегіям аграрного підприємництва на прикладі регіонального агропромислового комплексу. Дослідити комплексне використання сучасних актуальних інструментів інвестиційної діяльності аграрних підприємств, розкрити їхній зміст та значення як важливого чинника інвестування підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний проект, виробничий портфель, стратегія, економіка, підприємства.

В. Ю. Ильин. Доминирующие инвестиционные стратегии формирования производственных портфелей аграрных предприятий

Современные рыночные основы аграрного производства в контексте обеспечения инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности предприятий требуют наиболее прибыльной диверсификации производства с целью обеспечения стабильного развития национального аграрного бизнеса при реализации наиболее эффективных актуальных проектов сельскохозяйственного капиталовложения. Современные инвестиционные проекты национальных аграрных предприятий фактически являются стратегией хозяйства, которая выражается в определенной совокупности производственных активов (производственном портфеле предприятия). Производственный портфель аграрного предприятия является эффективным, если он максимально соответствует актуальным целям и задачам хозяйства, а именно должен быть прибыльным и инвестиционно привлекательным. Таким образом, для анализа качества

существующих производственных портфелей необходимо оценить соответствие структуры производства современным стратегиям аграрного предпринимательства на примере регионального агропромышленного комплекса. Исследовать комплексное использование современных актуальных инструментов инвестиционной деятельности аграрных предприятий, раскрыть их содержание и значение как важного фактора инвестирования предприятий в условиях глобализации.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный проект, производственный портфель, стратегия, экономика, предприятия.*

Мета статті. Дослідити комплексне використання інструментів інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору для визначення домінуючих інвестиційних стратегій за допомогою виділення оптимальних економічних параметрів виробничих портфелів та виявлення особливостей інвестиційної поведінки щодо ухвалення оптимального інвестиційного рішення суб'єктами ринкових відносин.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові засади аграрного виробництва в контексті забезпечення інвестиційної активності та інвестиційної привабливості вимагають найбільш прибуткової диверсифікації виробництва з метою забезпечення стабільного розвитку аграрного бізнесу у процесі реалізації ефективних проектів сільськогосподарського капіталовкладення.

Інвестиційні проекти аграрних підприємств фактично є стратегією господарства, яка виражається у певній сукупності виробничих активів (виробничому портфелі підприємства). Виробничий портфель аграрного підприємства є ефективним, якщо він максимально відповідає цілям і завданням господарства, а саме має бути прибутковим та інвестиційно привабливим. Таким чином, для аналізу якості існуючих виробничих портфелів необхідно оцінити відповідність структури виробництва сучасним стратегіям аграрного підприємництва у Запорізькій області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем стратегій інвестування в умовах глобалізації займалися багато вітчизняних економістів: Л. М. Борщ [1], П. Л. Віленський [2], І. П. Воронін [3], В. О. Дзеніс [4], Д. А. Ендовицкий [5], С. В. Захарін [6], Н. П. Карачина [7], М. І. Кісіль [8], Р. В. Крисюк [9], Ю. О. Лупенко [10], Н. В. Мержа [11], О. О. Мушников [12], Н. І. Омелянчик [13], І. В. Охріменко [14], В. М. Рожелюк [15], П. Т. Саблук [16] та багато інших.

Разом з тим динаміка світового економічного розвитку та зростання міждержавних і міжкорпоративних суперечностей, загострення конкуренції вимагають постійного вдосконалення організації стратегічного інвестиційного формування виробничих портфелів, більш повного і всебічного обліку їхніх перспектив для такої визначальної галузі, як аграрне виробництво. Усе це в сукупності викликає потребу у подальшому дослідженні перспектив розвитку інвестиційних стратегій, методів їхньої оцінки, моделювання і прогнозування інвестиційної діяльності в різних існуючих економічних організаційно-правових формах аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції є одним з основних чинників забезпечення економічного розвитку як аграрних підприємств, так і країни в цілому, підвищення якості життя сільського населення, оновлення технічної та технологічної бази у сільськогосподарському виробництві. У рамках проведеного дослідження було зроблено аналіз особливостей виробництва аграрної продукції як окремого виробничого

активу за 2013–2017 роки. Результати представлено у вигляді матриці варіантів можливого співвідношення прибутковості та ризику (рис. 1). При цьому було взято до уваги, що рівень допустимого ризику становить 50 % (згідно з концепцією взятого ризику), а рівень високорентабельного виробництва – 10 % і вище (за критеріями привабливості проекту для інвестора).

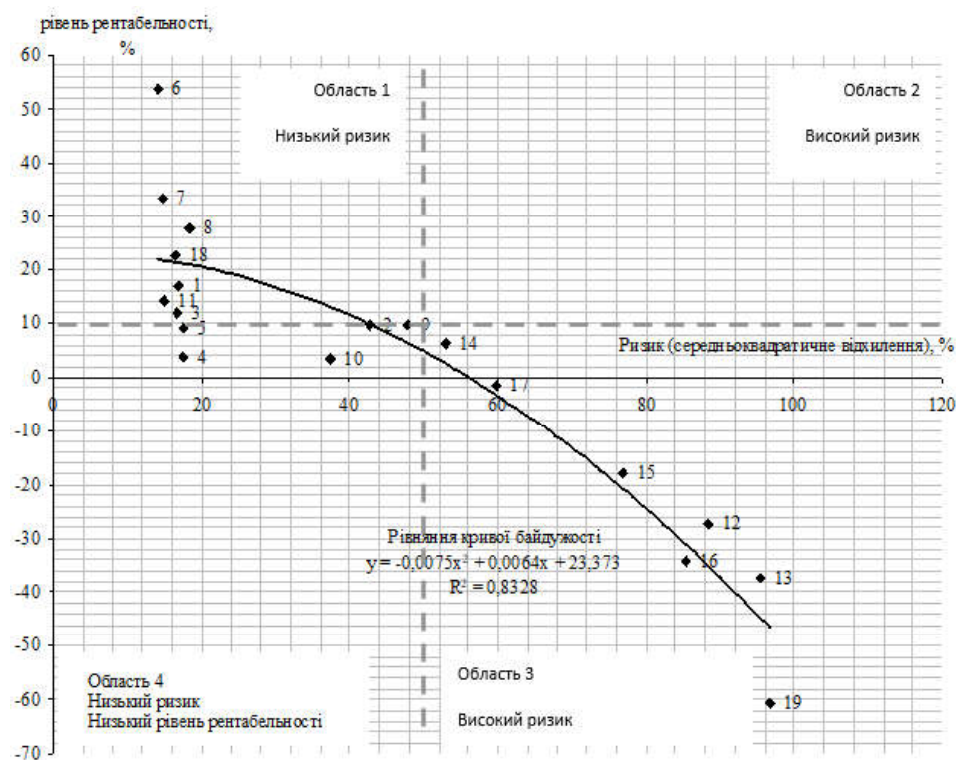


Рис. 1. Співвідношення «рентабельність – ризик» окремих виробничих активів та формування кривої байдужості аграрних підприємств Запорізької області*

Умовні позначення: 1 – пшениця, 2 – жито, 3 – овес, 4 – ячмінь, 5 – кукурудза на зерно, 6 – соняшник, 7 – соя, 8 – ріпак, 9 – картопля, 10 – овочі, 11 – плоди, 12 – виноград, 13 – велика рогата худоба, 14 – свині, 15 – птиця, 16 – вівці, 17 – молоко, 18 – яйця, 19 – вовна.

*Джерело: складено та розраховано автором за даними «Форми – 50 с.г.» [17].

Середньоквадратичне відхилення слугує певною оцінкою ризикованості кожного виробничого активу аграрних підприємств. Чим більший середньоквадратичний інтервал, тим нижче рівень прибутковості (за інших незмінних умов). У свою чергу, чим більший рівень прибутковості, тим краще. Під дією двох факторів на рис. 1 формується крива байдужості аграрного виробництва, яка демонструє різні комбінації двох економічних параметрів аграрної діяльності за єдиного рівня корисності для товаровиробників найбільш типового регіону України, як Запорізька область.

Запорізька область є одним із найбільших виробників сільськогосподарської та харчової продукції серед регіонів України.

Площа сільськогосподарських угідь області становить 2 246,3 тис. га (5,4 % сільськогосподарських угідь України), у тому числі 1 904,0 тис. га ріллі та 240,7 тис. га зрошувальних земель. В області функціонує 3 009 аграрних підприємств, у тому числі 2 305 селянських (фермерських) підприємств [17].

З рис. 1 бачимо, що у сегменті 1 містяться заздалегідь кращі комбінації «рентабельність – ступінь ризику», оскільки у цьому сегменті рівень прибутковості вищий, а ступінь ризику нижчий. Аналогічно сегмент 3 містить заздалегідь гірші комбінації, оскільки рентабельність тут нижча, а ступінь ризику – вищий. Сформована крива байдужості є випуклою лінією, це логічно пояснюється тим, що ризик є антиблагом, а тому виникає додатність граничної норми заміни ризику рівнем рентабельності. Проте нами встановлено, що у Запорізькій області параметри виробничих активів діють за оберненим принципом заміщення факторів (аномально) – кожна додаткова одиниця ступеня ризику компенсується не приростом рівня прибутковості, а, навпаки, його зменшенням. Причини цього вбачаємо у такому. По-перше, в основі зростання рентабельності виробництва за умов зменшення ризику полягає зростання ринкової ціни як результат послаблення монополістичної влади трейдерів і промисловості.

По-друге, це збільшення урожайності культур, що є наслідком сприятливих кліматичних умов, які спостерігаються упродовж останніх трьох років. По-третє, це екстенсивність виробництва високорентабельної продукції, яка має стабільний попит і, як наслідок, нижчий рівень ризику. Така ситуація є досить непривабливою для інвесторів більш ризикових груп товарів.

Таким чином, можна зробити висновок, що товаровиробники Запорізької області віддають перевагу виробництву гарантовано рентабельній продукції, забезпечуючи при цьому виробничим активам найкращі параметри Області 1 та одночасно намагаються подолати кризу у досить ризикових видах продукції, залишаючи засоби активів у найгірших параметрах сегмента 3. Так, сегмент 1, за винятком яєць, представлений в основному зерновими та олійними культурами, тоді як у сегменті 3 розташовані майже всі види продукції тваринницької галузі. Формування кривої байдужості по діагоналі сегментів 1–3 демонструє розуміння аграрними виробниками потребу у балансуванні галузей рослинництва та тваринництва, що у довгостроковій перспективі є необхідним фактом соціально-економічного розвитку регіону.

Відсутність у жодного виробничого активу параметрів сегмента 2 свідчить про низький рівень капітальних вкладень у розвиток інноваційної діяльності. Альтернатива високих прибутків за умов великих інвестицій та значного ризику не є цікавою для виробників, оскільки за менших капіталовкладень та ризиків аграрні підприємства здатні отримувати той самий результат. Однак відмова сьогодні від інноваційного розвитку з часом зумовить пересування усіх параметрів виробництва у сегментах 3 та 4, що з позиції довгострокової перспективи розвитку не є позитивною рисою наявної структури розподілу активів у аграрних підприємствах Запорізької області.

Базисом для ефективної виробничої та інвестиційної діяльності підприємств є здатність раціонально диверсифікувати активи. Оптимальне поєднання виробничих активів у єдиний портфель є гарантією довгострокової прибутковості та інвестиційної забезпеченості аграрного бізнесу.

За період з 2013 до 2017 років аграрні підприємства Запорізької області мали велику множину варіантів диверсифікації виробництва. На базі даних «Форми 50-с/г» нами було сформовано 18 альтернатив виробничих портфелів, статистична частота яких з усіх можливих варіантів була суттєвою. За кожної альтернативи виробничого портфеля визначено середній рівень рентабельності у зіставленні зі ступенем ризику, останній показник розраховувався за формулою:

$$R = \sqrt{\sum_{i=1}^n x_i \sigma_i + \sum_{i=1}^n x_i \sigma_i r}, \quad (1)$$

де R – ступінь ризику виробничого портфеля;

σ_i – оцінка ступеня ризику виробництва окремого виду продукції;

i – окремий вид продукції;

x_i – питома вага окремого виду продукції у структурі товарної продукції;

r – парний коефіцієнт кореляції видів продукції.

Результати економічних параметрів альтернативних варіантів виробничих портфелів аграрних підприємств Запорізької області за 2013–2017 роки представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Економічні параметри основних альтернативних варіантів виробничих портфелів аграрних підприємств Запорізької області*

Умовне позначення альтернативи виробничого портфеля	Рівень рентабельності виробничого портфеля, %	Ступінь ризику портфеля, %
C ₁	20,4	14,76
C ₂	19,6	16,11
C ₃	98,7	26,3
C ₄	93,5	12,4
C ₅	52,1	11,15
C ₆	68,4	12,26
C ₇	13,8	12,86
C ₈	2,5	23,2
C ₉	4,8	29,35
C ₁₀	49,4	12,07
C ₁₁	2,1	17,06
C ₁₂	14,4	29,7
C ₁₃	5,8	36,4
C ₁₄	–9,8	42,67
C ₁₅	8,4	38,64
C ₁₆	–23,7	54,2
C ₁₇	12,3	58,08
C ₁₈	–57,4	83,54

*Джерело: складено та розраховано автором [17; 18].

З наведених даних табл. 1 бачимо, що усі альтернативи виробничих портфелів мають абсолютно різні економічні параметри, а тому поверхневий аналіз представлених даних є малоефективним. Отже, перед нами постає завдання зменшення концентрації наявних економічних параметрів портфелів та виявлення структури і взаємозв'язку між ними на засадах побудови узагальнених характеристик множини ознак з множини об'єктів. Така задача може бути вирішена методом ієрархічної кластеризації.

Використання кластерного аналізу для вирішення поставленої задачі є найбільш ефективним методом узагальнення отриманих результатів економічних параметрів виробничих портфелів. У загальному випадку кластерний аналіз призначений для розбивки вибірки об'єктів на підмножину, що перетинається (кластери) таким чином, щоб кожен кластер складався зі схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів суттєво відрізнялися один від одного. Кількісний показник схожості розраховується завданням алгоритмом на базі даних, що характеризують об'єкти. Алгоритм побудований на оцінці відстані між кластерами або об'єктами і потребує за розрахунком відстані формування масштабу вимірів.

Оскільки різні виміри використовують абсолютно різні типи шкал, дані необхідно стандартизувати таким чином, щоб кожна змінна мала середню величину 0 та стандартне відхилення 1, за допомогою програми «Statistika 10,0» було проведено кластерний аналіз економічних параметрів виробничих портфелів. Отримали такі результати (рис. 2).

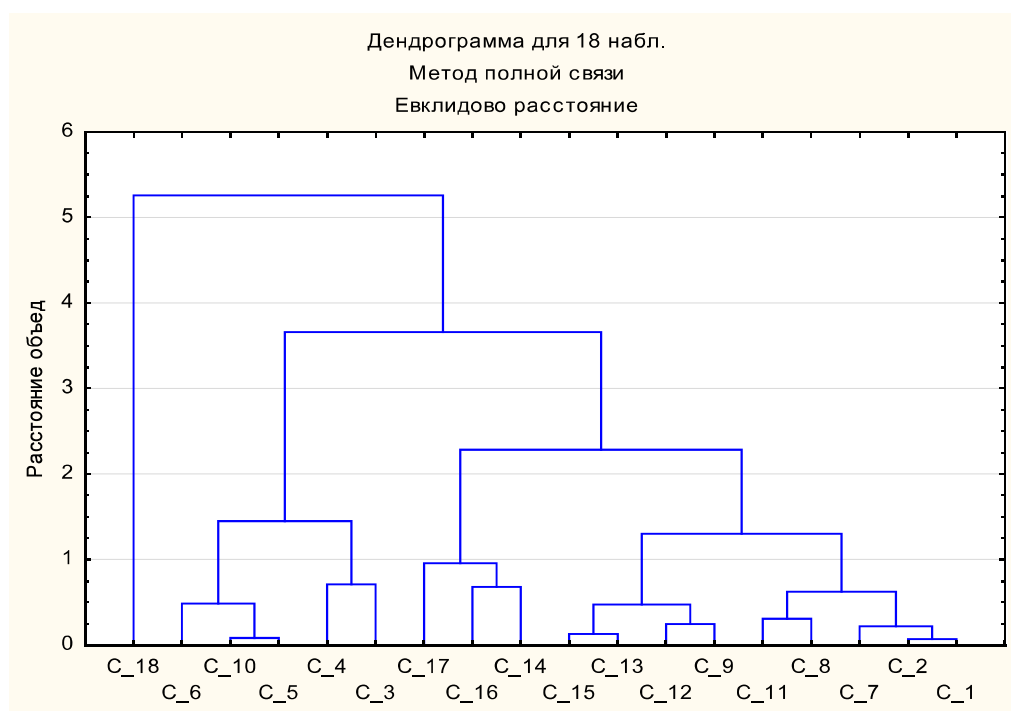


Рис. 2. Дендрограма економічних параметрів виробничих портфелів (метод повного зв'язку, Евклідова відстань)*

*Джерело: побудовано та розраховано автором [17; 18].

Дендограма, отримана на засадах даних економічних параметрів виробничих портфелів аграрних підприємств Запорізької області, демонструє об'єднання – тісний дотик один з одним, які, рухаючись донизу, формують кластери. Кожний вузол діаграми є об'єднанням двох та більше кластерів, а положення вузлів на вертикальній вісі визначає відстань, на якій були об'єднані відповідні кластери.

У разі побудови кластеризації важливим є вибір кількості кластерів. Вважається, що кластеризація повинна виявити природні локальні згустки об'єктів. Тому кількість кластерів (K) є параметром невизначеним, проте суттєво впливаючи на якість результату.

Для вибору кількості кластерів використаємо інструменти програми «Statistika 10,0» та отримаємо графік об'єднання об'єктів у класи методом Уорда (рис. 3).

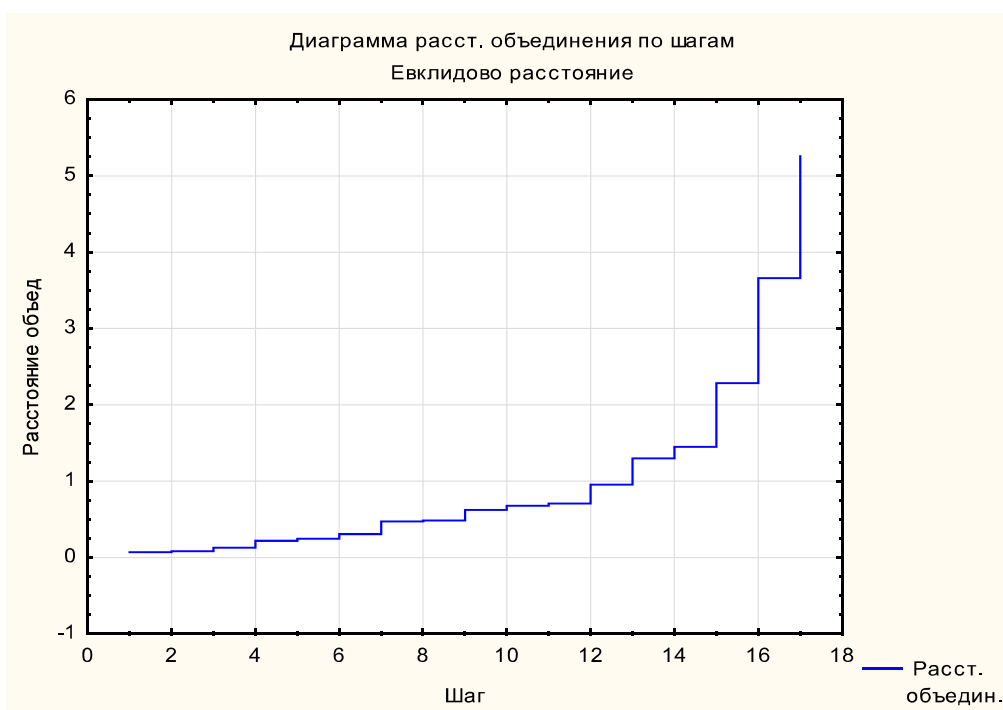


Рис. 3. Об'єднання альтернатив виробничих портфелів у класи методом Уорда*

**Джерело: побудовано та розраховано автором [17; 18].*

На графіку присутня точка «перелому» та номер кроку m , за якого відбувся «перелом». У цьому випадку точкою перелому є крок під номером 12. Кількість класів дорівнює: $n - m$, де n – кількість об'єктів у вибірці. Звідси отримуємо: $K = 18 - 12 = 6$.

Тобто правильна кількість кластерів економічних параметрів виробничих портфелів аграрних підприємств Запорізької області дорівнює шести.

У результаті отримали кластери, кожен з яких включає ті параметри виробничих портфелів, значення яких однорідні. У першому кластері зосереджені аграрні підприємства спеціалізації – вівчарство (С18). Портфель базується на моновиробництві із супутньою продукцією. Такий портфель є одним з найбільш ризикових та нерентабельних видів

виробництва у регіоні, тому його характеристики суттєво відрізняються від інших видів виробничих портфелів.

У другий кластер увійшла група підприємств С5, С6, С10 альтернативи виробничого портфеля. Об'єднуючою ознакою є базис агробізнесу – олійні культури, а особливо соняшник, з розвиненим виробництвом зернових культур. Господарства з такими портфелями забезпечують досить високий рівень рентабельності, функціонуючи в умовах мінімального ризику (менше 13 %).

У наступний третій кластер увійшли підприємства з альтернативами виробничих портфелів С3 та С4. Їхня основа – вузькоспеціалізований розвиток технічних культур, а саме соняшнику та ріпаку. Ці культури є високорентабельними активами, які забезпечують майже 100 % рівень прибутковості виробництва. При цьому ризик портфелів за максимального параметра рентабельності має тенденцію до скорочення.

У четвертий кластер увійшли С14, С15 та С17 – варіанти формування виробничих портфелів. До такої групи віднесено підприємства тваринницької структури виробництва з високим рівнем ризику та низькими результатами прибутковості.

П'ятий кластер об'єднав С9, С12, С13 та С15 виробничі портфелі. Їхньою особливістю є досить високоспеціалізоване виробництво важливого регіонального споживчого призначення (овочі, плоди, свині). Поєднання таких активів у портфелі забезпечує прибутковість аграрної діяльності з невисокими результатами за помірної величини ризику.

Останній шостий кластер включив у себе найбільшу варіативність виробничих портфелів – С1, С2, С7, С8 та С11. Він характеризує широку спеціалізацію активів на засадах землеробства з помірним рівнем розвитку тваринництва. Такий різновид портфелів має незначні фінансові результати за умов низького рівня ризику.

Таким чином, згідно зі стандартної додатної граничної норми заміни економічних параметрів «рентабельність – ризик» лише виробничий портфель першого, п'ятого та шостого кластерів мають правильну закономірність функціонування (ризик та рентабельність повинні змінюватися в однаковому напрямі), тоді як портфелі другого, третього та четвертого кластерів забезпечують виробництво за аномальних умов зіставлення економічних параметрів.

З метою виявлення особливостей інвестиційної поведінки підприємств кожного кластера було проведено результативне групування господарств щодо інвестиційного рішення до та після 2017 року. За основу інвестиційних рішень було обрано три варіанти:

- 1-й – вимушена відмова від інвестицій унаслідок нестачі власних коштів та неможливості залучення засобів для інвестицій;
- 2-й – відмова підприємства від інвестицій з метою збереження поточного рівня прибутку;
- 3-й – інвестиції з метою оптимізації виробничого портфеля.

Групування проводилося на засадах таких показників: рентабельності активів (RQA) та відношення боргових зобов'язань до основних засобів. З цією метою використовувався алгоритм мінімізації сумарного квадратичного відхилення точок кластерів від центрів цих кластерів (V):

$$V = \sum_{i=1}^k \sum_{x_j \in S_i} (x_j - \mu_j)^2, \quad (2)$$

де K – кількість кластерів;

S_i – отримані групи;

μ_i – середина ваги векторів $x_j \in S_i$

Таким чином, класифікуємо аграрні підприємства регіону у три групи залежно від показників рентабельності активів та долі боргу в основних засобах та побачимо, який відсоток підприємств у цих групах різних кластерів здійснював інвестиції (табл. 2).

Таблиця 2

**Кількість підприємств з різними видами інвестиційних рішень
у період до та після 2017 року***

Варіанти		Інвестиційне рішення після 2017 року		
		1-й варіант	2-й варіант	3-й варіант
Інвестиційне рішення до 2017 року	Для підприємств першого кластера			
	1-й варіант	37	0	4
	2-й варіант	0	0	0
	3-й варіант	6	0	2
	Для підприємств другого кластера			
	1-й варіант	0	0	197
	2-й варіант	0	269	63
	3-й варіант	0	429	29
	Для підприємств третього кластера			
	1-й варіант	0	0	88
	2-й варіант	0	55	9
	3-й варіант	0	236	155
	Для підприємств четвертого кластера			
	1-й варіант	38	0	33
	2-й варіант	0	0	0
	3-й варіант	48	0	29
	Для підприємств п'ятого кластера			
	1-й варіант	4	6	63
	2-й варіант	0	12	127
	3-й варіант	3	5	192
	Для підприємств шостого кластера			
	1-й варіант	109	0	166
	2-й варіант	20	24	138
	3-й варіант	88	28	286

*Джерело: складено та розраховано автором за даними [18]; [19].

Результати групування з приведених даних табл. 2 дали можливість виявити такі характерні інвестиційні поведінки аграрних підприємств. Так, підприємства кластерів № 1 та 4 функціонують за першим варіантом інвестиційного рішення. Як демонструють дані, якщо підприємство не мало засобів для інвестицій до 2017 року, то з імовірністю 67 % у подальшому господарства відмовлялися від інвестицій. Збитковість виробництва та зниження державної підтримки тваринницької галузі після 2017 року зумовило недоступність інвестицій для 63,5 % підприємств. Звідси можна констатувати, що

підприємства, які не мали засобів для інвестування до 2017 року або які інвестували у збиткове виробництво, перебувають у гіршому стані і не можуть здійснювати інвестиції у період після 2017 року з імовірністю 65,5 %.

Відмінною рисою підприємств кластерів № 2 та 3 є поведінка відмови від інвестицій у період після 2017 року з метою вилучення прибутку. Такі підприємства мають високу рентабельність активів (57–123 %) та низький рівень відношення боргу до активів (0–12,3 %).

Висновки. Таким чином, зумовлюється активне використання результатів минулорічних інвестицій та небажання витрачання коштів на інвестиції, оскільки у поточному періоді вони мають високі результати діяльності та відсутність проблем на ринку. Підприємства кластерів № 5 та 6 дотримуються третього варіанта інвестиційного рішення. Їхня рентабельність активів є невисокою, проте здатною до відтворення (7–37 %). Наявність значного рівня відношення боргу до активів (18–32 %) свідчить про активне використання лізингу, а також деяку доступність кредитів у період до 2017 року, що свого часу зумовило приріст інвестицій, результати яких є базисом для подальшого майбутнього фінансування аграрного бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борщ Л. М. Інвестування: теорія і практика / Л. М. Борщ, С. В. Герасимова. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
2. Віленський В. Л. Оцінка ефективності інвестиційних проектів з урахуванням реальних характеристик економічного середовища / В. Л. Віленський // Аудит і фінансовий аналіз. – 2000. – № 3. – С. 52–54.
3. Воронін І. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційних економіках : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.01.01 / І. П. Воронін ; Київ. ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 1999. – 21 с.
4. Дзеніс В. О. Сучасні тенденції залучення іноземних інвестицій на державному та регіональному рівнях / В. О. Дзеніс // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 49–51.
5. Ендовицкий Д. А. Комплексний аналіз і контроль інвестиційної діяльності : монографія / Д. А. Ендовицкий ; под ред. Л. Т. Гіляровської. – М. : Фінанси та статистика, 2001. – 400 с.
6. Захарін С. В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень / С. В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 60–64.
7. Карачина Н. П. Комплексний підхід до аналізу проблем інвестування в Україні / Н. П. Карачина, В. А. Вітюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 95–98.
8. Кісіль М. І. Сучасні виклики, стратегічні пріоритети та завдання щодо інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. І. Кісіль // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 14–19.
9. Крисюк Р. В. Проблеми формування інвестиційних ресурсів в Україні / Р. В. Крисюк // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 1. – С. 67–71.
10. Інвестиційний розвиток сільського господарства Київської області / Лупенко Ю. О., Кісіль М. І., Кожем'якіна М. Ю. та ін.; за ред. М. І. Кісіля. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 86 с.

11. Мержа Н. В. Економічна сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств / Н. В. Мержа // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 82–87.
12. Мушников О. О. Вплив інвестиційної діяльності на розвиток підприємства / О. О. Мушников // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 273–276.
13. Омелянчик Н. І. Залучення іноземних інвестицій в національну економіку / Н. І. Омелянчик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 102–105.
14. Охріменко І. В. Шляхи інвестування підприємства в умовах глобалізації / І. В. Охріменко // Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка. – 2017. – Випуск 26, ч. 2. – С. 198–203.
15. Рожелюк В. М. Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства / В. М. Рожелюк, Н. О. Хархут // Економічний аналіз. – 2008. – № 2(18). – С. 275–278.
16. Саблук П. Т. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. – 46 с.
17. Розширений бюлетень Форми № 50 с/г «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області». Головне управління статистики у Запорізькій області, 2017.
18. Форма № 2 Інвестиції (річна) «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів». Головне управління статистики у Запорізькій області, 2017.
19. Діяльність підприємств. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності. Головне управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

1. Borshh, L. M. (2007). Investuvannya: teoriya i praktyka [Investing: Theory and Practice]. Znannja [Knowledge], 685.
2. Vilensky, V. L. (2000). Otsinka effektivnosti investitsiynikh proektiv z urakhuvannyam real'nikh kharakteristik ekonomichnogo seredovishcha [Estimation of efficiency of investment projects taking into account the real characteristics of the economic environment]. Audyt i finansovyy analiz [Audit and financial analysis], 3, 52–54.
3. Voronin, I. P. (1999). Derzhavne reguljuvannya investycijnoi' diyal'nosti v transformacijnyh ekonomikah [State regulation of investment activity in transformational economies]. Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.01.01 Kyi'v. un-t im. T. Shevchenka [Taras Shevchenko National University of Kyiv], 21.
4. Dzenis, V.O. (2011). Suchasni tendentsii zaluchennya inozemnikh investitsiy na derzhavnomu ta regional'nomu rivnyakh [Modern trends in foreign investment at the state and regional levels]. Biznes Inform [Business Inform], 11, 49-51.
5. Yendovitsky, D. A. (2001). Kompleksniy analiz i kontrol' investitsiynoi' diyal'nosti: monografiya [Integrated analysis and control of investment activity : monograph]. Finances and statistics [Finance and statistics], 400.

6. Zakharin, S. V. (2010). Investitsii v innovatsii: teoriya, paradigma, metodologiya doslidzhen' [Investing in innovation: theory, paradigm, research methodology]. Aktualni problemy ekonomiky [Actual problems of Economics], 4(106), 60–64.
7. Karachina, N. P. (2011). Kompleksniy pidkhid do analizu problem investuvannya v Ukraïni [An integrated approach to the analysis of the problems of investing in Ukraine]. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini [Formation of market relations in Ukraine], 6, 95–98.
8. Kisil', M. I. (2014). Suchasni vyklyky, strategichni priorytety ta zavdannja shhodo investytsijnogo zabezpechennja rozvytku sil's'kogo gospodarstva [Modern Challenges, Strategic Priorities and Tasks for Investment Support for Agricultural Development]. Innovatsijna ekonomika [Innovative economy], 1, 14–19.
9. Krisyuk, R. V. (2011). Problemi formuvannya investitsiynikh resursiv v Ukraïni [Problems of formation of investment resources in Ukraine], Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo [Foreign Trade: Economics, Finance, Law], 1, 67–71.
10. Investytsijnij rozvytok sil's'kogo gospodarstva Kyi'vs'koi' oblasti [Investment development of agriculture in the Kiev region] / Lupenko Ju. O., Kisil' M. I., Kozhem'jakina M. Ju. ta in.; za red. M. I. Kisilja. NNC «IAE» [NSC «IAE»], 2012, 86.
11. Merzha, N. V. (2011). Ekonomichna sutnist' finansovogo zabezpechennja investitsiynoï diyal'nosti pidpriemstv [The economic essence of financial provision of investment activities of enterprises]. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayin [Formation of market relations in Ukraine], 9, 82–87.
12. Mushnikov, O. O. (2012). Vpliv investitsiynoï diyal'nosti na rozvitok pidpriemstva [The Influence of investment activities for development of the enterprise]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti [Journal of transport Economics and industry], 40, 273–276.
13. Omel'yanchik, N. I. (2011). Zaluchennja inozemnikh investitsiy v natsional'nu ekonomiku [The attraction of foreign investments into the national economy]. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini [Formation of market relations in Ukraine], 6, 102–105.
14. Ohrimenko, I. V. (2017). Shljahy investuvannya pidpryjemstva v umovah globalizacii' [Ways of investing in an environment of globalization]. Podil's'kyj visnyk: sil's'ke gospodarstvo, tehnika, ekonomika [Podilsky Gazette: agriculture, technology, economics], 26, 2, 198–203.
15. Rozhelyuk, V. M. (2008). Analiz innovatsiyno-investitsiynoï privablivosti pidpriemstva [Analysis of innovative-investment attractiveness of the enterprise]. Ekonomichnyy analiz [Economic analysis], 2(18), 275–278.
16. Sabluk, P. T. (2012). Konceptual'ni zasady rozrobky i realizacii' investytsijnyh program v agrarno-promyslovomu vyrobnyctvi [Conceptual bases of development and realization of investment programs in agrarian-industrial production]. NNC «IAE» [NSC «IAE»], 46.
17. Rozshyrenyj bjuleten' Formy № 50 s/g (2017). «Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnyctva produkcii' sil's'kogo gospodarstva v sil's'kogospodars'kyh pidpryjemstvah Zaporiz'koi' oblasti». Golovne upravlinnja statystyky u Zaporiz'kij oblasti.
18. Forma № 2 (2017). Investycii' (richna) «Kapital'ni investycii', vybuttja j amortyzacija aktyviv». Golovne upravlinnja statystyky u Zaporiz'kij oblasti.
19. Dijal'nist' pidpryjemstv / Pokaznyky balansu pidpryjemstv za vydamy ekonomichnoi' diyal'nosti. ukrstat.gov.ua. Golovne upravlinnja statystyky u Zaporiz'kij oblasti. – Retrieved from : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

V. Y. Ilin. Dominant investment strategies forming production portfolio agricultural enterprises

Modern market principles of agrarian production, in the context of providing investment activity and investment attractiveness of enterprises, require the most profitable diversification of production, in order to ensure the stable development of national agrarian business in the implementation of the most effective current projects of agricultural investment.

Modern investment projects of national agrarian enterprises, in fact, are the strategy of the economy, which is expressed in a certain set of productive assets (production portfolio of the enterprise). The production portfolio of the agrarian enterprise is effective, if it corresponds to the actual goals and objectives of the economy, and in particular to be profitable and investment attractive. Thus, in order to analyze the quality of existing production portfolios, it is necessary to assess the conformity of the production structure with modern agrarian enterprise strategies, for example, of the regional agro-industrial complex.

Purpose. *To explore the complex use of modern topical instruments of investment activity of agrarian enterprises, to reveal their content and significance as an important factor of investment of enterprises in the conditions of globalization.*

Methods. *The research was conducted on the basis of the use of monographic, abstract-logical, economic-statistical, sociological, historical methods. The methodological basis for the study of material was the dialectic method of cognition of socio-economic phenomena.*

Results. *Thus, in conditions of globalization and increasing global competition, an important tool for any economic activity is investment. However, in the country there is a problem of a shortage of free investment resources. The reasons for this state of things can be grouped into two groups. The first group concerns the macroeconomic regulation of the Ukrainian economy, in particular, the policies of the National Bank of Ukraine regarding the formation of credit resources and the discount rate on loans, the government's policy on creating a favorable investment climate (development of domestic business and ensuring the functioning of an effective judicial system). The second group of reasons relates to the level of enterprises. Among them, particular attention should be paid to investment instruments, through which a modern agrarian enterprise attracts and manages investments. Such instruments include, first of all, bank lending and effective management.*

Conclusion. *Further research on the investment attractiveness of an agrarian enterprise will be aimed at assessing the vulnerability of domestic enterprises, which will enable diversification of risks of domestic and foreign investors and increase the guarantee of investing data of investors in domestic investment projects, which are real strategies for the development of agrarian enterprises.*

Key words: *investment, investment project, production portfolio, strategy, economy, enterprise.*

Стаття надійшла до редколегії 11 березня 2019 року

УДК 368.01

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.72-79

Ю. М. Коваленко,

д.е.н., професор,

Університет ДФС України,

e-mail: kovalenko0202@ukr.net,

ORCID ID 0000-0002-5678-3185

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАХОВИХ І ПОВ'ЯЗАНИХ З НИМИ ПОСЛУГ

У статті досліджено сутність послуги, її тлумачення у національних і міжнародних нормативно-правових актах. Встановлено, що послуги необхідно визначати та класифікувати відповідно до функціонального призначення фінансового сектору (сектору фінансових корпорацій), де виробляються страхові та пов'язані з ними послуги. Запропоновано класифікацію страхових і пов'язаних з ними послуг за відповідними ознаками. Визначено сутність індустрії страхових і пов'язаних з ними послуг, а також страхової послуги, продукту та комплексу послуг. Запропоновано етапність процесу їхнього впровадження на ринок страхових послуг.

Ключові слова: страхова послуга, страховий продукт, страхова операція, страховик, виробництво.

Ю. М. Коваленко. Теоретические основы страховых и связанных с ними услуг

В статье исследована сущность услуги, ее толкование в национальных и международных нормативно-правовых актах. Установлено, что услуги необходимо определять и классифицировать в соответствии с функциональным предназначением финансового сектора (сектора финансовых корпораций), где производятся страховые и связанные с ними услуги. Предложена классификация страховых и связанных с ними услуг по определённым признакам. Определена сущность индустрии страховых и связанных с ними услуг, а также страховой услуги, продукта и комплекса услуг. Предложена этапность процесса их внедрения на рынок страховых услуг.

Ключевые слова: страховая услуга, страховой продукт, страховая операция, страховщик, производство.

Метою статті є визначення сутності страхових і пов'язаних з ними послуг, а також наведення відповідних класифікацій.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сфера страхових і пов'язаних з ними послуг включає виробництво різноманітних видів послуг професійними учасниками страхового ринку. Сучасні зміни у функціонуванні цього ринку є настільки стрімкими, що вони не завжди набувають теоретико-методологічного осмислення та відповідного вивчення. У результаті нині маємо проблеми теоретичного, методологічного та емпіричного характеру, що позначаються на подальшому розвитку страхової діяльності й інтеграції страхового бізнесу у європейський та світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам страхової діяльності та виробництва страхових послуг присвячені праці західних вчених, зокрема Д. Блекуелла, З. Боді, В. Берга, А. Вагнера, Р. Вестерфілда, О. Гагена, Дж. Глауберга, П. Годме, Д. Джеффа, Д. Кідуелла, Д. Кеслера, Р. Колба, А. Манеса, Р. Мертонна, П. Мюллера, Р. Петерсона, С. Ру, Р. Родрігеса, Дж. Стігліца, Г. Шмолера та ін. Серед вітчизняних учених особливого значення для розвитку теорії та практики страхової діяльності набули дослідження В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, О. Вовчак, Т. Говорушко, О. Залєтова, Л. Нечипорук, С. Онишко, С. Осадця, Р. Пікус, Т. Ротової, Н. Ткаченко, В. Тринчука, В. Фурмана та ін. Віддаючи належне напрацюванням учених у цій сфері, потрібно зауважити, що залишаються не до останнього визначеними зміст страхових послуг як різновиду фінансових послуг, статус страхових компаній як фінансових посередників і виробників страхових та інших послуг. Вимагають також перегляду підходи до класифікації цих послуг з огляду на потребу у забезпеченні інформаційної транспарентності страхової діяльності у цілому.

Виклад основного матеріалу. Розуміння послуги в економічній науці тлумачиться досить широко. З одного боку, розповсюдженим є підхід, де вона асоціюється з результатом діяльності (як змістовний підхід), а з іншого – розглядається як діяльність (процесуальний підхід). У найширшому розумінні послугою є суспільні відносини щодо формування соціально-економічних умов або еквівалентного суспільного обміну праці за відповідним договором [4, с. 40].

Щодо вітчизняного нормативно-правового визначення послуги, то Цивільний кодекс України її не наводить. Наразі гл. 63 «Послуги. Загальні положення» торкається договорів про надання послуг, коли одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором [12]. Зазначене не повною мірою відповідає специфіці укладання договорів у страховій діяльності, тож доцільнішим є трактування послуги як об'єкта цивільних прав. Уже у ст. 1 Закону України від 12.05.1991 № 1023-ХІІ «Про захист прав споживачів» послуга трактується як «діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб» [7], тобто споживач може бути лише фізичною особою, що обмежує споживача-юридичну особу.

На нашу думку, більш прийнятним є визначення послуги у Генеральній угоді про торгівлю послугами (далі – ГАТС) Світової організації торгівлі (далі – СОТ), де вона є видом товару, тож підпадає під торговельні операції. Зазначено, що постачання послуг означає виробництво, розподіл, збут, продаж і доставку [2]. Подібне знаходимо у Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД (ДК 009:2010)), зокрема «послуги – це результат економічної діяльності, відносно якого не можна встановити права власності. Послуги не підлягають продажу окремо від процесу їх виробництва. Момент завершення виробництва послуги збігається з моментом надання її споживачеві» [3]. Інший підхід міститься у ст. 14.1.185 Податкового кодексу України, де постачання послуг тлумачиться як «будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також

надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності» [5]. При цьому вітчизняна практика економічної діяльності базується на наданні послуг споживачу, а зарубіжна – продажу покупцям (споживачам). Винятком можна вважати КВЕД України, де послуги виробляються в усіх інституційних секторах економіки. Отже, продукцією є результат економічної діяльності, зокрема і страхової, і узагальнюючим терміном, що стосується позначення як товарів, так і послуг.

Враховуючи окремі особливості складання національних рахунків, послуги потрібно визначати та класифікувати відповідно до функціонального навантаження окремого сектору економіки, зокрема фінансового (сектору фінансових корпорацій), де і виробляються страхові та пов'язані з ними послуги. При цьому споживачі таких послуг є одночасно і донорами/реципієнтами фінансових ресурсів, і їхня активність зростає.

Здебільшого за визначення страхової послуги посилаються на чинну нормативно-правову базу. Відповідно до Закону України від 07.03.1996 № 85/96-ВР «Про страхування» її можна визначити як «продаж юридично оформлених зобов'язань щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [8].

При цьому варто враховувати, що послуги у сфері страхування та системі накопичувального пенсійного забезпечення входять до складу фінансових послуг відповідно до Закону України від 12.07.2001 № 2664-III «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [9]. Погоджуємося з позицією О. Гаманкової, яка тлумачить страхову послугу як «фінансову послугу у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам» [1, с. 79].

Наразі розуміння фінансової, зокрема страхової, послуги у нормативно-правовій базі не розкриває її зміст. Вона має свої специфічні риси і включається у системи вищого порядку як структурний елемент. Так, експерти МВФ [13] тлумачать фінансову послугу як трансакцію, що вимагається для отримання фінансового товару (для страхової діяльності – страхового продукту). Відповідно до ГАТС [2] страхова послуга – це будь-яка послуга страхового характеру, яку пропонує постачальник страхових послуг будь-якої країни-члена.

Нині укладено Угоду про партнерство і співробітництво між Україною та європейськими співтовариствами та їхніми державами-членами [11], де як додаток до неї наведено перелік страхових послуг, у нормативно-правовому регулюванні яких необхідно забезпечити приблизну адекватність з нормами ЄС. Проте маємо різні підходи до розуміння та класифікації страхових послуг, що суттєво відрізняються від переліку фінансових послуг СОТ і ЄС (табл. 1). Впровадження цих норм у вітчизняну практику є складним процесом, але потрібно усвідомлювати, що всі євроінтеграційні плани стосовно ринку страхових послуг будуть марними без гармонізації та уніфікації систем норм і стандартів щодо виробництва цих послуг.

Таблиця 1

Нормативні класифікатори страхових і пов'язаних з ними послуг

Керівництво зі статистики міжнародної торгівлі послугами	Угода про партнерство та співробітництво між Україною і європейськими співтовариствами та їхніми державами-членами	Генеральна угода про торгівлю послугами	Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
Страхові послуги: страхування життя і пенсійне забезпечення; страхування вантажів; інші види прямого страхування; перестрахування; страхові послуги, допоміжні послуги	Усі види страхування та послуги, що надаються у зв'язку із страхуванням: пряме страхування (включаючи сумісне страхування): страхування життя; інші види страхування; повторне страхування і ретроцесія; посередництво у галузі страхування (брокерство та консультативні послуги); допоміжні послуги в галузі страхування (консультативні, актуарні, послуги щодо оцінки ризику та врегулювання претензій)	Страхові послуги та ті, що пов'язані зі страхуванням: пряме страхування (у т. ч. спільне страхування): життя; не пов'язане зі страхуванням життя; перестрахування і передача частини операцій; страхове посередництво (брокерське та агентське); допоміжні послуги щодо страхування (консультативні, актуарні, оцінка ризику та послуги щодо врегулювання претензій)	Послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення

Джерело: складено на основі [2; 9; 10; 11].

Усі ці послуги формують індустрію страхових і пов'язаних з ними послуг, тобто частину економічного простору, де задовольняються потреби виробників і споживачів різноманітних страхових та інших послуг. До пов'язаних послуг можна віднести послуги страхових агентів, страхових і перестрахових брокерів, аварійних комісарів, актуаріїв, консультантів зі страхування, інвестиційних радників та ін. При цьому учасник страхової діяльності може підвищити свою конкурентоспроможність і зменшити потенційні ризики за рахунок диверсифікації видів своєї діяльності та виробництва страхових послуг із відповідними ознаками (табл. 2).

Отже, проведене дослідження дає змогу визначити страхову послугу як специфічний страховий товар, що має ціну та відповідні характеристики. Його не можна торкнутись, обміняти у випадку виявлення недоліків, але для цього товару важливим є наявність в обслуговуванні таких нематеріальних підтверджень їхньої якості, як компетентність і вигляд працівників установи-виробника страхової послуги, приміщення, якість оснащення, існування сучасної техніки, комфортних умов для страхувальника або іншого клієнта. Беззаперечним є і той факт, що споживача страхової послуги важче задовольнити порівняно з покупцем матеріальної речі. Основними ознаками, що вирізняють страхову послугу серед інших послуг, є ринковість, локальний характер, індивідуальність, взаємозалежність (комплементарність), взаємозамінність (субституційність), довіра до виробника, велика диференціація окремих видів страхових та пов'язаних з ними послуг.

Таблиця 2

Основні класифікаційні ознаки страхових та пов'язаних з ними послуг

№ з/п	Ознака	Види
1.	За способом перерозподілу грошових ресурсів	а) страхові послуги, що виробляються переважно фінансовими посередниками з відповідною ліцензією; б) послуги, що пов'язані зі страхуванням. Їхніми основними виробниками є страхові агенти, страхові та перестрахові брокери, аварійні комісари, актуарії, консультанти зі страхування та недержавного пенсійного забезпечення
2.	За ступенем обов'язковості	а) обов'язкові, реалізація яких є примусовою, незалежно від об'єктивної ситуації і суб'єктивної оцінки (обов'язкові види страхування); б) добровільні, реалізація яких є цілком добровільною і не обмежується жодними чинниками (крім законодавства)
3.	За рухом фінансових активів	а) послуги, виробництво яких супроводжується рухом фінансових активів (фінансове посередництво у сфері страхової діяльності); б) послуги, що виробляються без зазначеного руху (допоміжна діяльність у сфері страхування)
4.	За специфікою діяльності учасника ринку страхових послуг	а) традиційні – найбільш розповсюджені; б) додаткові – супроводжують процес виробництва традиційних страхових послуг, зокрема Bank Insurance; в) нетрадиційні, зокрема фондове страхування. Останні є своєрідним свідченням зрілості страхової діяльності й активності поведінки на ринку
5.	За технічною реалізацією	а) класичні, реалізація яких не пов'язана з електронними операціями; б) електронні, предметом яких є залучення та використання грошових коштів із використанням технологічних систем
6.	За диференціацією задоволення потреб споживача (страховика або застрахованої особи)	а) прямі – задовольняють існуючі (наявні) потреби щодо страхової послуги; б) непрямі, або супутні послуги, – задовольняють неявні потреби, що робить більш зручним виробництво прямих послуг без отримання споживачем додаткового доходу, але збільшують її цінність (телефонне управління активами, консультаційні послуги тощо)
7.	За групами споживачів	а) масові – охоплюють максимально широке коло споживачів (обов'язкове або групове страхування); б) спеціалізовані – спеціалізоване охоплення споживачів, оскільки послуга вимагає професійного рівня підготовки кадрів і спеціальних знань (фінансовий інжиніринг, консультаційні послуги тощо)
8.	За тривалістю страхової послуги та мети її споживання	а) стратегічні – дозволяють споживачу страхової послуги розробити та досягти істотних стратегічних перетворень у характері, напрямках і масштабах діяльності або образі життя (напокичувальне пенсійне страхування тощо); б) оперативні – дозволяють споживачу підготуватись і швидко розв'язати незаплановані проблеми (страхування кредитів тощо)
9.	За типом споживача	а) послуги домогосподарствам; б) послуги корпораціям; в) послуги суб'єктам загальнодержавного управління; г) послуги некомерційним організаціям (НКО)
10.	За часом появи результату	а) після тривалого проміжку часу; б) після середнього інтервалу часу; в) після короткого терміну часу; г) досить швидко
11.	За періодом виробництва	а) постійні, що виробляються незалежно від часу доби (інтернет-страхування); б) які виробляються у певний час доби, тобто у час роботи страховика
12.	За правовим оформленням	а) послуги, виробництво яких оформлено договором; б) послуги, виробництво яких витікає із законодавства
13.	За соціальним середовищем страхової діяльності	а) послуги, що потребують певного соціального середовища (виробляються страховими брокерами та ін.); б) послуги, що стосовно байдужі до існування соціального середовища (послуги страхових компаній, пенсійних фондів тощо)

Страхові та пов'язані з ними послуги не можна розглядати окремо від:

1) страхової операції – послідовності відповідних дій, що і складають зміст самих послуг. Послугою є діяльність, що спрямована на задоволення споживчих потреб, а операцією – процес реалізації чогось, що не обов'язково принесе задоволення потреби, тобто це формальна дія. Отже, страхова послуга може бути операцією, включати кілька операцій, а страхова операція не завжди може бути послугою;

2) страхового продукту – пакета взаємопов'язаних страхових та інших послуг, що їх пропонують фінансові посередники як товар. Нині спостерігається «перемішування» різних видів страхових послуг, пакети яких продаються як такий продукт. При цьому зустрічається ототожнення страхових продукту та послуги. «Ядро» страхового продукту – базова номенклатура послуг, адже у кожного учасника страхової діяльності своя специфіка, тому вирізняють страховий, пенсійний, інвестиційний продукти тощо. У свою чергу, до «периферійних» послуг входять пов'язані зі страхуванням послуги, що доповнюють основні напрями страхової діяльності (без їхнього видозмінення та зачіпання) з метою залучення клієнтів, а також задоволення їхніх потреб найкращим способом.

Вищезазначене дозволяє надати визначення інноваційному страховому продукту як пакету взаємопов'язаних страхових послуг, що виникає за допомогою фінансової інженерії. На нашу думку, інновації на ринках страхових послуг – це інноваційне поєднання страхових послуг, що дозволяє винаходити нові страхові продукти з метою задоволення потреб клієнта, страхування ризиків, фінансового забезпечення інвестиційної діяльності тощо. Може відбуватися комбінування кількох страхових та інших послуг в один страховий продукт, декомпозиція страхового продукту, комбінування та декомпозиція у створенні синтетичного продукту.

Процес впровадження страхової послуги (продукту) на ринок охоплює такі основні етапи: пошукові дослідження; розробка концепції нової або вдосконалення існуючої страхової послуги (продукту); маркетингові дослідження; безпосередня розробка нової або вдосконалення існуючої послуги; її випробування та оцінювання з огляду на прийнятність; упровадження послуги на ринок. Проте сьогодні практично відсутні методологічні підходи до оцінювання ефективності певного інноваційного страхового продукту або портфеля таких продуктів;

3) комплекс страхових послуг – сукупність відокремлених видів страхових послуг, що об'єднуються в межах страхової діяльності (наприклад, інтернет-страхування тощо).

Висновки. Варто зазначити, що наведені класифікації і характеристики страхових та інших послуг, операцій і продуктів не претендують на довершеність, що пов'язано зі стрімким розвитком ринку страхових послуг, а також постійними змінами кон'юнктури фінансового ринку у цілому.

Потребує оновлення нормативно-правове забезпечення реалізації страхових послуг в Україні з метою приведення до світових стандартів, існуючої практики міжнародних страхового ринку і ринку страхових послуг, а також створення несутеречливого правового фундаменту для подальшого їхнього регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

2. Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_017.
3. Класифікація видів економічної діяльності (ДК 009:2010) : наказ Держспоживстандарту України : від 11.10.2010 № 457 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/.../FIN61334.ht...
4. Коваленко Ю. М. Теоретичні аспекти сутності послуги та її види / Ю. М. Коваленко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 2. – С. 38–46.
5. Податковий кодекс України : Кодекс : від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
6. Позднякова Л. О. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення / Л. О. Позднякова, Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 53–60.
7. Про захист прав споживачів : Закон України : від 12.05.1991 № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1023-12>.
8. Про страхування : Закон України : від 07.03.1996 № 85/86-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України : від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
10. Руководство по статистике международной торговли услугами : статистические документы. – Женева, Люксембург, Нью-Йорк, Париж, Вашингтон : О.К., 2004. – 200 с.
11. Угода про партнерство та співробітництво між Україною та європейськими співтовариствами та їх державами-членами : Угода, ратифікована Законом України : від 10.11.1994 № 237/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
12. Цивільний кодекс України : Кодекс : від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
13. Asmundson I. What Are Financial Services? [Електронний ресурс] / I. Asmundson // Finance & Development. – 2011. – Vol. 48, № 1. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/03/pdf/basics.pdf>.

REFERENCES

1. Gamankova, O. O. (2009), Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Market of insurance services of Ukraine: theory, methodology, practice], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. General Agreement on Trade in Services (GATS). – Retrieved from : zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_017.
3. State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer Policy (2010), Order “Classification of types of economic activity”. – Retrieved from : search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/.../FIN61334.ht...
4. Kovalenko, Yu. M. (2012), “Theoretical aspects of the essence of the service and its types”, Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu, No. 2. – P. 38–46.
5. The Verhovna Rada of Ukraine (2010), Tax Code of Ukraine. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

6. Pozdnyakova, L. O. and Kovalenko, Yu. M. (2006), "Reinsurance: trends and ways to improve", *Aktualni problemy ekonomiky*, No. 12, Ukraine.
7. The Verhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "On consumer rights protection". – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1023-12>.
8. The Verhovna Rada of Ukraine (1996), The Law "On Insurance". – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
9. The Verhovna Rada of Ukraine (2001), The Law "On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets". – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
10. UNSTATS (2010), Guide to the statistics of international trade in services : [statistical papers]. Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington.
11. The Verhovna Rada of Ukraine (1994), Agreement ratified by the Law of Ukraine "Agreement on partnership and cooperation between Ukraine and European communities and their member states". – Retrieved from : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012.
12. The Verhovna Rada of Ukraine (2003), "The Civil Code of Ukraine". – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.
13. Asmundson, I. (2011), What Are Financial Services? Finance & Development. – Vol. 48. – № 1. – Retrieved from : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/03/pdf/basics.pdf>.

Yu. M. Kovalenko. Theoretical bases of insurance services and related them services

Introduction. Modern changes in the functioning of the financial services market, in particular insurance, are so rapid that they do not always acquire theoretical and methodological reflection and appropriate study. As a result, we now have problems of theoretical, methodological and empirical nature, which affect the further development of insurance business and the full integration of insurance business in the European and world economic space. Purpose. The purpose of the article is to investigate the essence of insurance and related services, to bring them relevant classifications, as well as offering the author's editorial staff of insurance operations and product. Methods. The basis of the article is the general scientific methods of cognition: systemic; scientific abstraction, analysis and synthesis, functional and system analysis, induction and deduction; method of logical generalization. Results. It has been established that services need to be identified and classified in accordance with the functional load of the financial sector (financial corporations sector), where insurance and related services are performed. Their author's classification is proposed on the basis of features. The essence of the insurance industry and related services, as well as insurance services, products and their complex are determined. The phased process of their introduction in the market of insurance services is offered. Conclusion. The given classifications and characteristics of insurance services, operations and products do not claim to be perfect, due to the rapid development of the insurance services market, as well as in general, the constant changes in the financial market. Regulatory and legal support for the implementation of insurance services in Ukraine needs to be updated in order to bring the international insurance market and the insurance services market into line with international standards, as well as to create an unequivocal legal foundation for their further regulation.

Key words: insurance service, insurance product, insurance operation, insurer, production.

Стаття надійшла до редколегії 12 березня 2019 року

УДК 338.262.4

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.80-88

Т. А. Коляда,
к.е.н., с.н.с., доцент,
Університет ДФС України,
e-mail: t.a.koliada@gmail.com,
ORCID ID 0000-0002-1574-4446

ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена визначенню сутності методу гендерно-орієнтованого бюджетування, розкриттю його недоліків і переваг та обґрунтуванню перспектив запровадження гендерного бюджетування у бюджетному процесі України. Доведено, що гендерне бюджетування необхідно розглядати як різновид бюджетування, орієнтованого на результат, оскільки це є програмно-цільовий метод планування показників бюджету. Відмінності полягають лише у визначенні (деталізації) показників результативності, що використовуються у паспорті бюджетної програми. Акцент робиться саме не гендерній чутливості таких показників. Через потребу у наявності значного масиву деталізованої інформації для запровадження гендерного бюджетування у бюджетному процесі України на початкових етапах його використання буде обмежено бюджетами територіальних громад. У подальшому за рахунок накопичення відповідної необхідної інформації у розрізі всіх ланок бюджетної системи можливе запровадження методу гендерно-орієнтованого бюджетування й на рівні державного бюджету.

Ключові слова: методи бюджетного планування, гендерно-орієнтоване бюджетування, бюджетний процес, бюджетні програми, гендерна рівність.

Т. А. Коляда. Гендерно-ориентированное бюджетирование: сущность и перспективы внедрения в Украине

Статья посвящена определению сущности метода гендерно-ориентированного бюджетирования, раскрытию его недостатков и преимуществ и обоснованию перспектив внедрения гендерного бюджетирования в бюджетном процессе Украины. Доказано, что гендерное бюджетирование необходимо рассматривать как разновидность бюджетирования, ориентированного на результат, поскольку это является программно-целевым методом планирования показателей бюджета. Отличия заключаются лишь в определении (детализации) показателей результативности, которые используются в паспорте бюджетной программы. Акцент делается именно не гендерной чувствительности таких показателей. Из-за необходимости наличия значительного массива детализированной информации для внедрения гендерного бюджетирования в бюджетном процессе Украины на начальных этапах его использование будет ограничено бюджетами территориальных общин. В дальнейшем за счет накопления соответствующей необходимой информации в разрезе всех уровней бюджетной системы

возможно внедрение метода гендерно-ориентированного бюджетирования и на уровне государственного бюджета.

Ключевые слова: *методы бюджетного планирования, гендерно-ориентированное бюджетирование, бюджетный процесс, бюджетные программы, гендерное равенство.*

Метою дослідження є визначення сутності методу гендерно-орієнтованого бюджетування, розкриття його недоліків і переваг та обґрунтування перспектив запровадження гендерного бюджетування у бюджетному процесі України.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку України серед першочергових завдань уряду висуває потребу у переході до стабільного, прогнозованого та ефективного розвитку економіки країни, що вимагає проведення оцінки ресурсного потенціалу держави з метою досягнення поставлених цілей соціально-економічного розвитку та урахування наявних бюджетних можливостей і виникаючих бюджетних ризиків та обмежень. Для результативного державного регулювання економіки країни необхідна наявність ефективної системи бюджетного планування, яка повинна поєднувати у собі високу достовірність економічних прогнозів і дієвість методів впливу на процеси формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, а також забезпечувати прийняття обґрунтованих управлінських рішень з метою досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку держави. Бюджетне планування є вагомим елементом впливу на різні суспільні процеси та дієвим інструментом управління бюджетом.

Незважаючи на наявність значної кількості фундаментальних і прикладних наукових розробок у галузі державних фінансів, багато проблем такого складного та багаторівневого розділу фінансової науки, як бюджетне планування, потребують подальшого розв'язання та обґрунтування. Тому актуальним питанням для економічних досліджень є поглиблення визначення сутності сучасних методів бюджетування, розкриття їхніх недоліків та переваг, обґрунтування перспектив їхнього запровадження у бюджетному процесі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну роль у розвитку методології планування соціально-економічних процесів, у тому числі й фінансово-економічній сфері, відіграли наукові розробки радянських вчених: А. Г. Агангебяна, А. І. Анчишкіна, Б. Н. Міхальовського, Н. П. Федоренко, Є. М. Четиркіна та інших. Науковий доробок цих вчених полягає у розкритті особливостей наукового планування, дослідженні питань методології та організації економічного планування, визначенні ролі та місця планування в системі державного управління.

Серед сучасних українських вчених вагомий внесок у дослідження питань становлення та розвитку бюджетного планування, розробку методів перспективних фінансових розрахунків, адекватних ринковим трансформаціям у державі внесли В. М. Гець, Б. Є. Грабовецький, Б. Є. Кваснюк, І. Ю. Крючкова, І. Г. Лук'яненко, М. Т. Пашута, І. Я. Чугунов та інші [1–3].

Невирішені частини проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених з цієї проблематики, потрібно зауважити, що в сучасній економічній науці поза увагою дослідників залишилася проблема теоретичного обґрунтування єдиного методологічного підходу до вибору методів та моделей бюджетного планування на різних рівнях бюджетної системи з урахуванням потреб та уподобань споживачів бюджетних послуг та обсягів фінансових ресурсів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетне планування є однією з чотирьох стадій бюджетного процесу та охоплює складання, розгляд і затвердження бюджету, що фактично робить його найбільш відповідальним етапом, від якого залежить результативність виконання бюджету, повнота врахування поточних політичних потреб (інтересів) урядової коаліції та вірогідність досягнення стратегічних пріоритетів держави. Оскільки бюджетний період триває один рік, то короткостроковий часовий горизонт не дозволяє уряду ефективно управляти бюджетними ресурсами та призводить до втрати контролю за фінансовою позицією держави, яка стала особливо вразливою в умовах небезпечного зростання обсягів державного боргу. Крім того, зазначена ситуація призводить до ігнорування попередніх та поточних рішень під час розробки проекту бюджету на наступний бюджетний період.

Більшість країн світу, в тому числі й Україна, для подолання цієї негативної практики в бюджетному процесі запровадили середньострокове бюджетне планування на трирічний часовий горизонт, який дозволяє здійснювати збалансування бюджету на основі функціональних фінансів і підвищити прозорість управління бюджетними ресурсами держави. Необхідність переходу до бюджетування виникла через існування загрози стійкості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій, що посилюються у посткризовий період розвитку економіки.

У першу чергу, це пов'язано з негативними демографічними змінами, що мають свій прояв у збільшенні питомої ваги людей похилого віку у структурі населення більшості країн світу, які можуть спричинити у майбутньому зростання бюджетних витрат на соціальні потреби і зроблять фінансові позиції країни нестійкими. У поєднанні з хронічними бюджетними дефіцитами та високим рівнем державного боргу, ущільненням динаміки коливань економічних циклів зазначені тенденції можуть змусити уряди держав збільшувати податкове навантаження і скорочувати обсяги надання гарантованих державою суспільних благ та послуг.

Уповільнення темпів економічного зростання змушує уряди переглядати структуру й обсяги бюджетних видатків, оптимізувати витрати бюджету та перепиняти практику витрачання коштів на неефективні проекти, оскільки значне зростання частки перерозподілу ВВП через бюджет негативно впливає на темпи зростання. Використання у бюджетному процесі методів бюджетування, орієнтованих на результат, дозволяє оцінити наявні фінансові ресурси, необхідні для реалізації пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку країни, виявити резерви для скорочення бюджетних видатків та підвищення якості державних послуг.

На підставі аналізу зарубіжного досвіду можна стверджувати, що сьогодні відсутній єдиний аналітичний підхід до вибору методів та моделей бюджетування, не визначені остаточні значення показників бюджетних правил сталого розвитку для кожної конкретної країни. Тому уряд держави обирає свій власний спосіб розробки бюджетних прогнозів залежно від домінуючих наукових підходів та усталеної практики бюджетного планування, що визначається цілями бюджетування, особливостями організації бюджетного процесу, наявною статистичною базою та специфікою соціально-економічного розвитку країни. Вибір технології бюджетування залежить від вимог до достовірності та термінів розробки прогнозу, а також можливостей доступу до необхідних інформаційних та фінансових ресурсів [4, с. 49].

Процес запровадження гендерного підходу до планування бюджетних програм та окремих бюджетів на місцевому рівні в Україні було розпочато з 2011 року. З ініціативи Міністерства фінансів України Представництвом Фонду імені Фрідріха Еберта в рамках реалізації пілотного проекту «Гендерне бюджетування на місцевому рівні» (2011–2012 рр.) за кошти Шведського агентства з питань міжнародного співробітництва та розвитку (SIDA) було розпочато роботу щодо визначення теоретико-методологічних засад гендерного бюджетування, розроблення рекомендацій та формування відповідних інструментів щодо упровадження гендерної складової у бюджетному процесі.

У процесі реалізації проекту «Гендерне бюджетування в Україні» дослідниками було напрацьовано понятійний апарат щодо визначення сутності поняття, а саме: «...гендерно-орієнтоване бюджетування (ГОВ) – це застосування комплексного гендерного підходу в бюджетній політиці та бюджетному процесі на державному й місцевому рівнях, що включає розподіл бюджетних коштів за гендерним принципом, а також спричиняє посилення прозорості та підконтрольності. Гендерно-орієнтоване бюджетування – це спосіб бюджетування, у центрі якого конкретні люди – жінки та чоловіки з різних соціальних та демографічних груп» [5].

Термін «гендерно-орієнтоване бюджетування» означає сукупність різних інструментів, механізмів та інститутів, об'єднаних загальною метою, зробити гендерний підхід до управління одним із обов'язкових принципів національної політики та економіки. Це поняття широко використовується рядом міжнародних організацій і є підходом, орієнтованим на інтереси людей у процесі формулювання і виконання державного бюджету. Цей підхід доповнює інші процеси з реформування та вдосконалення бюджетної сфери, здійснювані урядами багатьох країн світу [6].

Через різний склад учасників бюджетного процесу, які залучені до гендерного бюджетування (уряд, парламент чи неурядові організації), різні завдання, стратегії, культурні традиції, різні рівні бюджетної системи, де використовується цей метод, різну політичну ситуацію тощо єдиного для всіх країн підходу або моделі ГОВ не існує. Тому розроблено певний перелік аналітичних інструментів, які можуть використовуватися в конкретних ситуаціях.

Особливість вітчизняного підходу полягає в тому, що в процесі запровадження гендерного бюджетування основний акцент робиться на виявленні можливих «гендерних ефектів» від пропонованих втручань у формування бюджетних програм. Зокрема, йдеться про:

- соціальні ефекти, отримані різними цільовими групами (одержувачами суспільних благ та послуг) як безпосередньо, так і опосередковано у короткостроковій і довгостроковій перспективі;
- перерозподільні ефекти, що засвідчують перерозподіл доходів (суспільних благ) в інтересах саме тих гендерних груп, для поліпшення становища яких реалізується бюджетна програма;
- інституціональну життєздатність – гендерний аналіз сталості й ефективності органів і структур (розпорядників бюджетних коштів), що здійснюють керівництво програмою, а також аналіз стабільності середовища, в якому програма повинна реалізовуватися;
- економічний ефект програми – оцінюється обґрунтованість обсягів видатків на реалізацію програми та фінансування пріоритетів гендерної рівності виходячи з обмежених бюджетних ресурсів [7, с. 17].

Політика гендерної рівності в сучасних умовах набуває актуальності та виступає важливим чинником глобального розвитку. Уряди багатьох країн у процесі визначення стратегії розвитку держави узяли на себе зобов'язання щодо досягнення цілей гендерної рівності та впровадження гендерних підходів у бюджетному процесі. З цією метою були розроблені відповідні методи, принципи, інструменти тощо.

Гендерне бюджетування представляє собою гнучкий механізм ухвалення управлінських рішень для забезпечення справедливого розподілу ресурсів в інтересах різних соціальних груп населення, забезпечуючи функціонування бюджетної системи як ефективного інструменту реалізації соціальної справедливості та гендерної рівності [8, с. 7].

Попри всі переваги гендерне бюджетування не є поширеним методом в Україні через відсутність законодавчого закріплення його використання в бюджетному процесі. Саме відсутність відповідної законодавчої норми гальмує процес запровадження гендерно-орієнтованого бюджетування та закріплення методологічного підґрунтя щодо його реалізації.

До переваг гендерно-орієнтованого бюджетування можна віднести:

- підвищення ефективності акумулювання та витрачання бюджетних ресурсів;
- інтегрування гендерних підходів до формування бюджетних програм і бюджетів різних рівнів;
- забезпечення ліквідації касових та фіскальних розривів;
- покращення якості суспільних послуг для населення за рахунок спрямування бюджетних витрат на потреби конкретного споживача;
- підвищення ефективності реалізації бюджетної політики;
- забезпечення зростання прозорості та підзвітності урядових органів;
- удосконалення законодавчого забезпечення з метою подолання наявних гендерних проблем;
- підвищення темпів економічного розвитку територіальних громад з урахуванням більш ефективного використання наявних бюджетних ресурсів;
- скорочення проявів гендерної нерівності;
- сприяння формуванню та реалізації гендерно-чутливої бюджетної політики;
- підвищення впливу громадськості (зокрема, жінок) на ухвалення управлінських рішень у бюджетному процесі;
- проведення моніторингу виконання декларацій політичних партій та заяв окремих лідерів щодо гендерної рівності під час реалізації бюджетних програм [8, с. 12].

Запровадження гендерного бюджетування можна розглядати як передумову щодо дотримання в нашій державі рівності прав та можливостей жінок і чоловіків, визначених у Конституції України.

Запровадження гендерного бюджетування в Україні передбачає такі умови:

- наявність функціонуючого національного механізму щодо поліпшення положення жінок і гендерному регулюванню (правові, організаційні, економічні аспекти);
- впровадження гендерно-орієнтованих показників в управління, у тому числі в бюджетні програми, плани, оцінку діяльності усіх міністерств і відомств;
- формування прозорого бюджету, доступного для громадськості на усіх рівнях – загальнонаціональному та місцевому;
- законодавчий супровід – ухвалення законів про включення соціальної (гендерної) експертизи в процес ухвалення рішень на усіх рівнях і про соціальні стандарти, і фінансові нормативи з урахуванням гендерної складової [9, с. 18].

Уряди країн, які вже запровадили у бюджетному процесі бюджетне планування, орієнтоване на результат, та/або гендерне бюджетування й отримали вигоду від його використання, оптимістично оцінюють свої можливості щодо ефективного державного регулювання економіки.

При цьому необхідно наголосити, що гендерне бюджетування необхідно розглядати як різновид бюджетування, орієнтованого на результат, оскільки це є програмно-цільовий метод планування показників бюджету. Відмінності полягають лише у визначенні (деталізації) показників результативності, що використовуються у паспорті бюджетної програми. Наголос робиться саме не гендерній чутливості таких показників.

Це знайшло своє відображення у розробці результативних показників бюджетної програми. Так, у разі визначення показників кількості користувачів товарами (роботами, послугами) від виконання бюджетної програми методом прямого рахунку визначається кількість чоловіків та жінок, які отримуватимуть суспільну послугу. Потім із застосуванням нормативів визначається обсяг фінансування бюджетної програми. Такий підхід безпосередньо вплине на показники якості бюджетної програми, які відображають досягнення чи корисність, отримані від здійснення заходів бюджетної програми. Якщо буде чітко визначено кількість споживачів бюджетних послуг, то це підвищить рентабельність бюджетної програми та зменшить її вартість. Крім того, підвищення адресності бюджетної програми дозволить оптимізувати обсяги та структуру ресурсів, що витрачаються на фінансування бюджетних програм.

Враховуючи, що для запровадження гендерного бюджетування у бюджетному процесі необхідна наявність широкого масиву достовірної інформації, то на перших етапах його використання буде обмежено бюджетами територіальних громад. За рахунок накопичення відповідної необхідної інформації у розрізі всіх ланок бюджетної системи можливе перенесення гендерного бюджетування й на рівень державного бюджету.

Гендерне бюджетування позиціонує як підхід, який можна використовувати як у процесі планування витратної, так і дохідної частини бюджетів. Однак під час планування показників доходів бюджету можуть виникати труднощі, оскільки понад 80 % доходів Зведеного бюджету України формуються за рахунок податків. У Податковому кодексі України не передбачено диференціацію платників за статевою ознакою та відсутні відповідні пільги, тому проблематично буде застосовувати цей підхід під час планування доходів бюджету [10, с. 17].

Висновки. Гендерно-орієнтоване бюджетування є новим інструментом планування показників бюджету, що базується на програмно-цільовому методі та спрямований на вдосконалення бюджетного процесу в Україні. При цьому вважаємо за потрібне наголосити, що термін «гендерне бюджетування» на ментальному рівні входить у дисонанс зі сприйняттям поняття рівних прав та свобод громадянами нашої країни. Потребує додаткового роз'яснення серед громадськості механізм застосування цього підходу, зокрема щодо відсутності переваг у фінансуванні гарантованих суспільних послуг одним категоріям громадян за рахунок інших за статевою ознакою, що відбувається лише оптимізація витрачання бюджетних ресурсів шляхом визначення попиту серед споживачів гарантованих суспільних послуг, отриманих від реалізації бюджетних програм.

Запровадження принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у сфері державних фінансів передбачає здійснення необхідних змін у законодавчому забезпеченні, що регламентує бюджетний процес в Україні на державному і місцевому

рівнях. Тому перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є розробка відповідних рекомендацій та пропозицій щодо внесення змін у чинне бюджетне законодавство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2003. – 188 с.
2. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти / І. Г. Лук'яненко. – Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2004. – 542 с.
3. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного та соціального розвитку : навч. посіб. / М. Т. Пашута. – Київ : Центр навч. літ-ри, 2005. – 408 с.
4. Коляда Т. А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : монографія / Т. А. Коляда. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2016. – 396 с.
5. Публікація Міністерства фінансів України «Гендерний бюджетний аналіз програм, які фінансуються з державного та місцевих бюджетів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://grbproject.org/upload/docs/Analiz_buklet_2016.pdf.
6. Sharp R. Budgeting for Equity: Gender Budget Initiatives within a Framework of Performance Oriented Budgeting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unifem.org/resources/item_detail.
7. Даудова Г. В. Упровадження гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні / Г. В. Даудова, Т. Д. Таукешева // Теорія та практика державного управління. – 2017. – № 2(57). – С. 12–19.
8. Гендерно-орієнтоване бюджетування в Україні: теорія і практика : метод. посіб. – Київ : ФОП Клименко, 2016. – 92 с.
9. Гендерно-орієнтоване бюджетування: аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції гендерної рівності : посібник для працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. – Київ, 2016. – 36 с.
10. Коляда Т. А. Генеза методологічних засад бюджетного прогнозування / Т. А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 253–259.

REFERENCES

1. Hrabovets'kyi, B. Ye. (2003). Ekonomichne prohnozuvannya i planuvannya [Economic prognostication and planning]. – Kyiv : Tsentr navch. lit-ry.
2. Luk'yanenko, I. H. (2004). Systemne modelyuvannya pokaznykiv byudzhetoj systemy Ukrainy: pryntsypy ta instrumenty [System design of indexes of the budgetary system of Ukraine: principles and instruments]. – Kyiv : Kyievo-Mohylyans'ka akademiya.
3. Pashuta, M. T. (2005). Prohnozuvannya ta prohramuvannya ekonomichnoho ta sotsial'noho rozvytku [Prognostication and programming of economic and social development]. – Kyiv : Tsentr navch. lit-ry.
4. Koliada, T. A. (2016). Formuvannya byudzhetoj strategiji Ukrainy: teoriya, metodologiya, praktyka [Forming of budgetary strategy of Ukraine: theory, methodology, practice]. – Irpin : University of State Fiscal Service of Ukraine.
5. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2016). Gendernyj byudzhetnyj analiz program, yaki finansuyutsya z derzhavnogo ta miscevyh byudzhetiv. [Gender budgetary analysis of the

Коляда Т. А. Гендерно-орієнтоване бюджетування: сутність та перспективи запровадження в Україні

programs that is financed from state and local budgets]. – Retrieved from : http://grbproject.org/upload/docs/Analiz_buklet_2016.pdf.

6. Sharp R. Budgeting for Equity: Gender Budget Initiatives within a Framework of Performance Oriented Budgeting. – Retrieved from : http://www.unifem.org/resources/item_detail.

7. Daudova G., & Taukesheva T. (2017). Uprovadzhennya genderno oriyentovanogo byudzhetuвання v Ukraini [Introduction gender the oriented budgeting in Ukraine]. *Teoriya ta praktyka derzhavnogo upravlinnya*, (2(57), 12–19.

8. Metodichnyj posibnyk. (2016). Genderno-oriyentovane byudzhetuвання v Ukraini: teoriya i praktyka [Gender-oriented budgeting in Ukraine: theory and practice]. – Kyiv : FOP Klymenko.

9. Posibnyk dlya pracivnykiv organiv vykonavchoyi vlady ta misceвого samovryaduvannya. (2016). Genderno-oriyentovane byudzhetuвання: analiz program, yaki finansuyutsya z byudzhetu, z pozyciyi gendernoyi rivnosti [Gender-oriented budgeting: analysis of the programs that is financed from a budget, from position of gender equality]. – Kyiv.

10. Koliada, T. A. (2014). Geneza metodologichnyh zasad byudzhetnogo prognozuvannya [Genesis of methodological principles of budgetary prognostication]. *Biznes Inform*, (7), 253–259.

T. Koliada. Gender-oriented budgeting: essence and perspectives of implementation in Ukraine

Introduction. *An effective system of budget planning is needed for effective state regulation of the country's economy. It should combine the high reliability of economic forecasts and the effectiveness of methods of influencing the processes of formation, distribution and use of financial resources as well as to ensure the adoption of reasoned management decisions in order to achieve the strategic goals of socio-economic development of the state. Therefore, the topical issue for economic research is the theoretical substantiation of a unified methodological approach to the choice of methods and models of budget planning at different levels of the budget system, taking into account the needs and preferences of budget service consumers and the volume of available state's financial resources.*

Purpose. *The purpose of this paper is to determine the essence of the method of gender-based budgeting, to reveal its advantages and disadvantages, and to substantiate the prospects for introducing gender budgeting in the budget process of Ukraine.*

Methods. *There are several methods were used in the process of research. The analogy and comparative analysis were used in revealing the peculiarities of implementing the gender-oriented budgeting in different countries of the World and in Ukraine. The abstract-logical method was chosen for determining the main characteristics of gender-based budgeting and justifying proposals and recommendations for its implementation in Ukraine.*

Results. *As a result of the study, it was proved that gender budgeting should be considered as a kind of outcome-based budgeting, as it is a program-target method of budget planning. The differences are only in determining (detailing) the performance indicators used in the budget program passport. The focus is on the gender sensitivity of such indicators. Due to the necessity of having a large array of detailed information for introducing gender budgeting in the budget process of Ukraine, the usage of it will be limited by the territorial communities' budgets at the initial stages. In the future, due to the accumulation of the necessary information in the context*

of all budget system's sections, the method of gender-oriented budgeting can be implemented at the state budget level may.

Conclusion. *Gender-based budgeting is a new approach to budget planning which is aimed at the budget process improving and introducing the principle of equal rights and opportunities for women and men in the field of public finances in Ukraine. However, the mechanism for applying this approach needs further clarification among the public, in particular the lack of advantages in funding public services for one category of citizens at the expense of others on the basis of sex.*

Key words: *methods of the budgetary planning, gender-oriented budgeting, budgetary process, budgetary programs, gender equality.*

Стаття надійшла до редколегії 19 березня 2019 року

УДК [339.727.22:339.9]+330.322
DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.89-98

М. А. Корж,
к.е.н.,
Університет ДФС України,
e-mail: korzhm@gmail.com,
ORCID ID 0000-0002-1475-6429

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У статті розкрито сутність та особливості інституційного підходу до залучення та використання прямих іноземних інвестицій. Здійснена типологізація механізмів прямого іноземного інвестування шляхом виокремлення їхніх фінансової, фіскальної та інституціональної складових і визначено відповідні інструменти, які можуть носити як стимулюючий, так і обмежуючий характер.

Ключові слова: *пряме іноземне інвестування, глобалізація, механізми прямого іноземного інвестування, інституціональний механізм, інституціональне середовище, інституціональні зміни, інституціональна рівновага, інституційні обмеження.*

М. А. Корж. Типологизация механизмов прямого иностранного инвестирования: институциональный аспект

В статье раскрыта сущность и особенности институционального подхода к привлечению и использованию прямых иностранных инвестиций. Осуществлена типологизация механизмов прямого иностранного инвестирования путем выделения их финансовой, фискальной и институциональной составляющих, а также определены соответствующие инструменты, которые могут носить как стимулирующий, так и ограничивающий характер.

Ключевые слова: *прямое иностранное инвестирование, глобализация, механизмы прямого иностранного инвестирования, институциональный механизм, институциональная среда, институциональные изменения, институциональное равновесие, институциональные ограничения.*

Мета і завдання дослідження. Метою є розкриття сутності й особливостей інституційного підходу до залучення та використання прямих іноземних інвестицій. Завданням є здійснення типологізації механізмів прямого іноземного інвестування.

Результати дослідження полягають у вдосконаленні типологізації механізмів прямого іноземного інвестування шляхом виокремлення їхніх фінансової, фіскальної та інституціональної складових.

Постановка проблеми. Процеси прямого іноземного інвестування супроводжуються неоднозначними наслідками для різних країн та регіонів. З одного боку, вони позитивно впливають на потенціал інтеграції країн у світовий економічний простір, трансфер

матеріальних і нематеріальних технологій та розвиток національних економік, а з іншого – призводять до структурних деформацій у країнах з транзитивною економікою, до яких належить і Україна. Зазначені деформації багато в чому виникають унаслідок неефективного регулювання інвестиційних процесів з боку держави та недосконалої дії інституційних механізмів прямого іноземного інвестування.

Пряме іноземне інвестування має важливе значення для стійкого та збалансованого економічного розвитку національних економік, спричиняючи разом з тим ряд проблем, ризиків і загроз національному суверенітету окремих країн. Соціально-економічні наслідки процесу фінансової глобалізації для світового господарства, а також для кожної окремо взятої країни значною, а можливо, вирішальною мірою залежать від дієвості механізмів прямого іноземного інвестування в цих країнах. У зв'язку із цим на сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків посилюється потреба у дослідженні механізмів, за допомогою яких здійснюється пряме іноземне інвестування. Проблема створення ефективних інституційних механізмів, які сприятимуть значному залученню та раціональному використанню прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ), набуває особливого значення в пострадянських умовах, у тому числі і в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключову роль у формуванні теоретичних і практичних аспектів прямого іноземного інвестування відіграли дослідження таких відомих зарубіжних вчених, як: П. Баклі [23], Б. Блоніген [24], Дж. Даннінг [27], Ч. Кіндлебергер [28], К. Кодзіма [29], П. Кругман [30], Дж. Маркусен [31], Р. Манделл [32], Г. Марковіц [33], Ф. Модільяні, Т. Озава [29], М. Портер, А. Рагмен, С. Хаймер, У. Шарп та ін.

Серед українських науковців широко відомі доробки, присвячені теорії та практиці прямого іноземного інвестування О. Гаврилюка [3], В. Гейця [4], Д. Лук'яненка [13], Ю. Макогона [13], В. Новицького, Н. Обушної, Ю. Пахомова [13], О. Рогача, В. Рокочої, А. Рум'янцева [17], В. Сіденка, А. Філіпенка та ін.

Теоретико-методологічні підвалини традиційного інституціоналізму закладені такими відомими вченими, як: Т. Веблен [1], Дж. Коммонс [25], В. Мітчелл [34], Дж. Гелбрейт [5], а неоінституціоналізму – лауреатами Нобелівської премії з економіки Дж. Б'юкененом, Р. Коузом, Д. Нортон [15], О. Вільямсоном [19] та ін. Потрібно зазначити доробок у галузі інституціоналізму українських учених А. Гриценка [6], В. Дементьєва [7], Ю. Коваленко [10; 11], П. Леоненка [20], А. Ткача [21], А. Чухна [20; 22] та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку О. В. Прохорової, механізми регулювання і залучення ПІІ необхідно розглядати як сукупність засобів й інструментів, спрямованих не лише на стимулювання припливу ПІІ до країни, а й на оптимізацію цього процесу – впорядкування структури, форм і націленості іноземних інвестицій у відповідності з потребами та стратегічними інтересами країни [16, с. 77].

На нашу думку, механізми прямого іноземного інвестування формуються внаслідок взаємодії міжнародних та національних ринкових інститутів, а також суб'єктів інвестиційної діяльності. Вони становлять сукупність конкретних форм, методів (адміністративних та економічних), інструментів організації залучення й використання ПІІ (на національному, міжрегіональному, міжнародному і корпоративному рівнях), в яких реалізуються відносини власності та інтереси інвесторів, реципієнтів ПІІ та держави, цілі й завдання економічної політики.

Відповідно до визначення механізмів прямого іноземного інвестування запропоновано типологізацію (рис. 1) шляхом виокремлення їхніх фінансової, фіскальної та інституціональної складових із визначенням відповідних інструментів.

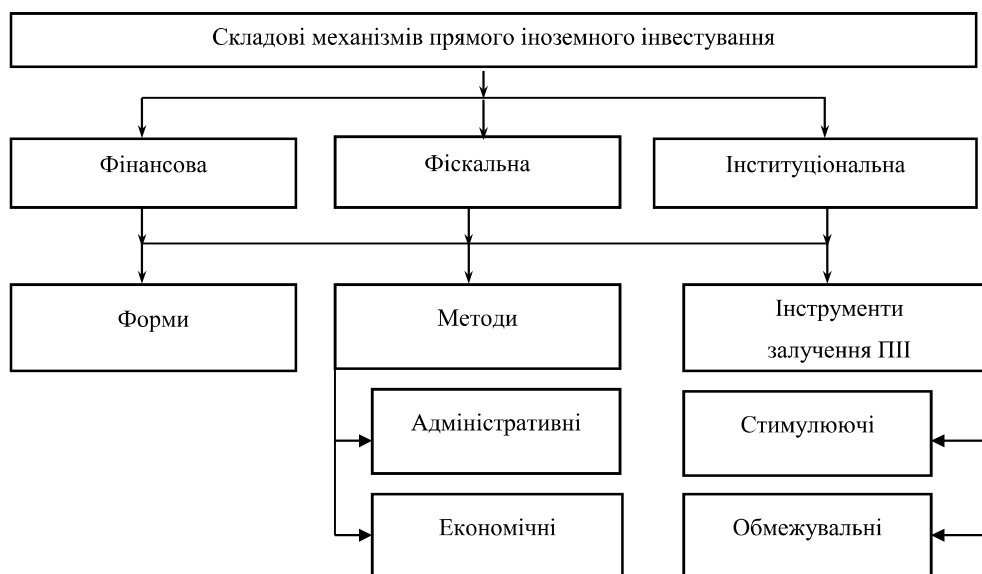


Рис. 1. Типологізація сучасних механізмів прямого іноземного інвестування

Джерело: побудовано автором самостійно.

Функціонування і розвиток механізмів прямого іноземного інвестування залежить також від особливостей, які зумовлюються формами здійснення ПІІ. До них належать: 1) злиття та поглинання (M&A – Merge and Acquisition); 2) інвестиції у створення нових потужностей (Greenfield Investment); 3) розширення (модернізація) підприємств; 4) передислокація підприємств; 5) дивестування капіталу; 6) створення спільних підприємств, у тому числі на засадах державно-приватного партнерства; 7) реінвестування коштів; 8) вкладення в акціонерний капітал конкурентів для можливості контролювання їхньої діяльності; 9) придбання прав користування землею, природними ресурсами та інших майнових прав.

Фінансова складова механізмів прямого іноземного інвестування охоплює: зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість; можливість для підприємств, створених за участі іноземних інвесторів, без зусиль конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; надання державних кредитів для інвестиційних проєктів у пріоритетні сфери [14].

На обсяги іноземного інвестування впливають рівень банківського відсотка, а також облікова ставка центрального банку. Залежність активності іноземних інвесторів від банківського відсотка визначається тим, що норма прибутковості інвестиційного проєкту за участі нерезидента, кредитованого комерційними банками приймаючої країни, повинна перевищувати встановлений банківський відсоток. Зниження банківського відсотка приваблює будь-якого інвестора, який вкладає кошти в реальний сектор економіки [18].

Важливою передумовою покращення інвестиційного середовища та системи регулювання іноземних інвестицій в Україні є страхування ПП. У сучасних умовах набуває швидких темпів процес демонополізації страхової діяльності, розширюється коло суб'єктів, які надають страхові послуги, формується страховий ринок. Водночас розвиток страхової справи має досі ще стихійний характер. Це здебільшого пояснюється відсутністю законодавчих норм, які б охоплювали сферу страхування [18]. Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) здійснює страхування політичних ризиків і надає гарантії з відшкодування збитків від некомерційних ризиків з метою сприяння здійсненню прямих іноземних інвестицій у країні, що розвиваються.

Фіскальна складова механізмів прямого іноземного інвестування є одним з основних важелів, за допомогою якого держава може впливати на інвестиційні процеси з урахуванням стратегічних національних інтересів.

Доцільно класифікувати напрями податкового регулювання міжнародного руху інвестицій таким чином: 1) гармонізація, уніфікація або диференціація принципів оподаткування ПП у межах міжнародного, національних (загального та спеціального) режимів оподаткування залежно від ступеня відкритості національних економік, їхньої участі в інтеграційних процесах; 2) «паралельна» лібералізація податкових умов для потоків інвестицій у національні економіки та «витоків» інвестицій за їх межі; 3) обмеження щодо податкової конкуренції між країнами – членами інтеграційних об'єднань; 4) координація міждержавних заходів з уникнення подвійного оподаткування та сприяння інвестиціям (насамперед між країнами – активними торговими партнерами); 5) оптимізація структури податків на факторні доходи від праці, капіталу, природних ресурсів, податків на товари та послуги, майно.

Фіскальна складова механізмів включає: 1) організації, на які покладено функції з податкового регулювання руху інвестицій та вирішення інших суміжних питань [2, с. 14]; 2) інститути; 3) формальні (закони, міжнародні угоди, конвенції, порядки, інструкції, положення тощо, які формують правове поле оподаткування) і неформальні (традиції, зв'язки, негласні партнерські домовленості) правила у сфері зовнішньоекономічної діяльності; 4) інструменти (застосування певних принципів оподаткування, зміна податкової бази, ставок і пільг). Центральним елементом фіскальної складової є податкове законодавство.

Останніми десятиліттями викликають підвищений теоретичний і практичний інтерес дослідження, в яких аналізуються природа, складові та особливості, власне, інституціонального механізму прямого іноземного інвестування та розглядаються інституційні чинники, які впливають на обсяги і напрями сучасних глобальних інвестиційних потоків.

Незважаючи на те, що інституційний напрям перебуває на стадії розвитку, вже існуючі результати дозволяють вибудувати більш реалістичну картину з урахуванням впливу інституційного середовища; пояснити економічні і технологічні процеси; усвідомити місце індивідів у формуванні інституційних структур у фінансовому секторі, а також їхню фінансову поведінку. У підсумку це дасть змогу використовувати методологічну базу інституціоналізму для пояснення результатів перетворень у фінансовому секторі і створення можливих сценаріїв подальшого його розвитку [10, с. 125].

На думку Ю. М. Коваленко, інституційна парадигма є найбільш прийнятною для аналізу функціонування фінансового сектору економіки. Це можна пояснити таким:

1) наближення традицій економічного аналізу, що склалися за радянських часів, більше до інституціоналізму, ніж до неокласики; 2) широка доступність основних наукових результатів теорії у країнах СНД, їх переклад російською та українською мовами; 3) відкритість питання про вибір базисних інституцій для сучасного стану фінансової діяльності; 4) застосування еволюційного підходу у дослідженні економічних процесів; 5) визначення організацій (держава, фінансові корпорації/квазікорпорації) не як окремого економічного агента з єдиними цілями, а як системи, яка має внутрішню структуру інтересів; 6) порівняння інституційних альтернатив одна з одною, а не тільки з ідеальним станом справ, як у неокласиці; 7) індивідуальний підхід до реформ; 8) дослідження глобальних тенденцій розвитку ринків капіталу і національних фінансових процесів, що особливо актуально в сучасних інтеграційних умовах [11, с. 52].

Деякі вчені розглядають інституціональний механізм як особливу складову господарського механізму, що забезпечує створення норм і правил, взаємодію різних суб'єктів господарювання та агентів з метою реалізації їхніх економічних можливостей і стабілізації господарського середовища [9, с. 47]. О. В. Іншаков та Н. М. Лебедева [8, с. 19] визначили інституціональний механізм як систему трансформації господарських взаємовідносин суб'єктів у напрямі їх ієрархічного упорядкування на основі загальноприйнятих норм і правил господарської організації та у відповідності з вимогами традиційно існуючого або легітимно встановленого суспільством інституту.

На нашу думку, поряд із загальним інституціональним механізмом економіки необхідно виокремити поняття «інституціональний механізм залучення та використання іноземних інвестицій», або «інституціональний механізм прямого іноземного інвестування». Він являє собою систему взаємовідносин держави та суб'єктів інвестування економіки, чия діяльність пов'язана з використанням законодавчо закріплених норм у сфері іноземного інвестування, порядком дотримання наданих прав і гарантій, а також неформальними правилами поведінки у відповідному інституціональному середовищі. Функціонування цього механізму спрямовано на ефективне залучення й використання іноземних інвестицій, мінімізації відповідних трансформаційних та трансакційних витрат, зокрема, шляхом упорядкування ролей і взаємовідносин регуляторів і суб'єктів інвестування, насамперед ТНК [12, с. 80].

У встановленні цього механізму ключову роль відіграють інституціональні зміни та інновації, що порушують попередню інституціональну рівновагу і приводять до виникнення нової. За умови ефективного функціонування механізму ПІІ нова інституціональна рівновага закріплюється та зміцнюється й упродовж певного періоду часу (більш чи менш тривалого) не потребує нових інституціональних змін.

Таким чином, інституціональний механізм суспільства й економіки нерозривно пов'язаний з інститутами, інституціональним середовищем, інституціональними змінами та інституціональними інноваціями. Усі вони взаємозв'язані та взаємодіють у функціонуванні та розвитку.

Потоки ПІІ перебувають під впливом різноманітних економічних та неекономічних чинників. Зокрема, інституційна економічна теорія розкриває залежність обсягів ПІІ від характеристик якості інститутів, типів і форм ПІІ, політичної ситуації та ін.

До інструментів залучення та використання ПІІ належать:

– фінансові (облікова ставка центрального банку, рівень відсоткової ставки комерційних банків, валютний режим і валютний курс, система гарантій, можливості репатріації

прибутку, страхування ПП, угоди державно-приватного партнерства, міжнародні інвестиційні угоди);

– фіскальні (принципи оподаткування (резидентства або територіальності), податкова база, ставки податків, податкові пільги, антиофшорні заходи, застосування спеціальних режимів інвестиційної діяльності, угоди з питань уникнення подвійного оподаткування, трансфертне ціноутворення);

– інституціональні (формальні (нормативно-правові документи, які формують правове поле інвестиційної діяльності) та неформальні правила (звички, традиції, норми поведінки, ринкова культура, менталітет), які обмежують або стимулюють поведінку та упорядковують взаємодію між суб'єктами інвестиційної діяльності).

Інструменти залучення ПП можуть мати як стимулюючий, так і обмежувальний характер, але, крім того, їхня дія повинна бути спрямована на оптимізацію процесу прямого іноземного інвестування, а саме впорядкування структури, форм і спрямованості ПП з урахуванням національних стратегічних інтересів країни.

Висновки. Здійснена типологізація сучасних механізмів прямого іноземного інвестування дала змогу виокремити їхні фінансову, фіскальну та інституціональну складові та визначити відповідні інструменти, які можуть носити як стимулюючий, так і обмежувальний характер.

Підбиваючи підсумки, варто зауважити, що положення інституціональної теорії розкривають адаптивну або інноваційну сутність трансформації механізмів прямого іноземного інвестування як сукупності динамічних змін їхніх фінансової, фіскальної, інституціональної складових під впливом структурних зрушень у глобальних інвестиційних потоках та інституціональному середовищі країн-реципієнтів.

Для України залучення прямих іноземних інвестицій набуває особливого значення з огляду на необхідність модернізації та структурної трансформації економіки відповідно до євроінтеграційного вектору розвитку. У широкому контексті йдеться про здатність країни прискорити подолання кризового стану й відновити економічне зростання, поєднуючи внутрішній інвестиційний потенціал з масштабними іноземними інвестиціями, що мають модернізаційну спрямованість, відповідають національним інтересам та критеріям економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование / Ю. В. Макогон, В. А. Кравченко, В. В. Кравцова, М. Ю. Марченко / под общ. ред. проф. Ю. В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 167 с.
3. Гаврилюк О. В. Міжнародні злиття й поглинання як атрибут глобальної корпоративізації розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Гаврилюк. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/19849/14-Gavrilyuk.pdf?sequence=1>
4. Геєць В. Спеціальні економічні зони: «чорні діри» чи точки економічного зростання? / В. Геєць, В. Семиноженко // Дзеркало тижня. – 2006. – № 44 (623).
5. Гэлбрейт Д. К. Экономические теории и цели общества / Д. К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.

6. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5–20.
7. Дементьев В. В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы / В. В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. – 2006. – Вып. 103-1. – С. 17–31. – (Серия: экономическая).
8. Иншаков О. В. Институциональная теория в современной России: достижения и задачи развития / О. В. Иншаков, Н. Н. Лебедева // Ежегодник. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2001. – Вып. 1. – С. 6–36.
9. Истомин С. В. Сравнительный анализ институционального и хозяйственного механизмов в трансформируемой экономике / С. В. Истомин // Вестник Челябинского государственного университета, 2010. – № 27 (208). – С. 47–51.
10. Коваленко Ю. М. Можливості і межі інституціоналізму як дослідницької програми / Ю. М. Коваленко // Збірник наук. праць Національного університету ДФС України. – 2009. – № 2. – С. 115–127.
11. Коваленко Ю. М. Інструментарій дослідження трансформацій у фінансовій діяльності / Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4 (154). – С. 51–58.
12. Корж М. А. Інституціональний механізм прямого іноземного інвестування / М. А. Корж // Фінанси України. – 2014. – № 1 (218). – С. 76–94.
13. Лукьяненко Д. Т. Международные стратегии экономического развития : учебник / Д. Т. Лукьяненко, Ю. В. Макогон, Ю. Н. Пахомов. – Донецк : ДонНУ, 2007. – 395 с.
14. Механизм привлечения иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://banauka.ru/2949.html>
15. Норт Д. Институти, інституційні зміни та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
16. Прохорова О. В. Организационно-экономический механизм привлечения прямых иностранных инвестиций на региональном уровне / О. В. Прохорова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2012. – Вып. 3. – С. 74–80.
17. Рум'янцев А. П. Міжнародні фінансові відносини : навч. посіб. / А. П. Рум'янцев, В. Я. Голюк, О. Г. Тонких. – К. : Центр учбової л-ри, 2008. – 348 с.
18. Тесля С. Організаційно-економічний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / С. Тесля // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 454–459.
19. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 516 с.
20. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – К., 2010. – 687 с.
21. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посіб. / А. А. Ткач. – К. : ЦУЛ, 2007. – 304 с.
22. Чухно А. А. Вибрані праці : у 2 т. – Т. 1 / А. А. Чухно ; ДННУ «Акад. фін. Управління» ; передм. Л. В. Губерського, Т. І. Єфіменко. – К., 2012. – 556 с.
23. Buckley P., Casson M. The Future of the Multinational Enterprises / P. Buckley, M. Casson. – London, 1976.

24. Blonigen B. A. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B. A. Blonigen // *European Economic Review*. – 2007. – V. 51, № 5. – Pp. 1303–1325.
25. Commons J. R. *The Legal Foundations of Capitalism* / J. R. Commons. – N. Y. : McMillan, 1924. – 361 p.
26. Coase R. H. *The Nature of the Firm* / R. H. Coase // *Economica*. – 1937. – New Series 16. – Vol. 4. – Pp. 386–405.
27. Dunning J. H. *International Production and the Multinational Enterprise* / J. H. Dunning. – London : Allen & Unwin, 1981.
28. Kindleberger Ch. *American Business Abroad*. New Haven : Yale University Press, 1969.
29. Kojima K., Ozawa T. *Micro- and Macroeconomics Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis* / K. Kojima, T. Ozawa // *Hitotsu-bashi Journal of Economics*. – 1984. – Vol. 25, № 1. – Pp. 1–20.
30. Krugman P. *Increasing Returns and Economic Geography* / P. Krugman // *Journal of Political Economy*. – 1991. – Vol. 99, № 3. – Pp. 483–499.
31. Markusen J. R. *Foreign Direct Investment and Trade* / J. R. Markusen // Adelaide : University of Adelaide, 2000.
32. Mundell R. A. *An Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy in Internal and External Balance* / R. A. Mundell // *IMF Staff Papers*. – 1962. – № 9. – Pp. 70–79.
33. Markowitz H. M. *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments* / H. M. Markowitz. – N. Y. : John Wiley & Sons, 1956. – 344 p.
34. Mitchell W. *Types of Economic Theory: from Mercantilism to Institutionalism* / W. Mitchell. – N. Y., 1969.

REFERENCES

1. Veblen, T. (1984). *Theory of the idle class*. – M. : Progress, 368 p.
2. Makogon, Yu. V., Kravchenko, V. A., Kravtsova, V. V. and Marchenko, M. Yu. (2001). *Foreign Economic Activities: Organization, Management, Forecasting*, Donetsk, DonNU. – P. 14.
3. Gavrilyuk, O. V., *International mergers and acquisitions as an attribute of global corporatization of development*. – Retrieved from : <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/19849/14-Gavrilyuk.pdf?Sequence=1>
4. Geets, V. and Semynozhenko, V. (2006). *Special economic zones: «black holes» or points of economic growth?*, *Dzerkalo Tyzhnia*, No. 44 (623).
5. Galbraith, D. K. (1976). *Economic Theories and Objectives of Society*. – M. : Progress, 406 p.
6. Gritsenko, A. A. (2012). *Political economy: actualization of problems, methodological potential and connection with institutionalism*, *Economic Theory*, No. 1. – P. 5–20.
7. Dementiev, V. V. (2006). *Institutional theory in Ukraine: directions of research, features, perspectives*, *Scientific works of DonNTU. Series: economic*, release 103-1. – P. 17–31.
8. Inchakov, O. V. and Lebedeva, N. N. (2001). *Institutional theory in modern Russia: achievements and problems of development*. Volgograd, Volgograd State University, V. 1. – P. 6–36.

9. Istomin, S. V. (2010). Comparative analysis of institutional and economic mechanisms in a transformed economy, *Bulletin of the Chelyabinsk State University*, No. 27 (208). – P. 47–51.
10. Kovalenko, Y. M. (2009). Opportunities and the brink of institutionalism as a research program, *Collection of scientific works of the National University of the State Fiscal Service of Ukraine*, № 2. – P. 115–127.
11. Kovalenko, Y. M. (2014). Instruments for the study of transformations in financial activities, *Current problems of the economy*, No. 4 (154). – P. 51–58.
12. Korzh, M. A. (2014). Institutional mechanism of direct foreign investment, *Finance of Ukraine*, No. 1 (218). – P. 76–94.
13. Lukyanenko, D. T., Makogon, Yu. V., and Pakhomov, Yu. N. (2007). *International Strategies for Economic Development: Textbook*, Donetsk: DonNU. – 395 p.
14. Mechanism of attraction of foreign investments. – Retrieved from : <http://banauka.ru/2949.html>
15. North, D. (2000). *Institutes, institutional changes and functioning of the economy*, translated from english. – K. : Fundamentals. – 198 p.
16. Prokhorova, O. V. (2012). Organizational-economic mechanism of attraction of direct foreign investments at the regional level, *Vestnik Baltikiy federal university im. I. Kant*. V. 3. – P. 74–80.
17. Rumyantsev, A. P., Goluk, V. Ya. and Thin, O. G. (2008). *International Financial Relations: Teach. Manual*. – K. : Center for Educational Literature. – 348 p.
18. Tesla, S. (2009). Organizational-economic mechanism of attraction of direct foreign investments into the economy of Ukraine, *Formation of a market economy in Ukraine*, V. 19. – Pp. 454–459.
19. Williamson, O. I. (1996). *Economic institutes of capitalism: firm, markets, «relative» contracting*, St. Petersburg : Lenizdat. – 516 p.
20. Chukhno, A. A., Leonenko, P. M. and Yukhymenko, P. I. (2010). *Institute of Information Economics : Textbook*. – K., 687 p.
21. Tkach, A. A. (2007) *Institutional Economics. New institutional economic theory: teach. Manual*. – K., 304 p.
22. Chukhno, A. A. (2012). *Selected Works : 2 tons of T*. – K. – 556 p.
23. Buckley, P. and Casson M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprises*, London, 1976.
24. Blonigen, B. A. (2007). FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment, *European Economic Review*, V. 51. – № 5. – P. 1303–1325.
25. Commons, J. R. (1924). *The Legal Foundations of Capitalism*, N. Y. : McMillan. – 361 p.
26. Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm, *Economica*, New Series 16, Vol. 4. – P. 386–405.
27. Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*, London : Allen & Unwin, 1981.
28. Kindleberger, Ch. (1969). *American Business Abroad*, New Haven : Yale University Press, 1969.
29. Kojima, K. and Ozawa, T. (1984). Micro- and Macroeconomics Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis, *Hitotsu-bashi Journal of Economics*, Vol. 25. – № 1. – P. 1–20.
30. Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, Vol. 99. – № 3. – P. 483–499.

31. Markusen, J. R. (2000). Foreign Direct Investment and Trade, Adelaide : University of Adelaide, 2000.
32. Mundell, R. A. (1962). An Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy in Internal and External Balance, IMF Staff Papers, № 9. – P. 70–79.
33. Markowitz, H. M. (1956). Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments, N. Y. : John Wiley & Sons. – 344 p.
34. Mitchell, W. Types of Economic Theory: from Mercantilism to Institutionalism, N. Y.

M. A. Korzh. Typologization of mechanisms for direct foreign investment: institutional aspects

Introduction. *The processes of direct foreign investment have mixed implications for different countries and regions. On the one hand, they positively influence the potential of integration of countries into the world economic space, and, on the other, lead to structural deformations. These deformations are largely due to the ineffective regulation of investment processes by the state and the imperfect operation of institutional mechanisms of direct foreign investment.*

Purpose. *The aim is to reveal the essence and peculiarities of the institutional approach to the attraction and use of foreign direct investment. The task is to implement the typology of direct foreign investment mechanisms.*

Methods. *The article uses the logical-semantic method and the method of scientific abstraction – for the study of the conceptual-categorical apparatus of economic theory on issues of direct foreign investment and its mechanisms; the method of complex analysis and the retrospective method – to study changes in the mechanisms of direct foreign investment.*

Results. *The result of study is propositions to improving of direct foreign investment mechanisms by distinguishing their financial, fiscal and institutional components. Conclusions the typology of modern foreign direct investment mechanisms has made it possible to distinguish their financial, fiscal and institutional components and identify appropriate instruments that can be both stimulating and restrictive.*

The provisions of the institutional theory reveal the adaptive or innovative nature of the transformation of the mechanisms of direct foreign investment as a set of dynamic changes in their financial, fiscal, institutional components under the influence of structural changes in global investment flows and the institutional environment of the recipient countries.

Key words: *direct foreign investment, globalization, mechanisms of direct foreign investment, institutional mechanism, institutional environment, institutional changes, institutional balance, institutional constraints.*

Стаття надійшла до редколегії 11 березня 2019 року

УДК 336.02

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.99-109

Т. В. Кошук,*к.е.н., провідний науковий співробітник,**ДННУ «Академія фінансового**управління»,**e-mail: tvkoshchuk@gmail.com,***ORCID ID 0000-0003-1013-4603**

РЕФОРМУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ З ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Оцінено відповідність норм Податкового кодексу України щодо справляння акцизного податку з тютюнових виробів директивам ЄС, імплементація положень яких передбачена Угодою про асоціацію з Європейським Союзом. Розроблено пропозиції стосовно адаптації вітчизняного податкового законодавства до гармонізованих норм ЄС щодо акцизного оподаткування тютюнових виробів. Встановлено, що політика динамічного підвищення ставок акцизного податку на ці подакцизні товари в Україні пов'язана з доволі істотними економічними та фінансовими ризиками.

Ключові слова: податкова гармонізація, акцизний податок на тютюнові вироби, «гармонізовані» подакцизні товари, адвалорна та специфічна ставки акцизу, мінімальні ставки акцизу в ЄС, максимальна роздрібна ціна продажу, середньозважена ціна.

Т. В. Кошук. Реформирование акцизного налога с табачных изделий в Украине в контексте имплементации Соглашения об ассоциации с ЕС

Оценено соответствие норм Налогового кодекса Украины относительно взимания акцизного налога с табачных изделий директивам ЕС, имплементация положений которых предусмотрена Соглашением об ассоциации с Европейским Союзом. Разработаны предложения по адаптации отечественного налогового законодательства к гармонизированным нормам ЕС по акцизному налогообложению табачных изделий. Установлено, что политика динамического повышения ставок акцизного налога на эти подакцизные товары в Украине связана с довольно существенными экономическими и финансовыми рисками.

Ключевые слова: налоговая гармонизация, акцизный налог на табачные изделия, «гармонизированы» подакцизные товары, адвалорная и специфическая ставки акциза, минимальные ставки акциза в ЕС, максимальная розничная цена продажи, средневзвешенная цена.

Мета і завдання дослідження – встановлення відповідності норм Податкового кодексу України щодо акцизного податку з тютюнових виробів директивам Євросоюзу

та розроблення пропозицій з удосконалення акцизного оподаткування нашої держави для забезпечення такої відповідності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим у процесі реформування акцизного оподаткування в Україні в цілому і тютюнових виробів, зокрема, є врахування євроінтеграційних завдань і пріоритетів. Угода про асоціацію з ЄС, яка вступила в дію повністю 1 вересня 2017 р., – перший крок на шляху поглиблення економічної співпраці з Європейським Союзом, який зобов'язує адаптувати податкове законодавство нашої держави до визначених положень ряду директив ЄС і встановлює терміни, у які це потрібно зробити. Крім того, в Угоді про асоціацію йдеться, що Україна має вживати заходів для запобігання ухиленню від сплати податків та агресивному податковому плануванню, у т.ч. стосовно протидії контрабанді підакцизних товарів, але такі заходи не конкретизуються. Це актуалізує оцінку норм Податкового кодексу України щодо акцизного оподаткування тютюнових виробів у контексті директив ЄС, які зазначені в Угоді про асоціацію.

Аналіз публікацій, у яких започатковано розв'язання зазначеної проблеми, виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Питання розвитку гармонізації акцизів та акцизного оподаткування тютюнових виробів у країнах Європейського Союзу, положення директив ЄС стосовно акцизів, відповідність окремих норм вітчизняного податкового законодавства з акцизного податку директивам ЄС і окремі аспекти реформування акцизного оподаткування тютюнових виробів у нашій державі з урахуванням європейських стандартів розглядалися у працях Р. Л. Балакіна, С. С. Брехова, Т. І. Єфименко, В. І. Коротуна, А. І. Крисоватого, В. М. Мельника, Н. В. Новицької, Л. Б. Райнової, А. М. Соколовської та ін. [1–4, 10, 12]. Втім недостатньо дослідженими є проблеми оцінки поточної відповідності норм Податкового кодексу України щодо акцизного податку з тютюнових виробів директивам ЄС та розробки пропозицій для забезпечення такої відповідності у контексті зобов'язань, які наша держава взяла на себе з ухваленням Угоди про асоціацію. Розгляду цих питань присвячено статтю.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Додатком XXVIII до глави 4 «Оподаткування» розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною та Євросоюзом [13] потрібно обов'язково «наблизити» законодавство нашої держави до визначених положень директив ЄС, які регулюють акцизне оподаткування тютюнових виробів, зокрема:

1) статті 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС від 16 грудня 2008 р. щодо загальних умов справляння акцизів і скасування Директиви Ради 92/12/ЄЕС (упродовж 2 років з дати набрання чинності Угодою);

2) Директиви Ради 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р. про структуру і ставки акцизів для тютюнових виробів (кодифікація) упродовж 2 років від дати набрання чинності Угодою (крім статей 7(2), 8, 9, 10, 11, 12, 14(1), 14(2), 14(4), 18, 19, для яких графік імплементації буде встановлений Радою асоціації пізніше).

Решта положень згаданих та інших директив і законодавчих актів ЄС щодо акцизного оподаткування тютюнових виробів Україна може враховувати під час внесення змін до національного законодавства, якщо вважає за доцільне.

1 листопада 2014 р. почалося тимчасове застосування ряду положень Угоди про асоціацію, серед яких Додаток XXVIII до глави 4 «Оподаткування» розділу V «Економічне

і галузеве співробітництво» [11]. Це означає, що дворічний термін імплементації в Україні згаданих норм двох директив минув 1 листопада 2016 р. Тому акцентуємо увагу передусім на розгляді питань відповідності положень Податкового кодексу України стосовно акцизного оподаткування тютюнових виробів нормам директив ЄС, графік імплементації яких встановлено.

Статтею 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС від 16.12.2008 щодо загальних умов справляння акцизів і скасування Директиви Ради 92/12/ЄЕС [5] визначено групи «гармонізованих» підакцизних товарів і директиви, які регулюють їхнє оподаткування акцизами (п. 1). Це:

- енергопродукти та електроенергія (Директива Ради 2003/96/ЄС);
- спирт та алкогольні напої (Директиви Ради 92/83/ЄЕС, 92/84/ЄЕС);
- тютюнові вироби (Директива Ради 2011/64/ЄС).

П. 2 статті 1 передбачено, що можна оподатковувати «гармонізовані» підакцизні товари іншими непрямими податками для спеціальних цілей (за умови, що такі податки відповідають обов'язковим правилам Співтовариства, які застосовуються до спеціальних податків, не мають ознак ПДВ стосовно визначення бази оподаткування, ставки оподаткування, виникнення податкових зобов'язань та контролю). Крім того, згідно з п. 3 статті 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС можна застосовувати інші податки щодо: інших товарів; послуг, зокрема тих, що пов'язані з «гармонізованими» підакцизними товарами. Це означає, що можна оподатковувати акцизами товари, які не належать до гармонізованої категорії «тютюнові вироби».

В Україні справляється акцизний податок із тютюнових виробів. До питання відповідності податкового законодавства нашої держави пп. 2 і 3 статті 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС повернемося згодом.

Директива Ради 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р. про структуру та ставки акцизів для тютюнових виробів (кодифікація) [6] визначає основні принципи гармонізації структури і ставок акцизного податку щодо тютюнових виробів (переробленого тютюну).

Згідно зі статтями 3–5 Директиви переробленим тютюном є:

- сигарети;
- сигари та сигарили;
- тютюн для куріння: 1) дрібно рублений тютюн для скручування в сигарети; 2) інший тютюн для куріння.

У п. 1 статті 7 Директиви йдеться про те, що до сигарет застосовуються: 1) адвалорний акциз у відсотках від максимальної роздрібною ціни з урахуванням усіх податків (можна не брати до уваги мито); 2) специфічний акциз, встановлений на одиницю продукту. Максимальну роздрібну ціну визначає виробник або імпортер сигарет.

Адвалорна і специфічна ставки акцизу мають бути однаковими для всіх видів сигарет (п. 2 статті 7 Директиви), а відсоток специфічного компонента акцизу у сукупному податковому навантаженні на сигарети має визначатися на основі середньозваженої роздрібною ціни продажу (п. 1 статті 8 Директиви). Ця ціна розраховується шляхом ділення загальної вартості всіх вироблених сигарет у попередньому році (з огляду на їхню максимальну роздрібну ціну з урахуванням усіх податків) на їхню загальну кількість (п. 2 статті 8 Директиви).

Згідно з п. 4 статті 8 Директиви Ради 2011/64/ЄС специфічний акциз не повинен бути меншим за 7,5 % і більшим за 76,5 % сукупного податкового навантаження (ПДВ + адвалорний + специфічний акциз). Причому до набрання чинності цією Директивою

2012 р. на території ЄС діяла норма, яка встановлювала такі «рамкові» стандарти на рівні 5 й 55 %, відповідно. Зазначене свідчить про утвердження європейської практики встановлення акцизного податку на сигарети, в якому б домінував специфічний компонент, який не лише забезпечує стабільні надходження до бюджету, що не залежать від коливання цін, а і є ефективнішим у досягненні цілей охорони здоров'я (забезпечує єдиний рівень навантаження як на дешеві, так і дорогі сигарети, що сприяє обмеженню куріння без спотворення ринку й зміщення переваг між товарами різних цінових категорій) [1, с. 102; 12, с. 103, 111; 4, с. 348].

Можна застосовувати мінімальний акцизний податок на сигарети (п. 6 статті 8 Директиви Ради 2011/64/ЄС). У п. 2 статті 10 Директиви йдеться про те, що загальна сума акцизу на сигарети повинна становити щонайменше 60 % від середньозваженої роздрібної ціни продажу. Водночас ця сума не має бути меншою 90 євро за 1 000 сигарет, незалежно від середньозваженої роздрібної ціни продажу. Країни ЄС, які стягують акциз у розмірі не менше 115 євро за 1 000 сигарет, можуть не дотримуватися вимоги щодо згаданих 60 %.

Як уже було зазначено, термін імплементації в Україні статей 8–10 Директиви Ради 2011/64/ЄС не встановлено.

Щодо сигар, сигарил і тютюну для куріння, уже обов'язковим є дотримання Україною п. 3 статті 14 Директиви щодо ставок акцизів, які потрібно встановлювати без розмежування всередині кожної групи за якістю, презентацією, походженням продукції, матеріалами, які використовуються під час їхнього виробництва, характеристиками фірми-виробника тощо.

Директивою також передбачено, що відносно цих тютюнових виробів ставки можуть бути: або адвалорними (розраховуватися на базі максимальної роздрібної ціни); або встановлюватися у твердій сумі за кілограм (щодо сигар і сигарил – у твердій сумі за певну кількість одиниць продукції); або поєднувати адвалорну та специфічну компоненти. При цьому у разі застосування до сигар, сигарил і тютюну для куріння адвалорних або змішаних ставок можна встановлювати мінімальний розмір акцизу. Суми акцизу мають бути для: сигар або сигарил не нижчими 5 % від роздрібної ціни продажу, включаючи всі податки, або 12 євро за 1 000 одиниць чи за кілограм; дрібно нарізаного тютюну для куріння, призначеного для скручування сигарет, не нижчими 48 % середньозваженої роздрібної ціни продажу чи 60 євро за кілограм (з 1 січня 2018 р.); іншого тютюну для куріння не нижчими 20 % від роздрібної ціни продажу, включаючи всі податки, або 22 євро за кілограм. Термін імплементації в Україні цих положень Директиви Ради 2011/64/ЄС не встановлено.

У статті 15 Директиви, дотримання якої сьогодні є обов'язковим для нашої держави, закріплено право виробників та імпортерів тютюнових виробів вільно встановлювати максимальні роздрібні ціни на них.

Відповідно до пп. 215.3.2 Податкового кодексу України підакцизними товарами в розрізі тютюнових виробів, тютюну і промислових замінників тютюну є: 1) тютюнова сировина і тютюнові відходи (код згідно з УКТ ЗЕД 2401); сигари і сигарили (код згідно з УКТ ЗЕД 2402100000); 2) сигарети з фільтром та без фільтра (код згідно з УКТ ЗЕД 2402209020 й 2402209010); 3) тютюн і замінники тютюну, інші промислового виробництва, тютюн «гомогенізований» або «відновлений», тютюнові екстракти та есенції (код згідно з УКТ ЗЕД 2403). Не вся ця тютюнова продукція належить до «гармонізованих» підакцизних товарів. Зокрема, Директива Ради 2011/64/ЄС не регулює оподаткування

акцизом тютюнової сировини, тютюнових відходів і тютюнових виробів не для куріння (з переліку, охопленого кодом УКТ ЗЕД 2403, «тютюном для куріння» є лише тютюн для куріння, в тому числі такий, що містить заміники тютюну у будь-якій пропорції). Тому необхідне внесення змін до Податкового кодексу України щодо структури підакцизних товарів цієї групи – виокремлення «гармонізованих» тютюнових виробів, наведення їхніх визначень [4, с. 329, 336–337]. Згідно з Угодою про асоціацію це потрібно було зробити до листопада 2016 р. Крім того, актуальність розмежування «гармонізованих» тютюнових виробів (з поділом на категорії, передбачені Директивою) і «негармонізованих» тютюнових виробів, сировини та відходів посиляться під час встановлення терміну імплементації в Україні усіх положень Директиви щодо видів ставок оподаткування (не лише для сигарет) та їхнього мінімального розміру.

Згідно з п. 214.1 Податкового кодексу України базою оподаткування акцизним податком із застосуванням адвалорних ставок є вартість товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ та акцизного податку. До 2016 р. ПДВ не брався до уваги, що суперечило згаданому п. 1 статті 7 Директиви Ради 2011/64/ЄС.

Зауважимо також, що до 2011 р. адвалорний компонент акцизу для вироблених в Україні тютюнових виробів розраховувався на основі оптової ціни виробника (без ПДВ і акцизного збору), а для імпортованих – на основі максимальної роздрібною ціни, встановленої імпортером (також без урахування ПДВ й акцизного збору) [1, с. 108]. Відповідно, ще з ухваленням Податкового кодексу України було зроблено крок у напрямі «наближення» вітчизняного акцизного оподаткування тютюнових виробів до стандартів ЄС.

В Україні максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари встановлюють виробники або імпортери шляхом декларування таких цін (п. 220.1 Податкового кодексу України). Ця норма відповідає положенням Директиви Ради 2011/64/ЄС.

Водночас зауважимо, що з 2016 р. мало набрати чинності положення Податкового кодексу України, згідно з яким уряду надавалися повноваження із встановлення мінімальних оптово-відпускних і роздрібних цін на тютюнові вироби, тютюн та його промислові заміники. Така новація була реакцією на зниження окремими тютюновими компаніями максимальних роздрібних цін на сигарети, що зменшувало податкові надходження та сприяло незаконному переміщенню сигарет з України в країни ЄС. Зазначена норма суперечить вимогам статті 15 Директиви Ради 2011/64/ЄС щодо забезпечення вільного визначення максимальної роздрібною ціни [9, с. 30–31], а тому сьогодні не застосовується.

Відсоток вітчизняного специфічного компоненту акцизного податку в сукупному податковому навантаженні на сигарети не визначається на основі їхньої середньозваженої роздрібною ціни продажу. Ця ціна сьогодні не розраховується. Попри те, що із впровадженням такого доволі складного розрахунку в нашій державі можна було не поспішати (термін імплементації відповідних положень Директиви не встановлено), 2018 р. набрали чинності зміни до Податкового кодексу України, згідно з якими застосування середньозваженої роздрібною ціни продажу сигарет розпочнеться з 1 січня 2025 р.

В Україні ставки акцизу для сигарет з фільтром та без фільтра є змішаними й однаковими (з 2015 р.), а щодо сигар, сигарил та іншого тютюну для куріння – специфічними і не диференційованими (це кореспондує з нормами Директиви Ради 2011/64/ЄС). Пп. 215.3.3 Податкового кодексу України встановлено мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет. При цьому з ухваленням кодексу відбувся перехід

від застосування цього зобов'язання у відсотках від максимальної роздрібною ціни (без ПДВ та акцизу) до його встановлення у фіксованій сумі, як це регламентовано Директивою.

Вимога Директиви щодо ставок акцизів для сигар, сигарил та тютюну для куріння, які потрібно встановлювати без розмежування всередині кожної групи за якістю, презентацією, походженням продукції, матеріалами, які використовуються під час їхнього виробництва, характеристиками фірми-виробника чи за будь-яким іншим критерієм, нашою державою виконується.

Ставки акцизного податку щодо сигар, сигарил та іншого тютюну для куріння в Україні є вищими мінімальних ставок їхнього акцизного оподаткування, встановлених Директивою. На 1 січня 2018 р. вітчизняна ставка акцизного податку для сигар та сигарил становила 726,15 грн (у перерахунку на євро за курсом НБУ на 10 липня 2018 р. 1 : 30,6 – 23,7 євро) за кілограм за майже вдвічі нижчої відповідної мінімальної ставки в Євросоюзі 12 євро за кілограм. Ставка акцизу для іншого тютюну для куріння в Україні також 726,15 грн за кілограм на 1,7 євро перевищила мінімальний рівень у ЄС 22 євро.

Оскільки середньозважена роздрібна ціна продажу сигарет в Україні не розраховується, важко провести точні порівняння співвідношення специфічного та адвалорного компонентів акцизів, ПДВ із відповідними «рамковими» стандартами ЄС. Утім якщо припустити, що 2018 р. у нашій державі середньозважена роздрібна ціна продажу сигарет (має розраховуватися за даними про ціни та обсяги реалізації цих підакцизних товарів 2017 р.) у перерахунку на одну пачку дорівнює 24 грн [7], сукупне податкове навантаження у цій сумі формують: 4 грн ПДВ; 11,56 грн специфічного та 3,90 грн адвалорного акцизів. За таких умов специфічний компонент акцизного податку у сукупному податковому навантаженні на сигарети становить 59,4 %. Цей показник є значно нижчим максимально порогового значення в ЄС 76,5 %. Тому у разі встановлення терміну імплементації у вітчизняному законодавстві статті 8 Директиви Ради 2011/64/ЄС Україна не буде зобов'язана коригувати співвідношення специфічного та адвалорного компонентів акцизів шляхом підвищення адвалору.

Мінімальне акцизне податкове зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет в Україні (на 1 січня 2018 р. 772,2 грн, або 25,2 євро за 1 000 штук) є більше, ніж у 3 рази меншим відповідного мінімального показника в Євросоюзі 90 євро. За нашого припущення щодо розміру середньозваженої роздрібною ціни на рівні 24 грн за одну пачку сигарет, частка загального навантаження акцизного податку (15,46 грн) у ній дорівнює 64,41 %. Це більше відповідного мінімального рівня у ЄС 60 %. Оскільки наразі для України не є обов'язковим дотримання вимог статті 10 Директиви Ради 2011/64/ЄС, вітчизняні ставки акцизного оподаткування сигарет можна підвищувати поступово, зважаючи на ризик збільшення обсягів їхньої контрабанди, тінювого виробництва і реалізації, не намагаючись методом «великого стрибка» наблизитися до стандарту Європейського Союзу 90 євро.

Разом з тим 2018 р. набрали чинності норми Податковому кодексу України, згідно з якими в 2019–2025 рр. відбудеться подальше значне (на 20 % щороку) підвищення специфічної ставки акцизного податку і мінімального акцизного податкового зобов'язання для сигарет до рівня 2 071,01 (67,7 євро) та 2 770,50 грн (90,5 євро) за 1 000 шт., відповідно (2016 р. ці показники уже зросли на 40 %, 2017 р. – на 40 %, 2018 р. – на 30 %). Одночасно зростатимуть ставки акцизу для інших тютюнових виробів, тютюнової сировини та відходів до 2 601,91 грн, або 85 євро, за один кілограм 2025 р. В умовах таких високих темпів підвищення ставок оподаткування і низької купівельної спроможності населення ціни на

сигарети швидше за все зростатимуть повільніше порівняно з акцизним навантаженням на них. Тому мінімальний показник 60 %, про який йдеться у п. 2 статті 10 Директиви, в Україні 2019 р. та наступні роки буде перевищено і надалі.

Аналізуючи впровадження зазначеного податкового нововведення, наголосимо на такому. У країнах з низьким рівнем цін на сигарети, до яких належить Україна, орієнтація на підвищення специфічної ставки акцизного податку дає змогу швидше досягати мінімального рівня акцизу, що діє в ЄС [4, с. 348]. З огляду на це обрану нашою державою стратегію посилення фіскальної ролі акцизного оподаткування сигарет за рахунок збільшення специфічного акцизу потрібно оцінювати позитивно.

Натомість доцільність підвищення в 2019–2025 рр. специфічної ставки акцизного податку і мінімального акцизного податкового зобов'язання на сигарети, ставок оподаткування акцизом інших тютюнових виробів, тютюнової сировини та відходів на 20 % щороку є дискусійною. Розробляючи заходи з підвищення ставок акцизного податку, Україна має змогу робити це так, щоб надати підприємствам можливість адаптуватися до наслідків збільшення ставок акцизів та зменшити можливий негативний вплив на зайнятість у галузях, що виробляють підакцизні товари. Якщо ці наслідки не враховуються, то це прорахунки внутрішньої акцизної політики, а не результат підписання Угоди про асоціацію [8, с. 390].

Зазначимо також, що 2015 р. в Україні запроваджено акцизний податок із роздрібного продажу підакцизних товарів. Цей податок зараховується до місцевих бюджетів. Попри те, що у статті 1 Директиви Ради 2008/118/ЄС йдеться, що можна оподатковувати «гармонізовані» підакцизні товари іншими непрямими податками (п. 2) та послуги із продажу підакцизних товарів (п. 3), цей роздрібний податок в Україні не має законодавчо встановленого цільового призначення та не є податком, пов'язаним із послугою продажу підакцизних товарів (виникає суперечність із вимогами Директиви). Крім того, такий захід не кореспондує з потребою підвищення ставок вітчизняного «стандартного» акцизного податку для ряду «гармонізованих» підакцизних товарів до рівня, не нижчого відповідних мінімальних ставок у ЄС. Тому потрібно відмовитися від акцизу з роздрібного продажу взагалі, як 2017 р. це вже відбулося щодо нафтопродуктів.

Крім того, важливо розглянути можливості імплементації у податковому законодавстві України (у перспективі) ряду положень Директиви Ради 2008/118/ЄС, які не згадуються в Угоді про асоціацію, але слугують інструментом запобігання зловживанням під час сплати акцизу. Йдеться, зокрема, про поступову підготовку інституціональної інфраструктури для запровадження акцизних складів для тютюнових виробів (згідно з вимогами статей 15–16 Директиви) та електронної системи контролю переміщення підакцизних товарів у режимі відстроченого оподаткування (стаття 21 Директиви), які забезпечують можливість сплати акцизу у процесі реалізації підакцизних товарів для споживання (стаття 7 Директиви). З 2013 р. акцизний податок з тютюнових виробів в Україні сплачується під час купівлі акцизних марок, що відволікає значні обігові кошти тютюнових компаній. При цьому із заходу підвищення ставок акцизного оподаткування тютюнових виробів, яке посилюватиме стимули до ухилення від сплати податків, актуальність переходу до європейської практики адміністрування акцизу, яка базується на вимогах Директиви Ради 2008/118/ЄС, зростатиме.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Чимало норм податкового законодавства України щодо акцизного податку з тютюнових виробів відповідає вимогам

директив ЄС, імплементація яких у нашій державі передбачена згідно з Додатком XXVIII до глави 4 «Оподаткування» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію з ЄС. Причому у процесі розробки Податкового кодексу України ряду його норм (зокрема, щодо мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку для сигарет у твердій сумі) було узгоджено із положеннями відповідних директив Євросоюзу. Окремі зміни у вітчизняному акцизному оподаткуванні, які набрали чинності останніми роками (зокрема, вирівнювання специфічних ставок акцизного податку для сигарет із фільтром та без фільтра, визначення базою оподаткування із застосуванням адвалорних ставок вартості товару за максимальними роздрібними цінами з урахуванням ПДВ й акцизного податку), також спрямовані на врахування вимог директив ЄС (згідно з Угодою про асоціацію).

Утім залишилися й розбіжності між нормами Податкового кодексу України і директивами ЄС щодо акцизного оподаткування тютюнових виробів, вказаними у Додатку. Для їх усунення необхідно: 1) здійснити поділ цієї категорії підакцизних товарів на групи «гармонізованих» і «негармонізованих»; 2) скасувати акцизний податок із реалізації через роздрібну торговельну мережу ряду підакцизних товарів. Водночас встановлений графік підвищення ставок акцизного податку для тютюнових виробів у 2019–2025 рр. на 20 % щороку загалом та стратегія досягнення стандарту Євросоюзу щодо мінімального рівня акцизного оподаткування сигарет уже 2025 р. зокрема породжують загрозу істотного зменшення обсягів легального виробництва цих підакцизних товарів з відповідними негативними наслідками для доходів бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балакін Р. Л. Акцизне оподаткування тютюнових виробів в державах – членах Європейського Союзу та в Україні / Р. Л. Балакін // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 96–111.
2. Єфименко Т. І. Актуальні питання сучасних стратегій реформування податкових систем / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2013. – № 3. – С. 7–26.
3. Крисоватий А. І. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції : моногр. / А. І. Крисоватий, В. М. Мельник, Т. В. Кошук ; за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 236 с.
4. Податкова гармонізація в Україні в умовах реалізації Угоди про асоціацію між Україною і ЄС : монографія / за ред. А. М. Соколовської ; ДННУ «Акад. фін. управління». – Київ, 2017. – 448 с.
5. Про загальний режим акцизних зборів та якою скасовується Директива 92/12/ЄЕС : Директива Ради ЄС : від 16.12.2008. – 2008/118/ЄС.
6. Про структуру і ставки акцизів, що застосовуються до тютюнових виробів (кодифікація) : Директива Ради ЄС : від 21.06.2011. – 2011/64/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/45885>.
7. Середні ціни на сигарети у 2018 році в разі прийняття закону про підвищення тютюнового акцизу до рівня ЄС можуть зрости на чверть – до 30 грн за пачку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://press.unian.ua/press/2259281-seredni-tsini-na-sigareti-u-2018-rotsi-v-razi-priynyattya-zakonu-pro-pidvischennya-tyutyunovogo-aktsizu-do-rivnya-es-mojut-zrosti-na-chvert-do-30-grn-za-pachku-eksperti-foto-video.html>.

8. Соколовська А. М. Гармонізація адміністрування акцизного податку в Україні у процесі виконання Угоди про асоціацію / А. М. Соколовська, Я. В. Петраков // Бізнес Інформ. – 2017. – № 11. – С. 389–394.
9. Соколовська А. М. Податкові аспекти ЄС *acquis* як орієнтири вдосконалення акцизного податку в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2016. – № 12. – С. 21–44.
10. Соколовська А. М. Гармонізація акцизного оподаткування тютюнових виробів / А. М. Соколовська, Л. Б. Райнова // Економіка і прогнозування. – 2017. – № 2. – С. 93–115.
11. Тимчасове застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3f=1&art_id=247667894&cat_id=223223535.
12. Трансформація акцизної політики в Україні : монографія / Коротун В. І., Брехов С. С., Новицька Н. В. та ін.; за заг. ред. В. І. Коротуна. – Ірпінь, 2015. – 404 с.
13. Угода про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами – з іншого : від 21 березня, 27 червня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?artid=246581344>.

REFERENCES

1. Balakin R. L. (2007) Akcyzne opodatkuvannya tyutyunovykh vyrobiv v derzhavakh – chlenakh Yevropejs'kogo Soyuzu ta v Ukrayini [Excise duty taxation of tobacco products in member states of the European Union and in Ukraine]. *Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine*, 10, 96–111.
2. Yefymenko T. I. (2013) Aktual'ni pytannya suchasnykh strategiy reformuvannya podatkovykh system [Topical issues of modern strategies for reforming tax systems]. *Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine*, 3, 7–26.
3. Kry'sovatyj A. I., Mel'nyk V. M., Koshchuk T. V. (2014) Podatkovi transformaciyi v YeS ta podatкова polityka Ukrayiny` v konteksti yevrointegraciyi : monogr. / za red. d.e.n., prof. A. I. Krysovato [Tax Transformations in the EU and Ukraine's Tax Policy in the Context of European Integration : monogr. / ed. doctor of sciences, prof. A. I. Krysovato]. – Ternopil : TNEU, 236.
4. Podatkova garmonizaciya v Ukrayini v umovakh realizaciyi Ugody pro asociaciyu mizh Ukrainoyu i YeS : monografiya / za red. A. M. Sokolovs'koyi. DNNU «Akad. fin. upravlinnya» (2017) [Tax harmonization in Ukraine under the terms of the Association Agreement between Ukraine and the EU : monograph / ed. A. M. Sokolovskaya] DNNU «Acad. Finn. Management». – Kiev, 448.
5. Pro zagal'ny`j rezhym akcyznykh zboriv ta yakoyu skasovuyet'sya Dyrektyva 92/12/YeES: Dyrektyva Rady` YeS vid 16.12.2008 – 2008/118/YeS [On the general regime for excise duty and repealing Directive 92/12 / EEC: EU Council Directive of 16.12.2008 – 2008/118 / EC]. URL : <http://www.minjust.gov.ua/45885>.
6. Pro strukturu i stavky akcyziv, shho zastosovuyut'sya do tyutyunovykh vyrobiv (kodyfikaciya). URL: Dyrektyva Rady YeS vid 21.06.2011 – 2011/64/YeS [About the structure and rates of excise taxes applied to tobacco products (codification). URL : EU Council Directive of 21.06.2011 – 2011/64 / EC]. URL : <http://www.minjust.gov.ua/45885>.

7. Seredni ciny na sygarety` u 2018 roci v razi pryjnyattya zakonu pro pidvyshhennya tyutyunovogo akcyzu do rivnya YeS mozhut zrosty na chvert` – do 30 grn za pachku [Average prices for cigarettes in 2018 if the law on raising tobacco excise duty to the level of the EU can grow by a quarter – up to 30 UAH per pack]. URL : <https://press.unian.ua/press/2259281-seredni-tsini-na-sigareti-u-2018-rotsi-v-razi-priynyattya-zakonu-pro-pidvischennya-tyutyunovogo-aktsizu-do-rivnya-es-mojut-zrosti-na-chvert-do-30-grn-za-pachku-eksperti-foto-video.html>.

8. Sokolovs`ka A. M., Petrakov Ya. V. (2017) Garmonizaciya administruvannya akcyznogo podatku v Ukraini u procesi vy`konannya Ugody` pro asociaciyu [Harmonization of the administration of excise tax in Ukraine in the process of implementing the Association Agreement] Biznes Inform – Business Inform, 11. 389–394.

9. Sokolovs`ka A. M. (2016) Podatkovi aspekty` YeS acquis yak oriyenty`ry` vdoskonalennya akcyznogo podatku v Ukraini [Tax aspects of the EU acquis as a guide for improving excise tax in Ukraine] Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 12, 21–44.

10. Sokolovska A. M., Rajnova L. B. (2017) Garmonizaciya akcyznogo opodatkuvannya tyutyunovykh vyrobiv [Harmonization of the excise tax on tobacco products. Economics and Forecasting]. Ekonomika i prognozuvannya – Economics and Forecasting, 2, 93–115.

11. Tymchasove zastosuvannya Ugody pro asociaciyu mizh Ukrainoyu ta YeS [Temporary application of the Association Agreement between Ukraine and the EU]. URL : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article%3f=1&art_id=247667894&cat_id=223223535.

12. Transformaciya akcyznoyi polityky Ukrainy: monografiya (2015) [Transformation of the Excise Duty policy of Ukraine : monograph] / ed. V. I. Korotun / V. I. Korotun, S. S. Brekhov, N. V. Novytska and others [Transformation of excise policy in Ukraine : monograph / Korotun V. I., Brechov S. S., Novitskaya N. V. and others; per community Ed. VI I. Korotuna]. – Irpin : Vydavnyctvo Nacionalnogo universytetu DPS Ukrainy – Irpin : Publishing house National University of State Tax Service of Ukraine, 448.

13. Ugoda pro asociaciyu mizh Ukrainoyu, z odniyei storony, ta Yevropejs`kym Soyuzom, Yevropejs`ky`m Spivtovarystvom z atomnoyi energiyi i yixnimy derzhavamy – chlenamy, z inshoyi storony vid 21 bereznya, 27 chervnya 2014 r. [The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member countries, on the other hand, from March 21, June 27, 2014]. URL : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.

T. Koshchuk. Reformation of excise taxation of tobacco products in Ukraine in terms of implementation the Association Agreement with the EU

Introduction. The importance of reforming excise taxes in Ukraine in general and tobacco products in particular; is to take into account European integration tasks and priorities. Purpose and Methods. The article is devoted to the assessment of correspondence of the Tax Code of Ukraine with the EU directives concerning levying an excise duty on tobacco products, which implementation is provided by the Association Agreement with the EU, and it is found that many of these standards meet the necessary requirements. Results. The proposals concerning an adaptation of the national tax legislation to the harmonized standards of levying an excise duty on tobacco are suggested. Developing the Tax Code of Ukraine, a number of its provisions (in particular, the minimum excise duty for cigarettes at fixed amount) was agreed with the relevant EU Directives. Some changes in the Ukrainian excise taxation, which came into force in 2015–2018 (alignment of specific excise duty on cigarettes with filter and without filter, determine

the tax base using advalorem excise duty of the maximum retail selling price, including VAT and excise duty), also take into account requirements of the EU Directives. Conclusion. To resolve the differences between the rules of the Tax Code of Ukraine and the EU Directives on tobacco taxation there is proposed: 1) to divide excise goods into the «harmonized» and «non-harmonized» groups; 2) to abolish an excise tax on sale through the retail trade network of a number of excise goods. The domestic schedule for increase in the specific rate and the minimum excise tax liability for these tobacco products in 2019–2025 by 20 % annually is rather rigid.

Key words: *tax harmonization, excise duty on tobacco, «harmonized» excise goods, advalorem and specific excise duty rate, minimum excise duty rates in the EU, maximum retail selling price, weighed average price.*

Стаття надійшла до редколегії 22 березня 2019 року

УДК 657.6

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.110-117

V. M. Kraevsky,*Doctor of Economic Sciences,**associate professor,**e-mail: kraevskyvm@ukr.net,***ORCID ID 0000-0003-3513-3666;****N. V. Paranytsia,***Candidate of Economic Sciences**of the University of the State Fiscal**Service of Ukraine,**e-mail: n_paranytsya@ukr.net,***ORCID ID 0000-0003-3682-4979**

FINANCIAL SUSTAINABILITY MODELLING AND ESTIMATION OF THE PUBLIC JOINT- STOCK COMPANY «NATIONAL SHAREHOLDER COMPANY «NAFTOGAZ OF UKRAINE»

The current stage of development of a public joint-stock company «National Joint-Stock Company «Naftogaz of Ukraine» is characterized by an increase of negative trends. The main retaining factors for the enterprise development are the complex economic and political situation in the country, the negative dynamics of the main macroeconomic indicators, the high cost of the UAH resource, and the dominant devaluation processes.

One of the conditions for a stable financial and economic development of the industrial enterprises is the proper management of the movement of their financial resources. Consequently, in the case of consideration of the enterprise, it is necessary to proceed from the fact that the key role is played by continuous financial processes, which should be understood as the sequence of tasks or procedures that collectively provide the completion of a particular production activity.

The formation of a market financial and credit system requires enterprises to increase the efficiency of activities, competitiveness of petroleum products and services based on the implementation of scientific and technological progress, effective forms of management and management of the enterprise.

Key words: *public joint stock company, financial indicators, factor analysis, variational networks, company profits.*

В. М. Краєвський, Н. В. Параниця. Моделювання та оцінка фінансової стійкості діяльності публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»

У роботі проведений аналіз фінансових показників публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». Нами пропонується системний підхід моделювання та оцінки фінансової стійкості підприємства, заснований на моделі

варіаційних мереж. Висвітлено результати факторного аналізу прибутку підприємства. Запропоновано методик аналізу впливу ключових факторів на зміну прибутку підприємства. Сучасний етап розвитку публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» характеризується посиленням негативних тенденцій. Основними стримуючими чинниками розвитку підприємства є складна економіко-політична ситуація в країні, негативна динаміка основних макроекономічних індикаторів, висока вартість гривневого ресурсу, домінуючі девальваційні процеси.

Актуальність дослідження підвищується в умовах складних економічних процесів, що відбувалися упродовж останніх років в Україні – зниження доступу вітчизняних підприємств до фінансових ресурсів кредитних установ, зниження динаміки зростання вітчизняного ринку нафтогазових продуктів, скорочення попиту на продукцію вітчизняних експортно-орієнтованих підприємств змушує шукати кошти забезпечення збуту в умовах різкого підвищення конкуренції в різних сегментах ринку. Управління фінансовою стійкістю, використання певних інструментів на внутрішньому, регіональному і макроекономічному рівнях – це одна з актуальних фінансово-економічних проблем. Однак недооцінка теорії і практики управління стійкістю, нерозуміння і невикористання її інструментарію може призвести до ще більш негативних наслідків. Загалом існують різні підходи до трактування поняття фінансової стійкості, визначення її структури, а також обґрунтування шляхів управління фінансовою стійкістю, а тому доцільно провести аналіз фінансових показників публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України».

Мета статті – запропонувати системний підхід моделювання та оцінки фінансової стійкості підприємства, заснований на моделі варіаційних мереж. Здійснити оцінку фінансової стійкості публічного акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України». Дослідити вплив величини банківського потенціалу на процеси кредитування підприємства.

Таким чином, за допомогою детального аналізу основних макроекономічних показників взаємодії банківського та реального секторів, а також багатовимірною статистичного аналізу було визначено найбільш впливові фактори побудови відносин банків та підприємств. Отже, за допомогою моделювання фінансової стійкості підприємства можна об'єктивно визначити всі варіанти розвитку підприємства. Моделювання дозволяє своєчасно вносити зміни в програму розвитку підприємства й ефективно управляти ресурсами підприємства для досягнення максимального фінансового результату.

Ключові слова: публічно-акціонерне товариство, фінансові показники, факторний аналіз, варіаційні мережі, прибуток підприємства.

The purpose of the article. To offer a systematic approach to modeling and assessing of the financial sustainability of an enterprise, based on variation network models. To assess the financial sustainability of the «National Joint-Stock Company «Naftogaz of Ukraine». To investigate influence of the size of the banking potential on the processes of crediting to the enterprise.

The analysis of recent investigations and publications, allocation of previously unsettled parts of the general problem. The problems of modeling and evaluating the financial sustainability of enterprises were studied by such economists as I. S. Gutsal [3], O. M. Philippe [4], S. V. Onishko [5], O. M. Melnik, V. M. Kremen, O. A. Otchenkohenka [7] and others.

Despite numerous studies, the current stage of development of industrial enterprises is characterized by an increase in negative trends. Few investigated remain the main reasons for the loss-making of joint stock companies. Therefore, the development and practical application of a systematic approach to modeling and assessing financial sustainability of an enterprise, based on models of variational networks, are relevant, which predetermined the choice of research topic.

Presentation of the main material. The current stage of development of a «Public Joint-Stock Company «National Joint-Stock Company Naftogaz of Ukraine» is characterized by an increase of the negative trends. The main retaining factors of the enterprise development are the complex economic and political situation in the country, the negative dynamics of the main macroeconomic indicators, the high cost of the UAH resource, and the dominant devaluation processes.

In such conditions, a significant role is assigned to the analysis of the enterprise's activity, which justifies the strategy and tactics of its development, clarifies plans and management decisions, monitors their implementation, identifies financial reserves, evaluates the performance of management personnel, individual units and the enterprise as a whole.

The financial stability of «National Joint-Stock Company «Naftogaz of Ukraine» should be evaluated by using a synthetic indicator calculated as the sum of values from the normalized coefficients (multiplier of authorized capital, total liquidity index, return on assets). The results of calculations are given in Table 1.

Table 1

Dynamics of the financial stability indicators of «National Joint-Stock Company «Naftogaz of Ukraine» since 01.01.2013 to 01.01.2017

By 01.01. year	Indicator	Equity	Statutory capital	Liabilities	Total assets	Coefficient of the capital multiplier (row 4 / row 2)	Reliability coefficient (row 1 / row 3)	Financial leverage coefficient (row 3 / row 1)	Coefficient of equity in the formation of assets (row 1 / row 4)
		E	SC	L	TA	Cmc	KCr	KCfl	Cea
2013		16626329	14211516	43540229	59926579	4,22	00,38	20,62	0,28
2014		17646979	13691182	42 392 804	59019133	4,25	00,39	20,55	0,28
2015		17646979	14496000	56 321 499	73968478	5,10	00,31	33,19	0,24
2016		18 118 147	15 537 900	67 877 389	85995536	5,53	00,27	33,75	0,21
2017		20455511	15829632	83 112 579	103 568 090	6,54	00,25	44,06	0,20

Source: calculated by the author based on data [1–2].

We propose a systematic approach to modeling and assessing financial sustainability of an enterprise, based on variation network models. Thus, the system of assessing the financial stability of an enterprise can be presented as a variation network, which, as nodes, will have coefficients. This will allow not only to express each node (indicator) through the linear combination of its neighbors, but react in a timely manner to changes, since the network is a variational one. Thus, we obtain a linear model, which evaluates the financial stability of the enterprise [3]:

$$Y = a + b \cdot I1 + c \cdot I2 + d \cdot I3. \quad (1)$$

Where $Y(Cmc)$ is the coefficient of the capital multiplier;

$I1(Cr)$ – coefficient of reliability;

$I2(Cfl)$ – coefficient of financial leverage;

$I3(Cea)$ – coefficient of equity in the formation of assets.

Input addends in the considered linear combination are the coefficients that characterize the regulated and managed processes of the enterprise. By regulating these parameters, it is possible to achieve a certain level of profitability and efficiency of the enterprise. That is, it is necessary to influence actively the values that can be changed through the implementation strategies in order to achieve the aggregate asset quality and financial sustainability. Thus, the linear equation is obtained:

$$Y = -1,374 + 9,601 \cdot I1 + 1,425 \cdot I2 - 4,778 \cdot I3. \quad (2)$$

It can be concluded that the financial stability of the enterprise is positively influenced by the coefficient of reliability and the coefficient of the financial leverage, and the negative impact has the coefficient of equity in the formation of assets. This network is stable. This feature of stability of the variational network allows to maintain in a stable condition not only individual enterprises, but the economy as a whole. Thus, financial stability, provided with the help of a variation network, can increase the competitiveness of enterprises and facilitate their rapid adaptation to a changing economic environment. With the help of linear combinations, it is possible to express each parameter (standard or index). The recommended values of the relevant indicators express their absolute weight when assessing the quality of assets.

The main reasons for the unprofitability of public stock company «National Joint-Stock Company «Naftogaz of Ukraine» are the adoption of ineffective management decisions, non-compliance with legislative acts and other factors that negatively affect the use of state property, income and solvency of the enterprise.

It should be noted that the models of management of working capital of enterprises differ in terms of participation in them of debt financing. Consequently, the loan has an important role in managing the development of the enterprise. In addition, the financial and credit relations of the enterprise in attracting loans provide the opportunity to use the effect of the «tax shield» [4], which at the expense of reducing the income tax by deducting the cost of borrowing funds for the costs of the enterprise.

Modern anti-crisis programs of Western countries foresee financial responsibility of economic entities. For example, the anti-crisis programs of the USA, Australia, Western European countries, contain clear principles that are as follows [6]:

- managers of enterprises and banks must pay for mistakes;
- taxpayers should not pay for mistakes of the financial institutions;
- the mechanisms of state financial support to enterprises should be transparent.

According to the strategy of development of the financial sector of Ukraine till 2020, measures are foreseen in order to increase the protection of the rights of creditors, depositors and clients, namely [6]:

- improvement of the disclosure procedure in the process of reporting public information about the banks to their owners and major shareholders; the creation of legal mechanisms in order to counteract the establishment of bankruptcy by unscrupulous persons;
- establishment of criteria for assessing the business reputation of the bank's founders and increasing requirements for buyers of bank shares;
- providing favorable conditions for the development of modern forms of lending, while improving the mechanism of protecting the rights of creditors and consumers of banking services;
- establishment of a network of rating agencies as independent appraisers of the financial condition of banks and their risks [6];
- simplification and unification of the procedure for collecting a lien against a pledge item and satisfaction of collateral-secured claims of creditors;
- application of out-of-court procedures for foreclosure of immovable property, which is the subject of collateral, by granting the mortgagee the right to conclude notarized transactions with the pledgers – legal entities at any time of the obligation, and not only after the grounds for foreclosure of the pledged property;
- improvement of the system of registration of real rights to real estate and their restrictions;
- improvement of liquidation mechanisms of banks, which revoked licenses for banking operations, creation of the institute of corporate liquidators;
- amendments to the Law of Ukraine «On the Guarantee Fund for Individuals Deposits» regarding its financing, in order to increase the capitalization and financial capacity of the Fund, in particular by transferring to the Fund up to 20 % of excess of income over expenditures of the National Bank of Ukraine, placement of investments of the Fund along with state securities in mortgage securities, distribution of state guarantees for deposits in banking metals;
- the spread of the practice of resolving legal conflicts through the work of arbitration courts and the introduction of a financial ombudsman institution.

Determination of priority types of entrepreneurial activity should be considered as the first step in the construction of mechanisms for financial and credit support for their development. The next step is to adopt and approve, at the state and regional levels, financial and credit levers that stimulate the development of priority areas of entrepreneurship, the definition of sources of funding, forms and methods of financial support. At this stage, it is advisable to apply a differentiated approach, with the definition of specific forms of support for each of the above types of priority business [3, p. 119].

Thus, the low activity of financial and credit relations in the area of lending to enterprises, despite the excess liquidity of banks, is motivated by three main reasons:

- the lack of potential creditworthy and competitive borrowers among enterprises;
- high loan rates, for small and medium enterprises;
- the requirements of the NBU led to the impossibility of providing the foreign currency loans.

It is worthwhile to comment that the government and the NBU failed to take appropriate measures to minimize the risks that arose during the pre-crisis periods, namely:

- dependence of the economy on the USA dollar;
- growth of the share of foreign capital in the banking system to 40 %;

- insufficient lending volume by an acceptable percentage;
- significant negative trade balance.

The lack of general goals and concerted actions of the government and the NBU led to the most negative consequences of the crisis for Ukraine among all European countries. In the period 2008-2009, only IMF (International Monetary Fund) lending allowed to avoid a systemic sociol-economic and political crisis. The large banks with Ukrainian capital were sensitive to the financial crisis. Precondition for this, in our opinion, has become a permanent targeted policy of banks to maximize the activity to resell the bank to foreign investors. For this purpose, banks without a risk assessment increased the loan portfolio, predictably expanding the network without assessing the reality of the repayment of loans.

In order to prevent possible financial difficulties in the real economy, state policy should aim at introducing a system of continuous monitoring of the balance of assets and liabilities of enterprises of the real economy sector, regardless of their ownership, and preventing the possible concentration of agricultural land owned by the non-agricultural enterprises [5].

Summing up the aforementioned, it can be concluded that the main imbalances in establishing financial and credit relations between enterprises and banks in the crisis and after the crisis period are:

- during the crisis in Ukraine there is a strong decline in real lending to all major customer groups (corporations, households); within the corporate sector, small and medium-sized enterprises are most affected by the crisis;
- Ukraine needs analytical tools to assess supply on the lending market, such as banking lending reviews as the main source of information for central banks in developed and developing countries;
- sufficient capitalization of the banking sector is a key factor in the final restoration of lending to the economy. The strict obligation to fulfill existing capital requirements must be ensured by the NBU. The main point in this is the more stringent control over the compliance of banks with the capital requirements;
- state banks may slightly improve the lending situation within the limits of credit mandates. However, banks that have recently recapitalized with the state should not be used for the direct lending;
- withdrawal of the prohibition of foreign currency lending. Instead, less radical measures to avoid lending in foreign currency should be introduced, such as the establishment of higher levels of reserve for such loans. If removal of the ban is impossible politically, at least the effect of the anti-crisis legislation should not continue;
- monetary policy can not actively help to eliminate the lack of lending. The main task of the National Bank of Ukraine is to guarantee the stability of the banking sector through the use of numerous macroeconomic instruments and regulatory policy instruments.

The results of the analysis revealed, that the main factors of the functioning and development of financial and credit interaction between banks and enterprises are:

- NBU discount rate;
- market rate of the UAH to the basic foreign currency (US dollar);
- interest rates of the bank on credit resources;
- average profitability of the enterprises of the real sector of the economy;
- profitability of operational activity of enterprises of the real sector of the economy;
- volume of investments in fixed assets of enterprises;
- volume of assets of banks.

Conclusion. Thus, with the help of a detailed analysis of the main macroeconomic indicators of interaction between the banking and real sectors, as well as multidimensional statistical analysis, the most influential factors of construction of relations between banks and enterprises were determined. Thus, by means of modeling financial stability of an enterprise it is possible to objectively define all variants of development of the enterprise. Simulation allows timely changes in the enterprise development program and efficiently manage the resources of the enterprise, to achieve maximum financial result.

REFERENCES

1. Oficijnyj sajт website of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine [Official site of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine]. – Retrieved from : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=en-UA&id=98514301-0448-4eae-b8bd-10dc0535a851&title=AuditorskiVisnovkiTaRichniFinansoviZvitnostiDerzhavnikhPidprimstvZa2016-Rik> [in Ukrainian].
2. Official site of the group «Naftogaz» [Official site of «Naftogaz» group]. – Retrieved from : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D2495121A4AC2257AD90051F66D> [in Ukrainian].
3. Gutsal, I. S. (2001). Bankivske kredytuvannya subyektiv rynku v transformacijnij ekonomici Ukrayiny: (pytannya teorii, metodyky, praktyky) [Bank lending of market participants in the transformational economy of Ukraine: (issues of theory, methodology, practice)]. – Lviv : VAT «Biblos». – 242 p. [in Ukrainian].
4. Pylypiv O. M. (2011). Forfeitynh, yak forma eksportnoho finansuvannia ta spetsyficnyi vyd kredytuvannia [Forfeiting, as a form of export financing and a specific type of lending]. Stalyi rozvytok ekonomiky: Vseukrainskyi naukovy-vyrobnychy zhurnal. – Pp. 320–322 [in Ukrainian].
5. Onyshko S. V. (2016). Regulyatyvnyj potencial finansovogo rynku v umovax globalnyh vyklykiv. [Regulatory potential of the financial market in the context of global challenges]. – Irpen : Publishing house of National University of State Tax Service of Ukraine (Series «Tax and Customs Affairs in Ukraine», vol. 45). – 452 p. [in Ukrainian].
6. Official site Integrated program of development of financial sector of Ukraine till 2020 [Comprehensive program of development of the financial sector of Ukraine till 2020]. – Retrieved from : https://www.google.com/url?Sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&.%2Fdccatalog%2Fdocument%3Fid%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58clVw10t0gAJJtg&sig2=XRvVxpNNzc3x_J12hdjVUQ – Title from the title screen [in Ukrainian].
7. Otchenashenko O. A. (2011). Metodychni pidxody do ocynyuvannia ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva [Methodological approaches to the estimation of economic stability of the enterprise]. Visnyk ZhDTU. – Vol. 4(58). – Pp. 90–92 [in Ukrainian].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=98514301-0448-4eae-b8bd-10dc0535a851&title=AuditorskiVisnovkiTaRichniFinansoviZvitnostiDerzhavnikhPidprimstvZa2016-Rik>

Kraevsky V. M., Paranytsia N. V. Financial sustainability modelling and estimation of the public joint-stock company «National shareholder company «Naftogaz of Ukraine»

2. Офіційний сайт групи «НАФТОГАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/C4775D2495121A4AC2257AD90051F66D>
3. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України: (питання теорії, методики, практики) / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ «Бібльос», 2001. – 242 с.
4. Пилипів О. М. Форфейтинг, як форма експортного фінансування та специфічний вид кредитування / О. М. Пилипів // Сталій розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – С. 320–322.
5. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 45).
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiqZqRn97KAhUBJnIKHQJ_C8cQFggbMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank.gov.ua%2Fdccatalog%2Fdocument%3FiD%3D18563297&usg=AFQjCNFE8KRwlGTP1U58cIVw10t0gAJJtg&sig2=XRvVxpNNzc3x_J12hdjVUQ
7. Отченашенко О. А. Методичні підходи до оцінювання економічної стійкості підприємства / О. А. Отченашенко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4(58). – С. 90–92.

В. М. Краевский, Н. В. Параница. Моделирование и оценка финансовой устойчивости деятельности публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нафтогаз Украины»

В работе проведен анализ финансовых показателей публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания» Нафтогаз Украины». Нами предлагается системный подход моделирования и оценки финансовой устойчивости предприятия, основанный на модели вариационных сетей. Представлены результаты факторного анализа прибыли предприятия. Предложена методика анализа влияния ключевых факторов на изменение прибыли предприятия. Современный этап развития публичного акционерного общества «Национальная акционерная компания «Нафтогаз Украины» характеризуется усилением негативных тенденций. Основными сдерживающими факторами развития предприятия являются сложная экономико-политическая ситуация в стране, отрицательная динамика основных макроэкономических индикаторов, высокая стоимость ресурса гривны, доминирующие девальвационные процессы.

Ключевые слова: *публично-акционерное общество, финансовые показатели, факторный анализ, вариационные сети, прибыль предприятия.*

Стаття надійшла до редколегії 13 березня 2019 року

УДК 338 (477)

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.118-123

М. О. Лепеха,
ORCID ID 0000-0003-2693-6504;
М. М. Смоляр,
студентка V курсу,
Університет ДФС України,
ORCID ID 0000-0002-3890-1125

ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Митна політика є основним важелем регулювання зовнішньої торгівлі і захисту національних інтересів держави. Метою статті є дослідження сучасного стану митної політики України та висвітлення її основних проблемних питань і напрямів удосконалення. Розглянуто функції митної політики. Здійснено аналіз індикативних показників надходжень митних платежів до Державного бюджету України. Висвітлено основні проблеми митної політики України і, відповідно, запропоновано напрями її удосконалення. Визначено, що митна політика на сучасному етапі здійснює вплив на економічне зростання держави і на можливості діяльності та розвитку суб'єктів господарювання.

Ключові слова: митна політика, зовнішньоекономічна діяльність держави, митний тариф, митні платежі, Державний бюджет України.

М. А. Лепеха, М. Н. Смоляр. Осуществление таможенной политики в Украине на современном этапе

Таможенная политика является главным рычагом регуляции внешней торговли и защиты национальных интересов государства. Целью статьи является исследование современного состояния таможенной политики Украины и освещения ее главных проблемных вопросов и направлений совершенствования. Рассмотрены функции таможенной политики. Осуществлен анализ индикативных показателей поступлений таможенных платежей в Государственный бюджет Украины. Отражены основные проблемы таможенной политики Украины и, соответственно, предложены направления её усовершенствования. Определено, что таможенная политика на современном этапе осуществляет влияние на экономический рост государства и на возможности деятельности и развития субъектов ведения хозяйства.

Ключевые слова: таможенная политика, внешнеэкономическая деятельность государства, таможенный тариф, таможенные платежи, Государственный бюджет Украины.

Мета цієї статті полягає в дослідженні сучасного стану митної політики держави, висвітленні її основних проблемних питань та напрямів удосконалення.

Постановка проблеми. Ключовим елементом сучасного етапу вітчизняної економіки є ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає налагодження

зв'язків міжнародного співробітництва між державами і вихід на світові ринки конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів. Зовнішньоекономічна діяльність на пряму пов'язана із митною політикою, яка є основним важелем здійснення регулювання зовнішньої торгівлі і захисту національних інтересів у цій сфері.

Митна політика являє собою ефективний інструмент забезпечення економічних державних інтересів. Її основні завдання, характер, механізм та особливості здійснення здебільшого визначаються стратегічними державними цілями для розбудови конкретної вітчизняної економіки. Глобалізація та інтеграція світової економіки на сучасному етапі вимагає певних змін у векторі митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, тому, на нашу думку, ця тема є актуальною для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реалізації митної політики держави на сучасному етапі досліджувалося такими науковцями: І. Бережнюк, І. Бондаренко, Г. Бобрижна, А. Войцешук, Є. Гармаш, Л. Івашова, Т. Крушельницька, А. Крисоватий, А. Луцик, В. Мартинюк, А. Мазур, В. Науменко, П. Пісний, Ю. Петруня, П. Пашко, Д. Скрябіна, Т. Тоцька, С. Терещенко, В. Ченцов тощо.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження зазначених авторів, питання здійснення митної політики в Україні на сучасному етапі та оцінка її ролі у наповненні бюджету потребують подальшого наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Митна політика України являє собою систему принципів і напрямів державної діяльності у сфері здійснення забезпечення власних економічних інтересів і безпеки завдяки митно-тарифних і нетарифних регулюючих заходів зовнішньої торгівлі [1].

Кінцевою метою митної політики, відповідно до її трактування, є система заходів, спрямованих на забезпечення економічної охорони державних кордонів і виконання зовнішньоекономічної програми держави в міжнародному спілкуванні через засоби митного регулювання, тобто державного впливу на сферу митних відносин.

Підґрунтя нормативно-правової бази в процесі здійснення митної політики в Україні становлять Митний кодекс України і Закон України «Про Митний тариф», які являють собою основу подальшого розвитку митної політики.

Здійснення митної політики відбувається завдяки таким функціям [2]:

- економічні – ті ж самі фіскальні, сутність яких полягає в наповненні державної казни;
- регулятивні. Регулятивний вплив здійснюється завдяки митним тарифам (методи непрямої дії), а також обмеженням, заборонам, квотам на експорт і імпорт, ліцензуванням (методи прямої дії). Це регулювання забезпечує стимулювання розвитку вітчизняної економіки; здійснює захист вітчизняного ринку; залучає іноземні інвестиції; сприяє економіко-політичній стабільності в державі;
- захисні – здійснюють забезпечення економічної, санітарної безпеки держави, захист суспільного характеру, здоров'я населення тощо. Система захисту включає юридичні норми, митне оформлення, а також боротьбу із контрабандою.

Ефективний розвиток нашої держави неможливий без ефективного здійснення митної політики, яка є важливим засобом врегулювання зовнішньоекономічної діяльності держави і створює можливість інтеграції до Європейського Союзу, тому проаналізуємо виконання індикативних показників надходжень митних платежів до Державного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

**Виконання індикативних показників надходжень митних платежів
до Державного бюджету України 2015–2017 років, млн грн**

Період	Назва податку	Фактичні надходження	Відсоток виконання
2015	ПДВ	138 764,30	99,8
	Акцизний податок	22 756,20	112,5
	Ввізне мито	39 881,00	106,6
	Вивізне мито	419,80	171,3
	Усього	201 821,30	102,5
2016	ПДВ	181 453,30	106,0
	Акцизний податок	32 938,90	127,2
	Ввізне мито	20 001,30	103,8
	Вивізне мито	369,70	101,0
	Усього	234 763,20	108,3
2017	ПДВ	250 500,00	113,20
	Акцизний податок	29 700,00	102,70
	Ввізне мито	22 600,00	105,2
	Вивізне мито	643,50	140,20
	Усього	303 443,50	111,70

Джерело: [3].

У таблиці 1 показано, що органами ДФС у цілому забезпечується перевиконання індикативних показників надходження митних платежів до Державного бюджету України.

Незважаючи на суттєве зменшення обсягів імпорту товарної продукції 2015 року (відповідно до даних платіжного балансу України імпорт товарної продукції 2015 року, порівняно з 2014, знизився на 32,6 %), надходження від справляння митних платежів до державної казни були компенсовані істотним збільшенням курсу національної грошової одиниці до долара США (відповідно до даних НБУ середньорічний курс національної грошової одиниці до долара США 2015 року збільшився на 83,8 %). Крім того, на зростання надходжень акцизного податку вплинуло збільшення податкових ставок (на бензин і дизпаливо – на 2 %; на транспортні засоби – від 0,4 до 33 %, введення в дію акцизного податку на вантажні автомобілі й автобуси, збільшення на 54,2 % середньорічного курсу національної грошової одиниці до євро (ставки оподаткування акцизного податку на певні види підакцизної продукції визначаються в євро), а також зростання обсягів імпорту деякої підакцизної продукції.

2016 року на зростання надходжень митних платежів вплинуло як збільшення обсягів імпорту товарної продукції (відповідно до даних платіжного балансу держави імпорт товарної продукції 2016 року, порівняно з 2015 р., збільшився на 4,4 %), так і збільшення курсу національної грошової одиниці до долара США (відповідно до даних НБУ середньорічний курс національної грошової одиниці до долара США 2016 року підвищився на 17 %). Водночас зниження рівня надходжень від ввізного мита 2016 року спричинено відміною з 01.01.2016 додаткового імпортного збору (2015 р. за рахунок цього збору до державної казни надійшло 25 198,3 млн грн). На збільшення рівня надходжень акцизного податку вплинуло збільшення рівня податкових ставок цього податку на пальне

на 13 %, введення в дію 2016 року системи електронного справляння щодо реалізації пального, збільшення на 16,8 % середньорічного курсу національної грошової одиниці до євро, який був вищим, порівняно із врахованим у процесі формування державного бюджету (фактично 28,29 грн/євро; в державному бюджеті – 26,51 грн/євро).

На збільшення рівня від надходжень митних платежів до державної казни 2017 року вплинуло більш швидке фактичне збільшення імпорту товарної продукції (відповідно до даних платіжного балансу держави, порівняно з 2016 р., імпорт товарної продукції збільшився на 25,5 %) порівняно із збільшенням імпорту товарної продукції, врахованим у державному бюджеті на 2017 рік на рівні 10,1 % (за прогнозами Міністерства економічного розвитку і торгівлі України), збільшення рівня середнього курсу національної грошової одиниці до долара США на 6,2 % 2017 року порівняно з 2016 р.

Загалом за 2015–2017 рр. приріст митних платежів збільшився на 101 622,20 млн грн. Незважаючи на це, упродовж 2015–2017 рр. у митній політиці держави присутні проблеми, які гальмують її реалізацію.

Однією із основних проблем митної політики в нашій державі є відставання вітчизняного митного контролю від сучасних потреб пропускну здатності і міжнародних стандартів контролю за товарною продукцією. Значне збільшення обсягів зовнішньоторговельного обороту і зміцнення цих тенденцій вимагає ефективного та якісного підходу до проведення контролю за міжнародними вантажними потоками. Збільшення товаропотоків спричинило виникнення такої проблеми митного контролю, як значні часові витрати та застарілі механізми здійснення митних процедур.

Також не менш важливими проблемами в контексті реалізації митної політики в Україні є:

- суттєвий вміст товарної продукції, яка переміщується контрабандним шляхом;
- присутність загрозливої ситуації з контрабандним перевезенням наркотичних засобів і зброї;
- здійснення правопорушень у сфері інтелектуальної власності;
- здійснення імпорتنих та експортних операцій через офшорні зони.

Враховуючи вищезазнані проблеми, основними напрямками удосконалення митної політики в Україні є:

- удосконалення вітчизняного законодавства у сфері здійснення митної політики держави;
- збільшення рівня захисту національних інтересів країни з одночасним створенням міжнародних вимог та стандартів;
- спрощення митних процедур;
- створення найбільш сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- збільшення рівня ефективності виявленню і протидії негативним явищам у сфері здійснення зовнішньої торгівлі.

Висновки. Отже, проаналізувавши певне питання, можемо констатувати, що митна політика на сучасному етапі безпосередньо здійснює вплив на економічне зростання держави і на можливості діяльності, розвиток усіх відповідних господарюючих суб'єктів. При цьому якщо брати до уваги фінансний аспект, то потрібно зазначити, що основним джерелом стимулювання, забезпечення чи стримування економічного зростання держави є загальний рівень надходжень від митно-податкових платежів до державної казни України,

які упродовж 2015–2017 рр. мали тенденцію до збільшення. Заходи щодо реформування ефективної системи реалізації митної політики регуляторів зовнішньоекономічних відносин мають базуватися на збалансуванні фіскальних потреб держави з інтересами суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Тому в євроінтеграційних умовах ефективно здійснення митної політики України сприятиме: спрощенню доступу до збутових ринків вітчизняної товарної продукції в Європейському Союзі; залученню іноземних інвестицій; покращенню економічного іміджу української держави на світовій арені; швидкому реформуванню національної економіки тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України : від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Осадча Н. В. Цілі, завдання та принципи регуляторної політики в митній сфері / Н. В. Осадча, В. І. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1(19). – С. 69–82.
3. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

REFERENCES

1. Mytnyj kodeks Ukrainy [Customs Code of Ukraine: the law of Ukraine]. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Osadcha N. V. (2010) Czili, zavdannya ta pyncypy regulatorynoyi polityky v mytnij cfepi [Purpose, salvation and principles of regulatory politics in the Customs Cfep]. Ekonomichnyj vicnyk Donbacu. – Donbacu Existentialist, 1(19), 69–82 [in Ukrainian].
3. Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhby Ukrainy [Official website of the State Fiscal Service of Ukraine]. – Retrieved from : <http://sfs.gov.ua>.

M. O. Lepekha, M. N. Smoliar. Implementation of customs policy in Ukraine at the modern stage

Introduction. Customs policy is an effective tool for securing economic public interests. Its main tasks, the nature, mechanism and peculiarities of implementation are more determined by strategic state objectives for the development of a specific domestic economy. Globalization and integration of the world economy at the present stage requires some changes in the customs regulation of foreign economic activity, therefore, in our opinion, this topic is relevant for the study.

The purpose of this article is to study the current state of the customs policy of the state, coverage of its main issues and areas of improvement.

Results. In our country there is a backlog of domestic customs control against the current needs of capacity and international standards for the control of commodity products. A significant increase in the volume of foreign trade turnover and strengthening of these trends requires an effective and qualitative approach to the control of international freight flows. The increase in trade flows caused such a problem of customs control as significant time expenditures and obsolete mechanisms for the implementation of customs procedures.

Conclusion. Customs policy at the present stage directly influences the economic growth of the state and the possibility of activity, development of all relevant economic entities. At the same

time, taking into account the fiscal aspect, it should be noted that the main source of stimulation, maintenance or restraint of economic growth of the state is the general level of revenues from the customs tax payments to the state treasury of Ukraine, which tended to increase during 2015–2017. Therefore, in the European integration, effective implementation of the customs policy of Ukraine will be facilitated by: simplification of access to the domestic markets of domestic commodity products in the European Union; attraction of foreign investments; improvement of the economic image of the Ukrainian state on the world stage; rapid reform of the national economy; etc.

Key words: *customs policy, foreign economic activity of the state, customs tariff, customs payments, State Budget of Ukraine.*

Стаття надійшла до редколегії 14 березня 2019 року

УДК 657.1.011.56

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.124-132

О. І. Мазіна,

к.е.н.,

e-mail: Oleksandra.mazina@gmail.com,

ORCID ID 0000-0003-1191-3940;

В. С. Олійник,

к.е.н.,

Університет ДФС України,

e-mail: patsay1992@i.ua,

ORCID ID 0000-0003-3662-626X

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розкрито роль бухгалтерського обліку як інформаційної системи для суспільства та ухвалення економічних рішень на рівні підприємства; розглянуто особливості трансформації елемента методу бухгалтерського обліку – звітність в умовах євроінтеграції. У зв'язку з тим, що Україна реалізовує стратегію входження до єдиного економічного простору з ЄС, критичним стає транспарентність інформації, яка генерується системою бухгалтерського обліку, що вимагає використання єдиних правил і методик формування інформації. Досліджено основні тенденції розвитку у сфері бухгалтерського обліку та звітності за використання хмарних технологій, блокчейну та штучного інтелекту.

Ключові слова: бухгалтерський облік, звітність, таксономія, стандарт XBRL, інформаційні технології.

А. И. Мазина, В. С. Олейник. Трансформация отчетности в условиях глобализации

В статье раскрыта роль бухгалтерского учета как информационной системы для общества и принятия экономических решений на уровне предприятия; рассмотрены особенности трансформации элемента метода бухгалтерского учета – отчетность в условиях евроинтеграции. В связи с тем, что Украина реализует стратегию вхождения в единое экономическое пространство с ЕС, критическим становится транспарентность информации, генерируемой системой бухгалтерского учета, что требует использования единых правил и методик формирования информации. Исследованы основные тенденции развития в сфере бухгалтерского учета и отчетности по использованию облачных технологий, блокчейна и искусственного интеллекта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, таксономия, стандарт XBRL, информационные технологии.

Мета і завдання. Метою цього дослідження є висвітлення основних тенденцій трансформації вимог до відображення інформації у звітності, спричинених глобалізаційними і євроінтеграційними процесами з урахуванням впливу інформаційних технологій як основного інструментарію відображення показників обліку та звітності.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси загалом і процеси євроінтеграції зокрема є важливими впливовими факторами у розвитку вимог до формування та надання інформації системою бухгалтерського обліку та звітності. З іншого боку, розвиток інформаційних технологій і загальний тренд інформатизації суспільства вимагають використання потужного інструментарію сучасних програмних продуктів для представлення інформації системою бухгалтерського обліку в прийнятному електронному форматі.

Бухгалтерський облік як інформаційна система є надзвичайно важливою складовою знань про суспільство, його стан, загрози та потенційні можливості. Адже саме завдяки системі бухгалтерського обліку як основній діагностичній системі суспільство отримує дані для визначення показників економічного, а отже, і соціального розвитку як на мікро-, мезо- та макрорівнях, так і в глобальних масштабах, що дозволяє його представникам вчасно ухвалювати правильні економічні рішення.

Нині особлива увага приділяється процесу господарської діяльності та, відповідно, системі бухгалтерського обліку, за допомогою якого створюється інформація про господарську діяльність, яка відображається у формах звітності, що в умовах євроінтеграції вимагає трансформації.

Аналіз публікацій. Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси зумовлюють трансформаційні перетворення методики та організації різних видів бухгалтерського обліку. Дослідженнями світової практики, вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, адаптації до цих вимог національної системи займаються науковці і практики, серед яких потрібно виділити С. Ф. Голова [2], С. Ф. Легенчука [8], В. М. Пархоменка [11], М. С. Пушкара [12] та ін. Розкриттям питань розвитку та впровадження інформаційних технологій у систему бухгалтерського обліку в умовах глобалізації займаються В. О. Осмятченко [10], В. А. Кулик [7], Н. М. Хорунжак [14] та ін.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на широкий спектр напрацювань та враховуючи наростаючу динаміку процесів глобалізації, євроінтеграції та інформатизації, окремі питання потребують досліджень у цій сфері. Тому вважаємо за необхідне висвітлити характерні особливості та тенденції трансформації вимог до інформації в системі обліку і звітності в умовах глобалізації та розкрити їхню спрямованість на формування фінансової звітності в єдиному електронному форматі XBRL і необхідності розкриття інформації про управління.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік є потужною системою, що формує інформаційний простір для ухвалення економічних рішень. Саме в системі бухгалтерського обліку здійснюється накопичення та систематизація інформації про всі господарські події, їхні фінансові наслідки та остаточний фінансовий результат. Зрозуміло, що з часом вимоги до інформації, яка генерується системою бухгалтерського обліку, змінюються, а кількість ключових параметрів, які необхідні користувачам, зростає.

Фактом сьогодення та щоденних реалій для кожного підприємства й управлінського персоналу є цифрові технології. Швидкість проникнення цифрової реальності в практики ведення бухгалтерського обліку часто вища, ніж впровадження технологій на виробничих майданчиках. Ці реалії вимагають трансформації вимог до представлення інформації обліковою системою з урахуванням тенденцій розвитку інформаційних технологій. Таке представлення інформації особливо стосується звітності як способу одержання зведених показників діяльності підприємства за звітний період, на підставі яких ухвалюватимуться економічні рішення.

Для розуміння трансформаційних змін системи бухгалтерського обліку можна прослідкувати національні законодавчі зміни вимог саме до звітності, адже в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначено основні поняття і концепції системи національного бухгалтерського обліку [4]. Зміни в цих категоріях здійснюються під впливом вимог МСФЗ, що базуються на Концептуальній основі, та європейського законодавства, оскільки національне законодавство має гармонізуватися з європейським [6, 3].

Зокрема, це стосується удосконалення порядку подання та оприлюднення фінансової звітності, передбачивши її подання підприємствами, що застосовують МСФЗ, в єдиному електронному форматі, а також зобов'язавши підприємства надавати копії фінансової звітності за запитом юридичних та фізичних осіб відповідно до Закону України «Про доступ до публічної інформації» [5]. Окремі категорії підприємств річну фінансову звітність зобов'язані оприлюднювати на власному веб-сайті (рис. 1).

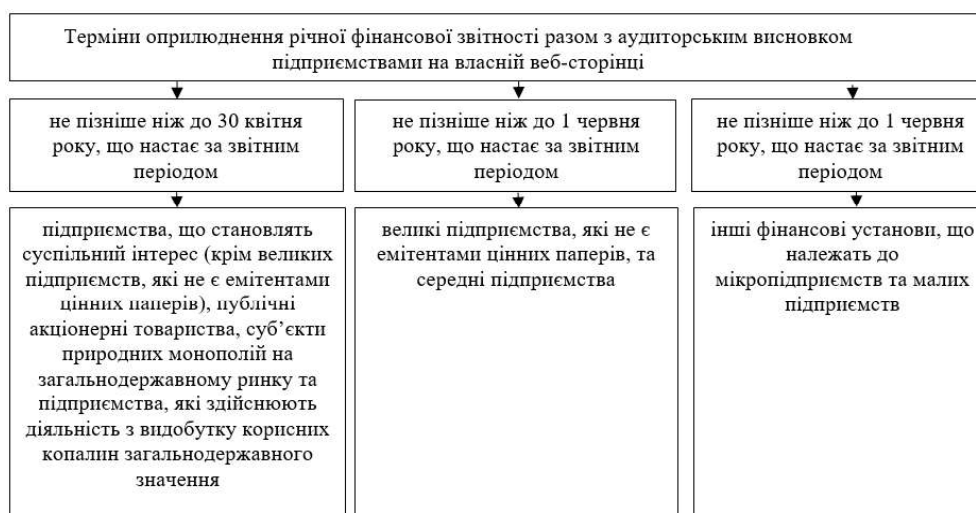


Рис. 1. Терміни оприлюднення річної фінансової звітності разом з аудиторським висновком підприємствами на власній веб-сторінці

[Джерело: авторська розробка].

При цьому оприлюднена фінансова звітність має бути підтверджена аудиторським висновком, що також підлягає публікації. Важливим доповненням є те, що фінансова звітність підприємств є відкритою, не становить комерційної таємниці, не утримує конфіденційну інформацію та не належить до інформації з обмеженим доступом, крім випадків, передбачених законом.

Для відображення показників фінансової звітності за вимогою Комітету з розробки міжнародних стандартів фінансової звітності використовується таксономія. Таксономія фінансової звітності – це система електронної інформації у вигляді показників фінансової звітності та її елементів (статей), які підлягають розкриттю відповідно до вимог МСФЗ. Незважаючи на те, що в національній практиці таксономія фінансової звітності затверджуватиметься Міністерством фінансів України, фінансова звітність та

консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами формуватиметься на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами.

З технічної точки зору, таксономія базується на XBRL стандарті для подання фінансової звітності в електронному вигляді. XBRL (англ. eXtensible Business Reporting Language) є відкритим стандартом обміну діловою інформацією. У європейських і американських компаніях цей стандарт є загальновизнаним стандартом для подання фінансової звітності за МСФЗ і GAAP США в електронному вигляді [13].

Стандарт XBRL розроблений міжнародною організацією XBRL International Inc. для обміну бізнес-інформацією між бізнес-системами. Він широко використовується в багатьох країнах регуляторами ринків цінних паперів, банківськими регуляторами, реєструючими та податковими органами, а також національними статистичними агентствами. Нині XBRL офіційно рекомендований до використання і підтримується Радою з МСФЗ для електронного складання звітності за МСФЗ.

Крім того, стандарт XBRL є відкритим, і компаніям, які його використовують, не потрібно купувати ліцензії та нести додаткові фінансові витрати у вигляді сплати відсотків. Система XBRL комунікує з багатьма діючими, у тому числі і на ринку України, автоматизованими програмами бухгалтерського обліку (наприклад, 1С: Підприємство) [13].

Запровадження в Україні нової системи фінансової звітності дозволить здійснювати прийом, обробку, перевірку та розкриття фінансової звітності підприємств у єдиному електронному форматі. Основою для роботи системи стане загальновизнаний стандарт XBRL, користування яким дозволяє швидко отримання електронної фінансової звітності, переглянути яку й ухвалити рішення щодо інвестицій, кредитів чи інструментів капіталу можна з будь-якої точки доступу (рис. 2).



Рис. 2. Переваги технології формування звітності в XBRL форматі

[Джерело: авторська розробка].

Відповідно до останніх змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» складати фінансову звітність за МСФЗ з використанням таксономії у форматі XBRL зобов'язані підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, підприємства, які здійснюють діяльність за переліком Кабінету Міністрів України. До суспільно значимих підприємств законом

віднесені емітенти цінних паперів, які беруть участь у біржових торгах, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи та підприємства, які належать до групи великих підприємств.

Таким чином, в умовах глобалізації, євроінтеграції та розвитку інформаційних технологій дещо змінюється сутність звітності. Це спосіб одержання зведених показників діяльності підприємства за звітний період на основі таксономії МСФЗ на базі стандарту XBRL.

Вимогою МСФЗ, крім вимог до компонентів і елементів фінансової звітності, є надання інформації щодо ефективності роботи управлінського персоналу стосовно ввірених йому ресурсів. Реалізацією цієї вимоги до звітності є загальноприйнята практика формування приміток до фінансової звітності, де у структурованій формі розкривається фінансова і нефінансова інформація стосовно обґрунтованості ухвалення певних управлінських рішень. Оскільки форми, які використовуються для фінансової звітності в національній практиці, не передбачають подання такої інформації, то на законодавчому рівні було встановлено вимогу про формування ще одного звіту – з управління.

Під час формування звіту про управління доцільно базуватись на глобальних принципах управлінського обліку. Поняття «управлінський облік» розкривається як «...пошук, аналіз, передача і використання фінансової і нефінансової інформації, що пов'язана з прийняттям рішень, з метою створення і збереження вартості для організації» [1].

Глобальні принципи управлінського обліку визначають передову практику бухгалтерського обліку, яка сприяє ухваленню складних рішень, покликаних забезпечити зростання цінності організації у процесі сталого розвитку [9]. Сутність сталого розвитку підприємства полягає у виконанні довгострокових економічних показників за мінімальним впливом на довкілля, а також створенні позитивної цінності для суспільства. Саме управлінський облік, спрямований на узгодження заходів у сфері сталого розвитку зі стратегією, поєднує їх з рушіями бізнесу і бізнес-моделлю. Він забезпечує керівників інформацією про чинники сталого розвитку, які необхідно враховувати у процесі планування бізнесу і звітності. Економічна діяльність організації залежить від зовнішніх чинників та глобальних тенденцій (таких як дефіцит природних ресурсів, зміни клімату і зростання населення) і водночас впливає на них. Таким чином, розуміння справжньої ціни обраних варіантів та її врахування під час ухвалення рішень стає дедалі важливішим для організації [1].

Основними характеристиками сучасного технологічного укладу є використання сфери розуму (ноосфери) або біокомп'ютера, сумісного з інтелектом людини. Каталізатором змін у системі бухгалтерського обліку стануть технології блокчейну та штучного інтелекту. Системи штучного інтелекту вже використовують найбільші аудиторські та фінансові компанії шляхом програм і мобільних додатків для певних розрахунків та аналізу даних [10].

Висновки. В умовах глобалізації, євроінтеграції та динамічного розвитку інформаційних технологій, вимоги до інформації, яка генерується системою бухгалтерського обліку, змінюються, а кількість ключових параметрів, які необхідні користувачам, зростає, що вимагає трансформації системи бухгалтерського обліку та звітності. Така залежність прослідковується в ґрунтовних змінах національного законодавства, що регулює цю систему. При цьому розвиток інформаційних технологій дозволив використовувати електронний формат звітності XBRL, що сприятиме гармонізації національного законодавства із законодавством ЄС та МСФЗ.

Нововведенням до законодавства України є формування спеціалізованого звіту – звіту про управління, у процесі формування якого доцільно базуватись на глобальних принципах управлінського обліку, що сприятиме ухваленню складних рішень, покликаних забезпечити сталу цінність організації.

Оскільки шляхом впровадження та дотримання глобальних принципів управлінського обліку створюються умови, з одного боку, для зростання вартості бізнесу, а з іншого – для сталого розвитку економіки, то управлінський облік має посідати центральне місце в організації та забезпечувати структуровані ефективні рішення в середовищі невизначеності та зростаючої турбулентності.

Перспективи подальших розвідок. Трансформаційні процеси у формуванні звітності підприємств спонукають до визначення основних тенденцій подальших досліджень, що полягають у такому.

Для інформаційного забезпечення все більш широкого кола користувачів як фінансовою, так і нефінансовою інформацією необхідно зосереджуватися на прозорості інформації та її впливі на зростання вартості підприємства і його стійкого розвитку через зростання довіри до інформації.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій та їхнє використання як інструментарію обробки інформації, групування та представлення її у звітності викликає необхідність дослідження впливу діджиталізації на теоретичні та методичні аспекти системи бухгалтерського обліку і звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глобальні принципи управлінського обліку. Ефективний управлінський облік: оптимізація рішень та створення успішних організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/ukrainian-full-gmaps-document.pdf>
2. Голов С. Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_4_2
3. Директива 2013/34 Європейського Парламенту та Ради про щорічну фінансову звітність, консолідовану звітність і пов'язаних з ними звітів окремих видів компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vobu.ua/ukr/documents/item/dyrektyva-2013-34-es>
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України : від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
5. Про доступ до публічної інформації : Закон України : від 01.05.2015 № 2939-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>
6. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009
7. Кулик В. А. Перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку для побудови системи обліку підприємств електронного бізнесу [Електронний ресурс] / В. А. Кулик. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_11_43

8. Легенчук С. Ф. Ідеальна система бухгалтерського обліку: утопічна ідея чи реальність ІТ економіки / С. Ф. Легенчук, Д. Л. Лозинський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 2. – С. 3–10.
9. Мазіна О. І. Значення глобальних принципів управлінського обліку у розвитку теорії, практики і професійних компетенцій / О. І. Мазіна // Економічний вісник. Серія : фінанси, облік, оподаткування. – 2018. – № 2. – С. 83–90.
10. Осмятченко В. О. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в контексті зміни технологічних укладів / В. О. Осмятченко, В. С. Олійник // Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. – 2018. – № 2. – С. 131–138.
11. Пархоменко В. М. Сучасні проблеми бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1152/1/.pdf>.
12. Пушкар М. С. Креативний облік – благо для бізнесу і суспільства [Електронний ресурс] / М. С. Пушкар. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16096/1/36-39.pdf>.
13. Рафальська К. Що таке XBRL і чому держава хоче перевести фінсектор на електронний формат подання звітності [Електронний ресурс] / К. Рафальська. – Режим доступу : <https://reforms.in.ua/ua/novyna/shcho-take-xbrl-i-chomu-derzhava-hoche-perevesty-finsektor-na-elektronnyy-format-podannya>.
14. Хорунжак Н. М. Модернізація бухгалтерського обліку в бюджетних установах і класифікація її чинників [Електронний ресурс] / Н. М. Хорунжак // Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_4_26

REFERENCES

1. Hlobalni pryntsyipy upravlinskoho obliku. Efektyvnyi upravlinskyi oblik: optymizatsiia rishen ta stvorennia uspishnykh orhanizatsii (2014) [Global Management Accounting Principles. Effective management accounting: Improving decisions and building successful organisations]. – Retrived from : <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/ukrainian-full-gmaps-document.pdf>. (in Ukrainian)
2. Golov S. F. (2011) Teoriya bagatocil'ovogo buxgalters'kogo obliku. Buxgalters'kyj oblik i audyt. [Theory of multi-purpose accounting]. Accounting and auditing. – 2011. – № 4. – Retrived from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2011_4_2. (in Ukrainian)
3. Dyrektyva 2013/34 Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady pro shchorichnu finansovu zvitnist, konsolidovanu zvitnist i poviazanykh z nymy zvitiv okremykh vydiv kompanii [Directive 2013/34 of the European Parliament and For the sake of scholarship financial partnership, consolidation of the government and those associated with them okramih vidiv kompaniy]. – Retrived from : <http://vobu.ua/ukr/documents/item/dyrektyva-2013-34-es>. (in Ukrainian)
4. Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy : vid 16.07.1999 № 996-XIV [Law of Ukraine dated 16.07.1999 No. 996-XIV «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine»]. – Retrived from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (in Ukrainian)
5. Pro dostup do publichnoi informatsii : Zakon Ukrainy : vid 01.05.2015 № 2939-VI [Law of Ukraine dated May 1, 2015, No. 2939-VI «On access to public information»]. – Retrived from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>. (in Ukrainian)

6. Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti (2010) [Conceptual basis of financial reporting (2010)]. – Retrived from : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009. (in Ukrainian)
7. Kulyk V. A. (2016) Pereglyad teoretychnykh osnov buxgalterskogo obliku dlya pobudovy systemy obliku pidpryyemstv elektronnoho biznesu. [Review of the theoretical foundations of accounting for building an accounting system for e-business enterprises (2016)]. – Retrived from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_11_43. (in Ukrainian)
8. Legenchuk S. F. (2014) Idealna systema buxgalterskogo obliku: utopichna ideya chy realnist IT ekonomiky. [Ideal accounting system: utopian idea or reality of IT economy (2014)]. Bukhhalterskyi oblik i audit, 2, 3–10. (in Ukrainian)
9. Mazina O. I. (2018) Znachennia hlobalnykh pryntsypiv upravlinskoho obliku u rozvytku teorii, praktyky i profesiynykh kompetentsii [The importance of global principles of management account in the development of theory, practice and professional competences]. Ekonomichnyi visnyk. Seriya : finansy, oblik, opodatkuvannia - Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation, 2, 83–90. (in Ukrainian)
10. Osmiatchenko V. O., Oliinyk V. S. (2018) Stan ta perspektyvy rozvytku bukhgalterskoho obliku v konteksti zminy tekhnolohichnykh ukladiv [Status and prospects of accounting development in the context of technological changes]. Ekonomichnyi visnyk. Seriya : finansy, oblik, opodatkuvannia – Economic Herald. Series : Finance, Accounting, Taxation, 2, 131–138. (in Ukrainian)
11. Parhomenko V. M. (2015) Suchasni problemy buxgalterskogo obliku [Modern accounting problems]. Buxgalters'kyj oblik i audyt. Naukovo-praktychnyj zhurnal. 1. – Retrived from : <http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1152/1/.pdf>. (in Ukrainian)
12. Pushkar M. S. (2014) Kreatyvnyi oblik – blaho dlia biznesu i suspilstva [Creative accounting is a benefit to business and society (2014)]. – Retrived from : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/16096/1/36-39.pdf>. (in Ukrainian)
13. Rafalska K. Shcho take XBRL i chomu derzhava khoche perevesty finsektor na elektronnyi format podannia zvitnosti [What is XBRL and why the state wants to translate the financial sector into an electronic reporting format]. – Retrived from : <http://reforms.in.ua/ua/novyna/shcho-take-xbrl-i-chomu-derzhava-hoche-perevesty-finsektor-na-elektronnyy-format-podannya>. (in Ukrainian)
14. Xorunzhak N. M. (2013) Modernizaciya buxgalterskogo obliku v byudzhethnyx ustanovax i klasyfikaciya yiyi chynnykiv. [Modernization of accounting in budgetary institutions and classification of its factors (2013)] Ekonomika i region. – 2013. – № 4. – Retrived from : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_4_26. (in Ukrainian)

O. I. Mazina, V. S. Oliinyk. Transformation of reporting in globalization conditions

Due to the fact that Ukraine implements the strategy of joining a single economic space with the EU, the transparency of information generated by the accounting system becomes critical, which requires the use of uniform rules and methods of information formation.

Purpose – to investigate the tendencies of accounting development and peculiarities of transformation of reporting in the conditions of European integration.

Methods. *The theoretical and methodological basis of the research is the theory of scientific knowledge and the theory of system research. In the process of studying the prospects for the development of accounting and the peculiarities of the transformation of reporting in the context*

of European integration, methods of analysis and synthesis, induction and deduction, analogy, abstraction and concretization were used.

Results. *The article disclosed the role of accounting as an information system for the society and the adoption of economic decisions at the enterprise level; the features of the transformation of the element of accounting method – reporting in conditions of Eurointegration are investigated. In the context of globalization, European integration and the development of information technology the essence of reporting is the following: it is a way of obtaining consolidated performance indicators of the enterprise for the reporting period based on the taxonomy of IFRS on the basis of the standard XBRL. In addition to the requirements for the components and elements of financial reporting, IFRS requires providing information on the effectiveness of the management's staff in relation to its resources. That is why, at the legislative level, there is a requirement for a management report. The fact of the present and everyday realities for each enterprise and management is digital technology. The main tendencies of development in the field of accounting and reporting with the use of cloud technologies, block chain and artificial intelligence are explored.*

Conclusion. *In the context of globalization, European integration and the dynamic development of information technology, the requirements for information generated by the accounting system are changing, and the number of key parameters that are needed by users is increasing, which requires the transformation of the accounting and reporting system. This dependence is followed by fundamental changes in the national legislation governing this system. At the same time, the development of information technology allowed the use of electronic reporting format XBRL, which will facilitate the harmonization of national legislation with EU legislation and IFRS.*

Key words: *accounting, reporting, taxonomy, XBRL standard, information technologies.*

Стаття надійшла до редколегії 12 березня 2019 року

УДК 336.22(477)

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.133-143

V. V. Martynenko,*Ph.D (Economics), associated professor,
University of State Fiscal Service
of Ukraine,**e-mail: martynenkovv@ukr.net,***ORCID ID 0000-0001-9078-8345**

EVALUATION OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF TAX BUDGET FORMATION SOURCES IN UKRAINE

The current state of the national economy development of our country raises the urgent need for a detailed analysis of the practical principles of the budget revenue formation. It was found that the excess of the level of total revenues growth to the consolidated budget of Ukraine from indirect taxes on the revenues from direct taxes has caused the structural changes in the tax sources of the state financial resources formation – the increase in the indirect taxes share by 13.8 % and the reduction of the direct taxes share – by 7.6 %. The article proves that the evaluation of the dynamics and structure of tax sources budget formation is important, since, on the one hand, its results reflect the tax system efficiency, and, on the other hand, the level of income redistribution in the economy.

Key words: indirect taxes, direct taxes, taxation, tax revenues, budget.

В. В. Мартиненко. Оцінка динаміки та структури податкових джерел формування бюджету в Україні

Сучасний стан розвитку національної економіки нашої держави ставить гостру потребу детального аналізу практичних засад формування дохідної частини бюджету. Для дослідження ефективності податкової системи України виникає необхідність оцінки динаміки та структури податкових джерел формування бюджету з метою розуміння основних тенденцій щодо спроможності державою виконувати свої функції.

Основна мета статті полягає у вдосконаленні практичних засад оцінки динаміки та структури податкових джерел формування фінансових ресурсів держави України впродовж 2004–2017 рр.

Дослідження проведене на основі офіційних статистичних даних законів України «Про бюджет України» за 2004–2017 рр., розміщених на інтернет-порталі cost.ua. Для оцінки тенденцій у розвитку та структурі податкових джерел формування фінансових ресурсів держави використані методи статистичного аналізу рядів динаміки.

Встановлено зростання вагомості податкових джерел у дохідній частині зведеного бюджету України. З'ясовано, що перевищення рівня зростання сумарних надходжень до зведеного бюджету України від непрямих податків над надходженнями від прямих податків стало причиною структурних зрушень податкових джерел формування

фінансових ресурсів держави – зростання частки непрямих податків на 13,8 % та скорочення частки прямих податків на 7,6 %.

У статті доведено, що оцінка динаміки та структури податкових джерел формування бюджету є важливою, оскільки, з одного боку, її результати відображають ефективність податкової системи, а з іншого – рівень перерозподілу доходів у економіці. Оцінку основних тенденцій податкових джерел формування бюджету проведено для визначення основних шляхів підвищення ефективності податкової системи України.

Ключові слова: *непрямі податки, прямі податки, оподаткування, податкові надходження, бюджет.*

Urgency of the research. In the context of macroeconomic instability and debt problems aggravation, the tax budget formation sources evaluation becomes of particular importance, since, on the one hand, its results reflect the tax system efficiency, and, on the other hand, the level of income redistribution in the national economy. Also, the taxation should have a stimulating function, which is based on the effect of setting such tax rates, under which the business will receive more benefits from legal status than when being in the underground.

Problem statement. The current state of the national economy development of our state raises the urgent need for a detailed analysis of the practical principles of budget revenue formation. To investigate the Ukrainian tax system effectiveness, it is necessary to assess the dynamics and structure of the tax budget formation sources in order to understand the main trends regarding the ability of the state to perform its functions.

Analysis of recent research and publications. The basic methodological principles of the evaluation of tax budget formation sources, both at the national level as a whole and at the local level, are developed in the scientific works of such scholars as A. Atkinson (1980) [6], L. Kaplow (2010) [7], W. Reed and C. Rodgers (2006) [9], C. Spengel, B. Zinn, K. Finke (2011) [11], A. Tiwari (2012) [13], V. Bashko, T. Yefymenko, T. Koshchuk, O. Ozerchuk, Ya. Petrakov, A. Sokolovska, O. Tymchenko (2014) [1] etc. The ideas concerning the evaluation of the main trends of tax budget formation sources, both in the developed and in developing countries, in particular in Ukraine, retain their relevance today. The author started solving these problems in her scientific works [3; 8].

Uninvestigated parts of general matters defining. The academic economists have not sufficiently worked out the problems of studying trends of the tax sources of the financial resources formation development through the evaluation of their dynamics and structure.

Problem definition. The main purpose of the study is to improve the practical aspects of the evaluation of the dynamics and structure of tax sources of consolidated budget formation in Ukraine during 2004–2017.

Presentation of basic material of the research. Tax revenues to the budget are the main source of financial resources of the state, since they make over 80 % of their structure (Fig. 1). Thus, the consolidated budget revenue of Ukraine during 2004–2017 increased by 11.5 times – from UAH 88.3 mln to UAH 1 billion, and tax revenues by 13 times – from UAH 64.3 mln to UAH 828.2 mln, which caused an increase in the share of tax sources of the state financial resources formation from 72.8 to 81.4 %. At the same time, the share of tax revenues in the consolidated budget of Ukraine reached its maximum value of 83.5 % in 2011, and the minimum of 82.8 % – in 2004. Under the annual average tax sources growth rates of 120 %, and the consolidated budget revenues of Ukraine of 119 %, the average share of tax revenues in the investigated period was 78.8 %.

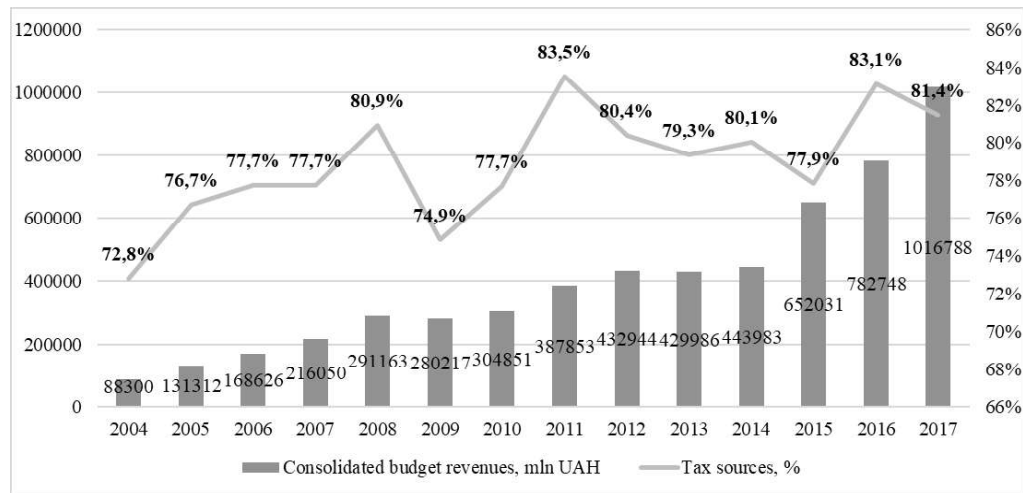


Fig. 1. Dynamics of the tax sources of the consolidated budget revenues formation in Ukraine in 2004–2017

Source: formed and calculated according to the data given in [10; 12].

When analyzing the tax budget revenues, it is necessary to detail their two components, namely, direct and indirect taxation revenues. Thus, the dynamics of revenues and the weight in the indirect taxes budget are summarized in Table 1 and Table 2.

Table 1

Dynamics of budget revenues from indirect taxation in Ukraine during 2004–2017, mln UAH

Years	VAT in the Consolidated Budget			Excise tax		Import charge in the consolidated budget
	Charge	Reimbursement	Balance	Consolidated Budget	Local Budgets	
2004	28701	13894	14807	6704	44	4015
2005	47110	13306	33804	7945	64	6007
2006	65438	15041	50397	8608	64	6973
2007	78252	18869	59383	10568	82	9589
2008	126491	34409	92082	12783	105	11933
2009	119134	34537	84597	21624	350	6329
2010	126988	40672	86316	28316	695	8556
2011	172873	42779	130094	33919	908	10463
2012	184786	45959	138827	38429	1243	12986
2013	181717	53448	128269	36668	1359	13265
2014	189241	50216	139025	45100	159	12389
2015	246858	68405	178453	70795	7685	39881
2016	329911	94405	235506	101751	11628	20001
2017	434041	120061	313980	121449	13156	23898
Changes in 2017 (+/-) compared to 2004	+405340	+106167	+299173	+114745	+13112	+19883

Source: formed and calculated according to the data given in [10; 12].

Data, given in Table 1 show the significant increase in the consolidated budget revenues from indirect taxes over the last 14 years. In 2017 they collected by 15.1 times more VAT, compared to 2004, and a tax refund was only 8.6 times more. As a result, the budget revenues from VAT increased by 21.2 times. At the same time, the average annual increase in VAT revenues to the consolidated budget amounted to +26.5 %, including the charge – +23.2 %, and the refund – +18 %.

It is also important to note the excise tax growth by 18.1 times (average annual increase +25 %) and the import charge growth by 6 times (average annual increase of +14.7 %) during 2004–2017. Significant changes were also noted in filling local budgets at the expense of excise tax – 0.7 % in 2004, or UAH 44 mln remained at the local level, but from 2015 this index reached about 11%, and by the end of 2017 more than UAH 13 billion remains in local budgets and UAH 108.3 billion went to the state budget, which is by 16.3 times more than in 2004.

Table 2

**Share of main indirect taxes in the consolidated and local budgets
during 2004–2017, %**

Years	VAT in the Consolidated Budget	Excise tax		Import charge in the Consolidated budget
		Consolidated budget	Local budgets	
2004	16.77	7.59	0.22	4.55
2005	25.74	6.05	0.23	4.57
2006	29.89	5.10	0.17	4.14
2007	27.49	4.89	0.15	4.44
2008	31.63	4.39	0.16	4.10
2009	30.19	7.72	0.56	2.26
2010	28.31	9.29	0.98	2.81
2011	33.54	8.75	1.20	2.70
2012	32.07	8.88	1.41	3.00
2013	29.83	8.53	1.47	3.08
2014	31.31	10.16	0.18	2.79
2015	27.37	10.86	6.38	6.12
2016	30.09	13.00	5.95	2.56
2017	30.88	11.94	5.73	2.35
Changes in 2017 (+/-) compared to 2004	+14.11	+4.35	+5.52	–2.20

Source: formed and calculated according to the data given in [10; 12].

Total revenues from indirect taxes in 2004, as evidenced by the data given in Table 2, were 28.9 % (the lowest value for the investigated period) of the consolidated budget total revenues, including VAT – 16.8 %, an excise tax – 7.6 %, an import charge – 4.6 %. In the following years, the role of indirect taxation in the revenues grew each year, reaching its highest value of 45.6 % of the total consolidated budget revenues in 2016, and by the end of 2017 – 45.2 %. Thus, during 2004–2017, the increase in the share of indirect taxation in the consolidated budget total revenues was +16.3 %, including an increase in the VAT share – +14.1 %, excise tax – +4.4 % (+5.5 % in total revenues of local budgets), import duty – –2.2 %.

After analyzing the dynamics and structure of indirect taxation, in Table 3 and Table 4 we will summarize the dynamics and the weight in the budget of the main direct taxes.

Table 3

**Dynamics of budget revenues from direct taxation in Ukraine
during 2004–2017, UAH mln**

Years	Personal income tax		Corporate income tax		Local taxes and fees		Fee for subsoil use		Other taxes and fees	
	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets
2004	13213	12579	16162	136	555	555	274	38	8549	2346
2005	17325	16487	23464	192	598	598	388	57	11217	3056
2006	22791	22791	26172	309	642	642	556	72	14966	3363
2007	34782	34782	34407	443	730	730	591	70	17899	3998
2008	45896	45896	47857	400	820	820	1190	190	23119	4570
2009	44485	44485	33048	478	809	809	1335	195	17562	3861
2010	51029	51029	40359	390	819	819	1481	179	20024	4281
2011	60225	54065	55097	358	2550	2550	2684	1445	28960	3060
2012	68092	61066	55793	443	5457	5457	3272	1751	25130	3310
2013	72151	64586	54994	675	7314	7314	14225	1205	14279	3249
2014	75203	62557	40201	260	8056	8056	19620	1421	15835	2797
2015	99983	54921	39053	4277	27041	27041	38008	1019	14421	3276
2016	138782	78971	60223	5879	42261	42261	40781	1082	11476	7080
2017	185686	110653	73397	6485	53282	52587	44979	1103	11487	17021
Changes in 2017 (+/-), compared to 2004	+172473	+98074	+57235	+6349	+52727	+52032	+44705	+1065	+2938	+14675

Source: formed and calculated according to the data given in [10; 12].

Thus, the data in Table 3 indicate a significant increase in the consolidated budget direct revenues over the last 14 years. For example, in 2017, compared to 2004, the consolidated budget revenues from the personal income tax increased by 14.1 times or by UAH 172.5 billion, including the local budgets revenue increase by 8.8 times or by UAH 98.1 billion. At the same time, the average annual increase of personal income tax to the consolidated budget was +22.5 %, including local budgets – +18.2 %.

It is also worth noting that during 2004–2017 an increase in the volume of revenues to the consolidated budget from the corporate income tax increased by 4.5 times or by UAH 57.2 billion (average annual growth +12.3 %), and local budget revenues on this tax grew by 47.7 times or by UAH 6.3 billion (average annual growth +34.6 %). The consolidated budget revenues from fees for the use of subsoil increased by 164.2 times or by UAH 44.7 billion (average annual growth +48 %), local budget revenues increased by 29 times or UAH 1 billion (average annual growth +29.6 %). It is worth noting the increase in revenues from local taxes and fees in 2017, as compared with 2004, by 96 times or by UAH 52.7 billion, with an average annual increase of +42.1 %.

Table 4

**Share of main direct taxes in the consolidated and local budgets
during 2004–2017, %**

Years	Personal income tax		Corporate income tax		Local taxes and fees		Fee for subsoil use		Other taxes and fees	
	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets	Consolidated Budget	Local Budgets
2004	14.96	61.51	18.30	0.67	0.63	2.71	0.31	0.19	9.68	11.47
2005	13.19	59.77	17.87	0.70	0.46	2.17	0.30	0.21	8.54	11.08
2006	13.52	62.04	15.52	0.84	0.38	1.75	0.33	0.20	8.88	9.15
2007	16.10	63.87	15.93	0.81	0.34	1.34	0.27	0.13	8.28	7.34
2008	15.76	68.32	16.44	0.60	0.28	1.22	0.41	0.28	7.94	6.80
2009	15.88	70.99	11.79	0.76	0.29	1.29	0.48	0.31	6.27	6.16
2010	16.74	71.87	13.24	0.55	0.27	1.15	0.49	0.25	6.57	6.03
2011	15.53	71.18	14.21	0.47	0.66	3.36	0.69	1.90	7.47	4.03
2012	15.73	69.21	12.89	0.50	1.26	6.18	0.76	1.98	5.80	3.75
2013	16.78	69.92	12.79	0.73	1.70	7.92	3.31	1.30	3.32	3.52
2014	16.94	70.28	9.05	0.29	1.81	9.05	4.42	1.60	3.57	3.14
2015	15.33	45.59	5.99	3.55	4.15	22.44	5.83	0.85	2.21	2.72
2016	17.73	40.42	7.69	3.01	5.40	21.63	5.21	0.55	1.47	3.62
2017	18.26	48.22	7.22	2.83	5.24	22.91	4.42	0.48	1.13	7.42
Changes in 2017 (+/-), compared to 2004	+3.30	-13.30	-11.08	+2.16	+4.61	+20.20	+4.11	+0.29	-8.55	-4.06

Source: formed and calculated according to the data given in [10; 12].

Total revenues from direct taxes in 2004, as evidenced by the data given in Table 4, were 43.9 % (the highest value for the investigated period) of the consolidated budget's total revenues, including personal income tax – 15.0 %, corporate income tax – 18.3 %, local taxes and fees – 0.6 %, fees for subsoil use – 0.3 %, other taxes and fees – 9.7 %. In the following years, the role of direct taxation in the revenues declined each year, reaching its lowest value of 33.5 % of the total consolidated budget revenues in 2015, and by the end of 2017 it was 36.3 %.

Thus, during 2004–2017, the negative growth in the direct taxation share of the consolidated budget total revenue was -7.6 %, including the increase of the personal income tax share – +3.3 % (-13.3 % in the total local budget revenues), corporate income tax – -11.1 % (+2.2 % in the total local budget revenues), local taxes and fees – +4.6 % (+20.2 % in total local budget revenues), fees for subsoil use – +4.1 % (+0.3 % in the total local budget revenues), other taxes and fees – -8.6 % (-4.1 % in the total local budget revenues).

In the course of the study, there was a need for identifying the factors that influenced the change in the dynamics and structure of tax revenues to the Consolidated Budget of Ukraine during 2004–2017. At the final stage of the analysis it is advisable to predict trends in the development of tax sources for the formation of public financial resources, taking into account the identified factors. The results of the selection of factors that have most influenced the dynamics

and structure of budget revenues from the largest budget generating taxes: VAT, personal income tax and corporate income tax (56.4 % of consolidated budget revenues in 2017) are given in Table 5.

Table 5

Comparative dynamics of factors of budget-forming taxes during 2004–2017

Years	Gross value added at basic prices, UAH million	Average monthly cash income per household, UAH	Rate of personal income tax, %	Financial result before taxation of profit-making enterprises, UAH million	Rate of corporate income tax, %
2004	325477	775.9	13.0	73694.7	30
2005	404474	1141.7	13.0	89165.1	25
2006	494988	1411.8	13.0	110648.6	25
2007	665169	1790.8	15.0	182994.4	25
2008	866939	2542.8	15.0	193669.1	25
2009	830178	2668.5	15.0	144059.2	25
2010	992175	3125.7	15.0	189640.8	25
2011	1166900	3453.7	18.0	255545.9	23
2012	1262157	3786.9	18.0	248035.9	21
2013	1336364	4071.1	18.0	209864.5	19
2014	1197981	4161.7	19.5	233624.7	18
2015	1262027	4677.1	19.5	387652.3	18
2016	1736239	5365.4	19.5	443012.1	18
2017	no data	7144.6	19.5	593168.2	18
Changes in 2017 (+/-), compared to 2004	–	+6368.7	+6.5	+519473.5	–12

Source: formed and calculated according to the data given in [2; 4; 5; 12].

According to the results of the sample, the largest impact on the dynamics and structure of VAT during 2004–2016 was the change in gross value added (tax base) at a fixed tax rate of 20 %. Similarly, for factor analysis of budget generating direct taxes we take their tax bases and tax rates for 2004–2017. The author conducted a factor correlation-regression analysis. The regression equation for 3 budget generating taxes is obtained, the parameters and statistical estimates of which are summarized in Table 6.

The data in Table 6 indicate the reliability of the regression equations, since statistical estimates far exceed its normative value. We can also see that budget revenues from VAT (with the exception of compensation) increase by 142.5 UAH thousand when the gross value added is increased by 1 UAH million. With the growth of the average monthly cash income households 1 UAH tax revenues from personal income increased by 33.5 UAH million. Increase the tax rate on personal income by 1 % causes a decrease in revenues of 5.2 UAH billion. An increase in the financial result before taxation of enterprises led to an increase in tax revenues from corporate income tax by 71 UAH thousand. If the growth rate of corporate income tax by 1 % in tax revenues could increase by 921 UAH million.

Table 6

Parameters of the regression equations of tax sources for the creation of financial resources of the state

Factor	Result		
	VAT	Personal income tax	Corporate income tax
Constant	-32000.2814	42736.5707	46603,0412
Gross value added at basic prices	0.1425	x	x
Average monthly cash income per household	x	33.4728	x
Rate of personal income tax	x	-5248.2973	x
Financial result before taxation of profit-making enterprises	x	x	0.0709
Rate of corporate income tax	x	x	-920.6806
R2	0.9312	0.9335	0.6895
F-test	148.7884	118.1473	12.2129

Source: author's calculations.

At the final stage, we will prognosticate revenues from budget generating taxes, taking into account the forecast of their factor characteristics. For this we use trend analysis, the results of which reflects Table 7.

Table 7

Forecasting factors results of tax sources of budget revenues

Factor	Trend equation	R2	Forecast for 2022
Gross value added at basic prices (y1)	$y1 = 366173 e^{0.1234 t}$	0.8966	3818854.9
Average monthly cash income per household (y2)	$y2 = 12.292 t^2 + 225.65 t + 710.58$	0.9573	9435.3
Financial result before taxation of profit-making enterprises (y3)	$y3 = 75954 e^{0.132 t}$	0.8816	932741.3

Note: t – serial number of the year.

Source: author's calculations.

Table 7 includes those trendy equation, the level of approximation R2 which was the largest. The basis of the trend analysis is the extrapolation of the dynamic series data, where the forecast is based on the assumption that the revealed trend in the reporting period will continue in the forecast period. Thus, after five years, if the development trend continues, the gross value added may increase by 2.2 times, the average monthly income of the household may increase by 1.3 times, the financial result before taxation of enterprises may increase by 1.6 times. Taking into account these forecasted data, using the trend equation, the parameters of which are summarized in Table 6, we implement a five-year forecast of revenues from budget-generating taxes (Table 8).

Implementing the forecast of tax revenues, it was accepted that in 5 years the military fee would be canceled at 1.5 %, and the corporate income tax rate would remain unchanged. As a result, we can state the following increase in tax revenues in 5 years: from VAT – by 63 %, personal income tax – by 42 %, corporate income tax – by 31 %.

Table 8

Five-year forecast of tax sources for the formation of state financial resources

Result	2017	2022	2022 in % until 2017
VAT, UAH million	313980	512327	163.2
Personal income tax, UAH million	185686	264094	142.2
Rate of personal income tax, %	19.5	18.0	-1.5
Corporate income tax, UAH million	73397	96147	131.0
Rate of corporate income tax, %	18	18	-

Source: author's calculations.

Conclusions. The results of the evaluation of the main trends in the formation of the consolidated budget revenue of Ukraine, taking into account the tax sources during 2004–2017, make it possible to draw the following conclusions:

– firstly, the share of tax sources in the formation of state financial resources increased by 8.7 %, reaching its minimum of 72.8 % in 2004, and a maximum of 83.5 % in 2011; this was due to the growth of total revenues to the consolidated budget by 11.5 times, including tax revenues by 13 times;

– secondly, revenues to the consolidated budget of Ukraine from indirect taxes increased by 17 times, including those from VAT – by 21.2 times; from excise tax – by 18.1 times; from import duty – by 6 times; total direct tax revenues increased by 9.5 times, in particular, from the income tax by 14 times, and from the corporate income tax by 4.5 times;

– thirdly, the significant excess of the growth rate of total revenues to the consolidated budget of Ukraine from indirect taxes on the revenues from direct taxes caused significant changes in the structure of tax sources of state financial resources formation, namely the increase in the VAT share was +14.1 %, the excise tax – +4.4 %, at the same time there was a reduction of the corporate income tax share -11.1% and a small increase in the share of personal income tax, which was +3.3 %;

– fourthly, the author substantiates that the dynamics of tax bases and tax rates was most influenced by the dynamics of budget-forming taxes, VAT, personal income tax and corporate profit tax during 2004–2017;

– fifthly, if the trends of the tax bases are unchanged, in the next 5 years, tax revenue from VAT is expected to increase by 63 %, personal income tax – by 42 %, corporate income tax – by 31 %.

The results of the study will be used by the author in further research in developing the methodological and practical principles for assessing the tax burden on the national economy of Ukraine.

REFERENCES

1. Bashko, V. Y., Koshchuk, T. V., Ozerchuk, O. V., Petrakov, Ya. V., Sokolovska, A. M. (ed.), Tymchenko, O. M. & Yefymenko, T. I. (ed.) (2012). *Dynamika podatkovoho navantazhennia v Ukraini v konteksti realizatsii podatkovoi reformy* [Dynamics of tax burden in Ukraine in the context of tax reform implementation]. – Kyiv : DNU «Akademiia finansovoho upravlinnia» [in Ukrainian].
2. Valovyi vnutrishnii produkt vyrobnychym metodom ta valova dodana vartist za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Gross domestic product by production method and gross value added by type of economic activity]. ukrstat.gov.ua. – Retrieved from : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm

3. Martynenko, V. V. (2015). Teoretychni pidstavy rozrobky problemy podatkovoi bezpeky derzhavy [The theoretical basis for the development of the problem of state tax security]. Proceeding of the Biudzhetno-podatкова polityka ta rehionalnyi rozvytok Ukrainy: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia (Ukraine, Irpin, May 22, 2015), Irpin : Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy, pp. 303–306.
4. Struktura suкупnykh vytrat domohospodarstv (1999–2017) [Structure of total household expenses (1999–2017)]. ukrstat.gov.ua. – Retrieved from : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv_dg_rik/dvdg_u/str_vut2010_u.htm
5. Finansovi rezultaty velykykh ta serednykh pidpriemstv do opodatkuvannia za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Financial results of large and medium-sized enterprises before taxation by types of economic activity]. ukrstat.gov.ua. – Retrieved from : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0618_u.htm
6. Atkinson, A. B. (1980). Horizontal equity and the distribution of the tax burden. The Economics of Taxation (pp. 3–18). Washington, D. C. : Brookings.
7. Kaplow, L. (2010). The theory of taxation and public economics. New Jersey : Princeton University Press.
8. Martynenko V. V. (2018). On the problem of tax system optimization in Ukraine. Naukovy visnyk Polissia, No 2(14), Vol. 2, 129–134. DOI: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2018-2-2\(14\)-129-134.2](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2018-2-2(14)-129-134.2).
9. Reed, W. R. & Rogers, C. L. (2006). Tax burden and the mismeasurement of state tax policy. Public Finance Review, Vol. 34, Issue 4, 404–426. DOI: <https://doi.org/10.1177/1091142106288406>.
10. Revenue cost.ua. Retrieved from: <http://cost.ua/en/budget/revenue/>
11. Spengel C., Li W., Zinn B. & Finke K. (2011). The computation and comparison of the effective tax burden in four Asian countries. Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 52, Issue 1, 13–39.
12. Tax Revenue. cost.ua. Retrieved from: <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.
13. Tiwari, A. K. (2012). Tax burden and GDP: evidence from frequency Doman approach for the USA. Economics Bulletin, Vol. 32, Issue 1, 147–159.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / В. Й. Башко та ін. ; за ред. Т. І. Єфименко, А. М. Соколовської. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 494 с.
2. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm
3. Мартиненко В. В. Теоретичні підстави розробки проблеми податкової безпеки держави / В. В. Мартиненко // Бюджетно-податкова політика та регіональний розвиток України : матеріали Міжнародної наук.-практ. конференції (22 травня 2015 р.). – Ірпін : Національний університет ДПС України, 2015. – С. 303–306.
4. Структура сукупних витрат домогосподарств (1999–2017) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdv_dg_rik/dvdg_u/str_vut2010_u.htm.

5. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_0618_u.htm
6. Atkinson A. B. Horizontal Equity and the Distribution of the Tax Burden / A. B. Atkinson ; ed. by H. J. Aaron, M. J. Boskins // The Economics of Taxation. – Washington, D. C. : Brookings, 1980. – P. 3–18.
7. Kaplow, L. The theory of taxation and public economics / Louis Kaplow. – New Jersey : Princeton University Press, 2010. – 496 p.
8. Martynenko V. V. On the problem of tax system optimization in Ukraine / V. V. Martynenko // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 2(14), ч. 2. – С. 129–134. – DOI : [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2018-2-2\(14\)-129-134](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2018-2-2(14)-129-134).
9. Reed W. R. Tax Burden and the Mismeasurement of State Tax Policy / W. R. Reed, C. L. Rogers // Public Finance Review. – 2006. – Vol. 34, № 4. – P. 404–426. – DOI : <https://doi.org/10.1177/1091142106288406>.
10. Revenue. Ціна держави / Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.
11. The Computation and Comparison of the Effective Tax Burden in Four Asian Countries / C. Spengel, W. Li, B. Zinn, K. Finke // Hitotsubashi Journal of Economics. – 2011. – Vol. 52. – Iss. 1. – P. 13–39.
12. Tax Revenue. Ціна держави // Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cost.ua/en/budget/revenue/>.
13. Tiwari A. K. Tax Burden and GDP: Evidence from Frequency Domain Approach for the USA / A. K. Tiwari // Economics Bulletin. – 2012. – Vol. 32, № 1. – P. 147–159.

В. В. Мартиненко. Оценка динамики и структуры налоговых источников формирования бюджета в Украине

Главная цель статьи заключается в совершенствовании практических основ оценки динамики и структуры налоговых источников формирования финансовых ресурсов государства Украина в течение 2004–2017 гг. Оценку основных тенденций налоговых источников формирования бюджета проведено для определения основных путей повышения эффективности налоговой системы Украины. Установлено рост значимости налоговых источников в доходной части сводного бюджета Украины. Выяснено, что превышение уровня роста суммарных поступлений в сводный бюджет Украины от косвенных налогов над поступлениями от прямых налогов стало причиной структурных сдвигов налоговых источников формирования финансовых ресурсов государства – доля косвенных налогов выросла на 13,8 %, а доля прямых налогов сократилась на 7,6 %. В статье доказано, что оценка динамики и структуры налоговых источников формирования бюджета является важным практическим инструментом, поскольку, с одной стороны, ее результаты отражают эффективность налоговой системы, а с другой – уровень перераспределения доходов в экономике.

Ключевые слова: косвенные налоги, прямые налоги, налогообложения, налоговые поступления, бюджет.

Стаття надійшла до редколегії 19 березня 2019 року

Martynenko V. V. Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine

УДК 336.1

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.144-154

Н. П. Мацелюх,*д.е.н., професор,**Університет ДФС України,**e-mail: nmaceluh@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-4171-3109**

ІНДИКАТОРИ РОЗВИТКУ ФОНДОВИХ РИНКІВ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу основних світових індикаторів кон'юнктури фондових ринків у взаємозв'язку із сучасними особливостями розвитку фондового ринку України. За результатами аналізу провідних фондових індексів країн виявлені сучасні тенденції в розвитку світових фондових ринків і фондового ринку України на сучасному етапі. Встановлено, що в умовах змінного сучасного середовища існують виклики, які формують цінові аномалії в розвитку фондових ринків, та обґрунтовано можливості подальшого розвитку фондового ринку України.

Ключові слова: фондовий ринок, фондові індекси, виклики розвитку, котирування, фондові біржі, ціна, цінові аномалії.

Н. П. Мацелюх. Индикаторы развития фондовых рынков и вызовы для Украины

Статья посвящена анализу основных мировых индикаторов конъюнктуры фондовых рынков во взаимосвязи с современными особенностями развития фондового рынка Украины. По результатам анализа ведущих фондовых индексов стран проанализированы современные тенденции в развитии мировых фондовых рынков и фондового рынка Украины на современном этапе. Установлено, что в условиях перемен современной среды существуют вызовы, которые формируют ценовые аномалии в развитии фондовых рынков, и обосновано возможности дальнейшего развития фондового рынка Украины.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовые индексы, вызовы развития, котировки, фондовые биржи, цена, ценовые аномалии.

Метою статті є аналіз динаміки світових фондових індексів у взаємозв'язку з індикаторами фондового ринку України для нівелювання ризиків та обґрунтування тенденцій розвитку.

Постановка проблеми. Пануюча довгий час у світовому інвестиційному співтоваристві парадигма розвитку фінансових ринків на основі гіпотези ефективного ринку (Efficient Markets Hypothesis – ЕМН) стала поступатися місцем теорії поведінкових фінансів. Йдеться про розвиток фондових і фінансових ринків в умовах змінного середовища та уміння вчасно виявляти, ідентифікувати зміни та вчасно на них впливати для створення можливостей для подальшого розвитку та покращення інвестиційної діяльності. У цьому контексті для запобігання негативним тенденціям розвитку фондових ринків актуальними

є емпіричні дослідження динаміки світових індексів фондових ринків у взаємозв'язку з індикаторами ринкової кон'юнктури фондового ринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фондових ринків (ринків цінних паперів) присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Дж. Акерлофа, Б. Бернанке, М. Бертон В. Загорського, В. Коваленко, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, Лютого, В. Міщенко, С. Міщенко, В. Опаріна, Дж. Стігліц, Ю. Фама, Н. Шелудько, І. Школьник та ін. Проте, незважаючи на багаторічну історію дослідження фондових ринків, відкритою залишається дискусія навколо диспропорцій у їхньому розвитку та способів їхнього усунення. В Україні такі диспропорції негативно позначаються на інвестиційній привабливості економіки та формують підґрунтя для розгортання криз.

Виклад основного матеріалу. Потрібно зазначити, що в Україні через обмеженість ринку цінних паперів, основних індекси є тільки два – UX та ПФТС (рис. 1–2).

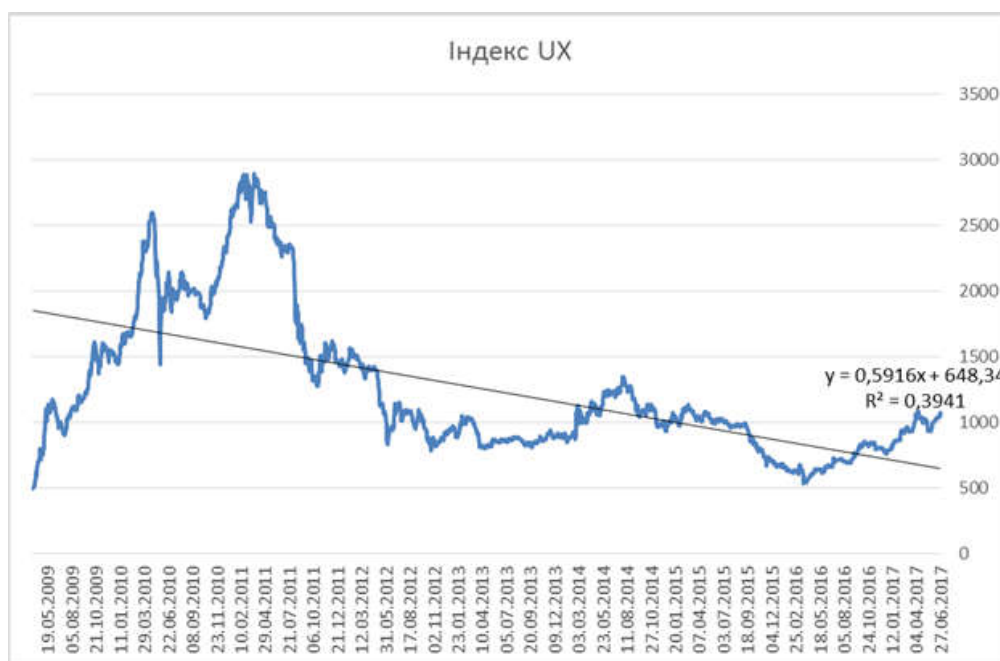


Рис. 1. Індекс українських акцій у 2009–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Як видно з графіка, представленому на рис. 1, максимальні зростання індексу припадають на 2010–2011 рр., далі індекс падає, поживавлення спостерігається наприкінці 2014 р. у зв'язку з очікуваннями позитивних змін, однак надалі індекс продовжує падати, і у квітні 2016 р. він майже сягнув рівня лютого 2009 р. Падіння індексу 2016 р. обумовлено макроекономічними чинниками, проте інтерес являє не тільки загальна тенденція, а її зміни. За даними Української біржі, максимальний приріст індексу був зафіксований на рівні +280,59 %, а мінімальний – на рівні 41,52 %. Такий значний варіаційний розмах може свідчити про наявність цінових аномалій. Для порівняння, 2014 року провідні індекси

акцій світу показали від +2,3 % у ФРН та +3,2 % у Франції до +11,7 % у США та +21,3 % у Японії. 2015 року обсяг торгів на Українській біржі, порівняно з відповідним періодом 2013 року, зменшився більше ніж у 2 рази, а порівняно з тим же періодом 2010 року – у 7,7 рази. Така низька активність ринку створює передумови до маніпулювання ринком незначними обсягами вкладень. У зв'язку з тим, що на ринку присутня невелика кількість ліквідних інструментів, ще в березні 2012 року «індексний кошик» UX було зменшено з 15 до 10 акцій.

2017 року індекс українських акцій зріс на 80 %, що стало найкращим показником серед усіх країн, це могло б стати перспективною основою для його зростання¹. Оптимізм інвесторів 2017 року був багато в чому продиктований висхідним трендом цін на сировинні товари на світових ринках. Зокрема, зростання цін на руду і сталь, які, як і раніше, займають значну частку в українському експорті, дає підставу сподіватися на подальше відновлення економіки країни, що, в свою чергу, підвищуватиме інвестиційну привабливість акцій українських емітентів. Ця логіка знаходить відображення в тому, що зростають акції українських компаній не тільки всередині країни, але і за кордоном. Наприклад, впевнено підвищувалися котирування акцій залізорудної компанії Ferrtex, які за 2017 рік підскочили на 118 %. Акції Ferrtex торгуються на Лондонській біржі, але активи компанії перебувають в Україні.

Конфлікт у Керченській протоці 26 листопада 2018 року та введення в Україні воєнного стану на окремих територіях негативно вплинули на українські акції на світових фондових біржах: почали дешевшати акції найбільших українських підприємств, які торгуються на закордонних майданчиках. Так, на Лондонській фондовій біржі акції Ferrtex нині подешевшали на 2,14 % – до GBP 1,871 та акції МХП впали на 0,94 % – до 10,50 долара за штуку. Просіли й акції «Кернел» на Варшавській фондовій біржі на 1,44 % – до PLN 54,7 за штуку [2].

Різне падіння означає сумніви світових ринків у платоспроможності у зв'язку із форс-мажором. З цієї ситуації можна зробити висновок: якщо акції продовжать падіння, то вже наступного разу Україна зможе позичати менше коштів під більший відсоток.

Ринок вітчизняних акцій є доволі концентрованим і незрілим як за обсягом торгів, так і за кількістю укладених угод. Так, на акції десятих емітентів припадає 75,69 % загального обсягу торгів та 83,23 % кількості угод, на акції п'ятих емітентів припадає більше половини всіх укладених угод. А за акціями «Мотор Січ» укладено п'яту частину всіх угод на Українській біржі. Незрілість та неліквідність ринку підтверджують великі спреди цін купівлі-продажу, за винятком лише ряду акцій «індексного кошика». Основною проблемою ринку акцій України на цей момент є мала кількість якісних емітентів, акції яких присутні в біржовому списку. Як наслідок, маємо низьку капіталізацію і ліквідність [3].

Нині в індексному кошику Української біржі, де зосереджено основний обсяг торгівлі акціями в Україні, перебувають акції всього п'яти емітентів. У нас монополізовані всі великі пакети акцій. І акцій, які обертаються на біржі, стає все менше з кожним роком за висловленням глави правління ІК Eavex Capital Ю. Яковенка [4]. Ситуація ускладнюється ще й тим, що компанії проводять squeeze out, тобто викуповують свої акції з ринку, як це планує зробити найближчим часом банк Аваль. Такі умови створили законодавці,

¹ Варто зрозуміти, що у 2013–2014 рр. ціни на українські активи були значно низькі завдяки війні й анексії Криму, стараннями Росії. Тому приріст близько 80 % в принципі було досягнуто за рахунок низької бази порівняння (авт.).

дозволивши великим компаніям фондового ринку перетворюватися в приватні товариства (ПрАТи). Ця тенденція існує уже два роки поспіль, що ставить під загрозу розвиток фондового ринку.

Із зарубіжної практики існування ринків цінних паперів відомо, що великі корпорації котируються на біржі, і вигодонабувачами є акціонери в особі мільйонів жителів країни. В Україні ж це «жменька» олігархів¹, які постійно намагаються викупити всі свої акції і володіти всім стовідсотково. Навіщо власнику великого підприємства ділитися з кимось всередині країни за рахунок дивідендів і зважати на нього як міноритарного акціонера, якщо він все може покласти собі в кишеню.

Звідси висновок: слабо розвинений ринок цінних паперів (фондовий ринок) України – це наслідок олігархічної економіки, що, в свою чергу, не створює умов і для пенсійної реформи. Адже в країнах Європи і США приватні інвестиційні фонди – це основні інвестори в акції підприємств, де накопичення людей зростає разом з фондовим ринком. У цьому контексті здається можливим створити умови для нашого українського інвестора – населення України, адже на руках у населення, за оцінками НБУ, близько п'ятдесяти мільярдів готівкових доларів [5].

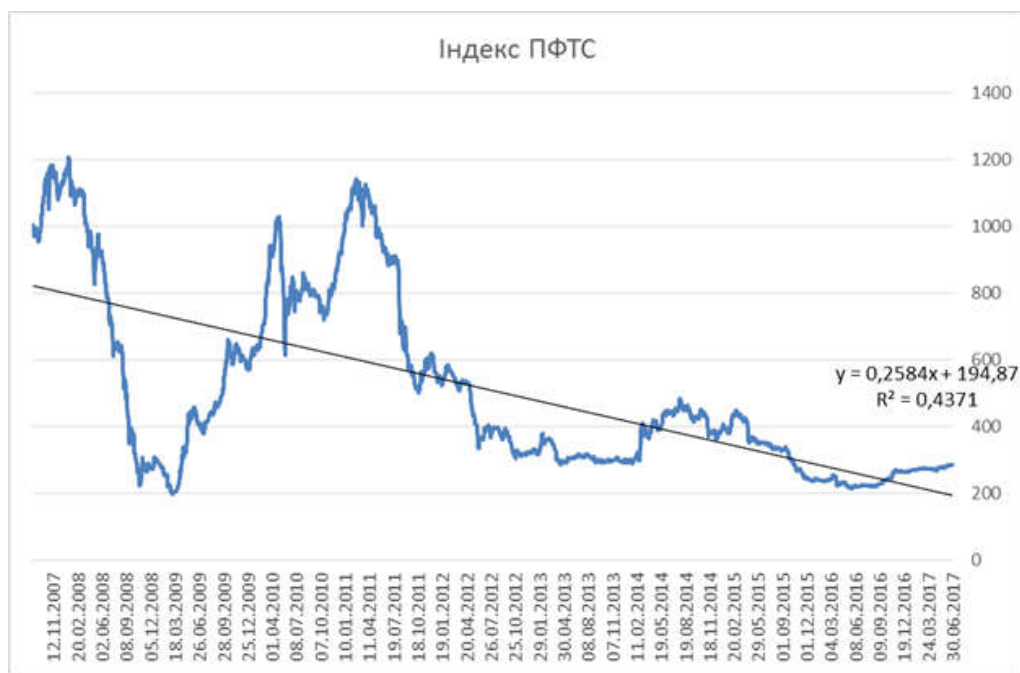


Рис. 2. Індекс ПФТС у 2009–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

¹ У січні 2018 року Київський міжнародний інститут соціології з'ясував, кого українці вважають основним гальмом розвитку країни. 40,4 % назвали такими олігархів – тих самих, хто не хоче поділитися часткою своїх підприємств із 42 мільйонами потенційних акціонерів, які володіють \$50 млрд готівкових доларів на їхню покупку. Так, як це зробив свого часу американський і європейський бізнес (авт.).

Індекс ПФТС розраховується щодня за результатами торгів ПФТС на основі середньозваженої ціни за угодами. Для індексу ПФТС характерна аналогічна тенденція (рис. 2).

Як і на Українській біржі, кількість емітентів, за акціями яких проводяться угоди, є невелика, більшість угод сконцентровані навколо акцій кількох емітентів. Як і графік індексу Української біржі, графік ПФТС показує наявність значної волатильності, що свідчить про наявність цінових аномалій. Порівняння динаміки індексів українських бірж із світовими фондовими індексами дає можливість виявити причини значних цінових коливань. Як видно з графіка, представленого на рисунку 3, індекс Доу Джонса має більш рівномірну тенденцію до зростання та не має виражених різких коливань.

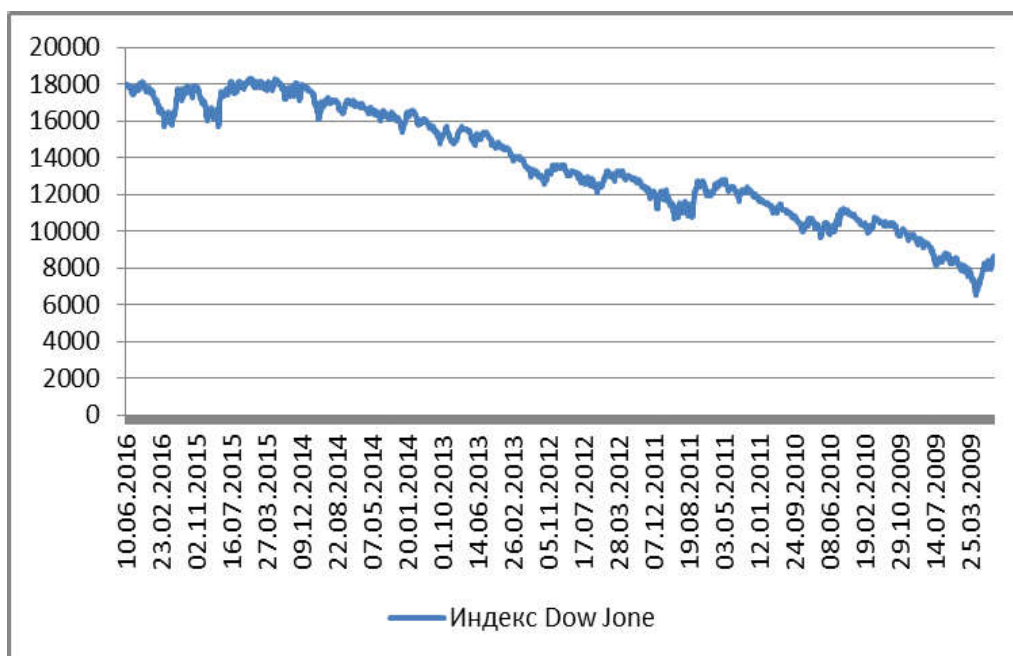


Рис. 3. Індекс Доу Джонса у 2009–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Промисловий індекс Доу Джонса показує зміни котирувань акцій 30 найбільших компаній США. Для порівняння, за розрахунком індексу Української біржі враховуються котирування акцій 10 компаній, за розрахунком ПФТС – 20¹. В основі розрахунку індексу Доу Джонса полягає методика, яка дає можливість елімінувати вплив

¹ В «індексну корзину» ПФТС входять найбільш ліквідні акції 20 емітентів, за якими укладається найбільша кількість угод на Фондовій біржі ПФТС. Перелік акцій для оцінки індексу формується Індексним комітетом Фондової біржі ПФТС. Сутність індексу – відсоток зростання середньозважених цін акцій «індексної корзини» щодо базового періоду (1 жовтня 1997 р. – дата з якої почав розраховуватися індекс ПФТС). Дані за індексом ПФТС через інформаційно-аналітичні термінали міжнародних агенцій Thomson Reuters, Bloomberg, SIX Financial Information, DowJones, TRDATA та інтернет-ресурси банків Citibank, HSBC та UBS транслюються інвесторам по всьому світу (авт.).

капіталізації компанії на індекс. Потрібно зазначити, що компанії, котирування акцій яких враховуються під час розрахунку індексу, представляють різні галузі економіки, що для українських індексів нехарактерно. Методика розрахунку індексу Доу Джонса доволі проста. У чисельнику загальна вартість 30 акцій, які торгуються на ринку, в знаменнику плаваючий показник (дільник), який постійно змінюється у зв'язку з дробленням акцій, додатковими доходами і витратами, змін, пов'язаних із структурою учасників компаній [7]:

Таблиця 1

Переваги та недоліки індексу Dow Jones як індикатора розвитку фондового ринку

Переваги індексу Dow Jones як індикатора фондового ринку США	Недоліки індексу Dow Jones як індикатора фондового ринку США
Є визначальним у зовнішніх котируваннях усього світу	Бере участь невелика кількість компаній
Демонструє впевнене зростання, незважаючи на провали ринку	Учасники різні щодо рівня капіталізації і впливу на ринок (обвал однієї з компаній здійснює суттєвий вплив на індекс)
Маючи спекулятивну природу походження відображає реальний рівень розвитку економіки	Досить чутливий до світових цін на нафту
Легко прогнозується з урахуванням політичної ситуації	До нього входять усього по 1–2 компанії з різних секторів економіки
Прив'язаний до нафтових котирувань	Залежить від політики США

Більший рівень волатильності характерний для фондових індексів Шанхайської фондової біржі (рис. 4). SSE Composite Index – зважений за капіталізацією індексів Шанхайської фондової біржі, який є важливим статистичним індикатором ринку Китаю. Проте цей індекс як індикатор кон'юнктури ринку використовують майже всі країни світу. Як видно з графіка, представленого на рис. 4, до 2015 р. значних коливань у динаміці індексу не спостерігалось, значні зміни індексу припадають на 2015–2016 рр., що пов'язано із зміною макроекономічних прогнозів розвитку Китайської економіки. У 2017–2018 рр. така тенденція зберігається, адже Китай має амбітні цілі, щоб 2030 року стати лідером у розвитку економіки.

Сьогодні Китай має третину від загальних економічних ресурсів усього світу. Понад 800 млн людей піднялися над межею бідності, і країна досягла статусу «дохід вище середнього». ВВП на душу населення в Китаї продовжує наближатися до ВВП Сполучених Штатів, незважаючи на те, що за останні кілька років процес злегка уповільнився. Китай перебуває на унікальному історичному етапі. Після десятиліть високошвидкісного зростання уряд почав фокусуватися на якісному зростанні. Владі необхідно використати існуючу програму реформ і скористатися нинішнім імпульсом зростання, щоб, як зазначав Кеннеді, «зміцнити дах, доки сонце сяє». Ключовими елементами є підтримка зростання кредитування, активізація зусиль з відновлення рівноваги розподілу економічних ресурсів у країні, збільшення ролі ринкових сил, підтримка відкритості, модернізація і розширення політичних рамок.

Навіть з урахуванням поступового уповільнення зростання до 2030 року Китай може стати країною з найбільшою у світі економікою. Масштаби національного ринку і правильний підхід до управління і контролю в ранні роки розвитку технологій зробили Китай глобальним лідером у таких провідних галузях, як електронна комерція і фінансові технології. Посилення позиції технологій допоможе в розбудові китайської економіки, підвищуючи її ефективність, і пом'якшить уповільнення темпу зростання, не дозволяючи відкотитися назад. На базовому рівні зростання реального ВВП 2018 року прогнозується на рівні 6,6 %, що відображає запізнілий ефект посилення внутрішнього регулювання і впливу більш м'яких іноземних вимог. У зв'язку з жорсткістю умов світового фінансового ринку і зростанням напруги в торгівлі можливі ризики ігноруються [8].

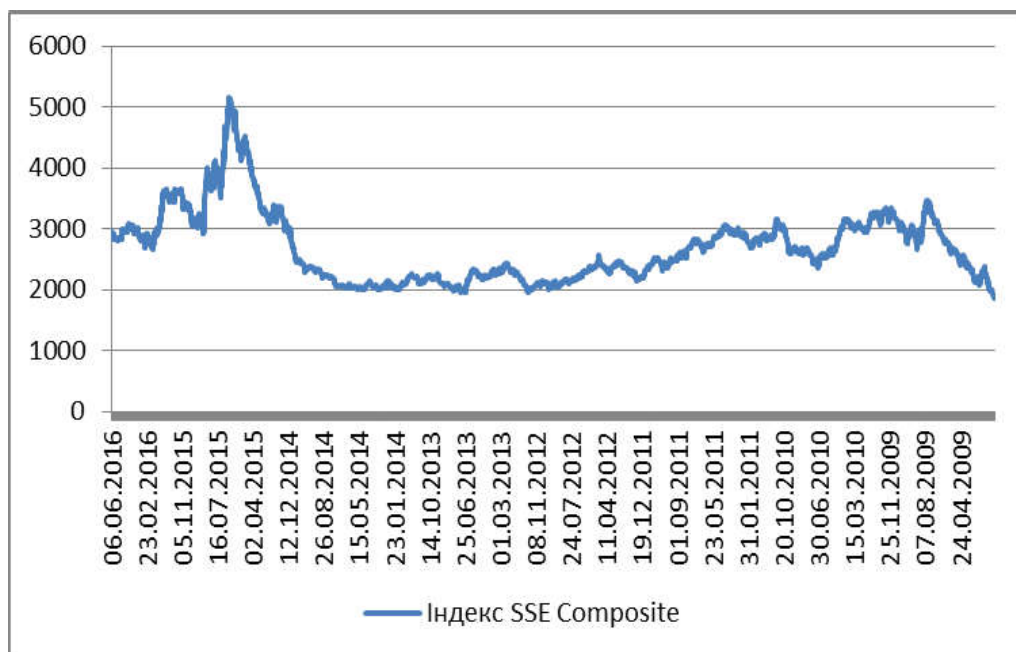


Рис. 4. Індекс SSE Composite у 2009–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Що стосується динаміки фондових індексів для незрілих ринків, то показовим також є російський індекс волатильності (рис. 5).

Російський індекс волатильності є індикатором строкового ринку, який розраховується на основі волатильності цін ближньої і наступної серії опціонів на ф'ючерс на індекс РТС. Як видно з графіка на рис. 5, для індексу характерні суттєві коливання, що також свідчать про наявність цінових дисбалансів незрілого ринку.

В Україні також ринок цінних паперів є нерозвиненим і оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно сподіватися на нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки. Реформування власності супроводжується структурною перебудовою народного господарства і зумовлює створення

фондового ринку, а останній сприяє закріпленню результатів такого реформування [9]. Реформи на фондовому ринку можна провести дещо легко, і вони досить швидко дадуть відчутний результат, проте нині в Україні це питання полягає швидше в політичній, ніж економічній площині.



Рис. 5. Російський індекс волатильності у 2009–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6].

Таким чином, на основі аналізу основних світових індикаторів кон'юнктури фондових ринків у взаємозв'язку із сучасними особливостями розвитку фондового ринку України виявлено сучасні тенденції в розвитку світових фондових ринків і фондового ринку України на сучасному етапі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У розвитку фондових ринків існує диспропорційність рівня зростання між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, що може поглиблювати кризові явища в бюджетному та фінансовому секторах економіки. Основні тенденції в розвитку світових фондових ринків пов'язані з активізацією зусиль з відновлення рівноваги розподілу економічних ресурсів, підтримкою відкритості, модернізацією і розширенням політичних рамок. На відміну від розвинених ринків фондовий ринок України є доволі концентрованим і незрілим як за обсягом торгів, так і за кількістю укладених угод та залишається вразливим і залежним від поведінки іноземних інвесторів. Крім того, існують виклики для фондового ринку України, які формують цінові аномалії в його розвитку. Розвиток фондового ринку України в умовах змінного середовища потрібно пов'язувати з уникненням цінових аномалій його розвитку та проведенням реформ, пов'язаних зі справедливою приватизацією у взаємозв'язку з протидією корупційним проявам; державною підтримкою IPO українських емітентів;

стимулюванням внутрішнього інвестора; реформуванням оподаткування виведеного капіталу тощо.

Це не вичерпний список, його можна розширювати, і подальші дослідження спрямувати у напрямі захисту прав інвесторів і взагалі захисту прав власності на фондовому ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сайт Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ux.ua/ua/.
2. Кривенко Т. Акції українських компаній та цінних паперів різко впали на світових біржах [Електронний ресурс] / Т. Кривенко / Сайт Громадське телебачення. – Режим доступу : <https://hromadske.ua/posts/akciyi-ukrayinskih-kompanij-ta-cinnih-papiriv-rizko-vpali-na-svitovih-birzhah>
3. Мацелюх Н. П. Ринок цінних паперів: цінові механізми збалансованого розвитку та попередження криз : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.08 [Електронний ресурс] / Мацелюх Н. П. ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2017. – 478 с. – Режим доступу : <https://dusfsu.wixsite.com/nudpsu/specializovani-vcheni-radi-d-27-855>
4. Веб-сторінка біржі ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pfts.ua.
5. Шульга О. Фондовий вибух. Чому зростають акції українських компаній [Електронний ресурс] / О. Шульга. – Режим доступу : https://biz.nv.ua/ukr/publications/fondoviy-vibukh-chomu-zrostaie-vartist-aktsij-ukrajinskikh-kompanij-2449604.html?new_site=1
6. Веб-сторінка інформаційно-довідкової системи finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.finance.ua.
7. Индекс Dow Jones – состав, график online и метод расчета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://equity.today/dow-jones.html>
8. Шість графіків про економіку Китаю в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/news/id1553>
9. Савчук О. І. Фондовий ринок в Україні та особливості формування його інфраструктури [Електронний ресурс] / О. І. Савчук, М. П. Дранович. – Режим доступу : <http://intkonf.org/savchuk-oi-dranovich-mp-fondoviy-rinok-v-ukrayini-ta-osoblivosti-formuvannya-yogo-infrastrukturi/>

REFERENCES

1. Sajt Ukrayinska birzha [The site is the Ukrainian exchange]. (2018). – Retrieved from : www.ux.ua/ua/.
2. Kryvenko, T. (2018). Akciyi ukrayinskykh kompanij ta cinnih papiriv rizko vpaly na svitovyh birzhah [Shares of Ukrainian companies and securities fell sharply on world exchanges]. Sajt Gromadske telebachennya. – Retrieved from : <https://hromadske.ua/posts/akciyi-ukrayinskih-kompanij-ta-cinnih-papiriv-rizko-vpali-na-svitovih-birzhah>
3. Matseliukh, N. P. (2017). Rynok tsinnykh papiriv: tsinovi mekhanizmy zbalansovanoho rozvytku ta poperedzhennia kryz [Securities market: price mechanisms for balanced development and crisis prevention] (Doctoral dissertation). Irpin: Universytet derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. – Retrieved from : <https://dusfsu.wixsite.com/nudpsu/specializovani-vcheni-radi-d-27-855>
4. Veb-storinka birzhi PFTS [PFTS Exchange Web-site]. – Retrieved from : www.pfts.ua.

5. Shulha, O. (2018) Fondovyi vybukh. Chomu zrostaiut aktsii ukrainskykh kompanii [Stock explosion. Why are stocks of Ukrainian companies growing]. Sajt NV.ua. – Retrieved from : https://biz.nv.ua/ukr/publications/fondovij-vibukh-chomu-zrostaje-vartist-aktsij-ukrajinskikh-kompanij-2449604.html?new_site=1
6. Veb-storinka informatsiino-dovidkovoï systemy finance.ua [Web page of the information system finance.ua]. – Retrieved from : www.finance.ua.
7. Yndeks Dow Jones – sostav, hrafyk online y metod rascheta [Dow Jones Index – Composition, Online Schedule, and Calculation Method]. – Retrieved from : <https://equity.today/dow-jones.html>
8. Shist hrafikiv pro ekonomiku Kytaïu v 2018 rotsi [Six charts on China's economy in 2018]. (aug. 22, 2018). – Retrieved from : <http://www.bakertilly.ua/news/id1553>
9. Savchuk, O. I., Dranovych, M. P. (19–21.04.2018) Fondovyi rynek v Ukraini ta osoblyvosti formuvannia yoho infrastruktury [The stock market in Ukraine and the peculiarities of its infrastructure development]. – Retrieved from : <http://intkonf.org/savchuk-oi-dranovich-mp-fondoviy-rinok-v-ukrayini-ta-osoblivosti-formuvannya-yogo-infrastrukturi/>

N. P. Matseliukh. Indicators of development of stock markets and challenges for Ukraine

Introduction. Currently, there are disparities in the development of stock markets between developed and developing countries, which may increase in the budget crisis and financial sectors of these countries. Therefore, it is very important to track the trends of the main indicators of the development of stock markets - the main stock indexes of countries, in order to respond in a timely manner to the challenges of effective management decisions.

Purpose. In this context it is important to study the dynamics of world stock indices in conjunction with stock market indicators of Ukraine in order to minimize the risks and justify development trends.

In this context, it is very important to study the dynamics of world stock indices in conjunction with the indicators of the stock market of Ukraine.

Methods. The study was conducted using methods of economic-statistical modeling and fundamental analysis of the leading stock indexes of the USA and China (Dow Jones index, SSE composite Index) and stock indexes of Ukraine (PFTS index and UX index).

Results. The tendencies of development of world stock markets are substantiated, key development elements are support for lending growth, stepping up efforts to restore the equilibrium of economic resources distribution, increasing the role of market forces, maintaining openness, modernizing and expanding political constraints. Established that the Ukrainian stock market is quite concentrated and immature as the volume of trading, and the number of concluded deals. The network of stock exchanges as the system does not exist, the shares structure is characterized by high fragmentation. The Ukrainian stock market remains vulnerable and depends on the behavior of foreign investors. Such a strong dependence on the behavior of non-resident investors contributes to the instability and inefficiency of the Ukrainian stock market. In addition, there are problems for the stock market in Ukraine, which form its pricing anomalies in development. In particular, the conflict in the Kerch Strait on November 26, 2018 and the introduction of martial law in certain areas adversely affected Ukraine Ukrainian trade shares on world stock exchanges. If the shares continue to fall, then the next time Ukraine will borrow less money at a higher percentage.

Conclusion. On the basis of analysis of the main world indicators of the situation of stock markets in conjunction with modern features of the stock market of Ukraine modern tendencies in the development of world stock markets and stock market of Ukraine at the present stage are revealed. It has been established that in the long run, the Shanghai Stock Exchange index will be the determining indicator of the world. As for the stock market of Ukraine under the conditions of a changing environment, it should be associated with the avoidance of price abnormalities of its development and implementation of reforms, related to the fair privatization in relation to combating corruption; state support of the IPO of Ukrainian issuers; stimulation of the domestic investor; reforming the taxation of withdrawn capital, etc.

Key words: stock market, stock indices, development challenges, quotations, stock exchanges, price, price anomalies.

Стаття надійшла до редколегії 18 березня 2019 року

УДК 336.226.3 (477+4ЄС)

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.155-163

Н. В. Новицька,*к.е.н.,**Університет ДФС України,**e-mail: n.novitska@gmail.com,***ORCID ID 0000-0002-8238-4006**

ОСОБЛИВОСТІ МОНІТОРИНГУ РУХУ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ У КРАЇНАХ ЄС

У роботі описана система контролю за переміщенням підакцизних товарів у країнах ЄС, її принцип функціонування та нормативно-правове забезпечення. Визначено, що ця система базується на таких інститутах, як фінансова гарантія та електронний адміністративний документ. З'ясовано, що основними перевагами застосування системи є можливість відстеження руху підакцизних товарів (як для відправника, так і для одержувача), а також полегшення аудиту та контролю за допомогою більш ефективної та якісної документації, пов'язаної з таким переміщенням.

Ключові слова: акцизний податок, режим відстроченої сплати акцизного податку, система контролю за рухом підакцизних товарів.

Н. В. Новицкая. Особенности мониторинга движения подакцизных товаров в странах ЕС

В работе описана система контроля за перемещением подакцизных товаров в странах ЕС, ее принцип функционирования и нормативно-правовое обеспечение. Определено, что данная система базируется на таких институтах, как финансовая гарантия и электронный административный документ. Установлено, что основными преимуществами применения системы является возможность отслеживания движения подакцизных товаров (как для отправителя, так и для получателя), а также облегчение аудита и контроля с помощью более эффективной и качественной документации, связанной с таким перемещением.

Ключевые слова: акцизный налог, режим отсроченной уплаты акцизного налога, система контроля за движением подакцизных товаров.

Метою цієї роботи є дослідження кращих практик автоматизованого контролю за рухом підакцизних товарів, що застосовуються у країнах ЄС.

Постановка проблеми. Нині одним з перспективних напрямів удосконалення державного регулювання ринку підакцизних товарів є підвищення ефективності здійснення фактичних перевірок учасників ринку підакцизних товарів, у тому числі через використання інструментів дистанційного контролю; вдосконалення спеціальної звітності про виробництво та реалізацію підакцизних товарів як невід'ємної складової формування єдиного інформаційного масиву даних для реалізації процедур моніторингу руху підакцизних товарів від виробника до кінцевого споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням контролю за обігом підакцизних товарів присвячено значну кількість наукових публікацій [1; 2, с. 283; 3; 4], проте й досі існує багато проблем у цій сфері, серед яких нелегальне виробництво та обіг, порушення правил реалізації продукції, виготовленої легально, форстолінг, продаж підакцизної продукції за цінами, нижчими собівартості тощо. Нині ДФС України запроваджені окремі сучасні електронні сервіси адміністрування акцизного податку, проте життя змінюється та постають нові проблеми, пов'язані з діджиталізацією процесів контрольної діяльності фіскальних органів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до європейського законодавства акцизний податок сплачується у кінцевому пункті споживання. Перебуваючи в режимі транзиту до кінцевого пункту призначення, ці товари перебувають у режимі відстроченої сплати акцизного податку, який використовується для забезпечення безперешкодного доступу на внутрішні ринки країн-членів. Інструментом забезпечення адміністрування акцизного податку в країнах ЄС у такому режимі є функціонування інституту акцизних складів¹ та електронна система контролю за рухом підакцизних товарів – Excise Movement and Control System (далі – EMCS)². Використання цієї системи передбачає реєстрацію цифрових документів про рух підакцизної продукції в електронних системах країни відправника та країни призначення. Нині 99 % усіх перевезень підакцизних товарів у межах ЄС відбуваються в режимі відстроченої сплати акцизного податку. Щорічно кількість перевезень підакцизних товарів становить 3,5 млн, сукупною вартістю 270 млрд євро і надходженнями акцизного податку 90 млрд євро. З моменту свого впровадження, починаючи із січня 2010 р. до травня 2015 р., було зафіксовано понад 13,6 млн переміщень підакцизних товарів у режимі відстроченої сплати акцизного податку, з яких 98,1 % завершено без порушень.

EMCS була розроблена, щоб забезпечити плавний перехід до безпаперового (електронного) середовища, знявши перешкоди, пов'язані з оподаткуванням, щодо переміщення підакцизних товарів через кордони шляхом мінімізації витрат як економічних операторів, так і фіскальних органів. Застосування системи EMCS дозволило скоротити загальні адміністративні витрати для багатьох країн-членів від 37 до 27,5 млн євро 2014 року. Крім економії коштів на адміністрування акцизного податку до позитивних результатів запровадження системи, варто також віднести ліквідацію паперового документообігу та пов'язане з цим збільшення ефективності, вивільнення ресурсів, які були спрямовані на посилення контролю за процесами підвищеного ризику. Для економічних операторів основними перевагами застосування системи стала поява можливості відстеження руху підакцизних товарів (як для відправника, так і для одержувача), а також полегшення аудиту та контролю за допомогою більш ефективної та якісної документації, пов'язаної з таким переміщенням.

Одним із основних завдань розробки EMCS була поставлена допомога у боротьбі з ухиленням від сплати податків та певними видами шахрайства, як це описано у Доповіді Групи вищого рівня 1998 року про шахрайство у сфері діяльності з алкогольними напоями

¹ Склад, на якому підакцизні товари можуть зберігатися та вироблятися в режимі відстроченої сплати акцизного податку, що полегшує перевірку виробничих та складських приміщень.

² Рішення про впровадження EMCS було ухвалено за підсумками доповіді, представленої Генеральним Директорам з митного та непрямого оподаткування групою високого рівня про шахрайство в секторі тютюнових та алкогольних напоїв 1998 року.

та тютюновими виробами [6], та вирішення ряду проблем, виявлених у системі на той момент. Найважливішими слабкими сторонами вважалися відсутність контролю над трейдерами та партіями товарів у країні-члені відправлення і відсутність попередньої інформації в країні-члені призначення та відсутність можливості проведення своєчасного, цілеспрямованого і вибіркового контролю на основі аналізу податкових ризиків.

EMCS є однією з багатьох транс'європейських ІТ-систем, частково профінансованих за програмою ЄС Fiscalis. Значна економія фінансових ресурсів від підвищення ефективності пов'язана з наявністю спільної інфраструктури, яка дозволяє забезпечити безпечний та швидкий обмін електронною податковою інформацією між державами-членами. З точки зору вартості та контролю потрібно зазначити, що лише загальноєвропейська система може забезпечити одноманітність та узгоджені умови, необхідні для належного функціонування внутрішнього ринку. Крім того, центральна координаційна роль, яку виконує Комісія, а також управління EMSC, яка охоплює всі 28 держав-членів, забезпечує підвищення ефективності порівняно з можливими двосторонніми чи міжнародними ініціативами. Наявність форуму для узгодження та центральної координації спільних правил (правових аспектів) та специфікацій (технічних аспектів) для функціонування заходів допомагає запобігти дублюванню зусиль.

Функціонування системи EMCS передбачає, що постачальники підакцизних товарів (далі – економічні оператори (ЕО) у режимі реального часу вносять до єдиної бази електронні документи про їхнє відвантаження (рис. 1). Для гарантування сплати акцизного податку передбачений спеціальний інструмент у вигляді фінансової гарантії – кошти, які вносять продавці (вантажовідправники) підакцизних товарів у країні відправлення, що забезпечує солідарну відповідальність за сплату акцизного податку разом з покупцем (вантажоотримувачем). Фінансова гарантія відшкодовується у разі підтвердження факту оприбуткування підакцизних товарів вантажоотримувачем. У разі відсутності підтвердження факту отримання підакцизних товарів фінансова гарантія не повертається. Крім того, такі ЕО можуть бути позбавлені дозволу на діяльність. Використання системи EMCS у її класичному вигляді є обов'язковим у випадку здійснення поставок підакцизних товарів між країнами-членами ЄС. Для підакцизних товарів, що призначені для споживання на внутрішньому ринку, можуть використовуватись підходи організації контролю як на основі рішень системи EMCS, так і зовсім відмінні від неї.

У межах системи EMCS переміщення підакцизних товарів документується на кожному етапі через електронний адміністративний документ (далі – e-AD):

- e-AD видається вантажовідправником (виробником, імпортером), який містить інформацію про вантаж та запланований рух у межах ЄС;
- e-AD підтверджується в країні відправлення. Європейський реєстр операторів (SEED¹) використовується для перевірки акцизних номерів вантажовідправника та одержувача;
- e-AD в електронній формі передається країною-членом, що відправляє до країни призначення;
- країна-призначення пересилає групу електронних повідомлень вантажовідправнику;

¹ Реєстр господарських операторів, про частину якого трейдери можуть проконсультуватися в Інтернеті, щоб дізнатись, чи певний акцизний номер є дійсним, якими категоріями товарів оператор має право торгувати. Цей реєстр є основним компонентом EMCS, оскільки дозволяє адміністраціям держав-членів перевіряти документи трейдерів, перш ніж надавати їм дозвіл на переміщення будь-яких акцизних товарів у режимі відстроченої сплати акцизного податку.

– вантажоодержувач подає «звіт про отримання» після того, як він отримав підакцизні товари. У цьому звіті зазначають будь-які відхилення фактичного обсягу та обсягу, зазначеного в документах;

– звіт про надходження відправляється вантажовідправнику, який потім може зазначити у документах, що переміщення завершено, та подати документи для відшкодування фінансової гарантії, яка внесена за підакцизні товари.

Для запобігання шахрайству зміна даних у e-AD неможлива, коли документ підтверджений та йому призначено номер ARC. Помилки введення даних (наприклад, кількість, тип товару) в основному вирішуються через спілкування між фіскальними органами та ЕО.

Нині систему EMCS використовує понад 80 000 зареєстрованих економічних операторів, і вона є важливим інструментом для обміну інформацією та співпраці між державами-членами.

Метою функціонування EMCS є:

– протидія нелегальному обігу підакцизних товарів через перевірку інформації в режимі реального часу та перевірка товарів, які переміщуються в режимі призупиненої сплати акцизного податку;

– забезпечення безпечного переміщення підакцизних товарів у режимі відстроченої сплати акцизного податку з перевіркою перед отриманням кінцевим покупцем;

– спрощення процедури для трейдерів через стандартну електронну систему для всіх країн ЄС;

– прискорення процедури повернення фінансових гарантій після надходження товарів до місця призначення;

– створення умов для скорочення паперового документообігу.

Основні нормативні документи ЄС, які регламентують функціонування EMCS, такі:

– *Директива 2008/118/ЄС*. Цей документ скасовує Директиву 92/12/ЄЕС і встановлює правові рамки для функціонування EMCS. У перших чотирьох розділах Директиви приводяться загальні визначення для типів економічних операторів, які повинні бути зареєстровані та уповноважені зберігати підакцизні товари в режимі відстроченої сплати акцизного податку (залишено можливість для держав-членів внести певні корективи в це визначення); встановлюються узгоджені правила щодо часу та місця справляння акцизного податку; визначено чіткі умови, за яких акцизний податок підпадає під дію режиму відстроченої сплати на території ЄС, а також процедури, яких потрібно дотримуватися. До загальних цілей Директиви належать забезпечення відповідного функціонування внутрішнього ринку та податкових надходжень акцизного податку;

– *Регламент (ЄС) № 684/2009*. Цей нормативний акт встановлює положення, що стосуються комп'ютерних процедур руху акцизних товарів у режимі відстроченої сплати акцизного податку;

– *Правила 389/2012*, які закріплюють положення про адміністративне співробітництво між державами-членами щодо функціонування EMCS, включаючи обмін інформацією та статистикою;

– *Рішення № 1152/2003 / ЄС* Європейського Парламенту та Ради є правовим підґрунтям для розробки EMCS, для комп'ютеризації системи, за якої підакцизні товари переміщуються між уповноваженими операторами ЄС відповідно до режиму відстроченої сплати акцизного податку.

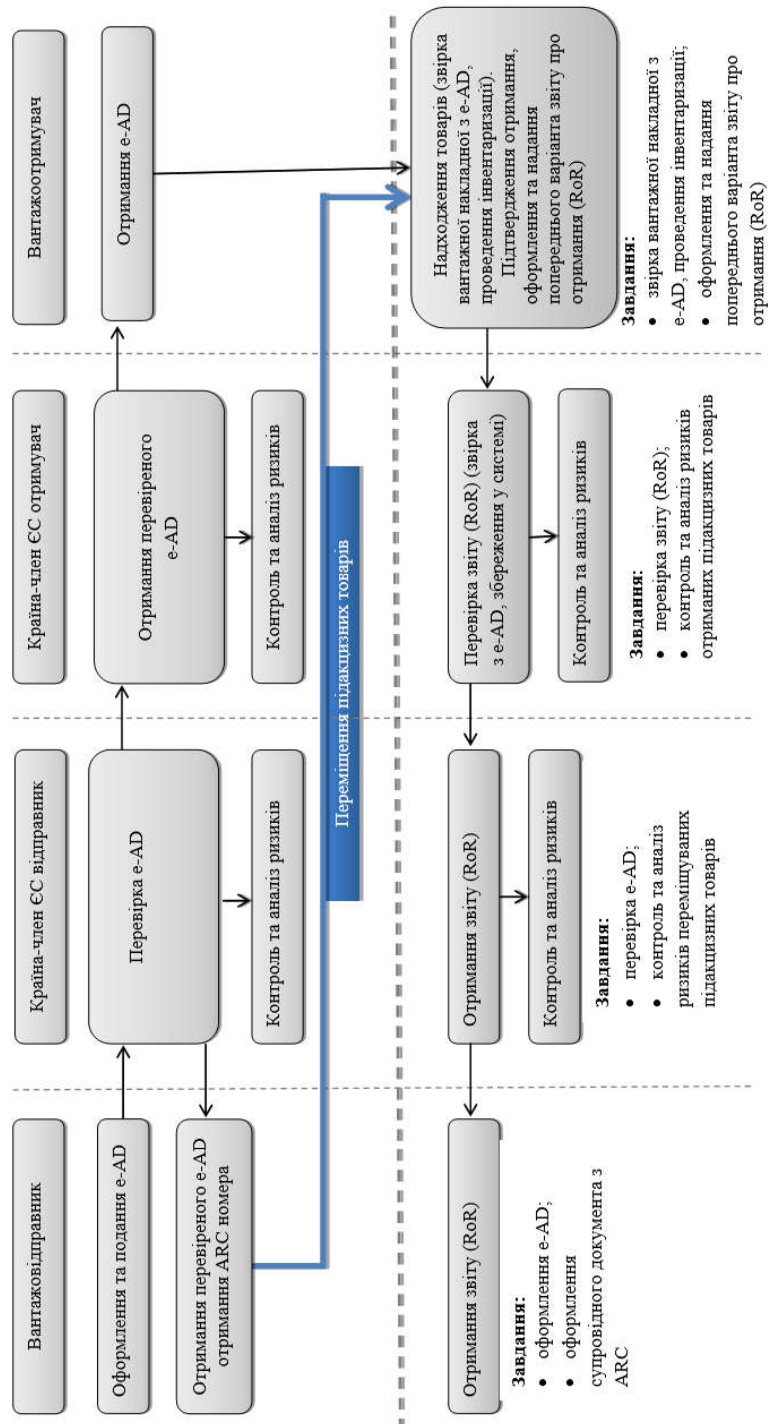


Рис. 1. Процес переміщення підакцизних товарів у режимі призупиненої сплати акцизного податку та його супроводження у системі EMSC

Джерело: *Evaluation of current arrangements for the holding and moving of excise goods under excise duty suspension : Final Report. European Union. 2015. 359 p.*

Розглянувши основні елементи системи переміщення підакцизних товарів ЕМCS, мету її запровадження та законодавство, що регламентує її функціонування, доцільно зазначити, що для суб'єктів господарювання, які планують стати зареєстрованими економічними операторами, що переміщують підакцизні товари в режимі відстроченої сплати акцизного податку, першим кроком є отримання дозволу. Для створення чіткої та послідовної структури у всіх країнах ЄС і для забезпечення рівного доступу ринку всіх економічних операторів види дозволів та економічних операторів (рис. 2) регламентуються Директивою 2008/118/ЄС. Доступ на ринок визначається умовами, які повинні бути виконані для того, щоб отримати дозвіл. Вимоги до отримання дозволів розробляються окремо кожною державою-членом.

Нині кількість активних зареєстрованих економічних операторів у ЄС перевищила 100 тис. осіб. Проте це не відображає загальну кількість суб'єктів господарювання, яка провадить діяльність з підакцизними товарами, оскільки один оператор може мати кілька типів дозволів для постачання товарів до різних держав-членів, різних видів продукції. Найбільшу кількість дозволів видано у Франції, що становить 38 % всіх дозволів, виданих у країнах ЄС-28. У Німеччині видано – 9,7 %, в Італії – 9,6 %, Угорщині – 7,4 %, в Іспанії – 7,3 %. Аналізуючи кількість дозволів за їхніми видами у розрізі країн, варто зазначити, що в Угорщині, Франції та Іспанії найбільша їхня частка відносно інших видів видана власникам податкових складів. У таких країнах, як Словаччина та Нідерланди – одержувачам. Швеція є країною з найвищою часткою зареєстрованих вантажовідправників щодо загальної кількості дозволів, тоді як Фінляндія має відносно високу частку тимчасово зареєстрованих одержувачів.

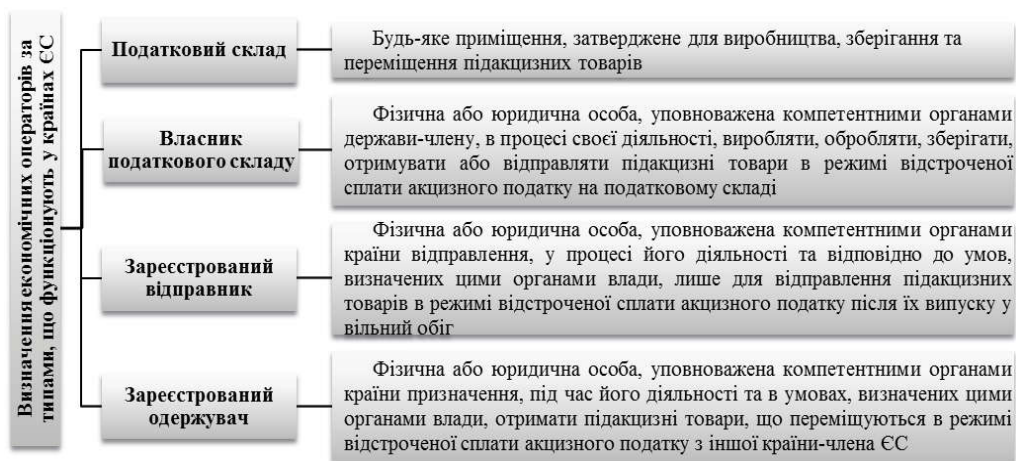


Рис. 2. Визначення економічних операторів за типами, що функціонують у країнах ЄС

Джерело: про загальний режим акцизних зборів та скасування Директиви № 92/12/ЄЕС.

Специфіка окремих ринків підакцизних товарів обумовлює тенденції щодо кількості виданих дозволів. Оскільки виробництво тютюнових виробів є висококонцентрованим, на ринку є декілька великих гравців, отже, для діяльності з цими підакцизними товарами

видається відносно невелика кількість дозволів. Сектор виробництва алкогольних напоїв досить фрагментований у деяких підгалузях, зокрема у виноробній промисловості, яка характеризується багатьма дрібними виробниками, це обумовлює значну кількість запитуваних дозволів. Енергетичний сектор характеризується спеціалізованими операторами та великою їхньою концентрацією і, відповідно, для діяльності з цим видом підакцизних товарів запитують невелику кількість дозволів.

Відповідно до правил Директиви економічні оператори можуть подати заявку на отримання різних видів дозволів¹, кожен з яких породжує особливі права та обов'язки. Незважаючи на певні розбіжності у державному контролі за обігом підакцизних товарів, у цілому у всіх державах-членах суб'єктами господарювання повинні виконуватися аналогічні типи технічних², фінансових³ та юридичних⁴ вимог, щоб вони могли отримати повноваження економічного оператора.

Аналізуючи вплив запровадження системи EMCS на ефективність заходів щодо боротьби із шахрайством, потрібно зазначити, що за оцінками фахівців відсутньою є регулярна звітність про незаконну торгівлю (і шахрайство) між державами-членами, за винятком окремих зареєстрованих випадків, і навіть відсутність інформації про масштаби цієї проблеми. Відповідно до опитування фіскальних органів, проведеного в країнах ЄС, наявність методик оцінки контрабанди та шахрайства в цілому значно залежить від ресурсів, які держави-члени виділяють на ці дослідження [5]. Оцінки нелегального ринку підакцизних товарів та методики їхнього визначення відрізняються в різних країнах ЄС. У багатьох випадках (за винятком Великобританії та Ірландії) інформація про нелегальний ринок базується на виявлених випадках шахрайства, що призводить до недооцінки масштабів цієї проблеми (оскільки вони не враховують невиявлені випадки шахрайства).

Висновки та перспективи подальшого розвитку.

Основним інструментом забезпечення адміністрування акцизного податку у країнах ЄС у режимі відстроченої сплати є функціонування інституту акцизних складів, фінансова гарантія та електронна система контролю за рухом підакцизних товарів – EMCS, у межах якої переміщення підакцизних товарів документується на кожному етапі через електронний адміністративний документ. Впровадження системи EMCS спричинило зменшення вартості податкових перевірок та полегшило доступ до інформації для проведення аналізу ризиків / моніторингу в країнах ЄС. Важливо зазначити, що система також покращила координацію та співпрацю між фіскальними органами держав-членів у справах про транскордонне шахрайство. Проте значним недоліком системи EMCS нині є відсутність стандартизованої в масштабах ЄС методики оцінки ризиків. Зважаючи на це, в умовах діджиталізації усіх процесів у сфері оподаткування під час розробки стратегічних ініціатив розвитку системи контролю за обігом підакцизних товарів в Україні потрібно розглянути можливість запровадження системи, подібної до EMCS. Поряд з цим варто зазначити, що фіскальними органами України нині розробляються та впроваджуються новітні сервіси,

¹ Склад, на якому підакцизні товари можуть зберігатися та вироблятися в режимі відстроченої сплати акцизного податку, що полегшує перевірку виробничих та складських приміщень.

² Рішення про впровадження EMCS було ухвалено за підсумками доповіді, представленої Генеральним Директорам з митного та непрямого оподаткування групою високого рівня про шахрайство в секторі тютюнових та алкогольних напоїв 1998 року.

³ Системи управління та нагляду, безпека приміщень, ліцензії на машини та обладнання, облік, сайт та ін.

⁴ Фінансові гарантії, вимоги до обороту, мінімальні запаси тощо.

до яких належать, зокрема, система електронного адміністрування реалізації пального та електронної акцизної накладної, мобільний додаток «Легальний акциз», електронна ліцензія на оптову та роздрібну торгівлю алкогольними і тютюновими виробами, система контролю за обігом підакцизних товарів на всіх етапах ланцюга постачання «Електронна акцизна марка» тощо. Такі тенденції триватимуть і надалі, у зв'язку з цим актуальним та своєчасним є дослідження особливостей моніторингу руху підакцизних товарів у країнах ЄС для виявлення кращих зарубіжних практик, які дозволять удосконалити процеси контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брехов С. С. Напрями вдосконалення системи контролю за обігом спирту та алкогольних напоїв в Україні [Електронний ресурс] / С. С. Брехов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps_2013_1_4
2. Трансформація акцизної політики України : монографія / В. І. Коротун, С. С. Брехов, Н. В. Новицька та ін. ; за заг. ред. В. І. Коротуна. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2015. – 448 с.
3. Рядінський Є. О. Державне регулювання виробництва та обігу алкогольної продукції, його завдання та види / Є. О. Рядінський // Наука і правоохорона. – 2018. – № 1. – С. 200–206.
4. Шульга Т. М. Проблематика акцизного оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / Т. М. Шульга, В. С. Савчук // Часопис Національного університету «Острозька академія». – 2018. – № 2(18). – (Серія «Право»). – Режим доступу : <https://lj.oa.edu.ua/articles/2018/n2/18stmovu.pdf>
5. Evaluation of current arrangements for the holding and moving of excise goods under excise duty suspension: Final Report. European Union, 2015. – 359 p.
6. On Fraud in the Tobacco and Alcohol Sectors : Report to Directors General for Customs and Indirect Taxation, 1998. – 50 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.verginet.net/UserFiles/File/Avrupa_Birligi/4/report_High_Level_sectors.pdf.

REFERENCES

1. Brekhov S. S. (2013) Napryamy vdoskonalennya systemy kontrolyu za obigom spyrtu ta alkogolnyh napoyiv v Ukraini [Areas of improvement of the control system for the circulation of alcohol and alcoholic beverages in Ukraine]. Zbirnyk naukovykh pracz Nacionalnogo universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrainy [Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine]. Vol. 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprudps_2013_1_4 [in Ukrainian].
2. Transformaciya akcyznoyi polityky Ukrainy : monografiya (2015) [Transformation of the Excise Duty policy of Ukraine : Monograph] / ed. V. I. Korotun / V. I. Korotun, S. S. Brekhov, N. V. Novytska and others. – Irpin : Vydavnytstvo Nacionalnogo universytetu DPS Ukrainy. – 448 p. [in Ukrainian].
3. Ryadins'kyj Ye. O. (2018) Derzhavne reguluvannya vy`robny`cztva ta obigu alkogol`noyi produkciyi, jogo zavdannya ta vy`dy` [State regulation of production and circulation of alcohol

products, its tasks and types]. *Nauka i pravooxorona* [Science and law enforcement]. – № 1. – P. 200–206.

4. Shul'ga T. M., Savchuk V. S. (2018) Problematy'ka akcy'znogo opodatkovannya v Ukrayini [Issues of Excise Taxation in Ukraine]. *Chasopy's Nacional'nogo universy'tetu «Ostroz'ka akademiya»*. Seriya «Pravo» [The Journal of the National University of Ostroh Academy. The «Right» Series]. – № 2(18). URL : <https://lj.oa.edu.ua/articles/2018/n2/18stmovu.pdf>

5. Evaluation of current arrangements for the holding and moving of excise goods under excise duty suspension: Final Report (2015) European Union. – 359 p.

6. On Fraud in the Tobacco and Alcohol Sectors : Report to Directors General for Customs and Indirect Taxation (1998). – 50 p. URL : http://www.verginet.net/UserFiles/File/Avrupa_Birligi/4/report_High_Level_sectors.pdf.

N. Novytska. Features of monitoring the movement of excisable goods in EU

Introduction. *Currently, one of the promising directions for improving the state regulation of the excisable goods market is to increase the effectiveness of carrying out factual inspections of excise goods market participants, including through the use of remote control instruments; improvement of special reporting on the production and sale of excisable goods as an integral part of the formation of a single information array of data for the implementation of procedures for monitoring the movement of excisable goods from the manufacturer to the final consumer.*

The purpose is a developing of the best practice automated market surveillance of excisable goods in EU countries.

Results. *In this article is study out that for the administration of excise duty taxes in the EU countries in the mode of deferred payment there is functioning of the institute of excise warehouses and Excise Movement and Control System. It has been determined that the movement of excisable products between different EU countries involves the registration of digital documents in the electronic systems of the sending country and destination country. The main components of the EMCS, the legal and regulatory framework for its functioning, and the geographical structure of the permits issued for the movement of excisable goods are described.*

Conclusions. *The advantages and disadvantages of functioning of EMCS are revealed. The disadvantages include the lack of: methods for assessing the risks of illegal movement of excisable goods; regular reporting on trafficking and fraud; A Unified Methodology for Assessing the Illicit Market The benefits of EMCS are to reduce the cost of tax audits and facilitate access to information for risk monitoring, better coordination and cooperation between the Member States in cross-border fraud cases.*

Key words: *excise duty, excise duty suspension, Excise Movement and Control System.*

Стаття надійшла до редколегії 13 березня 2019 року

UDC 354:332.02

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.164-170

A. A. Oleshko,
*Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,
University of State Fiscal Service
of Ukraine,
e-mail: anna_oleshko@ukr.net,
ORCID ID 0000-0001-9328-7730;*
O. I. Trokhymets,
*Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,
Classical Private University,
e-mail: yelena.trohim@gmail.com,
ORCID ID 0000-0001-7587-7948*

REGIONAL ANTI-CRISIS POLICY IN THE CONDITION OF MACROECONOMIC INSTABILITY

In the article measures of the regional anti-crisis policy aimed at achieving the strategic goals of sustainable development of the state in the conditions of macroeconomic instability have been developed, based on the results of the analysis of the level of socio-economic development of the regions. The regional anti-crisis policy should be oriented towards the achievement of strategic goals of sustainable development of the State on the principles of reduction of interregional imbalance, decentralization and increase of competitiveness under the condition of ensuring socio-ecological and economic balance.

Key words: regional anti-crisis policy, regional development, anti-crisis management, interregional imbalance, macroeconomic instability, decentralization, regional competitiveness.

А. А. Олешко, О. І. Трохимець. Регіональна антикризова політика в умовах макроекономічної нестабільності

Негативні наслідки регіональних криз поширюються на національну економіку та призводять до просторової дестабілізації соціально-економічного розвитку країни. Низький рівень керованості регіональних кризових процесів призводить до поглиблення міжрегіональних диспропорцій, урбанізації та депопуляції сіл, еміграції робочої сили, браку фінансових ресурсів, невідповідності виробничої структури з постіндустріальними потребами суспільства. У цьому контексті в умовах макроекономічної нестабільності необхідним є вирішення проблеми ефективного державного антикризового управління з урахуванням особливостей соціально-економічного становища регіонів.

Метою статті є розробка теоретичних та практичних засад регіональної антикризової політики в умовах макроекономічної нестабільності.

Дослідження базується на економічному аналізі показників соціально-економічного розвитку / депресивності регіонів. У процесі розробки пріоритетів регіональної антикризової політики використано функціональний підхід.

У статті на основі результатів аналізу сучасного стану соціально-економічного розвитку регіонів виявлено регіони з випереджаючими темпами зростання та високим антикризовим потенціалом. Дослідження показали, що найбільш ефективним є використання превентивних методів антикризового управління, спрямованих на попередження кризових ситуацій, передбачення можливих негативних наслідків та їхнє усунення до моменту настання кризи.

Доведено, що регіональна антикризова політика повинна бути орієнтована на досягнення стратегічних цілей сталого розвитку держави, що передбачає зменшення міжрегіональних диспропорцій, децентралізацію та підвищення конкурентоспроможності за умови забезпечення соціо-еколого-економічного балансу.

Ключові слова: *регіональна антикризова політика, регіональний розвиток, антикризове управління, міжрегіональні диспропорції, макроекономічна нестабільність, децентралізація, регіональна конкурентоспроможність.*

Introduction. In the context of crisis processes escalation, the growth of their frequency, the depth of their running and the reduction of control make it necessary to form an effective anti-crisis policy at the national and regional levels.

Current issues of regional development arise (are connected), first of all, with the growing gap in the levels of social and economic development of the administrative and territorial units of Ukraine, urbanization and depopulation of villages, emigration of the labor force, lack of financial resources, noncompliance of the production structure with the post-industrial needs of the domestic and foreign markets, and weak public institutions (public authorities).

There are 64 indicators which are the criteria for the development / depression of the socio-economic status of the regions of Ukraine. These indicators are divided into 12 groups: «Economic and social unity», «Economic efficiency», «Investment and Innovation Development and Foreign Economic Cooperation», «Financial self-sufficiency», «Small and Middle Business Development», «Labor market efficiency», «Infrastructure Development», «Renewable energy and energy efficiency», «Access to education services and their quality», «Access to public health services and their quality», «Social protection and security», «Rational use of natural resources and quality of the environment» [4].

According to the results of the ranking of social and economic development of the regions conducted by the Ministry of Regional Development and Housing and Communal Services of Ukraine, in 2017 the five most developed regions included the city of Kyiv, and Kharkiv, Dnipropetrovsk, Rivne and Chernivtsi regions. The last five places took Luhansk, Donetsk, Mykolaiv, Odessa and Chernigov regions.

Significant erratically development of territories and the growth of interregional social and economic disproportions lead to regional crisis processes escalation. Regional crises deepen the gap in the indicators of Gross Domestic Product per capita between developed and depressed regions. Crisis phenomena cover all areas of life support of the region and may deepen as a result of ineffective state policies.

Analysis of recent research and publications. The following scientists devoted their scientific papers to the study of spatial development and its management within national economies:

W. Isard, V. Vorotin, Ya. Zhalilo, O. Granberg, P. Krugman, J. Harvey. Anti-crisis approaches to the regional development management are considered in the papers of M. Dolishniy, S. Gazarian, T. Zhelyuk, O. Tyshenko. The abovementioned research is a scientific basis for the formation of an integral system of the state anti-crisis management of regional development taking into account current situation.

Uninvestigated parts of general matters defining. Regional anti-crisis policy as a component of the state anti-crisis policy is characterized by certain features that determine peculiarities of regional development and mechanisms of crisis management. Firstly, regional development is closely related to the natural and climatic factor and depends on available raw materials and geopolitical location. Secondly of all, as a rule, regional economy, with the self-reproduction process, has a specialization based on the territorial division of labor and excludes the balance of the production structure that causes economic crises, especially in sector-specific regions. Thirdly, the regional social and economic system has a certain level of autonomy and financial independence and at the same time is a subsystem of the national economy, which requires the implementation of regional policy within the framework of the national strategy for sustainable development.

Obviously, the solution of the problems of the regions of Ukraine, taking into account the peculiarities of their development and the elimination of regional disparities in the conditions of global uncertainty and macroeconomic instability requires effective crisis management.

The aim of the article (the objective of the article) is to develop the theoretical and practical principles of regional anti-crisis policy in the conditions of macroeconomic instability, which involves the implementation of management decisions, priorities, methods and tools within the framework of the national strategy of the regional development.

Results. The reform of decentralization and local self-government and the reform of regional policy are integral parts of the Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2020» [6]. In the medium-term, the decentralization is going to be carried out, which involves the creation of a modern system of local self-government and territorial organization of governmental authorities taking into account Ukrainian peculiarities and traditions based on European values of the development of local democracy, formation of united territorial communities and ensuring adequate financing of their development [7].

The strategy of regional development of Ukraine for the period up to 2020, along with the increase of competitiveness and territorial social and economic integration and spatial development of regions, the strategic goal of the state regional policy is determined by the effective state administration in the field of regional development [5].

Obstacles to the implementation of the mentioned strategic imperatives of regional development are crisis phenomena and processes that are objectively presented in any social and economic system and, depending on the kind, have a certain level of controllability [2].

The criterion of depression of member countries of the EU is the value of GDP per capita – below 75 %. Ukrainian scientists recommend to implement the mentioned approach to the regions of Ukraine [1]. 16 regions of Ukraine had gross regional product (GRP) per capita below 75 % of the average in Ukraine in 2016 (excluding the Crimea and part of the occupied territories). Moreover, the ratio between the maximum value of GRP per capita in Kyiv (UAH 191736) and the minimum – Chernivtsi region (UAH 23365) was 8.2 times.

The reduction of the gap in the levels of economic growth of the depressed regions of Ukraine is possible to the outperforming growth rates of the GRP and the population's

disposable income. In the crisis period, a new background of the preconditions for further economic development is formed, therefore, the depth of the economic downturn and the rate of transition of regions of Ukraine to positive macroeconomic dynamics is one of the basic characteristics of a successful post-crisis recovery of the regional social and economic system.

Ranking of the regions of Ukraine at outperforming economic growth makes it possible to identify regions of Ukraine with a high level of anti-crisis potential and real opportunities to overcome depressive trends. In this regard, the outperforming growth of depressed territories and ensuring sustainable social and economic development of all regions of Ukraine provides for the implementation of an effective system of state crisis management of regional development through the introduction of a set of focused actions of state authorities aimed at preventing crisis situations, and in case of their occurrence – elimination and minimizing the negative consequences for the social and economic system in the region.

The implementation of the state anti-crisis management of regional development is provided according to the purpose and determined on the basis of three mutually agreed priorities. This is reduction of interregional imbalances, decentralization and increase of competitiveness.

First of all is a reduction of interregional imbalances which provides for an outperforming growth of depressed territories on the basis of state regulatory influence on processes of social and economic development. In this context, it is important to implement the political principle of the European Regional Development Policy, according to which developed regions must ensure solidarity with depressed regions, and low levels of production or high unemployment in poor regions are a loss of potential for the country in general [9].

For Ukraine, in the context of the crisis and post-crisis recovery of the regions' economy, the following areas of policy of reducing interregional imbalance such as deurbanization and revival of rural territories, reduction of labor emigration, formation of regional clusters, growth of regional investments, employment, production and social and infrastructural support are urgent and important.

Reduction of interregional imbalances can be achieved using decentralization tools. An important issue for Ukraine is the creation of amalgamated territorial communities. During 2015–2018, 699 amalgamated territorial communities have already been created in Ukraine. But necessary is the predominance of financial instruments, including budgetary and fiscal decentralization of the highly centralized mechanism for financing regional development. The implementation of the priority implies, on the one hand, increasing the effectiveness of the participation of the amalgamated territorial communities in the competition for infrastructure projects and the distribution of state subsidies, as well as improving the mechanism of intergovernmental fiscal relations at the state level.

The regional anti-crisis policy should be implemented the imperatives of state regulation of pricing of the products of social importance. It's necessary to mention that state regulation of pricing of the products of social importance was cancelled from July 1st, 2017 [3]. At the same time, in unstable economies and crisis situations, state regulation of prices for socially-oriented food products is necessary, as the absence of clear price ceilings may lead to the unjustified increase in prices [8]. This is confirmed by the results of empirical studies, which have found that, firstly, prices for different food products of social importance are not the same in the regions. Secondly, in all regions of Ukraine, the permanent uneven rise in prices for most food products of social importance is taking place. In the conditions of inflation rate increase in Ukraine is above

the established inflation target, state regulation of prices for socially important goods will ensure a reduction of basic inflation, an adequate level of food security and the prevention of social tension in the society.

Increase of competitiveness as a priority should be implementing within the global trend of formation of a post-industrial information economy, according to which the dynamic development of the digital economy is taking place, while simultaneously increasing the production of agricultural products (due to the world food crisis) in the condition of unprecedented increase in competition for domination in competition for domination in foreign markets.

Providing long-term economic development implies an active regional innovation and industrial policy and includes:

- effective use of local resource potential with the provision of favorable conditions for entrepreneurial activity, as well as the creation of competitive advantages of the regional economy sectors in the territorial division of labor;

- elimination of structural deformations and adaptation of production to the structure of market demand by ensuring an outperforming growth of output of branches of the fifth and sixth technological processes while maintaining the growth rates of other sectors;

- the creation of new and restructuring of existing enterprises in the territory of depressed regions, transfer of some production from places of excessive concentration of production to mono-structural cities and territories with high unemployment;

- the revival of innovation and investment activity in industry with the concentration of financial resources in key areas of science-intensive industries on the basis of program-target management method.

The effectiveness of regional anti-crisis policy is possible under the condition of ensuring socio-ecological and economic balance. The main imperative of socio-ecological and economic balance is ensuring maximum rates of economic growth while maintaining environmental protection, social protection and achieving high social standards.

Conclusion. The results of effective regional anti-crisis policy is the avoidance, reduction of the economy decline, the duration, scale and negative consequences of the crisis and post-crisis depression, increase of the level of anti-crisis potential, and increase the stability of the regional social and economic system to external and internal disturbances.

For social and economic development of the regions of Ukraine, the greatest threat is the risks of social and political instability, the shift of emphasis in the adoption of governmental decisions from the system to the situational approach, the adoption of legislative acts aimed at solving current problems of the economy.

Anti-crisis management should be oriented towards the achievement of strategic goals of sustainable development, which involves the priority of introducing long-term economic growth mechanisms over situational benefits of short-term influence. The priorities of the regional anti-crisis policy are the reduction of interregional imbalance, decentralization and increase of competitiveness under the condition of ensuring socio-ecological and economic balance.

REFERENCES

1. Zheliuk T. (2017). *Rehionalnyi rozvytok: novi pidkhody do antykryzovoho upravlinnia* [Regional development: new approaches to anti-crisis management] *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, (2), 19–36. [In Ukrainian].

2. Oleshko A. A. (2012) Kontseptualni zasady antykrizovoho rehuliuвання natsionalnoi ekonomiky [Conceptual principles of anti-crisis regulation of the national economy] *Ekonomika ta derzhava*, (9), 4–7. [In Ukrainian].
3. Pro vnesennia zmin u dodatok do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy : vid 25 hrudnia 1996 r. № 1548 ta vyznannia takymy, shcho vtratyly chynnist, deiakyykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy [On Amendments to the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 25, 1996, No. 1548, and the repeal of certain resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine] postanova Kabinetu ministriv Ukrainy : vid 7 chervnia 2017 r. № 394. – Retrieved from : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/394-2017-%D0%BF>
4. Pro zatverdzhennia Poriadku ta Metodyky provedennia monitorynhu ta otsinky rezul'tatyvnosti realizatsii derzhavnoi rehionalnoi polityky [On Approval of the Procedure and Methodology for Monitoring and Evaluation of the Effectiveness of the Implementation of the State Regional Policy] // Postanova KMU : vid 21 zhovtnia 2015 r. № 856. – Retrieved from : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF/page>
5. Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku [On Approval of the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020] // postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy : vid 6 serpnia 2014 r. № 385. – Retrieved from : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
6. Pro Stratehiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» [On the Strategy of Sustainable Development «Ukraine – 2020»] zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy : vid 12 sichnia 2015 roku № 5/2015. – Retrieved from : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
7. Serednostrokovyi plan priorytetnykh dii Uriadu do 2020 roku [Medium-Term Plan for Priority Actions of the Government by 2020] // zatverdzhenyi rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy : vid 3 kvitnia 2017 r. № 275-r.
8. Trokhymets O. I. (2014) Derzhavne rehuliuвання tsin na sotsialno oriietovani tovary i posluhy v Ukraini [State regulation of prices for socially oriented goods and services in Ukraine] *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, (1(25)), 97–101. [In Ukrainian].
9. Regional policy (28.11.2018). – Retrieved from : http://ec.europa.eu/regional_policy/en/

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Желюк Т. Регіональний розвиток: нові підходи до антикризового управління / Т. Желюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2017. – № 2. – С. 19–36.
2. Олешко А. А. Концептуальні засади антикризового регулювання національної економіки / А. А. Олешко // Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 4–7.
3. Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України : від 7 червня 2017 р. № 394 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/394-2017-%D0%BF>
4. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики : постанова Кабінету Міністрів України : від 21 жовтня 2015 р. № 856 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF/page>

5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова Кабінету Міністрів України : від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України : від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

7. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року : затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України : від 3 квітня 2017 р. № 275-р.

8. Трохимець О. І. Державне регулювання цін на соціально орієнтовані товари і послуги в Україні / О. І. Трохимець, О. В. Покатаєва // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 1(25). – С. 97–101.

9. Regional policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/en/

А. А. Олешко, Е. И. Трохимец. Региональная антикризисная политика в условиях макроэкономической нестабильности

В статье на основе результатов анализа уровня социально-экономического развития регионов разработаны мероприятия региональной антикризисной политики, направленные на достижение стратегических целей устойчивого развития государства в условиях макроэкономической нестабильности. Предложены ключевые направления реализации первоочередных приоритетов региональной антикризисной политики, к которым отнесены уменьшение региональных диспропорций, повышение уровня конкурентоспособности, децентрализацию и эффективное создание объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: региональная антикризисная политика, региональное развитие, антикризисное управление, межрегиональные диспропорции, макроэкономическая нестабильность, децентрализация, региональная конкурентоспособность.

Стаття надійшла до редколегії 11 березня 2019 року

УДК 336:368.9.06

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.171-179

С. В. Онишко,

д.е.н., професор,

e-mail: onyshko_sv@ukr.net,

ORCID ID 0000-0001-5811-2724;

Ю. В. Шевчук,

Університет ДФС України,

e-mail: uliyash@ukr.net,

ORCID ID 0000-0001-7503-8028

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті розглянуті моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я, що використовуються у світовій практиці, а саме: моделі «Семашка», «Бевериджа», «Бісмарка», приватна модель. На їхній основі визначені централізовані та децентралізовані моделі фінансування медичного страхування. З'ясовано переваги та недоліки моделей фінансування медичного страхування. Встановлено, що спільною рисою усіх моделей є багатоканальність, саме можливість залучення альтернативних джерел та механізмів фінансування сфери охорони здоров'я. Надані пропозиції щодо розбудови моделі фінансового забезпечення медичного страхування в Україні.

Ключові слова: охорона здоров'я, фінансове забезпечення, медичне страхування, моделі медичного страхування, державне медичне страхування, бюджетно-страхове медичне страхування, приватне медичне страхування, моделі медичного страхування.

С. В. Онишко, Ю. В. Шевчук. Особенности функционирования моделей финансирования медицинского страхования

В статье рассмотрены модели финансового обеспечения здравоохранения, используемых в мировой практике, а именно: модели «Семашко», «Бевериджа», «Бисмарка», частная модель. На их основе определены централизованные и децентрализованные модели финансирования медицинского страхования. Выяснено преимущества и недостатки моделей финансирования медицинского страхования. Установлено, что общей чертой всех моделей является многоканальность, именно возможность привлечения альтернативных источников и механизмов финансирования здравоохранения. Представлены предложения по развитию модели финансового обеспечения медицинского страхования в Украине.

Ключевые слова: здравоохранение, финансовое обеспечение, медицинское страхование, модели медицинского страхования, государственное медицинское страхование, бюджетно-страховое медицинское страхование, частное медицинское страхование, модели медицинского страхования.

Мета статті. Метою статті є виявлення переваг і недоліків функціонування світових моделей фінансування охорони здоров'я та особливостей розбудови на цій основі моделей фінансування медичного страхування.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Система охорони здоров'я постає одним із найважливіших показників добробуту населення та чинників зростання й ефективності суспільного виробництва. Право людини на охорону здоров'я чітко закріплено в Конституції України, зокрема в ст. 49 зазначено: «Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно» [1]. Однак у дійсності це конституційне право внаслідок об'єктивних і суб'єктивних обставин щодо отримання безкоштовних медичних послуг в Україні певною мірою не виконується, що формує масштабні проблеми у сфері охорони здоров'я.

Серед найбільш гострих на сьогодні проблем є недосконалість системи фінансування медичного страхування в Україні. Для її вирішення актуалізується питання визначення найбільш прийнятної моделі фінансового забезпечення медичного страхування в Україні на основі порівняння переваг та недоліків існуючих моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективного функціонування медичного страхування, моделей його фінансового забезпечення перебувають у полі зору багатьох науковців, серед яких: М. Букевич, О. Губар, Є. Дяченко, І. Кичко, П. Лівак, Б. Сташків, Дж. Кутзін, І. Плакіна, В. Плиса, Т. Стецюк, І. Чкан, И. Шеймана, С. Шишкіна. Ними зроблено вагомий внесок в організацію та управління системою охорони здоров'я і медичного страхування зокрема.

Однак, незважаючи на досягнення цих учених та отримані ними результати, в науковій літературі бракує досліджень, які б комплексно охоплювали проблематику розвитку і фінансування медичного страхування. Залишаються й прогалини у процесі розкриття питань щодо використання у світовій практиці моделей фінансування охорони здоров'я, таких як: «Семашка», «Бевєриджа», «Бісмарка» та приватна модель, певні особливості яких здатні слугувати для України хорошими прикладами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попереднє уявлення про вітчизняну модель фінансування медичного страхування можна сформулювати на основі співвідношення з організацією системи охорони здоров'я у світовій практиці, зокрема шляхом узагальнення переваг і недоліків використовуваних там моделей фінансування охорони здоров'я. Як відомо, Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) виділяє декілька підходів до організації систем охорони здоров'я, для яких характерні певні форми фінансування [2, с. 178–184]. Одна з них – державна (бевєриджевська), що діє у таких країнах, як Великобританія, Данія, Канада, Ірландія, базується на державній службі охорони здоров'я та, відповідно, на бюджетній системі фінансування. Друга (бісмарковська) – це розгалужена система соціального медичного страхування, що вважається змішаною. Вона розповсюджена в Німеччині, Італії, Люксембурзі, Франції, Швеції й передбачає використання різноманітних форм фінансування. Виділяється також третя – приватнопідприємницька, яка діє в Ізраїлі, Нідерландах, Південній Кореї, США, в основі якої полягає реалізація платних медичних послуг та внески коштів добровільного медичного страхування.

В Україні, незважаючи на здійснені процеси розбудови, появу приватного сектору медичних послуг, організацію системи охорони здоров'я фактично, як і раніше, переважає її централізовано-державний характер. Тому зупинимося більш детально на характеристиці моделей «Семашка», «Бевериджа», «Бісмарка» та приватній моделі для чіткішого розуміння процесів становлення ринкових механізмів у вітчизняній системі охорони здоров'я.

Державна модель фінансування сфери охорони здоров'я може будуватися на фіскальних (податкових) або страхових засадах. Суто державна система фінансування медицини, яку також називають «моделлю Семашко», діяла у соціалістичних країнах. Її сутність полягла у тому, що держава виділяла на сферу охорони здоров'я частину надходжень від загальних податків та зборів, після чого центральні органи сфери охорони здоров'я (міністерства) розподіляли ці кошти на місцевому рівні, а місцеві органи – перерозподіляли між установами сфери охорони здоров'я, які й витрачали їх на лікування хворих. Таким чином, мала місце пряма «закупівля» державою усього існуючого обсягу послуг сфери охорони здоров'я з подальшим їхнім безкоштовним розподілом. Відтак держава у прихованій формі виступала як єдиний «страховик» для усього населення.

Ресурсну основу бюджетно-страхової моделі фінансування сфери охорони здоров'я («модель Бевериджа») становлять одночасно податкові надходження та страхові внески, які сплачуються у вигляді відрахувань від ФОП. Вони спочатку централізуються, а потім перерозподіляються між територіями й окремими установами сфери охорони здоров'я з урахуванням встановлених законодавством соціальних та економічних нормативів. У такому випадку держава зберігає за собою монопольні права єдиного «страховика» у сфері охорони здоров'я.

Фінансування обов'язкового (соціального) медичного страхування (модель «Бісмарка») передбачає перерозподіл доходу від платоспроможних груп населення до неплатоспроможних. Перелік медичних послуг, надання яких фінансується державою, є фіксованим.

Добровільне (приватне) медичне страхування будується на індивідуальній (самострахування) або колективній (страхування за рахунок роботодавця в межах колективних трудових угод) відповідальності, при цьому суми страхових внесків, перелік і обсяг медичної допомоги визначаються на договірних засадах. Важливою особливістю обов'язкового та добровільного медичного страхування є їхнє призначення з точки зору інтересів страховика. Якщо обов'язкове медичне страхування в абсолютній більшості випадків розраховане на досягнення соціального ефекту, тобто є неприбутковим, то добровільне медичне страхування (його також називають «комерційним медичним страхуванням»), навпаки, має на меті отримання саме економічного ефекту у вигляді прибутку, тоді як соціальний – компенсація витрат, пов'язаних із наданням медичних послуг, є для страхової компанії певною мірою вторинним.

У приватній (ринковій, ліберальній) моделі фінансування страхової медицини надання страхових послуг здійснюється на ринкових засадах, коли ціни на медичні послуги визначаються попитом і пропозицією, а їхні споживачі та постачальники взаємодіють безпосередньо, в той час, як держава здійснює загальний нагляд та регулювання ринків медичних послуг.

В умовах реальної економіки національні моделі медичного страхування можуть поєднувати у собі риси різних моделей. Так, можна зазначити, що в Україні одночасно

функціонують система бюджетного фінансування установ сфери охорони здоров'я (модель «Семашка»); бюджетно-страхове фінансування (обов'язкові види соціального страхування – бюджетно-страхова модель); добровільне медичне страхування (комерційне та соціальне – у формі лікарняних кас).

Незважаючи на відмінності вищезазначених моделей фінансування охорони здоров'я, у контексті фінансового забезпечення медичного страхування їх можна згрупувати у такі дві групи: перша – централізовані, до якої входять державне та бюджетно-страхове медичне страхування; друга – децентралізовані, що включає локальне (територіальне (регіональне, місцеве) та локальне (касове) медичне страхування, а також приватне (комерційне) медичне страхування (табл. 1) [3, с. 330–332].

Таблиця 1

Характеристики моделей фінансування медичного страхування

Ознаки	Централізовані		Децентралізовані	
	Державне медичне страхування	Бюджетно-страхове медичне страхування	Локальне (регіональне, місцеве) медичне страхування	Приватне (комерційне) медичне страхування
Фінансування	Внески роботодавців та найманих працівників (відрахування від ФОП)	Бюджетні кошти, внески застрахованих осіб	Страхові премії (за фіксованими ставками)	Страхові премії (диференційовані за рівнем ризиків)
Учасники	Роботодавці, наймані працівники, фонди соціального страхування	Держава, роботодавці, наймані працівники, фонди соціального страхування, страхові компанії	Територіальні (регіональні, місцеві) страхові фонди, організації (лікарняні каси), наймані працівники	Приватні страхові компанії та фонди, наймані працівники, роботодавці
Правова форма	Обов'язкове	Обов'язкове	Добровільне	Добровільне
Рівень охоплення	Наймані працівники та члени їхніх сімей	Усі громадяни	Застраховані особи та члени їхніх сімей	Застраховані особи

Джерело: складено на основі [4, с. 1–17].

У моделях централізованого типу мобілізацію, розподіл та перерозподіл страхових внесків бере на себе центральна страхова установа (фонд, служба, організація), а перерозподіл та використання фінансових ресурсів здійснюється через територіальну мережу філій (представництв, відділень) із різним ступенем автономії.

Переваги цих моделей полягають у простоті управління та контролю, порівняно низьких адміністративних витратах, а недоліки – в обмежених можливостях залучення місцевих ресурсів, низьких оперативності та гнучкості щодо задоволення потреб населення у медичних послугах (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки моделей фінансування медичного страхування

Модель	Переваги	Недоліки
Державне медичне страхування	– максимальне покриття медичним страхуванням населення; – висока адміністративна ефективність; – жорсткий контроль витрат; – високий ступінь соціальної справедливості	– значні фінансові ризики в умовах економічної нестабільності; – залежність від інших бюджетних витрат (пріоритети); – відносно низька ефективність витрат на медичні послуги; – відсутність стимулів щодо економії коштів
Бюджетно-страхове медичне страхування	– стабільна фінансова база; – широке охоплення населення; – надання доступу до відносно недорогих медичних послуг	– потребує постійної бюджетної підтримки; – високі ставки відрахувань від ФОП впливають на конкурентоспроможність робочої сили, призводять до зростання безробіття; – складна система управління та координації; – відносно слабкий контроль витрачання коштів
Локальне (регіональне, місцеве) медичне страхування	– максимальне охоплення громадян на місцевому рівні; – врахування особливих інтересів та потреб окремих груп населення; – спрощений доступ до додаткових (місцевих) фінансових ресурсів; – вища прозорість та підзвітність щодо витрачання коштів	– потребує постійної зовнішньої підтримки (дотування, субсидювання, кредитування); – значна залежність від стану місцевої економіки; – покриття поширюється лише на порівняно невеликі групи населення; – якість управління нижча, а потреби координації – вищі, ніж у централізованих системах фінансування
Приватне (комерційне) медичне страхування	– максимально проста (пряма) система оплати медичних послуг; – вищий ступінь захисту від ризиків, ширший доступ і краща якість медичного обслуговування (для громадян, здатних сплачувати за вищими страховими тарифами); – сильні фінансові стимули щодо економії коштів	– відносно вищі адміністративні витрати; – значно вищі, ніж у обов'язкове медичне страхування, страхові премії; – не знижує суспільні витрати у системі охорони здоров'я; – з соціальної точки зору є несправедливою; – потребує додаткового (зовнішнього) нагляду та контролю

Джерело: складено на основі [4, с. 1–17].

Децентралізована модель фінансування медичного страхування дозволяє максимально повно реалізувати принцип субсидіарності (наближеності до кінцевого споживача), надає більші можливості для залучення додаткових коштів. Фінансування є більш гнучким та автономним насамперед щодо встановлення страхових ставок внесків та цін на медичну допомогу.

Однак обмеженість щодо загального обсягу фінансових ресурсів, потреба у дотриманні гарантованих державою соціальних стандартів знижує ефективність цієї

моделі фінансування медичного страхування. Тому навіть у країнах із розвиненими децентралізованими системами рано чи пізно локальні установи та організації медичного страхування включаються до загальнонаціональної системи медичного страхування, зберігаючи за собою права, пов'язані з обслуговуванням специфічних потреб певних груп населення, як, наприклад, лікарняні каси, що забезпечують надання населенню додаткових медичних послуг.

Важливим є те, що кожна з розглянутих вище моделей фінансування медичного страхування передбачає збереження як значних повноважень держави у сфері встановлення і дотримання гарантій соціального захисту, так і фінансового (фіскального, страхового, тарифного) регулювання, і водночас ринкової саморегуляції та фінансової автономії інших учасників (застрахованих осіб та страхових компаній).

З точки зору аналізу, вищезазначені моделі фінансування медичного страхування цікаві лише як приклади організації фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я за найпростішими одно- та двоканальною схемами. Однак у «чистому» вигляді практична реалізація цих моделей є досить складним завданням. Незважаючи на «простоту», подібні схеми фінансування є економічно незбалансованими, оскільки потребують постійної ресурсної підтримки від «зовнішніх» щодо системи джерел, а соціально ефективними виключно у специфічних умовах.

Фінансове забезпечення розвитку медичного страхування може будуватися на більш складних підходах, зокрема залежно від реалізації принципу імперативності (обов'язковості) соціального страхування, за яким медичне страхування охоплює обов'язкове медичне страхування та добровільне. Проблема полягає у співвідношенні фінансових надходжень від добровільних внесків та державного фінансування.

Зважаючи на те, що в Україні фінансування охорони здоров'я відбувається за принципами моделі «Семашка», тому представляє інтерес фінансування централізованої моделі медичного страхування (державне медичне страхування) розглянути через призму динаміки частки видатків на охорону здоров'я. Так, упродовж 2010–2017 рр. частка видатків на охорону здоров'я у структурі видатків зведеного бюджету впала на 2,9 % (з 11,9 до 9 %), а у ВВП – на 1,7 % (з 5,1 до 3,4 %), відповідно, хоча в абсолютному вимірі обсяг їхнього фінансування зріс із 44,8 до 102,4 млрд грн, або на 57,7 млрд грн (на 129 %). Однак негативні процеси на фінансовому ринку, що викликали стрімку девальвацію гривні, призвели до зниження реальної купівельної вартості такого фінансування. Тобто, незважаючи на збільшення видатків на охорону здоров'я в гривневому вимірі, їхні відносні значення невпинно падають (рис. 1).

Водночас 2017 рік характеризувався значним зростанням видатків на охорону здоров'я – понад 25 млрд грн (на 36 %) порівняно з 2016 роком. Це свідчить, що фінансування реформ здійснюється доволі активно. Однак, порівняно із запланованими видатками, їх було здійснено обсягом 53 % від запланованого. При цьому якщо окремі програми були профінансовані на 90–98 %, то інші напрями фінансування були виконані лише на 5–8 % від запланованого рівня.



Рис. 1. Динаміка частки видатків на охорону здоров'я у структурі видатків Зведеного бюджету України та ВВП у 2010–2017 рр., %

Джерело: побудовано за даними [6, 7].

Висновки. Спільною рисою усіх моделей фінансування сфери охорони здоров'я є багатоканальність його джерел. Це означає, що для усіх моделей існує проблема залучення альтернативних джерел та механізмів фінансування сфери охорони здоров'я, розв'язання якої потрібно розглядати одночасно і як напрям подальшого удосконалення. Вирішення цього питання безпосередньо пов'язане з розвитком страхової медицини, здатної зміцнити економічну основу охорони здоров'я та підвищити якість медичних послуг. Зважаючи, що «медичним страхуванням охоплено лише 5 % українців, велика частина з яких застрахована за корпоративними програмами, оплачуваних роботодавцями» [8, с. 51], та враховуючи світовий досвід, де поряд із добровільним медичним страхуванням у значно більших масштабах отримало розвиток обов'язкове медичне страхування, очевидна перспективність ролі страхування в національній системі охорони здоров'я. Тобто, спираючись на одну з моделей як основу та комбінуючи риси інших моделей відповідно до специфіки фінансової системи країни, можливо створити ефективний варіант фінансового забезпечення медичного страхування з переважанням пріоритетів адміністративних чи ринкових засобів. Проте сучасні ефективні методи фінансування медичних послуг в Україні пов'язані з функціонуванням багаторівневої моделі фінансування системи охорони здоров'я, першу базову ланку якої становитиме обов'язкове державне соціальне медичне страхування, другу – обов'язкове медичне страхування і, нарешті, третю – добровільне медичне страхування та платні медичні послуги, що забезпечуватимуть отримання медичних послуг найвищих стандартів щодо їхнього обсягу та якості. За таких умов реальними стануть: 1) реалізація ролі загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування як форми реалізації соціальних гарантій держави в охороні здоров'я, що відповідає положенням Конституції України; 2) пошук балансу

між особистою відповідальністю громадян за власне життя, здоров'я та відповідальністю держави за рівень життя її громадян, зважаючи, що співпраця та співвідповідальність держави і громадян сьогодні належать до ключових ознак громадянського суспільства. У кінцевому підсумку це означатиме, як нами уже наголошувалося раніше [8, с. 51], узгодженість державного забезпечення соціальних стандартів (на основі досягнутого рівня економічного розвитку) та виявлення можливостей участі домогосподарств у розвитку суспільного сектору, мінімізуючи їхнє відчуття до суспільного утримання, через недостатність стимулів до інтенсивної праці та підприємницької діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – Ст. 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
2. Букевич М. М. Досвід медичного страхування у зарубіжних країнах / М. М. Букевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 178–184.
3. Экономика здравоохранения / под ред. М. Г. Колосницыной, И. М. Шеймана, С. В. Шишкина. – Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. – 479 с.
4. Kutzin J. Health financing policy: a guide for decision-makers: Health financing policy paper / J. Kutzin. – Copenhagen : WHO Regional Office for Europe, 2008. – 36 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/78871/E91422.pdf, с.1-17
5. Сташків Б. І. Зародження соціального страхування на землях України [Електронний ресурс] / Б. І. Сташків. – Режим доступу : <http://www.glk.lviv.ua/news.php/news/46>
6. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Пенькова О. Г. Вибір моделі фінансування галузі охорони здоров'я / О. Г. Пенькова // Актуальні питання сучасної економіки : Матеріали III Всеукраїнської заочної наукової конференції, 23 грудня 2011 р. – Умань : Видавець «Сочінський», 2011. – Ч. 2. – 240 с.
9. Онишко С. В. Узгодження фінансової і соціальної політики як передумова розбудови соціально-орієнтованої економіки / С. В. Онишко // Незалежний аудитор. – 2017. – № 21 (III). – С. 2–8.

REFERENCES

1. Constitution of Ukraine 1996 (Ukraine). – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
2. Bukevych, M. M. (2011). Dosvid medychnogo strakhuvannia y zarubizhnykh kraiinakh. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 21.10, 178–184.
3. Kolosnitsyna, M. G., Sheiman, I. M., Shyshkin, S. V. (2009). Ekonomika zadravoohraneniia. – Moscow : Publishing house GU VSHE.
4. Kutzin, J. (2008). Health financing policy: a guide for decision-makers: Health financing policy paper. – Retrieved from : http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0004/78871/E91422.pdf

5. Stashkiv, B. I. (12.03.2016). Zarodzhennia sotsialnogo strakhuvannia na zemliakh Ukrainy. – Retrieved from : <http://www.glk.lviv.ua/news.php/news/46>
6. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. (10.01.2019). – Retrieved from : <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (10.01.2019). – Retrieved from : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Penkova, O. G. (2011). Vybir modeli finsuvannia galuzi okhorony zdorovia. Materialy III Vseukraiinskoï zaohnoi naukovoï konferentsii «Aktualni pytannia suchasnoi ekonomiky» 23.12.2011, part 2, 240.
9. Onyshko, S. V. (2017). Uzgodzhennia finansovoi i sotsialnoi polityky iak peredumova rozbudovy sotsialno-orientovanoi ekonomiky. *Nezaleznyi audytor*, 21(III), 2–8.

S. V. Onyshko, Y. V. Shevchuk. Functioning specifics of medical insurance financial support models

The article is devoted to the pros and cons determination of the modern models of healthcare financial support and creation of medical insurance financial support models on their basics. In research were used numbers of basic and specific scientific methods among which are: synthesis and analysis – to analyze centralized and decentralized medical insurance financial support models and to define the specifics of medical insurance financial support; systematization and classification – to outline the pros and cons of medical insurance financial support; comparison – to find similarities in modern models of healthcare financial support; generalization – to prepare conclusions and summary.

In article we overviewed the most popular modern models of healthcare financial support: model “Semashko”, model “Beveridge”, model “Bismarck” and private model. Based on them we determined centralized and decentralized types of medical insurance financial support models. Founded that in Ukraine simultaneously function budget healthcare funding system (model “Semashko”), mixed funding (obligatory types of social insurance – state and private insurance funding model) and voluntary medical insurance (commercial and social types in form of hospital paydesks). Defined that each mentioned medical insurance financial support model simultaneously guarantees the State rule power in establishment and observance of social protection guarantees with its financial (fiscal, insurance, tariff) regulation and the market self-regulation and financial autonomy of other parts (insurance companies and insured persons).

Also defined the pros and cons of overviewed medical insurance financial support models. Founded that common feature of all medical insurance financial support models is the multichannel that gives opportunity to use alternative financial sources and mechanisms to fund the healthcare. Proposals on the development of national medical insurance financial support model in Ukraine are made.

Key words: healthcare, financial support, medical insurance, medical insurance models, state medical insurance, private medical insurance, mixed (state and private) medical insurance.

Стаття надійшла до редколегії 20 березня 2019 року

УДК 336.2

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.180-188

Ю. В. Панура,*к.е.н., доцент,**e-mail: panurajulija@ukr.net,***ORCID ID 0000-0003-3571-3513;****Т. О. Скоромцова,***к.е.н., с.н.с.,**Університет ДФС України,**e-mail: askanij@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-2564-7025**

ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті висвітлено досвід вибраних країн світу з питань розвитку інституту податкового консультування. З'ясовано, що процес формування ринку фінансового консалтингу підлягає групуванню та має типові риси. Вказано, що податкове консультування в Україні має спільні ознаки розвитку із групою країн, що не мають законодавчого регулювання таких процедур. З'ясовано, що перевагами державного регулювання ринку податкового консалтингу є те, що права замовників послуг з податкового консультування захищені чинним законодавством, що обумовлює необхідність законодавчого врегулювання податкового консалтингу в Україні.

Ключові слова: податкове консультування, консалтинг, податкове адміністрування, Спілка податкових консультантів.

Ю. В. Панура, Т. А. Скоромцова. Налоговое консультирование в зарубежных странах: опыт для Украины

В статье отражен опыт отдельных стран мира по развитию института налогового консультирования. Установлено, что процесс формирования рынка финансового консалтинга подлежит группировке и имеет типичные черты. Указано, что налоговое консультирование в Украине имеет общие признаки развития с группой стран, не имеющих законодательного регулирования таких процедур. Выяснено, что преимуществами государственного регулирования рынка налогового консалтинга является то, что права заказчиков услуг по налоговому консультированию защищены действующим законодательством, что обуславливает необходимость законодательного урегулирования налогового консалтинга в Украине.

Ключевые слова: налоговое консультирование, консалтинг, налоговое администрирование, Союз налоговых консультантов.

Постановка проблеми. Інститут податкового консультування в світі є однією з важливих складових, які безпосередньо здійснюють вплив як на ефективність фіскальної системи країни, так і на процес адміністрування податків та платежів.

У західних країнах інститут податкового консультування як і професія «податковий консультант» з'явилася давно і наразі вже стала поширеною та престижною. І це закономірно. Адже у розвинених демократичних країнах громадяни прагнуть вирішити питання сплати податків швидко, чесно та без зайвого галасу. А завдання податкових органів залишається незмінним: наповнення державної скарбниці. Тому податковий консультант є своєрідним посередником між платниками податків та податківцями, завдання якого – позбавити свого клієнта зайвих клопотів, пов'язаних із процедурою оподаткування. Він також бере участь у податкових контролюючих заходах, готує аргументацію для заперечень за їхніми підсумками, захищає інтереси компанії в податкових органах і судах, взаємодіє з правоохоронними органами. Тому у Європі податкових консультантів також прийнято вважати невід'ємною частиною системи правосуддя у сфері податкового права.

Таким чином, суб'єкти підприємницької діяльності в Європі пов'язують інституції податкових консультантів з гарантією того, що консультант, враховуючи всі обставини, надійно захищає їх від порушення ними податкового законодавства. Досвід свідчить, що якісне податкове консультування, безумовно, сприяє підвищенню ефективності стягнення податків.

Податкове законодавство України змінюється щодо розвитку ринкових стосунків і динаміки економічних процесів для того, щоб відповідати вимогам і умовам кожного з етапів реформ. Поряд з цим йде робота, направлена на наближення існуючої податкової системи до міжнародних принципів і норм, її відповідність завданням підтримки економічного зростання і поліпшення добробуту населення. А враховуючи специфіку вітчизняного правового поля суб'єктам господарювання доволі складно зорієнтуватися у таких змінах, і тому розвиток ринку податкового консультування в Україні є актуальним, перспективним та таким, що потребує звернення до досвіду як розвинених країн світу, так і країн Східної Європи.

Аналіз досліджень і публікацій. Більшість вітчизняних фахових публікацій присвячено висвітленню проблем становлення податкового консультування на теренах економіки України.

Так, серед відомих представників фінансової науки проблемам запровадження податкового консультування в своїх наукових працях приділяли увагу Н. В. Бондарчук, В. В. Балакіна, Н. М. Башкірова, Р. Буссе, М. Є. Грачева, Т. О. Демішева, О. Ф. Іонова, Н. М. Селезнева, О. Б. Сугрובה, Д. Г. Чернік та ін.

При цьому недостатньо приділено уваги саме можливості запровадження в правовому полі України досвіду функціонування інституту податкового консультування розвинених країн та країн пострадянського простору.

Завданням нашого дослідження є узагальнення вітчизняної та зарубіжної практики функціонування інституту податкового консультування, і на підставі вивченого досвіду зарубіжних держав з'ясувати основні напрями його розбудови у вітчизняних податкових правовідносинах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий консалтинг або податкове консультування являє собою діяльність із надання послуг щодо роз'яснення окремих положень податкового законодавства, а також надання допомоги платникам податків

у веденні ними оптимальної податкової діяльності, спрямованої на уникнення втрат унаслідок порушення положень податкового законодавства [2]. На відміну від розвинених держав світу, де податкове консультування сформувалось у XX ст., в Україні цей процес абсолютно новий, що є основною причиною виникнення численних проблем на шляху його розвитку в нашій країні.

Формування інституту податкового консультування в Україні зазначається декількома етапами його розвитку. На першому етапі відбулося створення Спілки податкових консультантів України (липень 2001 р.) та за поданням Спілки податкових консультантів України введення Міністерством праці України професії «Консультант з податків і зборів». Другий етап характеризується розробленням і поданням Спілкою податкових консультантів на розгляд до Верховної Ради України проекту Закону України «Про податкове консультування в Україні» (10.07.2008 № 2745). На третьому етапі відбувається розвиток податкового консультування за умови відсутності чинного правового поля в країні. Це спричиняє ряд проблем щодо подальшого розвитку інституту консультування в Україні, оскільки за кордоном законодавець, відаючи належне тому, що податкове консультування є важливою для суспільного життя сферою діяльності, встановлює такі умови, за яких випадкова людина не може оголосити себе податковим консультантом. Спеціаліст перш ніж отримати дозвіл на те, щоб займатися податковим консультуванням, повинен підтвердити свою відповідність ряду професійних вимог [3].

У вітчизняній практиці значної частини цих проблем можна уникати, якщо вивчити міжнародний досвід податкового консультування, оскільки в розвинених країнах накопичено величезний негативний і позитивний досвід діяльності у сфері податкового консультування.

Аналізуючи стан ринків податкового консультування в світі, країни можна поділити на дві групи:

- 1) в яких існує державне регулювання ринку послуг з податкового консультування;
- 2) в яких відсутнє законодавство, що регламентує податковий консалтинг.

До першої групи належать такі країни Європи, як Німеччина, Чеська народна республіка, Австрія, Польща, Італія, Франція, Португалія, Хорватія, Словаччина, Люксембург. На їхній території діють спеціальні нормативно-правові акти, присвячені питанням податкового консультування. У Німеччині діяльність податкових консультантів регламентується законодавством з 1961 року. У Чехії та Словаччині закон про податкове консультування функціонує з 1992 року, у Польщі такий закон діє з 1997 року.

До другої групи можна віднести Іспанію, Бельгію, Фінляндію, Голландію, Великобританію, Швейцарію [1]. У США податкове консультування не має законодавчого регулювання, незалежно від цього податкове консультування в США досить затребуване, навіть у сфері сімейних фінансів. Варто зазначити особливість податкового консультування в США: кожен податковий консультант може надавати консалтингові послуги тільки стосовно одного податку, а не податкової системи в цілому [4].

Перевагами державного регулювання ринку податкового консалтингу є те, що права замовників послуг з податкового консультування захищені чинним законодавством. Так, у Чехії та Німеччині за допомогою закону про податкове консультування держава здійснює контрольну функцію за діяльністю приватних податкових консультантів. У законодавстві детально визначено права та обов'язки податкових консультантів щодо держави і своїх

клієнтів, а відтак і велика кількість конфліктних ситуацій і спірних питань нівелюється. Важливим є те, що законодавством регламентовано процедурні питання підтвердження власного високого професійного рівня особами, що надають послуги податкового консультування. У Німеччині до претендентів ставляться жорсткі вимоги не тільки до утворення, але і трудового стажу. Для осіб, які мають освіту в області комерції, стаж роботи в податковій сфері має становити не менше 10 років.

Серед країн пострадянського простору прогресивним є досвід Білорусі. Саме розвиток інституту податкового консультування об'єктивно свідчить про зрілість податкової системи Білорусі і є необхідним інституціональним середовищем, що забезпечує доступ платників податків до якісних послуг незалежних фахівців високої кваліфікації в області оподаткування. Підвищення інвестиційної привабливості країни зобов'язує вести бізнес виключно в правовому полі, за допомогою кваліфікованих фахівців на ринку фінансових послуг не тільки скорочувати час на адміністрування податків, а і користуватися перевагами аутсорсингу операцій щодо нарахування податків. З 2014 року почалася реалізація спільного проекту ПРООН та Міністерства з податків і зборів Республіки Білорусь «Сприяння у створенні інституту податкових консультантів», який фінансувався Шведським агентством міжнародного розвитку. Результатом співпраці стало ухвалення Президентом Республіки Білорусь Указу від 19 вересня 2017 року № 338 «Про податкове консультування» [5].

Цей Указ визначає, що податкове консультування включає три взаємопов'язані види діяльності:

- консультування з питань оподаткування, включаючи його оптимізацію (визначення оптимальних рішень);
- надання послуг з ведення бухгалтерського і податкового обліку, складання звітності, податкових декларацій та інших документів;
- представництва інтересів консультують осіб щодо податкових правовідносин у податкових органах, інших державних органах або організаціях на підставі договору надання послуг з податкового консультування.

При цьому фахівцями податкового відомства Білорусі планується запровадити інститут податкового консультування в державі упродовж 5–10 років. З боку держави плануються дії щодо активізації податкового консультування за двома напрямками. Перший – розробка нормативно-правової бази, яка повинна бути чіткою, конкретною, що створює сприятливі умови для розвитку податкового консультування. Другий – формування якісного навчально-методичного матеріалу для підготовки та атестації податкових консультантів [9].

Своєрідним симбіозом державного регулювання та саморегулювання податкового консалтингу можна спостерігати у Республіці Казахстан. З одного боку, Палата податкових консультантів є власником єдиного реєстру «Податкових консультантів Республіки Казахстан», а з іншого – на розгляд внесено проект Закону Республіки Казахстан «Про податкове консультування» [8].

Згідно з внутрішніми регламентами Палати податкових консультантів Республіки Казахстан вважається, що податковий консультант – це фахівець, який надає консультації з питань оподаткування, а також роз'яснює практику застосування законодавства про податки і збори; допомагає вирішувати питання оптимізації оподаткування юридичних та фізичних осіб; усуває помилки, пов'язані з неправильним обчисленням і несвоєчасною

сплатою податків; сприяє в організації і веденні податкового обліку; представляє і захищає інтереси платників податків у судових та інших органах; надає послуги з проведення правової експертизи документів платника податків.

У Казахстані податкове консультування – суміжна область між юриспруденцією і економікою. Залежно від місця роботи податкові консультанти виконують і інші функції: розробляють методичні матеріали та рекомендації для клієнтів, беруть участь у податковому аудиті, готують статті, матеріали для публікацій у різних виданнях, беруть участь у проєктах, пов'язаних з податковим плануванням і оптимізацією.

Активне збільшення фахівців цієї професії можна пояснити її актуальністю і перспективністю, можливостями професійного зростання, високу оплату праці. Вважається, що це цікава творча робота, яка вимагає постійного підвищення кваліфікації. Громадське Об'єднання «Палата податкових консультантів» має республіканський статус. Вона була утворена 22 липня 2002 року і є найбільш знаним професійним об'єднанням експертів в області податкових відносин.

Метою Палати податкових консультантів є реалізація та захист прав її членів, становлення в суспільстві податкового консультування як виду професійної діяльності, а також розвиток податкової культури в Республіці Казахстан.

На сьогодні в Палаті податкових консультантів є понад 900 фахівців, які визнані Радою Палати податкових консультантів відповідними кваліфікаційним вимогам «Податковий консультант Республіки Казахстан» [7].

Доволі показовим є досвід побудови системи податкового консультування Японії. Так, система податкового адміністрування Японії склалася досить давно й упродовж багатьох десятиріч практично не піддавалася суттєвим змінам. Необхідно звернути увагу на те, що управління податковою системою Японії міститься в юрисдикції Міністерства фінансів, що характерно і для багатьох країн пострадянського простору.

Систему фіскальної служби Японії очолює центральний апарат – Національне податкове управління (НПУ), на яке покладено всі функції щодо нарахування, збору та припинення випадків ухилення від сплати всіх загальнодержавних податків і зборів. Національне податкове управління як центральний орган має свої підрозділи – секретаріат і три управління, які, в свою чергу, складаються з відділів [4].

Головний офіс Національного податкового управління розташовується в м. Токіо. Керівник ФНС призначається на посаду Кабінетом Міністрів України за поданням міністра фінансів.

Система податкових органів Японії, за ознакою підпорядкованості, є трирівневою. Вищий рівень за вказаною ознакою в Японії займає Національне податкове управління. У підпорядкуванні Національного податкового управління перебувають Національний податковий суд, коледж, Податкова Рада та Районні державні податкові управління, включаючи районне податкове управління Окінави [10].

До другого рівня підпорядкування відносять Районні управління Японії. Управління складається з п'яти підрозділів: управління узгодження, управління оподаткування, управління доходів та зборів, управління кримінальних розслідувань і перевірок. Районні державні податкові управління здійснюють консультування, перевіряють великих платників податків і керують роботою податкових інспекцій [7].

Низову ланку займають податкові інспекції. Вони є безпосередніми виконавцями податкового законодавства і виконують функції оподаткування доходів і майна. Як

правило, вона складається з декількох відділів, кожен з яких займається адмініструванням конкретного податку або групи податків [10]. Досвід Японії може бути корисним для України в тому сенсі, що ДФС України (на кшталт Японії) також виконує функцію роз'яснення податкового законодавства та надає індивідуальні консультації всім особам, що звертаються в усному або письмовому порядку. Але практична відсутність судових позовів щодо коректності роз'яснень податкового законодавства в Японії може бути поштовхом для здійснення шляхів у напрямі як удосконалення національного податкового законодавства, так і підсилення довіри до фіскального відомства України з боку платників податків.

Таким чином, податкове консультування є невід'ємною частиною будь-якої ринкової економічної системи, а його подальший розвиток має об'єктивні причини, викликані, в першу чергу, вдосконаленням системи оподаткування, а також тим ступенем відповідальності, яку несе конкретний платник податків перед державою і суспільством у частині своєчасної та повної сплати до бюджету податкових платежів.

Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Ринок податкового консалтингу в нашій країні є доволі динамічним та перспективним. Проте перед владою постає ряд концептуальних питань, які потребують вирішення: державне регулювання чи саморегулювання на ринку послуг податкового консультування. В Україні наразі, крім державного регулювання цих послуг, існують і успішно здійснюють діяльність громадські організації і товариства з організації діяльності консультантів з податків і зборів, Спілка податкових консультантів України, членами якої вже майже 200 сертифікованих податкових консультантів. Тому одним із напрямів вирішення тут може бути вдосконалення та розвиток податкового консультування шляхом законодавчого визначення інституту податкового консультування. При цьому має бути налагоджена і спільна робота організацій податкових консультантів з державними органами.

Порівняльний досвід розвинених держав, країн, що розвиваються, та країн, яким притаманні сталі традиції (в тому числі в економіці та фінансах), доводить, що обидва варіанти розвитку податкового консультування можуть бути доволі успішними.

Особливо принциповим є питання захисту інтересів платника від професійних помилок приватного податкового консультанта, який важливо забезпечити комплексно: як з боку держави шляхом нормативного регламентування прав та обов'язків податкових консультантів, так і з боку недержавних саморегулюючих організацій. В Україні має місце цивільно-правова (майнова) відповідальність податкового консультанта перед клієнтом, яка виникає внаслідок договору про надання консультаційних послуг.

На нашу думку, законне податкове консультування повинно бути дозволено спеціальній категорії осіб-професіоналів, які допускаються до цієї діяльності на законних підставах після отримання відповідної освіти у вищому навчальному закладі в рамках додаткової професійної освіти (підвищення кваліфікації, професійна перепідготовка, засвідчені державним освітнім документом).

Незаконна діяльність повинна, за прикладом законодавства інших країн, каратися у вигляді накладення штрафів.

Крім того, в Україні має місце добровільне страхування відповідальності, тоді як у Великобританії, Німеччині, країнах Східної Європи, Австрії існує обов'язкове страхування відповідальності податкового консультанта, що є необхідною умовою для ведення діяльності з податкового консультування, видачі свідоцтва, що підтверджує статус

податкового консультанта, а так само для включення в члени професійних організацій і палати податкових консультантів.

Таким чином, можна підсумувати, що податкове консультування в Україні – це досить нова і молода область консультування у сфері оподаткування. Саме тому необхідно звернути увагу на досвід зарубіжних країн у галузі податкового консультування та використовувати практику Великобританії, країн Східної Європи, Німеччини, яка може допомогти вітчизняним податковим фахівцям у їхній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буссе Р. Правовое регулирование и организация налогового консультирования в странах Восточной Европы на примере Польши, Чешской республики и Словакии. Профессиональные объединения [Электронный ресурс] / Р. Буссе. – Режим доступа : <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?id=4133>
2. Даниленко Ю. В. Розвиток податкового консалтингу в Україні / Ю. В. Даниленко // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : Збірник матеріалів науково-практичної конференції (м. Ірпінь, 31 жовтня 2013 р.) / Міністерство доходів і зборів України, Національний університет державної податкової служби України, Науково-дослідний центр з проблем оподаткування. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – С. 144–147.
3. Башкирова Н. Н. Основы налогового консультирования : учеб. пособие / Н. Н. Башкирова, Е. Б. Сугрובה ; под. ред. Л. И. Гончаренко. – М. : Магистр, 2010. – 175 с.
4. Макеева И. А. Российский и зарубежный опыт налогового консультирования [Текст] / И. А. Макеева // Алтайский юридический вестник. – 2016. – № 4.
5. О налоговом консультировании : Указ Президента Республики Беларусь : от 19.09.2017 № 338 (дата обновления : 28.09.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/kommentarij-k-ukazu-338-onalogovom-konsultirovanii-17140/
6. Отчёт Национального налогового управления Японии. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nta.go.jp/foreign_language/Report_pdf/2013e.pdf.
7. Податковий консультант [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nalogikz.kz/page/552.html>
8. Про податкове консультування : проект Закону Республіки Казахстан : від 01.11.2018 (дата оновлення : 27.12.2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34501639#pos=0;139.
9. Харламова О. И. Развитие института налогового консультирования в Республике Беларусь [Електронний ресурс] / О. И. Харламова // Економіка і соціум. – 2017. – № 12(43). – Режим доступу : https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_43/HARLAMOVA%20O.I.pdf.
10. Шевченко Е. Е. Сравнительный анализ системы налогового администрирования Японии и России / Е. Е. Шевченко // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по матер. XXX Междунар. науч.-практ. конф. – 2013. – № 10(30). – С. 55–57.

REFERENCES

1. Busse R. Pravovoe regulirovanie i organizatsiya nalogovogo konsultirovaniya v stranah Vostochnoy Evropy na primere Polshi, Cheshskoy respubliki i Slovakii. Professionalnyie ob'edineniya. URL : <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?id=4133>
2. Danylenko Ju. V. Rozvytok podatkovogho konsal'tynghu v Ukraini / Ju. V. Danylenko // Zbirnyk materialiv naukovopraktychnoji konferenciji «Reformuvannja podatkovoji systemy Ukrainy vidpovidno do jevropejsjkykh standartiv» (m. Irpinj, 31 zhovtnja 2013 r.) / Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukrainy, Nacional'nyj universytet derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrainy, Naukovodoslidnyj centr z problem opodatkuvannja. – Irpinj : Vydavnytstvo Nacional'nogho universytetu DPS Ukrainy. – 2013. – S. 144–147.
3. Bashkirova N. N., Sugrobova E. B. Basics of tax consulting: studies. benefit / under. ed. L. I. Goncharenko. – M. : Master, 2010. – 175 p.
4. Makeeva I. A. Rossijskij i zarubezhnyj opyt nalogovogo konsultirovaniya [Tekst] // Altayskij yuridicheskij vestnik, 2016, № 4.
5. O nalogovom konsultirovanii : Ukaz Prezidenta Respubliki Belarus : ot 19.09.2017 № 338. Data obnovleniya : 28.09.2017. URL : http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/kommentarij-k-ukazu-338-o-nalogovom-konsultirovanii-17140/
6. Otchyot Natsionalnogo nalogovogo upravleniya Yaponii. – 2012. URL : http://www.nta.go.jp/foreign_language/Report_pdf/2013e.pdf.
7. Podatkovyj konsultant. URL : <https://nalogikz.kz/page/552.html>
8. Pro podatkovye konsultuvannja: proekt Zakonu Respublikiy Kazakhstan : vid 01.11.2018. URL : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34501639#pos=0;139.
9. Kharlamova O.Y. Razvitye ynstytuta naloghovogho konsuljtyrovanyja v Respublyke Belarusj. «Ekonomika i sotsium». 2017. № 12(43). URL : https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_43/HARLAMOVA%20O.I.pdf.
10. Shevchenko E. E. Sravnitelnyj analiz sistemy nalogovogo administrirovaniya Yaponii i Rossii. Ekonomika i sovremennyj menedzhment: teoriya i praktika : sb. st. po mater. XXX mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 2013. № 10(30). S. 55–57.

I. V. Panura, T. A. Skoromtsova. Tax advice in foreign countries: experience for Ukraine

The article covers the experience of the selected countries of the world on the development of the tax consulting institute. It is stated that the tax consultancy system in the world is one of the important components that directly affect both the efficiency of the fiscal system of the country and the process of administering taxes and payments. It is an indisputable fact that in the conditions of the emergence of a market economy one of the factors of the development of the state and its institutions, as well as the impact on the financial activities of economic entities are taxes. It is revealed that the process of formation of the financial consulting market is subject to grouping and has typical features. In particular, it is divided into groups of countries in which the state regulation of tax counseling is carried out, and tax advisers bear financial responsibility for the quality of service provision and the country that owns self-regulation. It is indicated that tax advisory services in Ukraine have common signs of development with a group of countries that do not have legislative regulation of such procedures. It is determined that the advantages of state regulation of the tax consulting market are that the rights of customers of tax advisory services are protected by the current legislation, which stipulates the need for

legislative regulation of tax consulting in Ukraine. It is stressed that the existing experience of applying to international institutions with experience in structuring activities in the field of tax advisory services, in particular, the positive experience of the Republic of Belarus, may be useful for Ukraine in terms of intensifying work on the formation of a legal and regulatory framework for tax consultancy. It is suggested to take into account the positive experience of foreign countries in creating a system of training for the market of tax consulting and control by the state and the public on this process.

Key words: *tax consultancy, consulting, tax administration.*

Стаття надійшла до редколегії 15 березня 2019 року

УДК 330; 336

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.189-203

Yu. V. Pasichnyk,*Doctor of Economics, Professor,**National Science Center**«Institute of Agrarian Economics»,**e-mail: pasich@gmail.com,***ORCID ID 0000-0001-9742-1378**

THE IMPACT OF PUBLIC DEBT ON ECONOMIC GROWTH IN THE COUNTRIES OF THE VISEGRAD GROUP

The issue of public debt, including its service is relevant to most countries. As a result of the study, the importance of this problem was identified with appropriate arguments in the writings of scientists. Identifying the effect of public debt on economic growth and debt policy in the Visegrad four countries. The objectives of the article are: to review the literature on this subject and to compare the views of scientists; to identify the level of influence of public debt and external debt on GDP dynamics in these countries; to justify the forecast level of public debt by 2020. In the research process, statistical, comparative, economic-mathematical methods. To study this effect built linear regression model for each country and compiled by the regression equation using the method of least squares. The importance of identifying the relationship between the dynamics of public debt and economic growth is caused by the fact that in countries of V4 Group are observed different approaches to the formation of debt policy. The level of Public debt as a percentage of GDP in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia of the period of 2011–2015 has been analyzed. Using a mathematical apparatus, the impact of debt on GDP can be analyzed, it shows that this impact on GDP in all countries of the V4 Group can be different as strong – Czech Republic and Hungary, and significant – Poland and prominent – Slovakia. In order to more broadly identify the influence of other factors on economic growth, the main indicators are analyzed, in particular inflation, exports, imports, unemployment, etc. Poland is the most economically developed country of the V4 countries and the GDP dynamics has a great importance to the debt ratio. During 2016 – mid-2018, the Polish government predicts a slight increase in the dynamics of GDP and the volume of this type of debt will grow at a moderate pace. Such stability is evidence of the reliability of an economic system that can withstand globalization challenges.

The results of the study indicate that each of the countries of the V4 Group pursues its own economic policy, which is the most optimal for some periods. It is safe to assert that the growth of exports and imports is a significant factor in ensuring of economic growth in the V4 countries. It is worth noting that an important factor of economic growth of Slovakia is strong economic ties with Germany, which is Slovakia's number one trade partner. Czech Republic is the second largest trading partner for Slovakia, both in terms of exports and imports.

Key words: GDP, state debt, debt policy, factors of influence.

Ю. В. Пасічник. Вплив державного боргу на економічне зростання в країнах Вишеградської групи

Важливість визначення взаємозв'язку між динамікою державного боргу та економічним зростанням обумовлена тим, що в країнах групи «Вишеградської четвірки» (V4) спостерігаються різні підходи до формування боргової політики. У результаті дослідження важливість цієї проблеми була підтверджена аргументами в працях вчених. Проаналізовано рівень державного боргу у відсотках від ВВП Чеської Республіки, Угорщини, Польщі та Словаччини за період 2011–2015 рр. З використанням математичного апарату проаналізовано вплив заборгованості на ВВП, де було виявлено, що він у всіх країнах групи V4 може бути різним: як сильним – у Чехії та Угорщині, відсутнім – у Польщі, так і помірним – у Словаччині. Для більш ґрунтовного визначення впливу інших чинників на економічне зростання аналізуються основні показники, зокрема інфляція, експорт, імпорт, безробіття тощо. Результати дослідження показують, що кожна з країн V4 формує свою власну економічну політику, яка є найбільш оптимальною для конкретних періодів.

Ключові слова: ВВП, державний борг, боргова політика, чинники впливу.

Introduction. The Visegrad Group (Visegrad Group) was formed on February 15, 1991, in the result of the meeting of the leaders of the three countries – Poland, Hungary, Czechoslovakia in the Hungarian city of Visegrad, which gave the name for it. After the dissolution of Czechoslovakia, Visegrad 3 turned into the Visegrad 4 – Poland, Hungary, Czech Republic and Slovakia (V4 Group). As result at the end of 2015, the V4 Group has a population of 64.3m, accounting for 12.7 % of the population of the EU. The total GDP (EUR billions) of the V4 was 674.7, representing 4.6 % of the EU.

In May 2004, countries of the V4 Group joined the EU and the Prime Ministers signed a new declaration of cooperation. Joining the EU V4 Group together defends their interests in the EU bodies, having realized in 2004 its desire that new members of the EU budget be allocated in smaller proportions than its old members and, after long negotiations, received more favorable access to the financial funds that are directed to help the agrarian sector and the development of those regions that need a support.

Slovakia was the first country in the V4 Group which give up the national currency, the Slovak koruna, on January 1, 2009, and introduced the euro. The rest of the countries did not introduce the European currency, believing that in the future it will be necessary to maintain an independent monetary and credit policy and a flexible exchange rate. In addition, these countries do not yet meet the Maastricht criteria for inflation and the state budget deficit.

Forming its own economic systems the V4 Group has its national debt. It should be noted that public debt is common for all countries of the world and at present it is an integral part of economic development.

Today, there are different views and opinions of scholars on the impact of public debt on economic growth, and in particular, there are three approaches for research, namely: public debt can have a positive, negative and neutral impact on economic growth. Positive impact is manifested in the fact that an increase in financial resources contributes to the investment path of development, which will increase the rate of economic development of the country. Negative influence is manifested in the fact that the use of attracted capital for social needs leads to a sharp decrease in national savings and a significant reduction in economic development. The essence

of the third approach lies in the fact that the existence of public debt does not significantly affect the economic growth in the country.

Literature Review. An analysis of recent studies and publications suggests that these approaches manifest themselves in different ways around the world. Though Baum A., Herndon T., Kimball M., Minea A., Reinhart C. comprehensively analyzed this influence in the EU countries.

They show that the point of change beyond which economic growth decrease is around 90 %. Cecchetti et al. [5] offers a point of 86 % of GDP for a panel of 18 OECD countries and the period of time which occurs from 1980 to 2010. Padoan et al. [10] shows the same effects for the same group of countries but he offers a longer period for this (1960 to 2010). Kumar and Woo [9] are sure that the point of change is at 90 % of GDP for a mix of advanced and emerging market economies. Checherita and Rother [6] and Baum et al. [3] present familiar results for this European Union countries. Caner et al. [4] and Elmeskov and Sutherland [7] report that the inclining point is lower: 77 % for 77 countries, and 66 % for 12 of OECD countries. Panizza and Presbitero [11] argue that a negative difference between debt and economic growth doesn't indicate causality, but a lower economic growth is shown in a higher public debt-to-GDP ratio, the problems of optimization of the structure of public debt was explored by Kyrylenko [1] investigates.

First of all, we should compare the point of 90% which was stated by Reinhart and Rogoff [12] and a point of 120 % which was stated by Herndon et al. [8] they were using an econometric model, and the elasticity concept to analyze the impact of public debt-to-GDP ratio on the real GDP rate growth in advanced countries at time period from 1946 to 2009. Finally, we can analyze the negative relationship between the public debt-to-GDP ratio and the real GDP growth rate for this purpose we can use a nonparametric method.

Purpose. Identifying the effect of public debt on economic growth and debt policy in the Visegrad four countries. The objectives of the article are: to review the literature on this subject and to compare the views of scientists; to identify the level of influence of public debt and external debt on GDP dynamics in these countries; to justify the forecast level of public debt by 2020.

Result. The problem of public debt will be relevant for research as long as governments turn to borrowings. It should be noted that state credit in the modern sense was used at first in England in the seventeenth century to provide funding for public needs. In the twentieth century in connection with the rapid development of the economy began to form a special cost budget policy, using both external and internal borrowing. According to J. M. Keynes's theoretical developments, public spending should be realized through a loan. J. M. Keynes followers called this approach debt-compensating finances. At the same time, A.C. Pigou [2] argued that debt financing should be used with great caution, because it could lead to significant problems directly in public finances itself and it would negatively affect on the entire socio-economic system. He believed that public finance policy should be based on the principles of unity of taxes and government loans, where taxes should significantly exceed debt financing.

In modern conditions, the problem of public debt is quite thoroughly elucidated by scientists from all countries where this debt is present. These scientific developments are based on the works of such world-renowned scientists as A. C. Pigou, J. M. Keynes, J. M. Buchanan. The governments of each country applying for external or internal loans form their own approaches for obtaining loans, including the type of creditor, directions for its use, and repayment methods.

According to the importance of this issue at the global level, relevant international financial institutions, especially the International Monetary Fund (IMF) set the appropriate criteria for obtaining loans and methods for how they should be repayable. There are so-called Maastricht criteria, one of which suggests that the total public debt should not exceed 60 % of GDP. In the event that the country has not found the ability to pay off external borrowings comes a default procedure. So, the issue of external borrowing is quite important for the functioning of any country. The main problem of borrowing, especially external ones, is the need for mandatory payment of interest on the amount of the loan and, in fact, the loan itself. So, when referring to borrowing, it is necessary to calculate competently that the income that will receive the economy of a particular country in the long run necessarily exceeds the total amount of interest, which must be paid regularly on the same loan. But in all countries this does not work effectively.

We will analyze the situation with the Government debt and foreign debt as percentage of GDP in V4 for 2011–2015 separately for each country, which will allow to make definite comparisons.

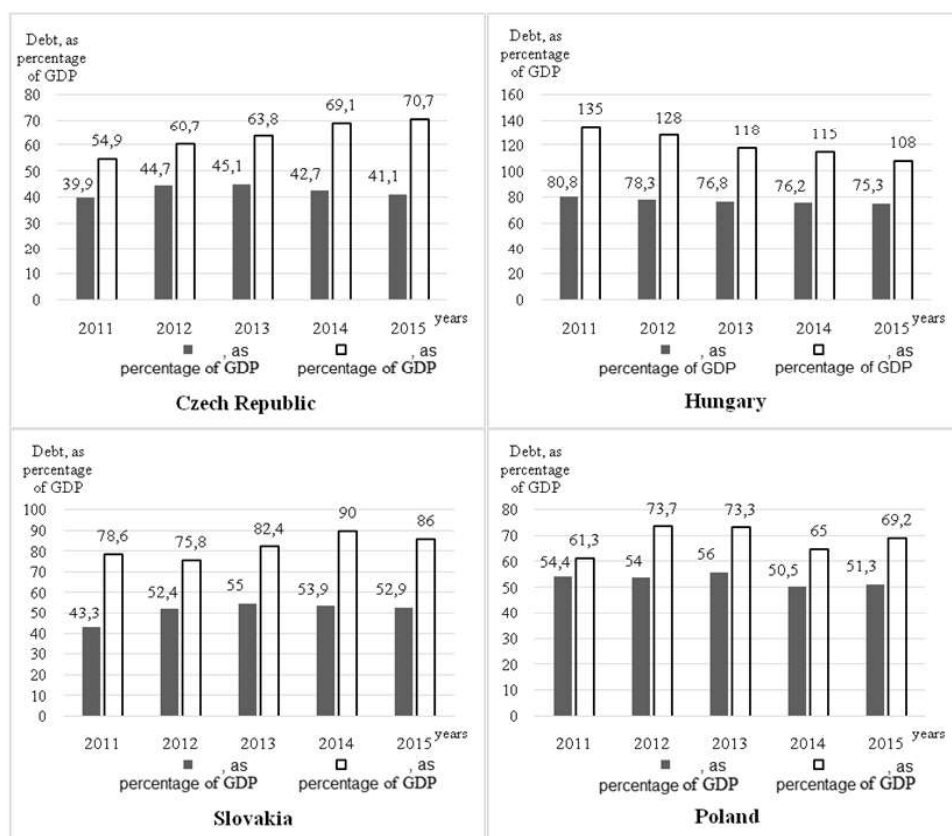


Figure 1. Public debt and foreign debt, as percentage of GDP

Source: Author, based on the database Czech Statistical Office, Czech National Bank; Central Statistics Office, Hungarian National Bank; Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland; Statistical Office of the Slovak Republic, National Bank of Slovakia.

The data on this figure confirm that debt policy in V4 is different. The highest level of Public debt, as percentage of GDP in Hungary. It should be noted that Hungary is the only country in V4, where Public debt does not meet the Maastricht criterion and significantly exceeds the established threshold of 60 %, but it can be stated that since 2011 there is a positive trend towards its reduction. Other countries of V4 did not exceed this criterion during the analyzed period of 2011–2015. Poland and Slovakia, from 2012 to 2015, practically compared this ratio at the level of 51.3–56 %. The lowest level of debt for the analyzed period had Czech Republic, which during 2011–2015 did not exceed the 45.1 % mark, and during 2013–2015 there was a tendency to decrease it. We will analyze one more criterion of debt – Foreign debt as percentage of GDP for these countries for the period of 2011–2015.

In comparison to the Public debt External debt is somewhat higher. Thus, Hungary in 2011 had the highest results among the V4, which was 135 %. At the same time, during the analyzed period in Hungary it had decreased significantly and in 2015 it was 108 %. Trends in reducing of this criterion over this period are observed in Poland. In the contrary, in Czech Republic it was growing dynamically, although not at a high rate – from 54.9 % in 2011 to 70.7 % in 2015. The flexible policy on this criterion shows that Slovakia- from the growth in the period of 2011. 78.6 % to 90 % in 2014 and decrease to 86 % in 2015.

Consequently, each country has its own debt strategy according to this criterion. To find out the impact of the Public debt in economic growth, we will perform an appropriate analysis.

To investigate the impact of Debt on GDP, we will construct a linear regression model for each of the countries and construct a regression equation using the least squares method. We calculate the value of the coefficient of the pair linear correlation r_{xy} and estimate the density of communication on the following scale:

- $0,1 \leq r_{xy} < 0,3$ – connection is weak;
- $0,3 \leq r_{xy} < 0,5$ – connection is moderate;
- $0,5 \leq r_{xy} < 0,7$ – connection is noticeable;
- $0,7 \leq r_{xy} < 0,9$ – connection is strong;
- $0,9 \leq r_{xy} < 0,99$ – connection is very strong;
- $r_{xy} = 1$ – connection is functional.

$$\text{So, } y = a_1 x + a_0. \quad (1)$$

– is a liner model where: Y – factor Debt, X – factor GDP, regression coefficient a_0 is not economically interpreted, and the regression coefficient a_1 shows on which part from the increase (decrease) GDP respectively will increase (decrease) Debt. (For example, if $a_1 = 0,54$ – this means that with an increase of GDP in 1 000 000 EUR. Debt will increase by $0,54 \times 1\,000\,000 = 540\,000$ EUR.

The coefficients a_0 i a_1 are from the following equation system

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_i = \sum y_i, \\ a_0 \sum x_i + a_1 \sum x_i^2 = \sum x_i y_i. \end{cases} \quad (2)$$

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\sigma_x \sigma_y}, \text{ where: } \sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (3)$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n}}, \quad \bar{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n}, \quad (4)$$

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}, \quad \bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}. \quad (5)$$

Using such coefficients, we will calculate the corresponding impact of the debt on GDP to each of the countries of V4.

For convenience, we will compile spreadsheets for each country.

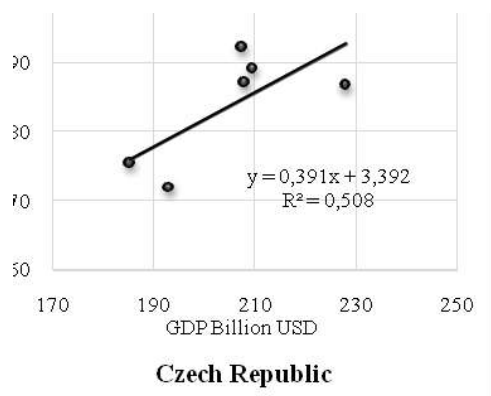


Figure 2. The level of influence of GDP on economic growth

Source: Prepared by authors.

After calculating with the use of MS Excel, we have the following values:

$$a_1 = 1,298894, a_0 = 96,32695.$$

$$\text{The function of linear dependence } y = 1,298894x + 96,32695 \quad (6)$$

$r_{xy} = 0,7133489$ – so influence of Debt on GDP is strong.

The level of this coefficient shows that Czech Republic's economic development is heavily dependent on these borrowings. Perform similar calculations for other countries.

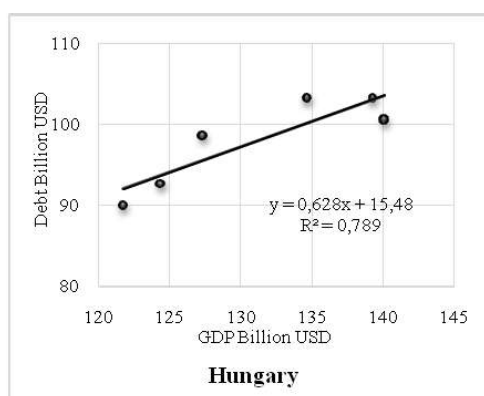


Figure 3. The level of influence of GDP on economic growth

Source: Prepared by authors.

After calculating with the use of MS Excel, we have the following values:

$$a_1 = 1,25541, a_0 = 8,208772.$$

The function of linear dependence $y = 1,25541x + 8,208772$

(7)

$r_{xy} = 0,888463$ – so influence of Debt on GDP is strong.

The results of the analysis concerning Hungary also confirm the similar dependence.

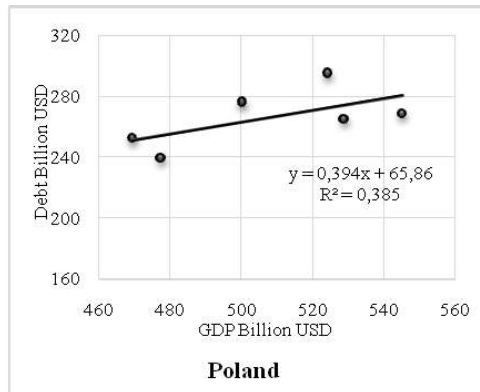


Figure 4. The level of influence of GDP on economic growth

Source: Prepared by authors.

After calculating with the use of MS Excel, we have the following values:

$$a_1 = 0,97703, a_0 = 247,6694.$$

The function of linear dependence $y = 0,97703x + 247,6694$

(8)

$r_{xy} = 0,620684$ – so influence of Debt on GDP is notable.

This influence in Poland in comparison with Czech Republic and Hungary, is not so significant.

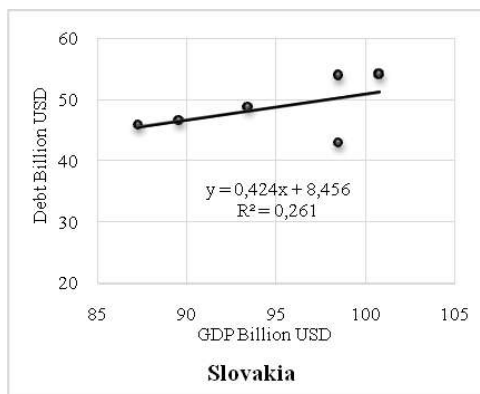


Figure 5. The level of influence of GDP on economic growth

Source: Prepared by authors.

After calculating with the use of MS Excel, we have the following values:

$$a_1 = 0,615798, a_0 = 64,68393.$$

The function of linear dependence $y = 0,615798x + 64,68393$ (9)

$r_{xy} = 0,511514$ – so influence of Debt on GDP is notable. The impact of this indicator in Slovakia is the least visible among other countries of V4. We will analyze how flexibly in Slovakia is held debt policy over a longer period of time.

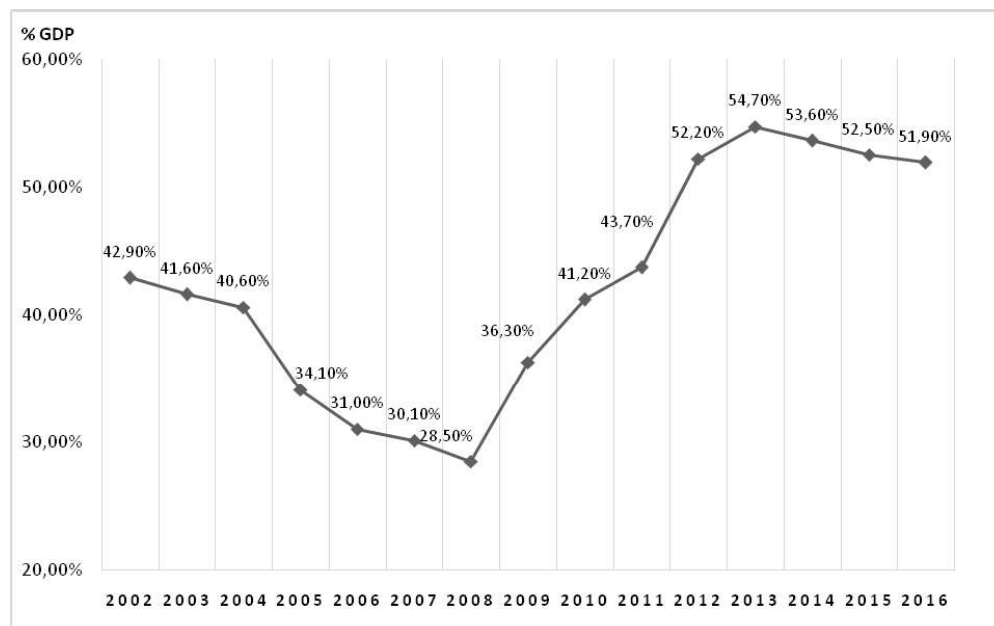


Figure 6. Slovakia: Debt evolutionas percent of GDP

Source: Slovakia National Debt .<http://countryeconomy.com/national-debt/slovakia>.

Over the period of the fifteen-years, Slovakia has used different approaches for debt policy – from the decrease of the level of dependence during the period of 2002–2008 to a significant increase of this level in 2009–2013 and again at a declining of this level in 2014–2016. This trend shows a flexible approach in Depending from the economic strategy pursued by different governments. For a deeper understanding of the role of debt in economic growth, we will examine the main macroeconomic criteria for the development of each of the countries V4.

Let's analyze the main indicators with the relevant results that reflect the state of economic development of individual countries of V4.

The comparison of these indicators in order to identify the appropriateness of the effectiveness of debt policy confirms that during the period from 2011 to 2015 not in all years it was possible to ensure the dynamics of economic growth, and in 2012–2013 there was decline in dynamics of GDP, although Public debt in these years has increased. Foreign debt also grew during this period, which is evidence of inefficiency in the use of loans for economic growth. In 2014–2015, the positive dynamics of GDP were resumed, although Public debt and Foreign debt tended to decrease. In this case, it is necessary to pay attention to the growth of exports and imports in those years, which had a greater impact on the positive dynamics of economic development. It should be noted that the Czech Republic came out of a long recession, which was the result of a policy

of austerity and economic decline in Western European countries by 2013. The government of Peter Nečas during his tenure from July 2010 to July 2013 increased taxes, reduced investments, which allowed reducing the budget deficit and public debt and created good conditions for economic growth.

Table 1

Economic data of the Czech Republic

Indicator	2011	2012	2013	2014	2015
GDP growth, in percentage	2,0	-0,8	-0,5	2,0	4,3
Investment growth, in percentage	1,1	-3,1	-2,8	2,1	7,7
Industrial production growth, in percentage	5,9	-0,8	-0,1	5,0	4,4
Unemployment rate, in percentage	6,7	6,8	7,7	7,7	6,5
General government deficit, as percentage of GDP	-2,7	-3,9	-1,3	-1,9	-0,4
Public debt, as percentage of GDP	39,9	44,7	45,1	42,7	41,1
CPI inflation, in percentage	2,4	2,4	1,4	0,1	0,1
Exchange rate of the CZK to the EUR	25,8	25,14	27,43	27,73	27,03
Exports in EUR billions	99	104	103	110	118
Imports in EUR billions	96	99	97	102	111
Foreign reserves in EUR billions	31	34	40,8	45	59,4
Foreign debt as percentage of GDP	54,9	60,7	63,8	69,1	70,7

Source: Czech Statistical Office, Czech National Bank.

Let's analyze the situation with expected repayment dates of Government Debt.

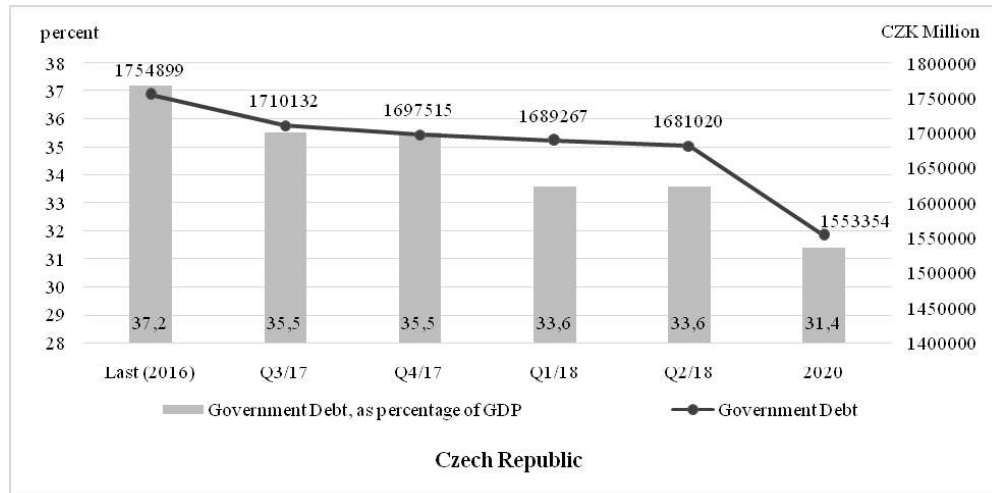


Figure 7. Government Debt and Government Debt, as percentage of GDP

Source: Author; based on the MONITOR database tradingeconomics.com.

Table 2

Economic data of Hungary

Indicator	2011	2012	2013	2014	2015
GDP growth, in percentage	1,8	-1,7	1,9	3,7	2,9
Investment growth, in percentage	-1,3	-3,4	7,3	11,2	1,9
Industrial production growth, in percentage	5,8	-1,3	1,4	7,3	7,2
Unemployment rate, in percentage	11,1	11,1	10,1	7,7	6,8
General government deficit, as percentage of GDP	-5,5	-2,3	-2,6	-2,3	-2,0
Public debt, as percentage of GDP	80,8	78,3	76,8	76,2	75,3
CPI inflation, in percentage	4,1	5,0	0,4	-0,9	0,9
Exchange rate of the HUF to the EUR	279,4	289,2	296,9	308,7	309,9
Exports in EUR billions	80,0	80,0	81,3	84,5	90,5
Imports in EUR billions	72,9	73,3	74,7	78,2	82,4
Foreign reserves in EUR billions	33,7	37,8	33,8	33,8	34,6
Foreign debt as percentage of GDP	135	128	118	115	108

Source: Central Statistical Office, Hungarian National Bank.

The analysis of these data convinces us that the significant level of Public debt, as a percentage of GDP and Foreign debt as a percentage of GDP, can not be an obstacle in ensuring the dynamics of economic growth, which Hungary is demonstrating steadily from 2013. It should be noted that during these years have been observing the Reducing of the level of both types of debt, while exports and imports grew dynamically: exports from 80 EUR billion in 2011 to 90.5 EUR billion in 2015; Imports – from 72.9 EUR billion in 2011 to 82.4 billion dollars in 2015. It should be noted that ensuring the dynamics of economic growth took place at a slight inflation rate, which in 2011 was 4.1 %, in 2012 – 5.0 %, 2013 – 0.4 %, and in 2014 there was a deflation of 0.9 %. Also, a positive factor in economic growth was the decline of unemployment, which in 2011 was 11.1 %, and in 2015 it was 6.8 %.

Let's analyze the situation with the repayment of Government Debt.

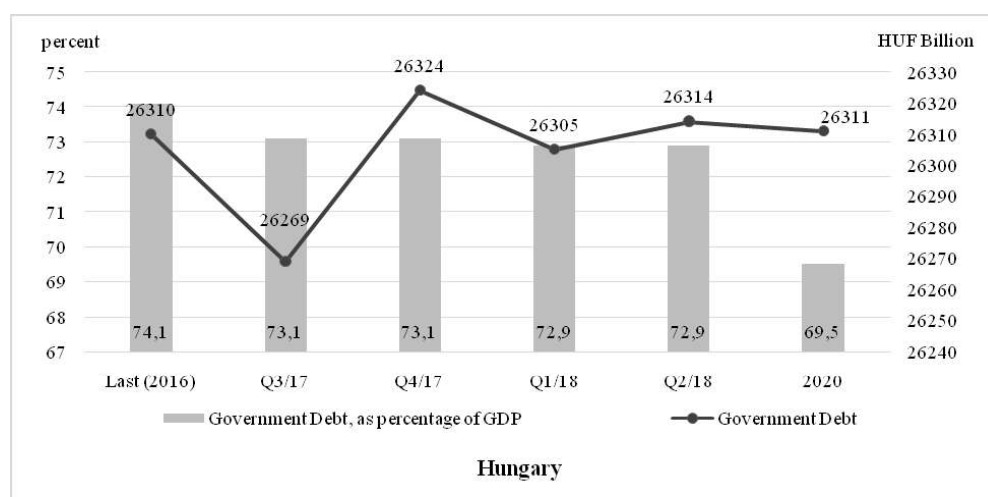


Figure 8. Government Debt and Government Debt, as percentage of GDP

Source: Author; based on the MONITOR database tradingeconomics.com.

It should be noted that the level of this debt in Hungary is one of the largest among the countries V4. Thus, its level in 2016 was approximately twice higher to the level of debt in the Czech Republic, on one and half times in Poland and Slovakia. However, traditional approaches to debt borrowing are sustainable, and so the Government of Hungary until 2020 does not expect a significant reduction of this debt in relation to GDP. So, if the level of this debt in 2016 amounted to 74,1 % of GDP, then in 2020 – 69,5 %, which in general means a tendency for a slight decrease.

Let's analyze the same situation in Poland.

Table 3

Economic data of Poland

Indicator	2011	2012	2013	2014	2015
GDP growth, in percentage	5,0	1,7	1,2	3,3	3,6
Investment growth, in percentage	8,8	-1,8	-1,1	10,0	5,8
Industrial production growth, in percentage	7,5	0,5	1,8	4,1	4,8
Unemployment rate, in percentage	12,5	13,4	13,4	11,4	9,8
General government deficit, as percentage of GDP	-4,9	-3,7	-4,0	-3,3	-2,6
Public debt, as percentage of GDP	54,4	54,0	56,0	50,5	51,3
CPI inflation, in percentage	4,6	2,4	0,7	-1,0	-0,5
Exchange rate of the PLN to the EUR	4,47	4,08	4,15	4,29	4,26
Exports in EUR billions	136,7	143,5	155,0	165,7	179,6
Imports in EUR billions	152,6	154,0	157,0	168,4	177,2
Foreign reserves in EUR billions	75,7	82,6	77,1	82,6	86,9
Foreign debt as percentage of GDP	61,3	73,7	73,3	65,0	69,2

Source: Central Statistical Office of Poland, National Bank of Poland.

It should be noted that Poland demonstrates a high level of macroeconomic stability, which was laid in the course of structural reforms at the beginning of the 21st century, which included trade liberalization, the introduction of a low corporate tax rate, optimization of the legal basis for doing business, etc.

The assessment of these data confirms that in Poland the dynamics of economic growth with a susceptible level of Public debt is maintained, which ranged from 50.5 % in 2014 to 56.0 % in 2013. As in other countries, V4 is experiencing a dynamic growth of exports and import. The positive factor is the extremely low inflation rate – from 4.6 % in 2011 to 0.7 % in 2013 and deflation in 2014–2015. The negative factor of economic growth is the rather high level of unemployment, which is 2012–2013. was 13.4 %, but in 2014–2015 it was decreased.

Let's analyze the situation with the repayment of Government Debt.

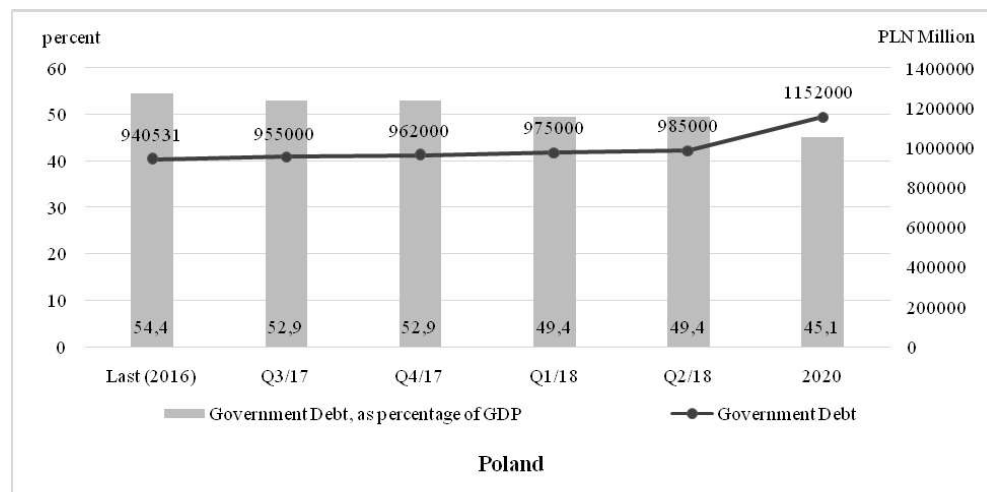


Figure 9. Government Debt and Government Debt, as percentage of GDP

Source: Author; based on the MONITOR database tradingeconomics.com.

Poland is the most economically developed country of the V4 countries and the GDP dynamics has a great importance to the debt ratio. During 2016 – mid-2018, the Polish government predicts a slight increase in the dynamics of GDP and the volume of this type of debt will grow at a moderate pace. Such stability is evidence of the reliability of an economic system that can withstand globalization challenges.

Let's analyze the same situation in Slovakia.

Table 4

Economic data of Slovakia

Indicator	2011	2012	2013	2014	2015
GDP growth, in percentage	2,8	1,5	1,4	2,5	3,6
Investment growth, in percentage	12,7	-9,2	-1,1	3,5	14,0
Industrial production growth, in percentage	5,8	8,0	3,8	8,6	6,9
Unemployment rate, in percentage	13,7	14,0	14,2	13,2	11,5
General government deficit, as percentage of GDP	-4,1	-4,3	-2,7	-2,7	-3,0
Public debt, as percentage of GDP	43,3	52,4	55,0	53,9	52,9
CPI inflation, in percentage	4,4	3,2	0,4	-0,1	-0,5
Central bank interest rate, in percentage	1,0	0,75	0,25	0,05	0,05
Current account balance to GDP, in percentage	-4,6	1,0	2,0	0,1	-1,3
Exports in EUR billions	54,7	60,2	62,1	62,6	65,9
Imports in EUR billions	54,7	57,7	59,1	59,7	64,1
Foreign debt as percentage of GDP	78,6	75,8	82,4	90,0	86,0

Source: Statistical Office of the Slovak Republic, National Bank of Slovakia.

The dynamics of these data proves that the level of the Public debt, which is one of the lowest in comparison with other countries, contributes to stable economic growth, which in

2012 was 2.5 %, and in 2015 – 3.6 %. A positive factor in such growth is a constant surplus of exports over imports, and this tendency is observed from 2012. Also, positive factors include low inflation, which was only 4.4 % in 2011, in other years it was insignificant, and it was a deflation in 2014–2015. Some negatives include the relatively high level of unemployment, which is at a high level – from 14.2 % in 2013 to 11.5 % in 2015. However, it should be noted that since 2014 there is a gradual decrease of this level. It can be noted that in 2015, the growth rate of economic growth had a significant impact on investment growth, which was 14 % compared with the previous period. It should be noted that the National Bank of Slovakia for the period in 2011–2015 conducted an extremely optimal policy for investment loans, keeping at a level not exceeding 1 % in 2011, with a significant decrease to 0.05 % in 2014–2015. The effectiveness of general economic policy is also confirmed by the fact that the Industrial production growth in percentage over the analyzed period ranged from 3.8 % in 2013 to 8.6 % in 2014, despite the tendency to increase Foreign debt as percentage of GDP from 75.8 % in 2012 to 90 % in 2014. At the same time, it should be noted that in 2015 it decreased to 86.0 %.

Let's analyze the dynamics of Government Debt.

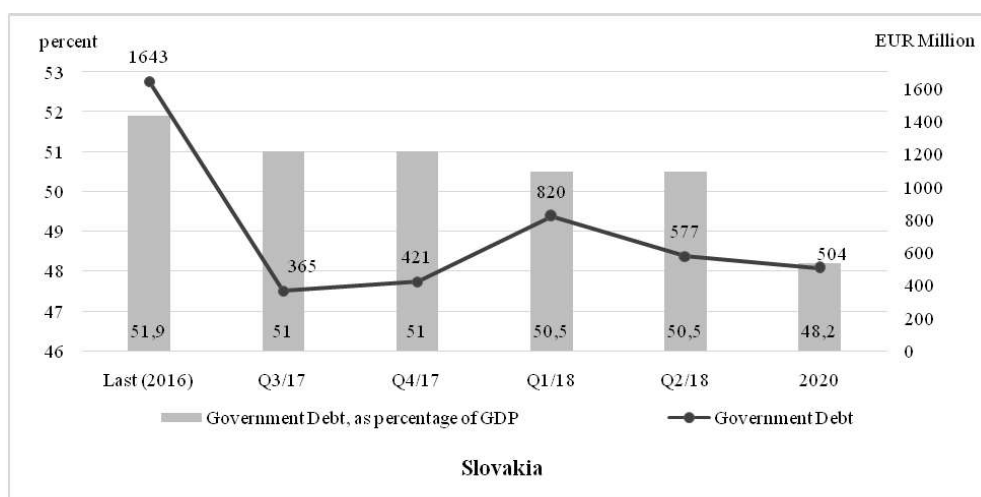


Figure 10. Government Debt and Government Debt, as percentage of GDP

Source: Author, based on the MONITOR database tradingeconomics.com.

The situation with this kind of debt is almost similar to the situation in Poland – the level of debt to GDP in 2016 – Q2 2018 is at the limit of 50 %. It should be noted that in Slovakia, starting from 2016, a significant reduction in the volume of this debt is foreseen the reflection of the government's national debt strategy.

Conclusions. The research of the impact of public debt on the dynamics of economic growth convinces that countries of V4 conduct their own debt policy, which reflects the national specificity of the amount of borrowing, the dynamics of the formation of these credit resources. Despite the rather significant public debt, the percentage of GDP in Hungary succeeded in ensuring the dynamism of economic development. It is established that this impact on GDP in all countries of the V4 Group is as strong as Czech Republic and Hungary, as well as significant,

Poland and prominent Slovakia. It was found a general tendency in reducing of Public debt, as percentage of GDP in all countries of the V4 Group is revealed.

It is safe to assert that the growth of exports and imports is a significant factor in ensuring of economic growth in the V4 countries. It is worth noting that an important factor of economic growth of Slovakia is strong economic ties with Germany, which is Slovakia's number one trade partner. Czech Republic is the second largest trading partner for Slovakia, both in terms of exports and imports.

Summing up, it can be concluded that there is a different impacts of debt on the dynamics of economic growth in all countries of the V4 Group, but it does not significantly impede the dynamics of economic growth.

REFERENCES

1. Kyrylenko, O. (2007). Problemy optymizatsii struktury derzhavnoho borhu [Problems of optimizing the structure of public debt]. Visnyk TNEU, (No 5), 115–119.
2. Pyhu, A. (1985). Ekonomycheskaia teoriia blahosostoianiya [Economic Theory of Welfare] (Trans. from the English, In 2 volumes, Vol. 1). – Moskva : Prohress.
3. Baum, A., Checherita-Westphal, C., Rother, P. (2013). Debt and Growth: New Evidence for the Euro Area. Journal of International Money and Finance, (No 32), 809–821.
4. Caner, M., Grennes, T., Koehler-Geib, F. (2010). Finding the tipping point – when sovereign debt turns bad. Working Paper, (No. 5391). World Bank.
5. Cecchetti, S., Mohanty, M., Zampolli, F. (2011). The real effects of debt. Working Papers, (No. 352).
6. Checherita, C., Rother, P. (2010). The Impact of High and Growing Government Debt on Economic Growth: An Empirical Investigation for the Euro Area. Working Paper Series, (No. 1237). European Central Bank.
7. Elmeskov, J., Sutherland, D. (2012). Post-Crisis Debt Overhang: Growth and Implications across Countries, OECD Economics Department mimeo. – Retrieved from : <http://www.oecd.org/dataoecd/7/2/49541000.pdf>.
8. Herndon, T., Ash, M., Pollin, R. (2013). Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff. Working Paper. Cambridge Journal of Economics, (No. 322).
9. Kumar, M. S., Woo, J. (2010). Public debt and growth. Working Paper, (No. 10/174). International Monetary Fund.
10. Padoan, P. C., Sila, U., Van Den Noord, P. (2012). Avoiding debt traps: financial backstops and structural reforms. Working Paper, (No. 976). OECD Economics Department.
11. Panizza, U., Presbitero, A. (2012). Public debt and economic growth: is there a causal effect? Polis Working Paper, (No. 198).
12. Reinhart, C. M., Rogoff, K. S. (May, 2010). Growth in a time of debt. American Economic Review: Papers & Proceedings 100 (pp. 573–578).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кириленко О. Проблеми оптимізації структури державного боргу / О. Кириленко // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 5. – С. 115–119.

2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2-х т. – Т. 1 / А. Пигу ; пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1985. – 512 с.
3. Baum A., Checherita-Westphal C., Rother P. Debt and Growth: New Evidence for the Euro Area. *Journal of International Money and Finance*, 32, 2013. – P. 809–821.
4. Caner M., Grennes T., Koehler-Geib F. Finding the tipping point – when sovereign debt turns bad. [Working Paper, No. 5391]. World Bank, 2010.
5. Cecchetti S., Mohanty M., Zampolli F. The real effects of debt. [Working Papers, No. 352]. 2011.
6. Checherita C., Rother P. The Impact of High and Growing Government Debt on Economic Growth: An Empirical Investigation for the Euro Area. [Working Paper Series, No. 1237]. European Central Bank. 2010.
7. Elmeskov J., Sutherland, DPost-Crisis Debt Overhang: Growth and Implications across Countries, OECD Economics Department mimeo. 2012 Available at : <<http://www.oecd.org/dataoecd/7/2/49541000.pdf>>.
8. Herndon T., Ash M., Pollin R. Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff. [Working Paper, No. 322]. Cambridge Journal of Economics. 2013.
9. Kumar, M.S., Woo J. Public debt and growth. [Working Paper, No. 10/174]. International Monetary Fund. 2010.
10. Padoan, P.C., Sila U., Van Den Noord, P. Avoiding debt traps: financial backstops and structural reforms. [Working Paper, No. 976]. OECD Economics Department. 2012.
11. Panizza U., Presbitero A. Public debt and economic growth: is there a causal effect? [Polis Working Paper, No. 198]. 2012.
12. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Growth in a time of debt. *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100 (May 2010). – P. 573–578.

Ю. В. Пасичник. Влияние государственного долга на экономический рост в странах Вышеградской группы

Важность определения взаимосвязи между динамикой государственного долга и экономическим ростом обусловлена тем, что в странах группы «Вышеградской четверки» (V4) наблюдаются различные подходы к формированию долговой политики. В результате исследования важность этой проблемы была подтверждена аргументами в трудах ученых. Проанализирован уровень государственного долга в процентах от ВВП в Чешской Республике, Венгрии, Польше и Словакии за период 2011–2015 гг. С использованием математического аппарата проанализировано влияние задолженности на ВВП, где было обнаружено, что он во всех странах группы V4 может быть различным: как сильным – в Чехии и Венгрии, ощутимым – в Польше, так и умеренным – в Словакии. Для более расширенного определения влияния других факторов на экономический рост анализируются основные показатели, в частности инфляция, экспорт, импорт, безработица и т. п. Результаты исследования показывают, что каждая из стран V4 формирует свою собственную экономическую политику, которая является наиболее оптимальной для конкретных периодов.

Ключевые слова: ВВП, государственный долг, долговая политика, факторы влияния.

Стаття надійшла до редколегії 19 березня 2019 року

УДК 331.522

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.204-211

Т. В. Поснова,*к.е.н.,**Університет ДФС України,**e-mail: rzaika@ukr.net,***ORCID ID 0000-0003-2038-7743**

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У зв'язку з поширенням цифрових технологій основними вимогами до сучасного суспільства є зміна характеру праці, зокрема підвищення ролі інтелектуальної творчої праці, зміна характеру зайнятості, підвищення загальних вимог до рівня освіти та професійної кваліфікації. Досвід розвинених країн світу показує, що в умовах цифровізації економіки найвище ціняться знання, інформація та творчість, а також уміння їх своєчасно обробити, подати та використати. Цифрові технології трансформують людський капітал, висуваючи нові вимоги до освіти. У зв'язку з цим постає потреба у реформуванні системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, а також сприянні розвитку креативних здібностей людського капіталу відповідно до потреб цифрової економіки.

Ключові слова: цифрова економіка, людський капітал, ринок праці, креативність, робототехнічний капітал.

Т. В. Поснова. Трансформация человеческого капитала в условиях цифровой экономики

В связи с распространением цифровых технологий основными требованиями к современному обществу является изменение характера труда, в частности повышение роли интеллектуальной творческой работы, изменение характера занятости, повышение общих требований к уровню образования и профессиональной квалификации. Опыт развитых стран мира показывает, что в условиях цифровизации экономики выше ценятся знания, информация и творчество, а также умение их своевременно обработать, подать и использовать. Цифровые технологии трансформируют человеческий капитал, выдвигая новые требования к образованию. В связи с этим возникает необходимость в реформировании системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, а также в содействии развитию креативных способностей человеческого капитала в соответствии с потребностями цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, человеческий капитал, рынок труда, креативность, робототехнический капитал.

Мета і завдання дослідження – обґрунтувати необхідність та сутність трансформації людського капіталу в умовах цифрової економіки.

Постановка проблеми. Останнє десятиліття характеризується тим, що світове співтовариство опинилося на порозі четвертої науково-технічної революції, так званої

«Індустрії 4.0», сутність якої сформулював К. Шваб – президент Давоського форуму, 2011 року. Її сутність полягає у прискореній інтеграції кіберфізичних систем у виробничі процеси, внаслідок чого значна частка виробництва відбуватиметься без участі людини [14]. Цифрові технології та поширення штучного інтелекту як складові 4 індустріальної революції спровокують виникнення гуманітарних та економічних проблем, зокрема зміни на ринку праці, у зв'язку з витісненням робототехнічним капіталом сотні тисяч людей з традиційних робочих місць. Таким чином, в умовах цифровізації економіки неминуче відбувається трансформація людського капіталу.

Аналіз публікацій. Дослідженням розвитку цифрової економіки займаються такі вчені, як В. Апалькова, С. Веретюк, О. Вишневецький, П. Друкер, С. Коляденко, Г. Карчева, Н. Краус, Б. Кінг, Р. Ліпсі, І. Ляшенко, І. Малик, В. Пілінський, Ю. Пивоваров, К. Скінер, Е. Тоффлер, В. Фіщук, М. Форд, К. Шваб та ін.

Питання розвитку людського капіталу з точки зору креативності висвітлюються у працях таких вчених, як О. Білецький, В. Володін, О. Дорошенко, О. Попиков, Р. Флорида, Дж. Хокінс, О. Ястремська та ін. Разом з тим особливості трансформації людського капіталу в умовах цифрової економіки в Україні практично не досліджено.

Виклад основного матеріалу. З початком третього тисячоліття поширення цифрових технологій уже змінило не лише економічні процеси, але й сам устрій життя суспільства. У результаті основними вимогами до сучасного суспільства є зміна характеру праці, зокрема підвищення ролі інтелектуальної та творчої праці; зміна характеру зайнятості (віддалена праця за допомогою ІКТ); зростання загальних вимог до рівня та якості освіти, а також професійної кваліфікації.

М. Форд, засновник софтверної компанії у Кремнієвій долині, у своїй праці, яка визнана *Financial Times* кращою книгою 2015 року, доводить, що «ця доба визначатиметься фундаментальними зрушеннями зв'язків між робітниками та машинами. Як наслідок, це зрушення поставить під сумнів одне з основоположних уявлень про техніку, що машини є знаряддями, які підвищують продуктивність праці робітника. Натомість машини самі перетворюються на робітників, а межа між функціями робочої сили та капіталу стає вкрай нечіткою» [11, с. 13].

Відповідно до нещодавно проведеного дослідження Accenture 22 % світового обсягу виробництва будь-якою мірою пов'язані з цифровими технологіями. Цифрові інструменти забезпечують компаніям можливості, які пов'язані, наприклад, з розвитком нових додатків та сервісів, залученням великої кількості працівників у сфері ІТ. Це забезпечує економічне зростання підприємствам, виведення на ринок нових продуктів, збільшення своїх внесків у ВВП країни, безпосередньо впливаючи таким способом на економічну ситуацію [17].

Саме цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства у сучасному світі, вона здатна стрімко підвищити ВВП країни. За даними Всесвітнього економічного форуму, 2015 року частка цифрової економіки у загальносвітовій економіці перевищила 20 % та продовжує стрімко зростати. Успішний досвід, зокрема, Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20 % ВВП упродовж п'яти років, а ROI інвестиції в цифрову трансформацію сягає 500 % [15]. За даними Європейської комісії, нині на цифрову економіку в країнах «Великої двадцятки» припадає близько 8 % ВВП, що дорівнює 3,2 трлн євро [13].

17 січня 2018 року Кабінет Міністрів України ухвалив Концепцію розвитку цифрової економіки і суспільства України на 2018–2020 роки та затвердив план заходів щодо її реалізації [8]. За словами першого віце-прем'єр-міністра, міністра економічного розвитку і торгівлі Степана Кубіва, «перехід України на цифрову економіку допоможе залучити нові інвестиції» [7]. У свою чергу, Прем'єр-міністр В. Гройсман запевняє, що «завдяки розвитку цифрової економіки до 2021 року можна забезпечити додаткові 5 % до ВВП України» [7]. 5 липня 2018 року при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України почала роботу Координаційна рада з розвитку цифрової економіки в Україні.

Передусім необхідно визначитися із сутністю цифрової економіки. Цифрова економіка включає в себе комерційну діяльність з виробництва та продажу електронних товарів і послуг. Вона включає в себе сервіси щодо надання онлайн-послуг, інтернет-магазини, інформаційно-рекламні сайти, тобто до неї входять практично всі способи заробітку за допомогою мережі Інтернет.

Разом з тим збільшення швидкості передачі даних, інтенсивне використання програмних пристроїв, 3D-друк, BigData, нові матеріали змінять уклад життя та структуру багатьох економічних зв'язків уже упродовж одного-двох десятиліть. Нові технології призведуть до істотного скорочення зайнятості у багатьох професіях, а потім, можливо, і знищать їх. Для ринку праці це означатиме скорочення рутинних операцій та розширення сфер застосування інтелекту, креативу та нових цифрових навичок [11].

Уже сьогодні можна спостерігати, як поступово в розвинених країнах світу зникають такі професії, як бухгалтер, юрист, економіст, а зростає потреба у IT-спеціалістах, інженерах, спеціалістах творчих професій тощо. Експерти прогнозують, що у найближчі два десятиліття зникнуть близько 50 % професій [11]. Натомість виникає потреба у професіоналах для обслуговування цифрової економіки. Так, спеціалісти з кадрового прогнозування Великобританії вважають, що до 2020 року країна потребуватиме у 2 рази більше інженерів та спеціалістів у сфері цифрових технологій. Володіння цифровими навичками нині стає не лише вимогою до спеціалістів, яких беруть на роботу, але й у повсякденному житті. Зокрема, вміння користуватися пошуковими системами, електронною поштою, здійснювати інтернет-покупки є вже недостатніми. У провідних країнах світу реалізуються загальнодержавні програми передачі цифрових технологій людям, яких навчають застосуванню просунутих програмних продуктів. Також у процесі підготовки працівників робітничих спеціальностей використовуються у навчанні основи програмування, оскільки у подальшому доведеться працювати на цифровому обладнанні. Крім того, активно розвивається самозайнятість, яка також вимагає від підприємців володіння сучасними цифровими технологіями.

З іншого боку, досвід розвинених країн світу показує, що в умовах цифровізації економіки найвище цінуються знання, інформація та творчість, а також уміння їх своєчасно обробити, подати та використати. Необхідно констатувати зміну самого характеру праці та трудових відносин, оскільки прискореними темпами відбувається зростання кількості не лише бізнес-процесів, що здійснюються он-лайн, а й практично усіх інших сфер життя.

І хоча цифрові технології дають змогу підвищити ефективність бізнесу, однак креативний співробітник, на думку найкрупніших компаній світу, залишається основним діючим актором в економіці. Правильна комбінація людських ресурсів та цифрових технологій у бізнесі стає однією із найбільш актуальних проблем для сучасних підприємств. Логічним результатом безперервного процесу автоматизації буде зміна ролі людей на робочих

місцях, яким будуть потрібні нові навички. Як результат, деякі професії зникнуть, а інші розвиватимуться. І хоча, на думку експертів, через цифровізацію у майбутньому мільйони робочих місць будуть замінені робототехнічним капіталом, за даними дослідження компанії PwC, на людський креативний капітал завжди буде попит [3].

Людський капітал на підприємствах є ефективним стимулом для зростання. Незважаючи на те, що керівники підприємств вважають навички використання цифрових технологій важливими, однак спостерігається значний попит на такі особистісні якості, як здатність працівників пристосовуватися до нових умов, творчий підхід до вирішення завдань та лідерські якості. Тобто для керівників бізнесу особливою цінністю є симбіоз технологій та спеціалістів з творчими здібностями, що притаманні, як правило, унікальним працівникам, які володіють здатністю просування інновацій. Керівники компаній вважають, що їм необхідно активно використовувати інноваційний, цифровий, технологічний та креативний потенціал для отримання у подальшому максимальних переваг. При цьому їм потрібні такі людські ресурси, які будуть здатні супроводжувати ці інвестиції. Тому сьогодні нагальною проблемою є пошук спеціалістів з професійними та креативними навичками. Велика частка (75 %) керівників компаній світу зазначає дефіцит кваліфікованих кадрів [6].

Високий рівень людського креативно-інтелектуального потенціалу буде важливим ресурсом економічного зростання. Для переходу економіки на інноваційний рівень необхідно об'єднати усі матеріальні ресурси, застосування нових технологій у виробництві з інтелектуальними. Це надасть можливість людському капіталу створювати та впроваджувати креативні ідеї.

Ринок праці, на думку керівників провідних компаній світу, завжди матиме попит на творчих людей, тобто на таких, що вирізняються креативністю мислення. Як вважає Р. Престон Макафі, віце-президент Microsoft, «людський капітал становить 50 % цінності у корпораціях. ...революція торкається речей, а насправді, вона торкається людей» [18]. Адже людина без креативного мислення у недалекому майбутньому може стати зайвою у світі «розумних речей».

У науковій літературі під креативністю (творчі здібності, творча активність, творчий підхід) розуміють здатність людини породжувати незвичайні ідеї, мати нестандартні схеми мислення, ефективно та швидко здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій. Серед форм прояву креативності можна виділити інновації, винаходи та відкриття [1].

Міжнародний досвід свідчить про наявність можливостей мотивації креативного людського капіталу та підвищення його ефективності за рахунок посилення конкурентних позицій серед працівників різних сфер діяльності. Основними положеннями такої тенденції є, в першу чергу, те, що високий рівень творчих здібностей працівника і їхнє значення в певній сфері діяльності супроводжуються високою зайнятістю та економічною активністю на підприємстві. По-друге, володіння навичками і розвиненими креативними здібностями знижує ризик стати безробітним. По-третє, у разі втрати роботи перебування людини в статусі безробітного має меншу тривалість. Прояв працівником своїх креативних здібностей збільшує його зарібок і відкриває широкий доступ до робочих місць за сферою його діяльності, найбільш привабливих за посадовими повноваженнями і рівнем заробітної плати. Крім того, креативність працівника в навичках і здібностях сприяє його високій територіальній та професійній мобільності [9]. Таким чином, ці положення

базуються на тому, що чим вищий рівень освіченості і креативності співробітника, тим більше у нього можливостей успішної адаптації до змін у соціально-економічному середовищі.

Цифрові технології трансформують людський капітал, висуваючи нові вимоги, в першу чергу, до освіти. У зв'язку з цим необхідно здійснити реформування системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до потреб цифрової економіки. Передусім пріоритетним напрямом для підтримки конкурентного рівня професійних здібностей працівників є впровадження концепції безперервності освіти, де важливим є активна роль самого працівника в освітньому процесі. Одночасно необхідно здійснити переформатування процесу навчання шляхом використання передових технологій навчання, зокрема широкого впровадження дистанційних форм навчання, онлайн-освіти тощо [5]. Сучасний професіонал повинен не лише володіти рядом певних знань та вмінь, а й здатністю генерувати їх упродовж свого життя. Тобто основною компетентністю сучасного спеціаліста є постійне оновлення власних знань, вмінь, навичок; постійна перевірка власних знань та навичок; здатність відмовлятися від застарілих і неефективних способів здійснення своєї діяльності.

Для вирішення вищевказаних проблем наша держава повинна використати міжнародний досвід розвитку креативного людського капіталу. У розвинених країнах світу вже діє велика кількість програм різного рівня. В Україні передусім необхідно ухвалити стратегічний програмний документ, де визначатимуться основні інструменти, за допомогою яких стане можливим формування та ефективний розвиток креативного людського капіталу в умовах цифрової економіки. Варто погодитися з О. С. Вишневецьким, який вважає, що «наявні стратегії не дозволяють перейти до стратегічного управління розвитком країни за цілями, що перешкоджає соціально-економічному розвитку, формуванню та використанню соціальних ресурсів, а також цифровій капіталізації людського потенціалу. Запровадження якісного стратегічного планування потребує розширення горизонту планування до 20–30 років та залучення до цього процесу як експертної спільноти під час формування місії та бачення розвитку країни, так і всіх громадян для обговорення та схвалення загальної стратегії розвитку країни. У перспективі доцільно залучити міжнародний досвід та приймати її на всеукраїнському референдумі» [4, с. 21].

Висновки. Отже, цифровізація економіки вимагає необхідності трансформації людського капіталу, що полягає у систематичному та безперервному навчанні, а також розширенні креативних здібностей людини. Це підвищить якість людського капіталу як на індивідуальному, так і на мікро- і макрорівнях. На макрорівні за умов розширення застосування цифрових технологій на виробництві та зростанні швидкості їхнього поширення саме креативний людський капітал має стати ресурсом, що здатний забезпечити підвищення продуктивності праці та економічне зростання, а підприємства на мікрорівні, що володіють креативним людським капіталом, зможуть стати конкурентоспроможними на світовому рівні. З цією метою нашої державі необхідно ухвалити відповідний стратегічний програмний документ, що забезпечить механізм реалізації формування та ефективного розвитку людського капіталу в умовах цифрової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аюпов Р. Ф. Влияние креативного капитала на развитие инновационной экономики [Электронный ресурс] / Р. Ф. Аюпов. – Режим доступа : <https://goo.gl/9AuUtM>
2. Білецький О. В. Формування і використання людського капіталу в інноваційній економіці [Електронний ресурс] / О. В. Білецький. – Режим доступу : <http://abstracts.donnu.edu.ua/article/viewFile/1821/1854>
3. Будущее рынка труда. Противоборство тенденций, которые будут формировать рабочую среду в 2030 году: Исследование PWC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.pwc.ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf>
4. Вишневецький О. С. Проблеми стратегічного управління соціально-економічним розвитком України з урахуванням процесів децентралізації / О. С. Вишневецький // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 1 (30). – С. 14–22.
5. Володин В. М. Влияние цифровой экономики на трансформацию человеческого капитала [Электронный ресурс] / В. М. Володин. – Режим доступа : https://ecsn.ru/files/pdf/201806/201806_44.pdf
6. Главным персонажем в цифровой экономике остается творческий человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.eg-online.ru/article/344095/>
7. Україна переходить на «цифрову економіку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2385945-ukraina-perehodit-na-cifrovu-ekonomiku-so-se-oznae.html>
8. Уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки до 2020 року, це великий крок на шляху розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=250540800&cat_id=244276429
9. Попиков О. О. Креативный человеческий капитал как фактор развития инновационной экономики страны [Электронный ресурс] / О. О. Попиков. – Режим доступа : <https://goo.gl/cGu73C>.
10. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида ; пер. с англ. – Москва : Издательский дом «Классика XXI», 2005. – 432 с.
11. Форд М. Пришествие роботов. Техніка і загроза майбутнього безробіття / М. Форд ; пер. з англ. В. Горбатько. – Наш Формат, 2016. – 400 с.
12. Хокинс Дж. Креативная экономика / Дж. Хокинс. – Москва : Классика XXI, 2011. – 256 с.
13. Цифровая экономика – майбутнє вже зараз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://glavnoe.ua/articles/a12171-cifrova-ekonomika-%E2%80%93-majbutne-vzhe-zaraz>
14. Шваб К. Четвертая промышленная революция [Электронный ресурс] / К. Шваб. – Эксмо, 2016 (Top Business Awards). – Режим доступа : http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%_2016.pdf
15. Як цифрова економіка змінить Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/01/16/633057/>
16. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів : монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с. (укр. мов.).
17. Digital disruption: The growth multiplier – Accenture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.accenture.com/t00010101T000000_w_/br-pt/_acnmedia/PDF-14/Accenture-Strategy-Digital-Disruption-Growth-Multiplier-Brazil.pdf
18. Homo instagramus: человек в цифровом обществе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://books.google.com.ua/books?id=Si5uDwAAQBAJ&pg=PA214&lpg>

REFERENCES

1. Ayupov R. Influence of creative capital on the development of innovation economics [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://goo.gl/9AuUtM>
2. Biletsky, O. V. Formation and use of human capital in an innovative economy [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://abstracts.donnu.edu.ua/article/viewFile/1821/1854>
3. The future of the labor market. The confrontation of trends that will shape the working environment in 2030: PWC Study [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://www.pwc.ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf>
4. Vishnevsky, O. S. Problems of strategic management of social and economic development of Ukraine taking into account decentralization processes / O. S. Vishnevsky // Bulletin of Economic Science of Ukraine. – 2016. – No. 1 (30). – P. 14–22. (p. 21).
5. Volodin, V. M. The impact of the digital economy on the transformation of human capital [Electronic resource] / Volodin, V. M. – Retrieved from : https://ecsn.ru/files/pdf/201806/201806_44.pdf
6. The main character in the digital economy remains the creative person [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://www.eg-online.ru/article/344095/>
7. Ukraine goes to the «digital economy» [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2385945-ukraina-perehodit-na-cifrovu-ekonomiku-so-ce-oznacae.htm>
8. The Government has approved the Concept for the Development of the Digital Economy by 2020, a major step towards development [Electronic resource]. – Retrieved from : http://old.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=250540800&cat_id=244276429
9. Popikov, O. O. Creative human capital as a factor in the development of an innovative economy is old [Electronic resource] / Popikov, O. O. – Retrieved from : <https://goo.gl/cGu73C>.
10. Florida R. Creative class: people who change the future. Per. from English / R. Florida. – M. : Classic XXI Publishing House, 2005. – 432 p.
11. Ford, M. The advent of robots. Technique and the threat of future unemployment / Per. from english Gorbatko V. – «Our Format», 2016. – 400 s.
12. Hawkins, J. Creative Economy / J. Hawkins. – M. : Classic XXI, 2011. – 256 p.
13. The digital economy is the future now [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://glavnoe.ua/articles/a12171-cifrova-ekonomika-%E2%80%93majbutne-vzhe-zaraz>
14. Schwab, K. The Fourth Industrial Revolution / K. Schwab. – Eksmo, 2016 (Top Business Awards) [Electronic resource]. – Retrieved from : <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/materials/Pages/%D0%202016.pdf>
15. How the digital economy will change Ukraine [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://www.epravda.com.ua/eng/columns/2018/01/16/633057/>
16. Yastremska, O. M. Motivation of creativity of innovators: monograph / O. M. Yastremska, O. I. Bardadim. – X. : View. XHEY, 2013. – 212 s.
17. Digital disruption: The growth multiplier – Accenture. – Retrieved from : https://www.accenture.com/t00010101T000000__w___/br-pt/_acnmedia/PDF-14/Accenture-Digital-Disruption-Growth-Multiplier-Brazil.pdf
18. Homo instagramus: a person in a digital society [Electronic resource]. – Retrieved from : <https://books.google.com.ua/books?id=Si5uDwAAQBAJ&pg=PA214&lpg>

T. V. Posnova. Transformation of human capital in conditions digital economy

Introduction. *In connection with the proliferation of digital technologies, the main requirements for modern society is a change in the nature of work, in particular, an increase in the role of intellectual creative work, a change in the nature of employment, an increase in the general requirements for the level of education and professional qualifications.*

The purpose is to substantiate the necessity and essence of the transformation of human capital in a digital economy.

Research methods – the method of analysis, synthesis, statistical.

Results. *The experience of developed countries shows that in the conditions of digitalization of the economy, knowledge, information and creativity are highly valued, as well as the ability to process, submit and use them in a timely manner. Digital technology transforms human capital, with the emphasis on new education requirements. In connection with this, there is a need to reform the system of training, retraining and advanced training of personnel, as well as to promote the development of creative abilities of human capital in accordance with the needs of the digital economy.*

Conclusion. *The digital economy requires the transformation of human capital, which is the systematic and continuous learning, as well as the expansion of human creative abilities. This will increase the quality of human capital both at the individual, and at the micro and macro levels. At the macro level, with the expansion of the use of digital technologies in production and the increasing speed of their spread, it is the creative human capital that should become a resource that can provide increased productivity and economic growth, and enterprises at the micro level with a creative human capital can become competitive on world level.*

Key words: *digital economy, human capital, labor market, creativity, technological capital.*

Стаття надійшла до редколегії 15 березня 2019 року

УДК 336.025

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.212-221

К. П. Проскура,

д.е.н., доцент,

e-mail: katarinam@ukr.net,

ORCID ID 0000-0002-6574-2457;

А. В. Лісовий,

д.е.н., професор,

Університет ДФС України,

e-mail: lisoviy@bigmir.net,

ORCID ID 0000-0003-1928-3138

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РИЗИКІВ ФІКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕНИХ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ ОПЕРАЦІЙ З ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ У ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРКАХ

У цій статті досліджено проблему виявлення та відпрацювання ризиків здійснення платниками податків безтоварних операцій і таким чином безпідставного формування податкових витрат під час визначення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податкового кредиту з податку на додану вартість, обґрунтовано ознаки фіктивності господарських операцій та розроблено методiku перевірки платників податків на предмет виявлення господарських операцій, що мають ознаки фіктивності.

Ключові слова: фіктивна операція, фіктивне підприємництво, податкова перевірка, господарська операція, первинний документ.

К. П. Проскура, А. В. Лисовый. Документальное обоснование рисков фиктивности осуществленных налогоплательщиками операций по поставке товаров в налоговых проверках

В данной статье исследована проблема выявления и отработки рисков осуществления налогоплательщиками бестоварных операций и таким образом безосновательного формирования налоговых расходов при определении налоговых обязательств по налогу на прибыль предприятий и налогового кредита по налогу на добавленную стоимость, обоснованы признаки фиктивности хозяйственных операций и разработана методика проверки налогоплательщиков на предмет выявления хозяйственных операций, имеющих признаки фиктивности.

Ключевые слова: фиктивная операция, фиктивное предпринимательство, налоговая проверка, хозяйственная операция, первичный документ.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження та документальне обґрунтування ознак фіктивності господарських операцій, що здійснюються платниками податків, та розробка методики перевірки платників податків на предмет виявлення господарських операцій, що мають ознаки фіктивності.

Постановка проблеми. У процесі перевіркової роботи податкові органи стикаються з різноманітним схем і методів зниження податкового навантаження, більшість з яких формально не пов'язані з прямим порушенням норм законодавства. Завданням перевіряючих є розпізнавати та руйнувати такі схеми, упереджувати їхнє виникнення.

Як показує практика та підтверджує офіційна статистика Державної фіскальної служби України (далі – ДФС України), одним з найбільш поширених напрямів порушення податкового законодавства є здійснення безтоварних операцій та робота з фіктивними підприємствами.

Предметом уваги під час оцінки ризиків фіктивності здійснених платниками податків господарських операцій з товарами є три основні складові: добросовісність платника податків, спрямованість господарської операції на отримання позитивного економічного ефекту (ділова мета) та реальність (товарність) господарських операцій.

Питання виявлення та відпрацювання ризиків здійснення платниками безтоварних операцій і таким чином безпідставного формування податкових витрат під час визначення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податкового кредиту з ПДВ є досить актуальними для контролюючого органу, а розробка ефективних автоматизованих методик відпрацювання таких ризиків є важливою передумовою підвищення ефективності контрольно-перевірочної роботи DFS України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними питаннями визначення ознак фіктивних підприємств та безтоварних операцій в Україні займалось широке коло науковців: П. Андрушко, В. Білецький, А. Волобуєв, О. Воронкова, Н. Галагуза, О. Дудоров, Р. Колишко, М. Коржанський, В. Ларічев, В. Лисенко, М. Матухно, М. Мельник, В. Навроцький, Ю. Опалінський, В. Петросян, Н. Рудовська, В. Сисоєв, С. Третяков, М. Хавронюк, С. Чернявський. Але практичних ефективних автоматизованих методик виявлення фіктивних підприємств та безтоварних операцій, які б суттєво підвищили ефективність податкових перевірок в Україні, досі ще не розроблено. Саме на це спрямоване це дослідження.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зупинимося на дослідженні сутності поняття «безтоварна господарська операція». У цьому дослідженні оперуватимемо поняттями «фіктивна операція», «безтоварна операція», «нереальна операція», що в цілях дослідження мають подібне значення. Зазначені терміни не визначені чинним законодавством і є вживаними в господарській діяльності для позначення операцій, які здійснювались не з метою, пов'язаною з діяльністю підприємства, а з метою зменшення об'єкта оподаткування ухилення від сплати податків, легалізації грошей, незаконного зняття готівки.

Контролюючі органи в перевірках застосовують власні методики та критерії визнання операцій безтоварними. Зокрема, така методика описана в Методичних рекомендаціях з фіксування в актах перевірок результатів відпрацювання документально оформлених платниками податків нереальних господарських операцій з товарами, викладених у листі DFS України від 16.05.2016 № 16872/7/99-99-14-02-02-17 (далі – Методичні рекомендації) [5].

У коментованому листі містяться визначення понять, пов'язаних з безтоварністю операцій (які, звертаємо увагу, відсутні у чинних нормативних актах), зокрема:

– нереальне одержання (купівля) – документально оформлене одержання (купівля) ідентифікованого товару за відповідним нереальним його постачанням (продажем);

– нереальна господарська операція – операція з нереального постачання (продажу) та/або нереального одержання (купівлі);

– фіктивне введення в обіг товару – первинне нереальне постачання (продаж) ідентифікованого товару, що у платника податків, який його документально оформив, характеризується, зокрема, «розривом» ланцюгів у певній імовірній схемі ухилення від оподаткування ПДВ (постачанням (продажем) товарів за номенклатурою, відмінною від номенклатури документально оформленого попереднього одержання (купівлі), наприклад імпортованих товарів чи харчових продуктів вітчизняного виробництва) або відсутністю (фізично неможливими обсягами) власного виробництва чи законного права на виробництво продукції у досліджуваному та попередніх звітних періодах, наприклад сільськогосподарської продукції, ПММ тощо [5].

Згідно з ч. 1 ст. 234 Цивільного кодексу України [6, ст. 234] фіктивним є правочин, який учинено без наміру створення правових наслідків, які обумовлювалися цим правочином.

Визначення поняття «безтоварна операція» міститься в окремих листах ДФС України. Згідно з цими листами безтоварна операція – це коли лише формуються первинні документи, а реальної господарської операції не відбувається. У рамках «безтоварних операцій» підприємство знаходить іншого господарюючого суб'єкта, який виписав би на його користь первинні документи на отримання товарів: видаткові та податкові накладні (або акти виконаних робіт/послуг, якщо йдеться про роботи/послуги). Перераховуються грошові кошти постачальнику (частково або повністю), які потім діляться між сторонами безтоварної операції. При цьому фактично підприємство-покупець або само виготовляє такі товари, або купує їх готівкою за ціною, значно нижчою за ту, що задекларована (нижча ціна – менше витрат – більший прибуток до оподаткування).

Відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» господарська операція – це дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства. Тобто для того щоб господарська операція вважалася законною, необхідно, щоб вона реально відбувалася й була пов'язана з рухом капіталу, товарів, послуг та робіт. Якщо ж такого руху не відбулося, така операція вважається ним безтоварною, а витрати та податковий кредит, визнані платником податків на підставі такої операції, є безпідставними [3].

Зміст концепції «реальності господарських операцій» полягає в тому, що наслідки для податкового обліку створює лише фактичний рух активів, а не задекларований. У практиці перевірок це тлумачиться так: не підтверджується факт придбання активу у вказаного постачальника – немає підстав для відображення відповідної операції під час визначення об'єкта оподаткування. Правова підстава подібного підходу – норми статті 44 Податкового кодексу України [2], згідно з якою:

1) платникам податків забороняється формування показників податкової звітності на підставі даних, не підтверджених первинними документами;

2) для обрахунку об'єкта оподаткування платник податку на прибуток підприємств використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування.

У свою чергу, ст. 234 Цивільного кодексу України визначено, що правочин, який не спрямований на настання реальних правових наслідків, є фіктивним [6, ст. 234].

Оцінюючи ризики здійснення фіктивних операцій з товарами, платником податків розглядаються два напрями: ризикованість сторін господарської операції та ризикованість самої господарської операції (рис. 1).

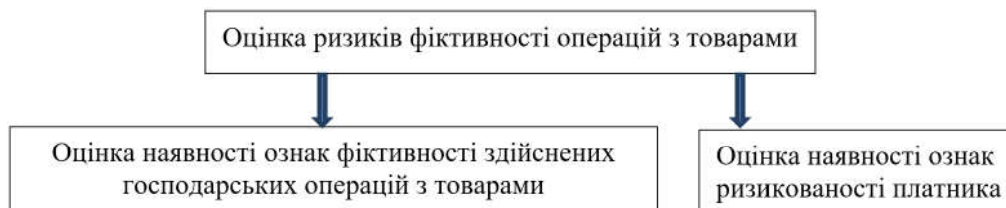


Рис. 1. Складові оцінювання ризиків фіктивності операцій з товарами

Оцінка ризиків здійснення фіктивної операції з товарами

Для з'ясування реальності здійснення господарської операції та включення її суми до бази оподаткування перевіряються такі аспекти:

- встановлення наявності активу та його походження (чи вироблявся товар, ким і коли);
- підтвердження руху активу у процесі здійснення господарської операції між її учасниками (як транспортувався, де зберігався, ким приймався);
- відображення господарської операції у первинних документах та облікових регістрах;
- подальше використання придбаного активу (реалізація, споживання).

Передумовою вважати, що підприємством потенційно могли здійснюватись нереальні господарські операції, є наявність у відповідних, хоча б однієї із таких ознак:

- неможливість реального здійснення платником податків операцій з урахуванням часу, місцезнаходження майна або обсягу матеріальних ресурсів, економічно необхідних для виробництва товарів, виконання робіт або послуг, нездійснення особою, яка значиться виробником товару, підприємницької діяльності;
- здійснення операцій з активом, що не вироблявся або не міг бути вироблений обсягом, зазначеним платником податку в документах обліку;
- постачання активу від інших осіб, ніж зазначені у первинних документах;
- дефекти у правовому статусі учасників господарських правовідносин (одна із сторін в ланцюзі продажу товарів є фіктивним підприємством або ризиковим платником);
- здійснення господарських операцій безпосередньо платником податків під час оформлення документів на їхнє вчинення від третіх осіб.

Натомість реальність операції може підтверджуватися наявністю такої інформації:

- дані про існування активу (чи вироблявся, ким і коли);
- дані про його рух на шляху до платника податків – набувача (як транспортувався, де зберігався, ким приймався, у тому числі встановлення посадових осіб постачальника і покупця, задіяних у такому процесі, як використовувався далі (чи реалізовувався, чи споживався тощо);
- докази отримання активу саме від указанного в первинних документах контрагента;
- свідчення представників контрагентів про реальність певної операції (надання третьою стороною доброякісних документів на запит контролюючого органу);

– дані щодо історії налагодження господарських зв'язків між платником податків та його контрагентом;

– докази щодо технічної можливості виконання господарської операції із врахуванням фактичних господарських ресурсів постачальника (наявність виробничих потужностей, персоналу тощо) та фактично змісту операції (чи необхідні спеціальні навички персоналу для її вчинення, чи потрібні для цього власні або залучені засоби, час та спеціальна обстановка тощо);

– наявність штату працівників у контрагента або відповідних договорів на субпідряд із третіми особами.

Фіктивність сторін господарської операції. Критеріями ризикованості платника податків може бути наявність у платника однієї або декількох з таких ознак:

– зареєстровано (перереєстровано) на недійсні (втрачені, загублені) та підроблені документи;

– зареєстровано (перереєстровано) в органах державної реєстрації фізичними особами з подальшою передачею (оформленням) у володіння чи управління підставним (неіснуючим), померлим, безвісти зниклим особам або таким особам, що не мали наміру провадити фінансово-господарську діяльність або реалізовувати повноваження;

– зареєстровано (перереєстровано) та здійснено фінансово-господарську діяльність без відома та згоди його засновників і призначених у законному порядку керівників;

– наявність обвинувального вироку суду щодо службової особи (службових осіб) платника податку за статтею 205 Кримінального кодексу України;

– платник податку перебуває за податковою адресою відповідно до відомостей з ЄДР, яка є місцем реєстрації значної кількості юридичних осіб;

– платник податку, у якого керівник та засновник є одна й та ж сама особа, має спільну ір-адресу з іншими платниками податку в кількості більше ніж п'ять та не займає аналогічну посаду у чинних платників податку;

– платник податку, у якого керівник та/або засновник зареєстрований (перереєстрований) на непідконтрольній Україні території (зона ООС, Крим);

– платник податку має короткий період існування, який не перевищує податкового звітного періоду (квартал);

– інші документи або відомості, що свідчать про наявність ознак здійснення ризикових операцій платника або порушення порядку здійснення підприємницької діяльності.

Дієвою процедурою для виявлення ознак фіктивності операції з товарами є проведення зустрічних перевірок з контрагентами платника (постачальниками та покупцями, відпрацювання всього ланцюга руху товарів з моменту його виробництва (ввезення в Україну) до моменту його споживання).

У разі встановлення фактів, які свідчать (або можуть свідчити) про фіктивність діяльності суб'єкта господарювання, проводять щодо нього та його контрагентів зустрічні звірки (наказ ДФС України від 17 липня 2015 р. № 511 [4]). У деяких випадках контрагенти можуть потрапити під перевірку за ст. 78 Податкового кодексу України (за результатами перевірок інших платників) [2, ст. 78].

За своєю природою фіктивність операції може стосуватися:

– предмета угоди: продаж іншого товару, а не того, який вказано в первинних документах;

– обсягу: завищення або заниження обсягів угод, які реально виконувалися;

– суб'єкта: операції не виконувалися особою, яка зазначена їхнім виконавцем або замовником у документах;

– термінів: операція проходила в інший час, відмінний від зазначеного в документах, або впродовж іншого звітного періоду.

Методичними рекомендаціями [4] визначено для формування доказової бази щодо нереальності здійснених платником податків господарських операцій. Так, згідно з Методичними рекомендаціями виділені, зокрема, критерії (ознаки), що свідчать про ризики нереальності операцій платника, що наведені нижче.

1. Операції щодо товару, який незаконно легалізований, визнаються безтоварними, незалежно від віддаленості такого платника податків у ланцюжку продажів від первинного продавця такого товару.

2. Продавець не належить (згідно з податковою, фінансовою та статистичною звітністю єдиному реєстру податкових накладних) до суб'єктів сфери матеріального виробництва та економічної діяльності до виробництва відповідного товару. Наприклад, серед видів діяльності платника податків, згідно з КВЕД-2010, зафіксованих в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, не вказані відповідні коди виробника, ним не здійснювалося придбання товару, що продається (що має бути відображено в реєстрі податкових накладних). Отже, такий товар платник продати не міг, бо не може підтвердити його придбання, а відповідно, операція є нереальною.

3. Підприємством не подавалась податкова звітність або не були сплачені податки.

4. Податкові накладні (розрахунки коригування) не були зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН).

5. Платник податків відсутній за місцезнаходженням, у нього відсутнє нерухоме майно за місцезнаходженням (не зареєстровано право оренди такого майна), допускалася неодноразова зміна місцезнаходження такого платника податків.

6. Відсутні матеріально-технічні можливості для виробництва, навантаження, тимчасового зберігання відповідного обсягу товару в обмежені проміжки часу і відсутні дані, що підтверджують придбання послуг з транспортування.

Дослідження фактичної наявності таких ресурсів цілком узгоджується з позицією ВСУ та ВАСУ щодо потреби у дослідженні наявності фактичного руху активів від одних суб'єктів господарювання до інших під час здійснення господарських операцій. Дійсно, відсутність матеріально-технічних та трудових ресурсів може свідчити про фіктивний характер господарської операції.

7. Незначна кількість працівників (від 1 до 5).

8. Наявність ознак фіктивності, зокрема кримінального провадження та вироків за ст. 205 Кримінального кодексу України (фіктивне підприємництво) [1, ст. 205].

9. Відмова посадових осіб платника податків від допуску до проведення перевірки (за відсутності обґрунтованих підстав для недопуску). При цьому платник податків повинен мати на увазі, що правила допуску до перевірки регламентуються ст. 82 Податкового кодексу України [2, ст. 82], згідно з якою посадові особи контролюючого органу мають право приступити до проведення перевірки за умови показання (або надіслання) таких документів:

– направлення на проведення перевірки, в якому зазначаються дата видачі, найменування контролюючого органу, реквізити наказу про проведення відповідної перевірки, найменування та реквізити суб'єкта, перевірка якого проводиться, мета, вид

(документальна планова/позапланова або фактична), підстави, дата початку та тривалість перевірки, посада та прізвище посадової (службової) особи, яка проводитиме перевірку;

– копії наказу про проведення перевірки, в якому зазначаються дата видачі, найменування контролюючого органу, найменування платника податку, який перевіряється, мета, вид (документальна планова/позапланова або фактична перевірка), підстави для проведення перевірки, дата початку і тривалість перевірки, період діяльності, який перевірятиметься. Направлення та наказ про проведення перевірки є дійсним за наявності підпису керівника (його заступника або уповноваженої особи) контролюючого органу та скріплення печаткою контролюючого органу;

– службового посвідчення осіб, які зазначені в направленні на проведення перевірки.

Непоказання (або ненадіслання) платнику податків цих документів або показання документів, що оформлені з порушенням, є підставою для недопущення посадових (службових) осіб контролюючого органу до проведення документальної виїзної або фактичної перевірки.

10. Наявність у податковій накладній помилки в коді товару.

11. Неукладання договору в письмовій формі.

12. Відсутність первинних документів, не підтвердження їхніх даних документами податкової звітності; відсутність окремих обов'язкових реквізитів у первинних документах.

Звертаємо увагу, що, відповідно до ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. При цьому первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити [3, ст. 9]:

– назву документа (форми);

– дату складання;

– назву підприємства, від імені якого складено документ;

– зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції;

– посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;

– особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

За відсутності (неправильному заповненні) будь-якого із зазначених реквізитів первинний документ може бути визнаний нікчемним, а операція – документально не підтвердженою, а отже, не відбувалася.

13. Почеркознавчою експертизою підтверджено факт непідписання первинного документа особою, зазначеною в його реквізитах.

14. Відсутність документів про підтвердження відповідності продукції: сертифікати якості, походження, технічні умови тощо.

15. Відсутність у продавців товару ліцензій і дозволів на відповідну діяльність.

Під час здійснення перевірки наявність будь-якого або декількох з наведених вище критеріїв для податківців уже є підставою для висновків про безтоварність господарської операції платника податків та його контрагента. Однак аналіз судової практики показує, що наявна значна кількість судових рішень, які тлумачать майже всі наведені вище критерії Методичних рекомендацій на користь платника.

Додатково звертаємо увагу, що в процесі дослідження наявної податкової інформації нерідко виявляється той факт, що продаж аналогічних товарів не був відображений у

податковій звітності суб'єктами господарювання, з яким вчиняв правочини безпосередній контрагент платника податків. Така ситуація можлива з різних причин, зокрема через невиконання постачальниками обов'язків щодо подання податкової звітності із ПДВ або фінансової звітності. У подібних ситуаціях йдеться про так звані «скрутки». Це схеми нелегальної мінімізації оподаткування, в яких на певному етапі постачання реального (зазвичай імпортованого) товару цей товар продається за готівку роздрібним постачальникам. Звичайно, продаж товару документально не оформляється. У подальшому здійснюється документальне оформлення фіктивного продажу цих товарів іншим суб'єктам господарювання, які завдяки цьому отримують право на формування податкового кредиту з ПДВ.

Висновки. Враховуючи викладені вище критерії та застереження щодо їхнього застосування, пропонуємо методику оцінювання контролюючими органами ризиків фіктивності господарських операцій з товарами платника податків, що складатиметься з таких етапів.

Оцінка контролюючим органом економічної ефективності та прибутковості господарських операцій. Одним із найбільш типових обґрунтувань безтоварного характеру операцій є посилення податкового органу на відсутність господарської мети операції.

Перевірка наявності вироку суду за кримінальною справою щодо посадових осіб контрагентів платника податків у частині фіктивного підприємництва чи фіктивності операцій. При цьому звертаємо увагу, що вирок має бути саме за статтями про фіктивність.

Перевірка наявності заперечення посадових осіб контрагентів своєї участі у створенні юридичних осіб.

Встановлення відсутності факту продажу аналогічного товару за ланцюгом постачання.

Встановлення відсутності у контрагентів платника податків власних приміщень та матеріально-технічних ресурсів для виконання господарських операцій.

Встановлення відсутності факту оплати вартості постачання продукції чи послуг як доказ фіктивності операції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кримінальний кодекс України : від 05.04.2001 № 2341-III / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
2. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України : від 16.07.1999 № 996-XIV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації та проведення органами державної фіскальної служби зустрічних звірок, обміну податковою інформацією при здійсненні податкового контролю : наказ Державної фіскальної служби України : від 17.07.2015 № 511 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6588-511.html>
5. Про фіксування в актах перевірок результатів відпрацювання документально оформлених платниками податків нереальних господарських операцій : лист ДФС

України : від 16.05.2016 № 16872/7/99-99-14-02-02-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1687872-16>

6. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44.

REFERENCES

1. Verkhovna Rada Ukrainy. (2001). Kryminalnyi kodeks Ukrainy [Criminal Code of Ukraine]. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
2. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. – Retrieved from : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Verkhovna Rada Ukrainy. (1999). Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. The State Fiscal Service of Ukraine (2015). Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta provedennia orhanamy derzhavnoi fiskalnoi sluzhby zustrichnykh zvirok, obminu podatkovoiu informatsiieiu pry zdiisnenni podatkovoho kontroliu [On Approval of Methodological Recommendations on the Organization and Conduct of the State Fiscal Service of the Counterparts, the Exchange of Tax Information in the Implementation of Tax Control]. – Retrieved from : <https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6588-511.html>
5. The State Fiscal Service of Ukraine (2016). Pro fiksuvannia v akтах perevirok rezultativ vidpratsiuvannia dokumentalno oformlenykh platnykamy podatkov nerealnykh hospodarskykh operatsii [On fixing in the acts of checking the results of working out documents documented by taxpayers of unreal business transactions]. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1687872-16>
6. Verkhovna Rada Ukrainy. (2003). Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [Civil Code of Ukraine]. – Retrieved from : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

K. Proskura, A. Lisovi. Documentary reasoning of the risks of the activity of the tax performed by the payers of supply of goods in tax examinations

Introduction. *One of the most common areas of violation of tax laws is the implementation of non-tradable operations and work with fake companies. The problems of identifying and working out the risks of non-commodity transactions by taxpayers and, thus, unjustifiably forming tax expenditures in determining tax obligations on corporate profit tax and value added tax credit are very topical for a controlling body, and the development of effective automated methods for working out such risks – is an important prerequisite for improving the efficiency of the control and verification work of the State fiscal service of Ukraine.*

Purpose. *The purpose of this article is to study and document the reasons for the fictitiousness of business operations and develop a method of checking taxpayers for the purpose of identifying business operations that have signs of fictitiousness.*

Methods. *The controlling bodies use their own developed methods and criteria for recognizing operations without commodities in the inspections. In particular, Methodical recommendations on fixing in the acts of checking the results of working out documented taxpayers for unreal business transactions with goods.*

Results. *The content of the concept of “the reality of business operations” is that the consequences for tax accounting creates only the actual movement of assets, and not declared. In the practice of inspections this is interpreted as: the fact of acquiring an asset from the specified supplier is not confirmed – there are no grounds for displaying the corresponding transaction in determining the object of taxation. The law, which is not aimed at actual legal consequences, is fictitious. An effective procedure for detecting signs of fictitious transactions with goods is conducting counter-checks with counterparties of the payer.*

Conclusion. *The authors of the article proposed a methodology for assessing the risks of fictitious business transactions with the tax authorities by the controlling bodies.*

Key words: *fictitious operation, fictitious entrepreneurship, tax audit, economic operation, primary document.*

Стаття надійшла до редколегії 11 березня 2019 року

УДК 351/354(075.8)

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.222-230

Г. Г. Старостенко,

д.е.н.,

Університет ДФС України,

e-mail: h_star@ukr.net,

ORCID ID 0000-0002-6245-4193

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

У статті досліджуються принципи та методи державного регулювання розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку.

Досліджено розвиток конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку. У зв'язку з активізацією процесів формування глобального економічного простору та глобального суспільства в цілому, що сприяють стиранню кордонів держав і регіонів у держави, виникають особливі функції. Вона повинна набувати нових рис, що адаптують її до реальностей XXI століття – нових економічних зв'язків, інтернаціоналізації торговельних, фінансових, соціальних взаємовідносин.

Ключові слова: конкурентне середовище, інтеграція, світова економіка, трансформація, економічне зростання.

А. Г. Старостенко. Теоретические аспекты развития конкурентной среды в условиях интеграции в мировую экономику

В статье рассматриваются принципы и методы государственного регулирования развития конкурентной среды в условиях интеграции в мировую экономику.

Исследовано развитие конкурентной среды в условиях интеграции в мировую экономику. В связи с активизацией процессов формирования глобального экономического пространства и глобального общества в целом, способствующие стиранию границ государств и регионов в государства, возникают особые функции. Она должна приобретать новые черты, которые адаптируют ее к реальностям XXI века – новых экономических связей, интернационализации торговых, финансовых, социальных взаимоотношений.

Ключевые слова: конкурентная среда, интеграция, мировая экономика, трансформация, экономический рост.

Формулювання цілей статті. Мета статті – науково-теоретичне обґрунтування щодо розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції в світову економіку.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання:

- визначити сутність, умови, принципи та методи державного регулювання конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку;
- розглянути теоретичні засади конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження проблем конкурентоспроможності та розробки напрямів її досягнення на сучасному етапі економічного розвитку України полягає в тому, що Україна активно взаємодіє зі світовою економікою. Необхідність виходу з економічної кризи та поступового покращення структури і відновлення обсягів вітчизняного виробництва одночасно висуває високі вимоги до якості продукції, спроможності виробництв і продуктів змагатися на ринку із зарубіжними аналогами. Стратегічною метою тут є зайняття українською економікою належних позицій у світовому розподілі праці відповідно до її високих технологічних можливостей, що, в свою чергу, стане потужною гарантією економічної безпеки держави.

Найважливіший фактор конкурентоспроможності – ефективність впливу держави на створення справедливого конкурентного середовища (шляхом активної демонополізації, заохочення масового формування і розвитку малих підприємств), не зазначаючи вже про якість управління (з позицій новаторства, забезпечення зростання прибутковості), залишається в Україні дійсно не реалізованим. Упускається час і можливості активізації економічного розвитку стимулюванням масового інноваційного та виробничого підприємництва, особливо в соціально значущих перспективних галузях і регіонах. Розповсюджена надмірна експлуатація природних ресурсів і продаж їх за мізерними цінами, прикриття монополістів митними бар'єрами не сприяє розвитку економіки, ринкового новаторства. Держава має підтримувати демократичний розвиток конкуренції дієвими економічними заходами (конкурсністю держзамовлень на товари і послуги та ін.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цьому питанні зосереджені дослідження вчених В. Д. Бакуменка, В. М. Гейця, А. С. Гальчинського, О. І. Дація, М. Х. Корицького, А. Ф. Мельник, В. П. Семиноженка, М. Г. Чумаченка, А. А. Чухна

Позитивно оцінюючи наукові результати проведення дослідження, потрібно відмітити, що багато питань розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку все ще потребують теоретичного, методичного і практичного дослідження та вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національна конкурентоспроможність залежить від ряду факторів: сукупного економічного потенціалу, рівня управління, масштабів і результативності науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи, стану фінансового ринку і якості фінансових послуг, розвитку інфраструктури, кваліфікації виробничого персоналу, впливу держави на створення конкурентного середовища та деяких інших.

Розгляд економічного потенціалу країни через призму конкурентоспроможності фокусує увагу на проблемі місця країни в торговельних та інвестиційних зв'язках з іншими країнами. Найбільш суперечливим у цьому підході є питання, в якій мірі конкурентоспроможність дійсно є об'єктивно існуючою властивістю, а не об'єктом інтересу конкретних компаній і груп тиску, що прагнуть зчинити вплив на політику уряду. Крім того, якщо поняття конкурентоспроможності індивідуальних підприємств і галузей викликає суто технічні розходження, то поняття конкурентоспроможності країни в цілому пов'язане із серйозними концептуальними підходами.

Поняття конкурентоспроможності близьке до поняття ефективності: їх часто розглядають як синоніми, хоча перше, засноване на останньому, заключає в собі більш складні взаємозв'язки господарюючих суб'єктів – окремих фірм і корпорацій, галузевих об'єднань і національних комплексів.

У найширшому розумінні конкурентоспроможність означає можливість виграшу у змаганні. Стосовно економічної сфери конкурентоспроможність у найзагальнішому вигляді – володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання. Ці властивості можуть належати до різних за природою видів продукції, підприємств і організацій, їх груп, які утворюють галузеві чи конгломератні об'єднання і комплекси, а також до окремих країн чи їхніх угруповань (регіональних, політичних, етнокультурних), які виступають як суб'єкти конкурентної боротьби. Область чи сферу, в якій ведеться економічне змагання, можна назвати конкурентним полем.

Таким чином, забезпечити розвиток конкурентного середовища та підвищення конкурентоспроможності можна лише за допомогою кардинальної зміни управління економічної системи як на рівні окремого підприємства або галузі, так і на рівні регіону та всього національного господарства.

Розвинену економічну систему, до якої потрібно прагнути Україні, відрізняє соціально справедлива система приватизації та конкуренції; розширення співучасті працівника в управлінні, його повноважень і самостійності; автономія ініціативних самоврядних колективів; доступність будь-якої інформації, передового перенавчання, взаємовигідного розподілу прибутків. Одне лише оволодіння власністю без комплексної трансформації виробничих відносин і мотивації праці не дає покращення економічних показників. Необхідною є глибока економічна перебудова, передова система управлінсько-організаційних заходів, масове створення високоефективних робочих місць, які радикально підвищують якість і продуктивність праці всієї робочої сили. Адже за існуючої якості управління та рівня знання ринку суб'єкти господарювання не мають змоги ефективно розв'язувати не лише перспективні, а й поточні економічні завдання. Забезпечення справжньої рівності в ресурсному забезпеченні становлення і розвитку кожного господарюючого суб'єкта, однакових для всіх ринкових умов, зумовлює підвищення конкурентоспроможності особистої праці та національної економіки в цілому.

Функціонування підприємств харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів в Україні на сьогодні відбувається в умовах становлення і розвитку конкурентного середовища. Основними стримуючими факторами, які негативно впливають на розвиток підприємств галузі, є: загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення та ін.

Щодо регіонального аспекту, то найбільша кількість підприємств харчової промисловості зосереджена в м. Київ, Харківській та Львівській областях, серед яких у найбільшій кількості переважають акціонерні товариства.

Значне місце в становленні ринкових відносин у харчовій промисловості належить малому підприємництву, яке створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні господарської діяльності, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни в цілому.

Мобільність, гнучкість, раціональна організаційна структура, здатність швидкого пристосування до змін споживчого попиту, оперативність освоєння випуску нової продукції малими партіями та невисокі експлуатаційні витрати – основні переваги малих підприємств галузі.

Розвиток малого підприємництва галузі здійснюється у несприятливому макро- та мікросередовищі. Є багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях. Аналіз

діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про те, що значна кількість новостворених малих підприємств не може розпочати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини та матеріалів, власних площ і обладнання, практичних навичок та підприємливості працівників у здійсненні бізнесу. Вони мають проблеми виробничого характеру, труднощі в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури.

Таким чином, функціонування підприємств харчової промисловості різних форм власності і господарювання відбувається в умовах достатньо рівних можливостей внутрішнього та зовнішнього конкурентного середовища в галузі, що підтверджується неоднорідністю і значним різноманіттям фінансових показників щодо форм власності та регіональних особливостей. У подальшому поряд із стабілізацією і розвитком підприємств усіх форм власності у харчовій промисловості доцільно сприяти прискореному розвитку малих підприємств, основними напрямками подальшого розвитку яких у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Економічне зростання всього суспільства відбувається завдяки зростанню самостійності та масовості ефективного власника засобів виробництва за допомогою справедливого, рівноправного ринку, реальної підтримки зародження та розвитку творчого підприємництва. Не менш соціально важливим процесом є економічне розмивання власності, яка періодично концентрується, за допомогою поєднання механізмів вільного ринку і державного регулювання, які розвиваються державою. Численні власники, які ефективно контролюють економіку, спонукають підприємства до кращого управління професіоналами. У країнах з ринковою економікою створюються умови, коли розвиток підприємства не визначається однією людиною: відбувається знеособлення власників – інвесторів – і формування публічних корпорацій. Неефективність держави як власника і керуючого багато в чому пояснюється непрофесійністю втручань, відсутністю м'якого непрямого регулювання розвитку, твердості встановлення однакових для всіх правил діяльності.

Економічна система розвивається завдяки розширенню конкуренції, доступності товарів і послуг вільного ринку. Наявність конкуренції означає розвиток і рух уперед, її відсутність – неминучість застійних явищ у формі монополізації виробництва, інших видах. Споживач виграє від рівноправної конкуренції виробників, яка веде до розширення збуту і скорочення витрат, що сприяють зниженню цін. Тільки в боротьбі за споживача та найкраще використання ресурсів може бути досягнутий належний рівень забезпечення потреб з точки зору кількості, якості та рівня цін.

Основою соціально орієнтованої ринкової економіки є звільнені від зовнішнього втручання форми і способи господарської діяльності, що дозволяють повною мірою проявитися ініціативі та економічному рівноправ'ю. Чим більш демократичною є організація ринку, тим краще він відображає потреби населення та навколишнього середовища. Людина суспільства добробуту виявляється не засобом, а об'єктом і метою економічного розвитку. Розширення економічної демократії, освіченості, поінформованості нарощує більш особисті запити, пошук змістовних і розвинених форм життєдіяльності, корисної для суспільства. Посилюється прагнення працівника стати господарем власного життя і праці,

долучатися до рівнів і видів професіоналізму. Поворот до розвитку особистості працівника характеризує оновлення культури праці, відродження її соціальної значущості.

Достатня кількість і розвиток можливостей виробників з використанням кращого світового практичного і теоретичного досвіду посилює увагу до споживачів, від добробуту яких залежить зростання економіки. Економічний успіх сьогодні цілком зумовлений особливостями й тенденціями розвитку способів задоволення зростаючих запитів споживача.

Лише систематичне ініціативне дослідження ринку (його структури, вільних секторів, сезонних коливань та ін.), всебічне й оперативне вивчення споживачів (їх мотивацій, потреб, місцевих особливостей), кращих способів виробництва і споживання продукції (терміну, зручності її експлуатації, привабливості, упаковки та ін.) полегшує планомірне підвищення конкурентоспроможності. Сильні конкурентні позиції на світових ринках і зростаюча орієнтація на внутрішньорегіональний попит роблять економіку країни стійкою до зовнішніх циклічних явищ і криз.

Досить важливими є варіантність і конкурентність пропозиції товарів і послуг. Монополізація їхнього виробництва – це диктат виробника над споживачем. Якщо конкурентів немає, то немає і розвитку; якщо вони є слабкими, то припустимими є середні позиції; якщо ж конкуренти сильні, підприємству необхідно й самому підвищувати свій рівень розвитку, освоювати передовий виробничий досвід, враховувати переваги конкуруючих продуктів. Позбавлені спонукальних мотивів, конкуренції виробники й торговці стають байдужими до споживача.

Проектування із самого початку має базуватися на якості процесів, що становить таку вартість продукції і послуг, яку готовий оплачувати споживач. Завдяки ретельності та повноті вивчення всіх очікувань споживача формується конкурентоспроможна вартість, якість, своєчасність, інші характеристики нової продукції та послуг. Час стає важливішим у перевагах споживача, що не бажає чекати під час зростаючої багатоманітності вибору. Раннє врахування потреб споживачів до творчого процесу конкретизує його зміст і полегшує прискорення. Це передбачає потребу у перебудові ставлення до споживача і зв'язків з ним, у тому числі за такими напрямками:

- розширення споживчої бази (зближення з багатьма потенційними споживачами для орієнтації на весь спектр смаків і переваг, а не на окремих представників або партнерів);
- залучення споживачів на всьому етапі розробки продукту (для апробації ідей, мінімізації втрат на кінець створення товару);
- випробування продукції у споживачів (невдало сплановані та незабезпечені ресурсами випробування призводять до затримки багатьох проектів).

Незавидне 81 місце зі 137, яке займала Україна 2017 року на світовому ринку, зумовлене використанням вітчизняними виробниками основним чином лише конкурентних переваг, які пов'язані з наявністю природних ресурсів і основних фондів [5]. Ці переваги, як показує світова практика, недовговічні. Водночас набагато меншою мірою конкурентні переваги України засновуються на таких факторах, як робоча сила і передові технології.

Між тим передові країни світу, пройшовши через цю стадію, підтримують свою конкурентоспроможність на іншій основі – на базі інвестицій і нововведень. Розвиток конкуренції шляхом інвестицій передбачає готовність і здатність національних підприємств інвестувати кошти у сучасне ефективне обладнання та кращу технологію, у купівлю ліцензій та створення спільних підприємств. Фірми не тільки застосовують, але і всебічно покращують імпортовану техніку та технології (відомо, що світові лідери зазвичай не

продають техніку останнього покоління), що є вирішальною умовою досягнення більш високої стадії конкурентоспроможності. Пасивне інвестування у будівництво підприємств «під ключ» уже не вважається достатнім.

Усе багатоманіття конкурентних відносин, які виникають у сфері економіки, можна умовно поділити на три рівні: мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства); мезорівень (галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломератного типу); макрорівень (національні комплекси). Мікро- і мезорівень конкурентного поля можуть мати як національний, так і міжнародний масштаб.

Конкурентні характеристики і фактори, які їх визначають, умовно поділяються на мікрорівневі (які відбивають, власне, якість і ціни продукції); мезорівневі (які забезпечують стійке покращення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів галузей, види економічної діяльності) і макрорівневі (які втілюють загальний стан господарських систем, їхню збалансованість, інвестиційний клімат, податковий режим, тарифно-митну політику). Між усіма цими рівнями існує тісний взаємозв'язок: адже країна і галузева конкурентоспроможність в остаточному підсумку залежать від здатності конкретних виробників випускати конкурентоспроможні товари. Під конкурентоспроможністю товару розуміється комплекс споживчих, цінових і якісних характеристик, що визначають його успіх на внутрішньому і зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність можна виявити порівняно з товарами-аналогами. Серед визначальних її різнопланових факторів першорядне значення мають витрати виробництва, продуктивність і інтенсивність праці, що впливають на ціну і якість виробів.

За іншого підходу конкурентоспроможність на мікрорівні – це співвідношення ціни і якості конкретних товарів, які виробляються окремими підприємствами і фірмами, або надаваних ними послуг. За допомогою відповідної оцінки можна встановити, якому з видів продукції (послуг) віддають перевагу споживачі.

Оцінка конкурентоспроможності на мікрорівні провадиться і за деякими іншими параметрами, пов'язаними з особливостями виробництва і споживання конкретного виду продукції. Тут беруться до уваги (крім співвідношення ціни і якості видів продукції, які порівнюються), зокрема, умови поставки (час, форма платежу, вид транспортування та ін.), а також наявність та ефективність обслуговування під час продажу товару і подальшого його використання.

На мікрорівні великого значення набуває кваліметричний аналіз – виявлення реального співвідношення якості товарів, які порівнюються. Враховуючи складність сучасних промислових виробів і динамізм науково-технічного прогресу, ця частина аналітичної роботи є найскладнішою. Інша проблема – виявлення стійких взаємозв'язків між затратами (ціною) різних товарів та їхньою якістю. У процесі її вирішення найчастіше використовуються параметричні методи дослідження, які дозволяють не тільки встановити ці зв'язки, але й кількісно їх визначити.

Оцінка мікроконкурентоспроможності може охоплювати як конкретні товари, так і товарні групи. Вона може вестися і в розрізі зіставлення затрат у зв'язку з використанням підприємствами і фірмами різних технологічних процесів під час виробництва товарів і послуг і доведення їх до споживачів.

Порівняно з країнами з розвинутою ринковою економікою суспільне виробництво в Україні більш матеріале-, трудо- й енергоємне. У такій ситуації важко розраховувати на цінову конкурентоспроможність промислової продукції на зовнішньому ринку.

Ринок є саморегульованою системою, тому на нього потрібно впливати непрямыми, економічними методами. Проте в ряді випадків використання адміністративних методів не тільки допустиме, але й необхідне. З одного боку, елементи адміністрування несуть у собі й певний економічний регулятор. Крім того, використовують правове регулювання. Це – діяльність держави щодо встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм поведінки суб'єктів права, розробка та реалізація законів, що забезпечують норми функціонування підприємств усіх форм власності і ринкових структур (бірж, банків, акціонерних товариств), антимонопольне регулювання, захист прав покупців та інтересів суспільства, посередництво між підприємцями і найманими працівниками тощо. Необхідні нові адекватні ринковим умовам податкове законодавство, система законів із соціального захисту населення та ін. Існує потреба у правовому забезпеченні таких специфічних процесів перехідного періоду, як приватизація державної власності, підтримка малого і середнього бізнесу.

В основу правового регулювання покладено метод владних розпоряджень, який за своїм характером виражає інтереси держави. Державне розпорядження визначає умови дії правовідносин, права й обов'язки суб'єктів, заходи, що гарантують виконання вимог правової норми.

Вихідними елементами, що формують правове регулювання, є правові норми – правила, способи поведінки. Вони мають загальний характер, формальну визначеність та встановлюються й охороняються компетентними органами держави. Структура правової норми складається з трьох складових частин: гіпотеза, диспозиція, санкція. Гіпотеза – частина норми права, що визначає умови її дії, а саме обставини, за якими потрібно керуватися цією нормою, учасників відносин та основні умови. Диспозиція – частина норми права, що вказує, якою має бути поведінка суб'єктів відносин, зміст їхніх прав і обов'язків за обставин, описаних у гіпотезі. Санкція – частина норми права, яка передбачає заходи впливу, що можуть бути застосовані до осіб, які не додержуються розпоряджень правових норм.

Звідси правові методи державного регулювання економіки – це система законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Таким чином, глобалізаційні процеси, відкритість економік, з одного боку, об'єктивно обмежують дієвість держави, зменшуючи набір ефективних важелів економічної політики, а з іншого – підвищують відповідальність держави щодо реалізації порівняльних конкурентних переваг, притаманних національній економіці, з метою посідання нею належного місця у сучасному світовому поділі праці. Тобто йдеться про необхідність розширення та ускладнення регуляторних функцій держави. Важлива розробка політики, яка б забезпечувала оптимальне поєднання національних інтересів країни з вимогами та обмеженнями, які накладає економічна глобалізація.

Врахування виділених ключових та інших факторів у процесі розробки політики державного регулювання означає встановлення своєрідного балансу сил під час протистояння міждержавними органами влади та господарюючими структурами, вимагає відмови від політики як централізму, так і мінімізації ролі держави, а також переходу до її ефективно організованої діяльності.

З метою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки України, в першу чергу, потрібно досягти економічної та політичної стабільності, знизити рівень корупції,

створити дієву судову владу, підвищити рівень довіри населення до державних та фінансових інститутів, а також сприяти підтримці й розвитку людського потенціалу. При цьому важливо також використовувати вже існуючі національні конкурентні переваги.

Перспективи подальших досліджень, на нашу думку, перебувають у глибшому аналізі розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державне управління : підручник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Расіна ; за ред. А. Ф. Мельник. – Київ : Знання, 2009. – 582 с. (Вища освіта XXI століття).
2. Мельник А. Ф. Європейська інтеграція і Україна: радикальні економічні реформи / А. Ф. Мельник // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – 32 с.
3. Державне регулювання економіки : підруч. / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; за ред. д-ра. екон. наук, проф., акад. АН вищої школи України І. Р. Михасюка ; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – вид. 2-ге, виправлене і доповнене. – Київ : Атіка, Ельга Н, 2000. – 592 с.
4. Органи державної влади в Україні: структура, функції та перспективи розвитку : навч. посіб. / кол. авт. : Н. Р. Нижник, С. Д. Дубченко, Н. Г. Плахотнюк та ін. ; за заг. ред. Н. Р. Нижник. – Київ : НІЧЛАВА, 2003. – 288 с.
5. Україна в глобальних рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/>

REFERENCES

1. Meljnyk, A. F., Obolenskyj, O. Ju., Vasina, A. Ju. (2009). Derzhavne upravlinnja. – Kyiv : Znannja, (Vyshha osvita XXI stolittja).
2. Meljnyk, A. F. (2016). Jevropejsjka integhracija i Ukrajina: radykaljni ekonomichni reformy. Visnyk Ternopiljskogho nacionalnogho ekonomichnogho universytetu.
3. Mykhasjuk, I., Meljnyk, A., Krupka, M., Zalogha, Z. (2000). Derzhavne rehuljuvannja ekonomiky. (vyd. 2-ghe, vypravlene i dopovnene). – Kyiv : Atika, Eljgha. – 592 p.
4. Nyzhnyk, N. R. (2003). Orghany derzhavnoji vlady v Ukrajini: struktura, funkciji ta perspektyvy rozvytku. – Kyiv : NICH LAVA.
5. Ukraina v hlobalnykh reitynhakh. [Ukraine in Global Rankings]. – Retrieved from : <https://www.pravda.com.ua/cdn/graphics/ratings/>

H. H. Starostenko. Theoretical aspects of developing competitive environment in the conditions of integrating into the world economy

The objective of the article is to research the theoretical aspects of developing competition environment in the conditions of integrating into the world economy.

The major factor of competitiveness is efficiency of the state influence on creation of a just competition environment, not to mention the quality of management (from the point of view of innovation, providing profitability increase) and it obviously remains not to be realized in Ukraine. Time and possibilities of activating economic development are missed by stimulating mass innovative and productive enterprise, especially in socially meaningful, perspective industries and regions. Widespread excessive exploitation of natural resources and their

Старостенко Г. Г. Теоретичні аспекти розвитку конкурентного середовища в умовах інтеграції у світову економіку

selling at scanty prices, the protection of monopolists by the customs barriers obviously does not facilitate to develop economy and market innovation. The state must support democratic competition development by means of effective economic measures. The national competitiveness depends on a number of factors, such as: an aggregate economic potential, management level, scales and effectiveness of research and research-design work, the state of financial market and quality of financial services, infrastructure development, qualification of manufacturing staff, the state influence on creation of competitive environment, etc. Considering economic potential of the country in the light of competitiveness focuses attention on the problem of the country's place in commercial and investment ties with other countries. The contradictory question in this approach is whether the competitiveness is an objectively existent property, rather than an object of interest of concrete companies and groups of pressure, which aim to heave up influence on the government policy. A competition as an integral part of the production and exchange stages takes place in many forms which become more various with development of market relations.

Key words: competitive environment, integration, world economy, transformation, economic growth.

Стаття надійшла до редколегії 13 березня 2019 року

УДК 657: 630*95

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.231-241

Т. М. Сторожук,*к.е.н., доцент,**e-mail: stevan@ukr.net,***ORCID ID 0000-0003-2260-1301;****Н. С. Дружинська,***к.е.н.,**Університет ДФС України,**e-mail: kn2005@ukr.net,***ORCID ID 0000-0002-9787-0488**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ОБЛІКУ

У статті досліджено основні тенденції становлення та розвитку наукової думки щодо оцінки природних ресурсів, зокрема лісових. Окреслено підстави та випадки застосування економічної оцінки лісів у сучасних умовах господарювання, що обґрунтовує необхідність і можливість здійснення такої оцінки. Оскільки ліс є складним природним об'єктом та одночасно об'єктом цілеспрямованої господарської діяльності людей і джерелом лісових ресурсів, що втілюють економічні вигоди, запропоновано розмежовувати оцінку лісу як екологічної системи та об'єкта економіки. Обґрунтовано склад об'єктів оцінки лісів як об'єктів економіки з метою відображення його складових у системі бухгалтерського обліку та звітності.

Ключові слова: ліс як об'єкт економіки, економічна оцінка лісів, експертна грошова оцінка земельних ділянок, нормативна грошова оцінка земельних ділянок, об'єкти оцінки лісів, оцінка лісових ресурсів.

Т. Н. Сторожук, Н. С. Дружинская. Теоретические аспекты экономической оценки лесных ресурсов как объектов учета

В статье исследованы основные тенденции формирования и развития научной мысли относительно оценки природных ресурсов, в частности лесных. Определены основания и случаи применения экономической оценки лесов в современных условиях хозяйствования, что обосновывает необходимость и возможность осуществления такой оценки. Поскольку лес является сложным природным объектом и одновременно объектом целенаправленной хозяйственной деятельности людей и источником лесных ресурсов, воплощающих экономические выгоды, предложено разграничивать оценку леса как экологической системы и объекта экономики. Обоснованно состав объектов оценки лесов как объектов экономики с целью отражения его составляющих в системе бухгалтерского учета и отчетности.

Ключевые слова: лес как объект экономики, экономическая оценка лесов, экспертная денежная оценка земельных участков, нормативная денежная оценка земельных участков, объекты оценки лесов, оценка лесных ресурсов.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є дослідження розвитку наукової думки та сучасних тенденцій щодо економічної оцінки природних ресурсів, у тому числі лісових, та обґрунтування складу об'єктів оцінки лісів для здійснення їхньої грошової оцінки як об'єктів економіки.

Постановка проблеми. Економічна оцінка лісових ресурсів відіграє важливу роль як у теоретичному, так і практичному плані. З теоретичної точки зору, питання економічної оцінки лісових ресурсів є фундаментом і одночасно основною проблемою економіки лісового господарства. З практичної – значення економічної оцінки лісових ресурсів збільшуватиметься у процесі відродження і розвитку ринку земельних ділянок, зайнятих лісом.

У сучасних умовах господарювання на підприємствах лісового господарства облік і оцінку запасу деревини на корені здійснюють у кількісних і якісних показниках (натуральний вимір), але не оцінюють вартісно. Запаси недревних лісових ресурсів, як правило, взагалі не підлягають обліку та оцінці до їхньої заготівлі. Але без знання цінності експлуатованого ресурсу встановити об'єктивні економічні взаємовідносини між користувачем і власником природних ресурсів неможливо. Грошова оцінка природних ресурсів виражає їхню цінність і як різноякісних засобів (передумов) виробництва, що впливають на продуктивність суспільної праці, і визначає, зрештою, розмір її економії, і як продуктів праці – носіїв мінової вартості. Крім того, аналіз вигод від використання саме лісових ресурсів та їх участь у формуванні національного багатства можливі лише за наявності їхнього достовірного обліку і, відповідно, оцінки. Це також необхідно для визначення потенціалу розвитку лісового господарства та використання продукції лісу, що має стратегічне значення для підприємств лісового господарства та держави в цілому. Усе це обумовлює актуальність проблеми економічної оцінки лісових ресурсів як складової природних ресурсів і майна, контролюваного підприємствами лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку методики оцінки природних ресурсів у цілому та окремих їхніх видів здійснили вчені радянського періоду, які фактично започаткували і сформували окремий напрям економічних досліджень. Так, Б. А. Боровських [1] було окреслено мету і завдання оцінки природних ресурсів в аспекті ефективності суспільної праці і збереження рівноваги в природі на найближчу перспективу. П. В. Васильєвим [2] розглянуто проблеми обліку й оцінки загальної динаміки лісових ресурсів та формування показників забезпеченості лісом окремих територій. Крім того, Т. С. Лобовиковим [3] сформовано й обґрунтовано поняття про ліс як економічне явище і носій вартості. У наукових публікаціях І. В. Вороніна [4] викладені пропозиції щодо встановлення собівартості вирощування деревини з урахуванням фактору часу за окремими фазами. У продовження цієї пропозиції Т. А. Кислова [5] запропонувала уточнити цей метод, визначаючи собівартість вирощування лісу не за фазами, а десятиріччями його росту. Існують також пропозиції щодо визначення собівартості вирощування лісу з урахуванням його стиглості [6] або оцінки окремих його функцій [7].

Перші спроби визначення балансової вартості лісових насаджень були здійснені за радянських часів Ф. Т. Костюковичем [8] і знайшли своє продовження в напрацюваннях сучасних науковців Т. І. Пономаренко та В. К. Савчука [9], але з урахуванням переважаючих тенденцій визначення справедливої вартості активів. Незважаючи на значну кількість пропозицій та напрацювань з цього питання, нечітко окресленими залишаються сутність оцінки природних ресурсів та об'єкти оцінки, зокрема лісових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ліс є багатоцільовим природним і соціальним елементом, який різною мірою пов'язаний з усіма галузями економіки та життєдіяльністю людини. У різні часи використання ресурсів лісу змінювалося залежно від потреб суспільства і розвитку технологій. На сучасному етапі значення лісів примножується, зокрема, через зростання антропогенного впливу на природу. Тому особливої цінності набуває захисна, рекреаційна, естетична роль лісу. Проте ліс забезпечує промисловість цінною сировиною внаслідок експлуатації деревних і недеревних лісових ресурсів. Але вартісна оцінка їх здійснюється лише після вирубки чи збирання, коли лісові ресурси набувають форми готової продукції лісового господарства.

Ліс – це сукупність землі, рослинності, в якій домінують дерева та інші природні компоненти, що в своєму розвитку біологічно взаємопов'язані, впливають один на одного і на довкілля [10]. Чинна практика оцінки земельних ділянок базується на проведенні нормативної чи експертної грошової оцінки. Так, нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита у процесі міни, спадкування, дарування земельних ділянок, визначення орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, вартості земельних ділянок площею понад 50 гектарів для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд, а також під час розробки показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок використовується переважно у разі здійснення цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, крім випадків, визначених Законом України «Про оцінку земель» [11], а також іншими законами. Зауважимо, що нормативна та експертна оцінка здійснюється щодо земельних ділянок лісгосподарського призначення з урахуванням їхніх функцій, і фактичні запаси деревини на корені в розрахунки не включаються.

Оцінку лісових ресурсів забезпечує процес оцінювання, який полягає в наданні їм якісної і кількісної характеристики залежно від обраних критеріїв. Як зазначають Г. В. Черевко та М. І. Яцків, «оцінка природних умов і ресурсів історично відносна і залежить від ряду умов – соціальних, економічних, природних, науково-технічних, від стану і ступеня використання самих природних ресурсів і ступеня рівноваги природного середовища. Підвищена увага нині приділяється економічним оцінкам природних ресурсів, хоча вони дотепер залишаються ще недостатньо обґрунтованими» [12].

Як свідчать історичні факти, основним мотивом економічної оцінки лісових ресурсів завжди було визначення їхнього експлуатаційного потенціалу. За умов невтручання людини всі компоненти лісу є відновлювальні. Але розвиток економіки та стрімке збільшення попиту на різноманітні продукти лісу і їхнє вилучення у величезній кількості упродовж трьох останніх сторіч призвело до того, що відновлюватися ліс самостійно уже не має змоги. Історичні дані, які б характеризували використання лісів на території України в період до XVIII ст., відсутні, оскільки лісів у той час було багато, їх не обліковували, не оцінювали і безжалісно знищували. Перші спроби грошової оцінки лісів відбулися під час проведення генерального межування з метою визначення юридичних меж лісовласників, яке розпочалося 1766 року. Після закріплення приватної власності на землю і ліси зростаючі ліси стали предметом купівлі-продажу і, відповідно, набули ціни [5, с. 8]. Таким чином, дозволивши вільну торгівлю лісовими масивами і деревиною, що заготовлена в

них, було визначено економічне (фінансове) значення лісів. Уряд запровадив попневу плату, яка сплачувалася власнику лісового угіддя за право вирубки у ньому лісу. Попнева плата визначалася величиною абсолютної ренти, а цінність лісового угіддя – обсягами і якістю наявного в ньому деревного запасу. Завдяки здатності лісу до самовідновлення і накопичення деревного запасу без участі людини і без грошових затрат, лісове угіддя становиться джерелом чистого доходу його власника. Прибутковість, відповідно, і цінність лісу збільшуються в міру підвищення попиту на деревину. Це спричинило надмірне вирубування лісів.

Державна форма власності на ліси в радянські часи призвела до помилкового твердження, що «ліс на корені, не можна розглядати як товар, оскільки він не лише не наділений міноюю вартістю, але і доки не зрубаний, не має споживчої вартості». Відмова від ціни лісу на корені повністю ліквідувала економіку лісового господарства [13].

Проте радянські науковці не відмовлялися від пошуків методики оцінки природних ресурсів. Так, академік Н. Федоренко [14] підкреслював значення оцінки не лише в питаннях оптимізації планування і раціоналізації природокористування, але і для створення матеріальної зацікавленості підприємств у бережливому відношенні до природних багатств, а також визначення у централізованому порядку економічної доцільності вкладання коштів на збереження природних ресурсів.

П. В. Васильєв [2, с. 244] економічну оцінку певних ресурсів, предметів або процесів вбачає перш за все у з'ясуванні їхнього місця і ролі в розвитку продуктивних сил країни і в економії суспільної праці. Чим більше значення має певний вид ресурсів, предметів і процесів у розвитку продуктивних сил і примноженні суспільного багатства та чим менше праці потрібно для включення їх у суспільне виробництво, тим вище їхня економічна цінність. При цьому доки існують товарно-грошові відносини і діє закон вартості, універсальним заходом економічної цінності елементів суспільного багатства і процесів його розвитку продовжує залишатися вартість, оскільки тільки за допомогою цього заходу можна порівнювати різні елементи і процеси за їхнім господарським значенням і витратами на них [2, с. 244].

К. Г. Гофман [15, с. 105] економічну оцінку природних ресурсів розглядає як елемент системи планування природокористування. При цьому предметом (об'єктом) економічної оцінки розглядає одиничні природні ресурси, яким є конкретний (якісно однорідний і кількісно визначений) вид природного ресурсу, а також окремі об'єкти природокористування і рівень забруднення навколишнього середовища [15, с. 15].

Б. А. Боровських [1, с. 33–35] відмічає, що оцінка природних ресурсів у широкому значенні цього терміна не збігається з категоріями вартості або ціни і за змістом є ширшою. Вона асоціюється не лише з вартістю або ціною ресурсів, але і з їхньою роллю і значенням, які інтегруються в суспільному ефекті і не укладаються в рамки названих категорій.

У сучасних умовах господарювання економічна оцінка природних ресурсів у цілому і лісових ресурсів зокрема набула нового значення. Як у зарубіжному, так і вітчизняному лісовому господарстві існує безліч підстав для економічної оцінки лісів (табл. 1).

Таблиця 1

Необхідність економічної оцінки лісів

Підстава для оцінки	Випадки застосування
Зміна власника	– купівля лісового масиву; – продаж лісового масиву; – обмін лісового масиву; – розподіл лісового масиву; – дарування лісового масиву тощо
Відчуження лісових земель під інші види користування	– передача під будівництво; – передача для сільськогосподарської діяльності; – примусове відчуження (експропріація) тощо
Спільна діяльність	– щодо об'єднання майна для визначення частки кожного з учасників; – під час виходу учасників з об'єднання
Оцінка шкоди, заподіяної лісовому господарству	– під час пожеж, буревій; – під час крадіжок, передчасної вирубки; – за забрудненням навколишнього середовища тощо
Визначення вартості лісу як майна	– під час передачі лісового фонду в оренду; – за підрахунком ефективності заходів у лісовому господарстві; – у процесі встановлення вартості з метою оподаткування; – зі страхування тощо
Стратегічне планування та прогнозування	– для визначення потенціалу розвитку лісгосподарських підприємств та галузі; – під час планування та прогнозування використання продукції лісу; – під час визначення доцільності інвестицій у різноманітні лісгосподарські заходи; – у процесі бізнес-планувань, пов'язаних (залежних) від лісового господарства підприємств та галузей
Глобалізаційні процеси	З метою долучення до глобальних заходів вимірювання аспектів людського розвитку, які пов'язані з використанням природного капіталу у світі

Джерело: [16], виділене – доповнено авторами.

Таким чином, доцільність економічної оцінки природних ресурсів, у тому числі лісових, не підлягає сумніву. Проте В. І. Туркевич [7, с. 10] зазначає, що ліси є досить складним об'єктом для оцінки, оскільки вони виконують одночасно ряд функцій, і отриманий при цьому ефект проявляється в часі по-різному. Дві абсолютно однакові в лісівничому відношенні ділянки лісу можуть мати різну цінність залежно від їхнього розташування і виконуваних функцій. Тому, залежно від мети оцінки, об'єктами можуть бути:

– ліс як біогеоценоз і об'єкт природокористування, господарська цінність якого характеризується всією сумою ефектів, які він приносить суспільству в процесі його комплексного використання;

– земля як елемент біогеоценозу (геоценоз) і основний засіб виробництва в лісовому господарстві;

– лісосировинні ресурси (деревний запас, ресурси прижиттєвого і побічного використання) як біоценоз і джерело одержання деревини та інших продуктів лісу;
– природоохоронні і рекреаційні функції лісу [7, с. 10].

Враховуючи, що ліс є багатогранним, унікальним природним об'єктом та одночасно об'єктом цілеспрямованої господарської діяльності людей і джерелом ресурсів, що втілюють економічні вигоди, пропонуємо розмежовувати оцінку лісу як екологічної системи та об'єкта економіки. При цьому вважаємо, що ліс як екологічна система є одним із видів біогеоценозів, який на визначеній земельній ділянці поєднує взаємопов'язані у своєму розвитку і життєдіяльності елементи біологічного різноманіття, визначальною ознакою якого є деревна рослинність одного чи декількох видів із зімкнутими кронами, та навколишнє середовище, що у своїй сукупності формують особливе навколишнє природне середовище. Ліс як об'єкт економіки є втіленням природних (нерукотворних) компонентів і результату цілеспрямованої праці спеціалістів підприємств лісового господарства у вигляді лісових ресурсів, які містяться на земельних ділянках і наділені потенційними економічними вигодами.

Оскільки земля як особливий товар є продуктом природи і не може бути вироблена, тому ціна ґрунтується не на вартості, а на доході, який вона приносить власнику. Пропозиція землі на ринку нееластична, тому що її кількість не може бути збільшена (примножена). Крім того, за оцінкою земель лісогосподарського призначення визначальним критерієм виступають наявність лісових ресурсів та їхні корисні властивості. Тому, залежно від мети оцінки, об'єктами оцінки лісу вважаємо:

– ліс як земельна ділянка, а саме: земельна ділянка лісового масиву (постійно чи тимчасово не вкрита лісовою деревною рослинністю) або лісовий масив (земельна ділянка, вкрита лісовою деревною рослинністю) чи лісова плантація (земельна ділянка із штучно створеним лісовим масивом чи спеціальними лісовими культурами, що вимагають особливого догляду);

– ліс як об'єкт економіки, що є втіленням природних (нерукотворних) компонентів і результату цілеспрямованої праці спеціалістів підприємств лісового господарства у вигляді лісових ресурсів, які містяться на земельних ділянках і наділені потенційними економічними вигодами (ліс як джерело лісових ресурсів);

– ліс як екологічна система, як один із видів біогеоценозів, що на визначеній земельній ділянці поєднує взаємопов'язані у своєму розвитку і життєдіяльності біологічне різноманіття, визначальною ознакою якого є деревна рослинність одного чи декількох видів із зімкнутими кронами, та неживе навколишнє середовище, і в сукупності своїй є фактором особливого навколишнього природного середовища (земля в поєднанні із лісовими та іншими ресурсами).

Власне, процесу оцінки лісу передують ухвалення рішення про оцінку, визначення мети оцінки і, як наслідок, об'єкта оцінки та методу оцінки (рис. 1).

Потрібно відмітити позитивні тенденції щодо вимірювання тих аспектів сталого розвитку людства, що пов'язані з використанням природного потенціалу. Для цього постійно удосконалюється система інтегрованого еколого-економічного обліку фізичних і грошових показників (SEEA), зокрема в напрямі адаптації цієї системи до лісового сектору. Пріоритетами подальшої роботи на рівні Євросоюзу визначено вдосконалення методології обліку, кількісне вимірювання неринкових екологічних та захисних функцій

лісів, визначення їхньої грошової оцінки, запровадження регулярного збору даних щодо більшої кількості країн.

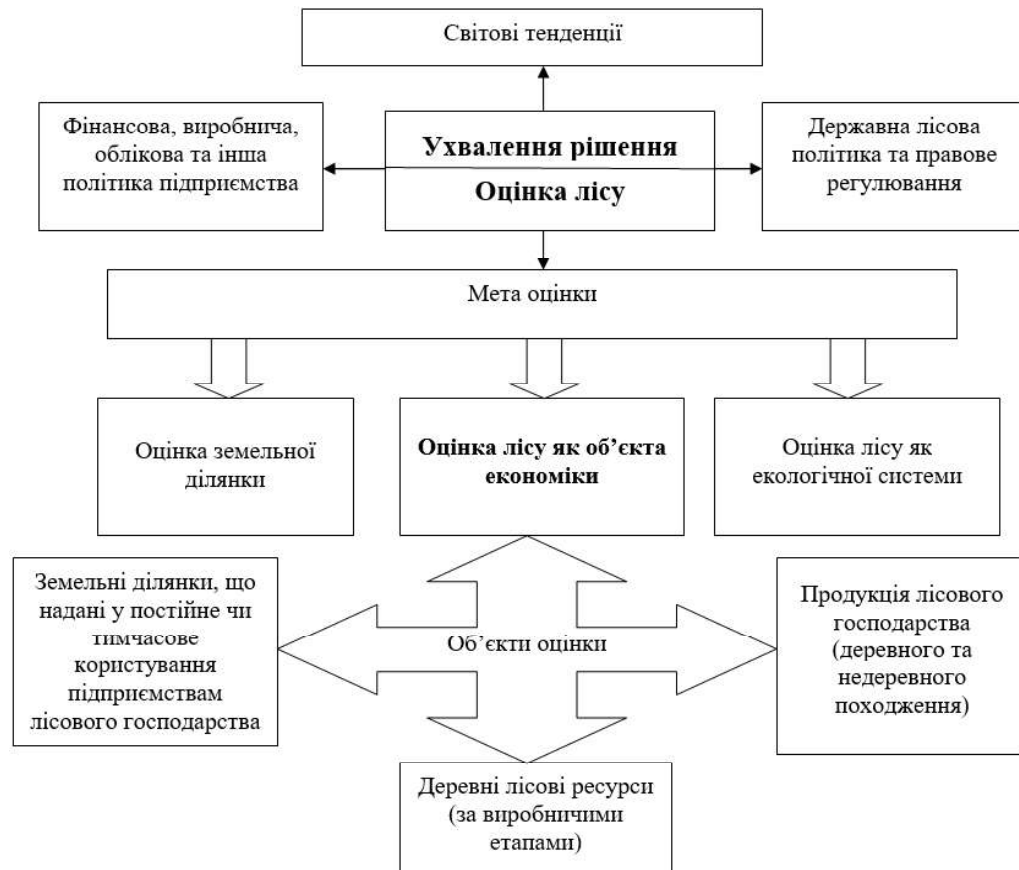


Рис. 1. Об'єкти оцінки лісу як об'єкта економіки

Джерело: розроблено авторами.

Це можливо у процесі формування достовірної облікової інформації про контрольовані ліси на рівні підприємства. Тому, ухвалюючи рішення про оцінку лісу з метою відображення його складових у системі бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, об'єктом оцінки необхідно розглядати ліс як об'єкт економіки. При цьому пропонуємо визнавати такі складові лісу, які доцільно і можливо визнавати об'єктами бухгалтерського обліку: земельні ділянки, що надані у постійне чи тимчасове користування підприємствам лісового господарства, деревні лісові ресурси, а також продукцію лісового господарства, яка надходить у результаті вирубування дерев чи збирання недеревних лісових ресурсів.

Варто зазначити, що не всі види природних ресурсів підлягають грошовій оцінці. До таких ресурсів належать реліктові рослини і тварини, унікальні природні комплекси, втрату яких неможливо компенсувати. Економічна цінність таких об'єктів нескінченно велика [7, с. 11]. Оскільки пралісів в Україні досить мало, вони перебувають під особливою

охороною держави та відповідних міжнародних організацій і не залучені до господарського обігу. Карпатські букові праліси, які тисячоліттями формувалися під впливом природного відбору, найбільш продуктивні і стійкі, отже, мають необхідний запас генів для збереження і подальшого розвитку цінних видів рослинності. Таким чином, незважаючи на високу промислову цінність незайманих лісів, вони є генетичними ресурсами і повинні сприйматися виключно як природні комплекси екологічного призначення (ліс як екологічна система). З метою охорони та збереження таких лісів, за прикладом держав-членів ЄС, такі лісові господарства мають бути визнані суб'єктами суспільного інтересу, оскільки є важливими для суспільства внаслідок характеру своєї діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Оскільки комплексна роль лісу у природі і господарській діяльності людей неоціненна, тому для дослідження його місця в економіці доцільно розмежовувати поняття про ліс як джерело природних ресурсів та особливу екологічну систему. Таке розмежування дозволить здійснювати їхню вартісну оцінку, абстрагуючись певною мірою від необмежених і неоцінених корисних властивостей, в основі якої буде покладено наявність саме лісових ресурсів, що контролювані підприємствами лісового господарства, втілюють економічні вигоди та можуть бути визначені у кількісних, якісних, вартісних вимірниках. Така оцінка забезпечить інформацією аналіз вигод від використання лісових ресурсів та їхньої участі у формуванні національного багатства. Це може бути реалізовано лише за наявності їхнього достовірного бухгалтерського обліку у складі майна лісогосподарських підприємств.

Відмітимо, що оцінка в бухгалтерському обліку – процес безперервний і є передумовою бухгалтерського обліку та одним із принципів його ведення. Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі є обґрунтування критеріїв вибору методів оцінки, періодичності проведення, розробка методики оцінки та пропозицій щодо удосконалення нормативно-правового регулювання ведення бухгалтерського обліку та складання звітності щодо таких об'єктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боровских Б. А. Планирование природопользования: вопросы методологии / Б. А. Боровских. – Москва : Экономика, 1979. – 168 с.
2. Васильев П. В. Экономика использования и воспроизводства лесных ресурсов / П. В. Васильев. – Москва : Издательство Академии наук СССР, 1963. – 483 с.
3. Лобовиков Т. С. Лес как экономическое явление / Т. С. Лобовиков // Вопросы экономики лесного хозяйства. – Воронеж, 1968. – С. 126–140.
4. Воронин И. В. Экономика лесохозяйственных предприятий / И. В. Воронин. – Москва : Лесная промышленность, 1976. – 88 с.
5. Кислова Т. А. Экономические категории в лесном хозяйстве / Т. А. Кислова. – Львов : Издательское объединение «Вища школа», 1988. – 165 с.
6. Трубников М. М. Экономическая спелость леса и ее хозяйственное значение / М. М. Трубников // Вопросы экономики лесного хозяйства : материалы межвузовской лесоэкономической конференции при Воронежском лесотехническом институте ; отв. ред. И. В. Воронин. – Воронеж, 1968. – 440 с.
7. Туркевич В. И. Кадастровая оценка лесов / В. И. Туркевич. – Москва : Лесная промышленность, 1977. – 168 с.

8. Костюкович Ф. Т. Вопросы экономики и планирования лесохозяйственного производства / Ф. Т. Костюкович. – Минск : Государств. изд-во БССР, 1960. – 205 с.

9. Пономаренко Т. І. Управління відтворенням лісових біологічних активів: обліково-аналітичне забезпечення : монографія / Т. І. Пономаренко, В. К. Савчук. – Київ : Аграр Медіа Груп, 2010. – 218 с.

10. Ліс (значення) / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96%D1%81_\(%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96%D1%81_(%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F))

11. Про оцінку земель : Закон України : від 11 грудня 2003 року № 1378-IV (редакція : від 03.12.2014) // База даних «Законодавство України» / ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>

12. Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Львів : Світ, 1995. – 208 с.

13. Кнize А. О двух точках зрения на российский лес и лесное хозяйство [Электронный ресурс] / А. Кнize, Б. Романюк. – 2005. – 16 с. – Режим доступа : <http://www.wwf.ru/pskov/press/business/13.htm>.

14. Федоренко Н. Об экономической оценке природных ресурсов / Н. Федоренко // Вопросы экономики. – 1968. – № 3. – С. 94–103.

15. Гофман К. Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики. Вопросы теории и методологии / К. Г. Гофман. – Москва : Изд-во «Наука», 1977. – 237 с.

16. Петров В. Н. Оценка леса как объекта инвестиций / В. Н. Петров // Лесное хозяйство. – 1996. – № 2. – С. 19–20.

REFERENCES

1. Borovskih, B. A. (1979). Planirovanie prirodopolzovaniya: voprosyi metodologii [Environmental Planning: Methodology Issues]. – Moskva : Ekonomika.

2. Vasilev, P. V. (1963). Ekonomika ispolzovaniya i vosproizvodstva lesnyih resursov [Economics of use and reproduction of forest resources]. – Moskva : Izdatelstvo Akademii nauk SSSR.

3. Lobovikov, T. S. (1968). Les kak ekonomicheskoe yavlenie [Forest as an economic phenomenon]. In Voprosyi ekonomiki lesnogo hozyaystva (pp. 126–140). – Voronezh : Voronezhskiy lesotekhnicheskii institut.

4. Voronin, I. V. (1976). Ekonomika lesohozyaystvennyih predpriyatiy [Forestry economy]. – Moskva : Lesnaya promyshlennost.

5. Kislova, T. A. (1988). Ekonomicheskie kategorii v lesnom hozyaystve [Economic categories in forestry]. – Lvov : Izdatelskoe ob'edinenie «Vischa shkola».

6. Trubnikov, M. M. (1968). Ekonomicheskaya spelost lesa i ee hozyaystvennoe znachenie [Economic ripeness of the forest and its economic value]. In Voprosyi ekonomiki lesnogo hozyaystva. – Voronezh : Voronezhskiy lesotekhnicheskii institut.

7. Turkevich, V. I. (1977). Kadastravaya otsenka lesov [Cadastral valuation of forests]. – Moskva : Lesnaya promyshlennost.

8. Kostyukovich, F. T. (1960). Voprosyi ekonomiki i planirovaniya lesohozyaystvennogo proizvodstva [Issues of economics and planning of forestry production]. – Minsk : Gosudarstv. Izd-vo BSSR.

9. Ponomarenko, T. I., Savchuk, V. K. (2010). Upravlinnya vidtvorennyam lisovih biologichnih aktiviv: oblikovo-analitichne zabezpechennya [Managing to partners of licensed biologic actives: regional-analogical activity]. – Kiyiv : Agrar Media Grup.
10. Lis (znachennja) // Vikipediya [Forest (value) // Wikipedia]. – Retrieved from : [https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96%D1%81_\(%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D1%96%D1%81_(%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F))
11. Verkhovna Rada Ukrainy. (11.12.2003). Zakon Ukrainy Pro ocinku zemelj [Law of Ukraine About land valuation]. – Retrieved from : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>
12. Cherevko, Gh. V., Jackiv, M. I. (1995). Ekonomika pryrodokorystuvannja [Economics of Nature]. – Ljviv : Svit.
13. Knize, A., Romanyuk, B. (2005). O dvuh tochkah zreniya na rossiyskiy les i lesnoe hazyaystvo [About two points of view on the Russian forest and forestry]. – Retrieved from : <http://www.wwf.ru/pskov/press/business/13.htm>
14. Fedorenko, N. (1968). Ob ekonomicheskoy otsenke prirodnih resursov [About the economic assessment of natural resources]. Voprosy ekonomiki, (3), 94–103.
15. Gofman, K. G. (1977). Ekonomicheskaya otsenka prirodnih resursov v usloviyah sotsialisticheskoy ekonomiki. Voprosy teorii i metodologii [Economic evaluation of natural resources in a socialist economy. Theory and Methodology]. – Moskva : Izd-vo «Nauka».
16. Petrov, V. N. (1996). Otsenka lesa kak ob'ekta investitsiy [Forest valuation as an investment object]. Lesnoe hazyaystvo, (2), 19–20.

T. M. Storozhuk, N. S. Druzhynska. Theoretical aspects of economic assessment of forest resources as accounting facilities

Introduction. *The necessity and possibility of economic valuation of forest resources by different techniques soviet scientists have repeatedly argued. As a result of the research of scientific literature it is found out, that forest resources are extremely important for the national economy as a whole, however, scientists and practitioners have not developed a common opinion on the object and methodology of evaluation. In the current economic conditions economic evaluation of forest resources has acquired a new meaning, since they are the subject and means of work of forest enterprises, but are not valued in terms of value and are not accounted for as other assets. This substantiates the relevance of scientific research on the assessment of forests to integrate into global measures for measuring human development aspects, which relate to the use of natural capital in the world.*

Purpose. *The purpose of this article is to study the development of scientific thought and modern trends in the economic assessment of natural resources, in particular forestry, and justification of the composition of objects for assessing forests to carry out their monetary assessment as objects of the economy.*

Methods. *To determine the main trends in the formation and development of methods for assessing forest resources, a historical method has been used, methods of theoretical synthesis, analysis and synthesis. To clarify the existing order of evaluation of land for forestry purposes and forest resources and develop proposals for their improvement method used observation and abstract logical method.*

Results. *Having examined the current practice, there are generalized cases in which there is a need for assessing forests, namely: change of owner of a forest, alienation of forest lands for other types of use; joint activity in the field of forestry; assessment of damage caused to forestry;*

determining the value of the forest as property; strategic planning and forecasting activities of forest enterprises and enterprises and industries dependent on them, which has strategic significance for the state. Research existing methodological approaches to regulatory and expert assessment of land for forestry purposes led to the conclusion that they are based on subjective assessment of their functions and do not take into account the actual stocks of wood on the vine. Evaluation of forest largely depends on the purpose and object of evaluation. In view of this, it is proved that the forest resources and their useful properties are the determining criterion when assessing the forestry land. Therefore, depending on the purpose of the assessment, the objects of forest evaluation are proposed to determine: the forest as a land plot - a land lot of a forest, a forest or a forest plantation; forest economy as an object in the form of forest resources that are on land and endowed with potential economic benefits; forest as an ecological system.

Conclusion. *As a result of this study, the tendencies of the development of scientific thought regarding the economic evaluation of natural resources in general and forest resources in particular, which allowed to substantiate the necessity and the possibility of their assessment in modern conditions. Proved that the economic assessment of forests has acquired a new meaning and structure of proposed evaluation objects as objects of forest economy.*

The practical application of the proposed approach will contribute to the improvement of information management for forest reproduction and forest management processes, will ensure the formation of objective accounting information on the cost of controlled forest resources and will allow to determine the real indicators of the efficiency of forestry enterprises and their future potential.

Key words: *forest as an object of the economy, economic assessment of forests, expert monetary valuation of land plots, normative monetary valuation of land plots, forest valuation objects, forest resource assessment.*

Стаття надійшла до редколегії 19 березня 2019 року

УДК 336.22

DOI 10.33244/2617-5932.3.2019.242-249

Т. В. Тучак,
к.е.н., доцент,
Університет ДФС України,
e-mail: asol75@bigmir.net,
ORCID ID 0000-0003-4696-924X

БЛАГОДІЙНІ ПОДАТКИ НА ДОХОДИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті розглянуті сучасні та історичні форми благодійних (солідарних) податків. Благодійні податки можуть існувати у формі надбавок солідарності до податків на доходи або прибутки, надбавки до ціни певних категорій товарів, самостійних податків на майно, багатство, податку на непередбачуваний прибуток, податкового кредиту. Особливу увагу приділено меті запровадження та призначенню цих податків. Розглянуто досвід провідних зарубіжних держав щодо функціонування та модифікацій податків солідарності. Окреслено перспективи запровадження солідарних форм оподаткування на теренах Євросоюзу.

Ключові слова: благодійний податок, податки солідарності, надбавка солідарності, податковий щит, податок на багатство, податок на мільйонерів, податок на непередбачуваний прибуток.

Т. В. Тучак. Благотворительные налоги на доходы: зарубежный опыт

В статье рассмотрены современные и исторические формы благотворительных (солідарных) налогов. Благотворительные налоги существуют в форме надбавок солидарности к налогам на доходы или прибыль, надбавки к цене некоторых категорий товаров, самостоятельных налогов на имущество, богатство, налога на непредвиденную прибыль, налогового кредита. Особенное внимание уделено цели введения и назначению этих налогов. Рассмотрено опыт передовых зарубежных стран в контексте функционирования и модификаций налогов солидарности. Очерчено перспективы введения солидарных форм налогообложения на территории Евросоюза.

Ключевые слова: благотворительный налог, налоги солидарности, надбавка солидарности, налоговый щит, налог на богатство, налог на миллионеров, налог на непредвиденную прибыль.

Постановка завдання. Вважаємо за необхідне виокремити і систематизувати форми благодійних (солідарних) податків на доходи. Ознайомитися з досвідом провідних зарубіжних держав щодо особливостей і мети функціонування означених податків, що дозволить привнести у вітчизняну фінансову науку навички розгляду оподаткування у контексті міжперсональної та міждержавної солідарності.

Постановка проблеми. В умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки податкам притаманна не лише фіскальна, а й соціально-регулятивна функція. Найбільш повно і природно соціальна функція оподаткування реалізується в оподаткуванні

доходів населення. Вершиною соціальної функції оподаткування вважаємо солідарну участь громадян у перерозподілі коштів. У цьому контексті особливий науковий інтерес викликають благодійні прибуткові податки, або так звані податки солідарності (solidarity taxes). Означені податки – малодосліджена сфера вітчизняної науки, завдяки їхнього специфічного характеру і відсутності практичного досвіду функціонування податків такого типу на теренах України. Натомість у зарубіжних державах солідарні податки – в епіцентрі обговорень. Японський уряд мотивує введення нових податків необхідністю солідарної допомоги всієї країни постраждалим від катастрофи на АЕС «Фукусіма». Високий рівень має благодійна фіскальна солідарність у формі податків і субсидій у Євросоюзі. Впевнені, що освоєти морально-етичний підхід до фінансових проблем – наше завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Благодійне (солідарне) оподаткування – загалом тема внутрішньодержавної солідарності на засадах фіскального федералізму, потужна галузь досліджень за кордоном, особливо в розвинених країнах Заходу. Так, швейцарські економісти С. Мюллер і С. Кейл розглядають міжбюджетне вирівнювання як фактор формування спільної національної долі, що об'єднує як людей, так і території [11]. У контексті державних фінансів не зустрічали у вітчизняній літературі подібних публікацій. Л. Сілкопф і Г. Шмідт висловлюються про обмін фіскальними трансфертами між країнами ЄС [12]. Вони відстоюють ідею централізованого перерозподілу коштів між фінансово неоднорідними членами ЄС. Відомі також роботи на цю актуальну тематику Б. Даффлона, Б. Торглера та ін.

Серед вітчизняних науковців теми благодійного (солідарного) оподаткування фрагментарно у своїх дослідженнях торкались В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, Т. В. Тучак. Зокрема, у монографії «Морально-етичні імперативи податків та оподаткування» в розділі про соціально-орієнтовані податки податки солідарності визначаються як «надбавки філантропічного характеру до податків, призначені для цільового фінансування потреб окремих соціальних категорій населення, регіонів, галузей, іноземних держав, установлені з міркувань гуманізму й патерналізму» [2, с. 70]. У монографії «Податкова держава» податки солідарності згадуються в контексті солідарності й антагонізму перерозподільних процесів, окреслені форми благодійного оподаткування у Франції, Німеччині, Греції [3]. Віддаючи належне доробку вітчизняних авторів, зазначимо, що згадані дослідження поодинокі і не відображають усієї сукупності форм благодійного оподаткування, не компенсують дефіциту наукової інформації щодо соціально-гуманітарної направленості фіскального процесу.

Виклад основного матеріалу. Якщо поглянути в історію, то ще наприкінці XIX століття у Франції установили благодійний податок у формі надбавки до ціни білетів для відвідувачів театрів, музеїв, виставок. Класичною формою благодійних (солідарних) податків вважається німецька надбавка солідарності. Цільову надбавку солідарності до податків на доходи фізичних осіб і прибуток корпорацій запроваджено у ФРН 1995 року з метою мобілізації ресурсів для фінансування розвитку східнонімецьких земель (колишньої Німецької Демократичної Республіки) [1, с. 93]. Згадана надбавка поширюється лише на доходи і прибуток, які оподатковуються за максимальними ставками [2, с. 70]. Проте за 27 років свого існування надбавка солідарності здобула серед урядовців і політиків славу «непотрібного» податку. Деякі політичні сили пропонували поступово відмовитися від згаданого податку до 2021 року. Наразі переважає концепція трансформації податку солідарності у додатковий податок на доходи найбагатших верств населення.

Подібну тенденцію зустрічаємо і в інших державах. Так, у Фінляндії 2 %-ий податок солідарності на доходи вище 90 тис. євро на рік установили з метою покриття фінансових затрат, викликаних припливом біженців у країну. На 2016–2017 рр. поріг оподаткування було знижено до 72,3 тис. євро. Триває дискусія щодо доцільності подальшого справляння цього податку у зв'язку із звинуваченнями уряду в популізмі в партійно-політичних сферах країни.

Як бачимо, Франція має давні традиції соціальної солідарності, здійснюваної через податкову систему (надбавка до ціни білетів). У сучасній Франції встановлено два податки солідарності: податок на багатство і податок на авіаційні білети. На польоти економ-класом у межах Європи ставка з кожного пасажера 1,13 євро, в усіх інших напрямках – 4,51 євро [6]. Оподатковуються всі пасажери за винятком дітей віком менше двох років. Надходження від податку на білети цивільної авіації йдуть на допомогу з боку метрополії колишнім французьким колоніям. Тут проявляється особливість цього виду податку солідарності: залучати і солідарністю об'єднувати випадкових людей навколо збору коштів для досягнення навіть далекої від них мети.

Друга різновидність французького податку солідарності – податок на багатство. З 1 січня 2018 р. цей тип податку на багатство з ініціативи президента Е. Макрона заміщений податком на власність домогосподарств (тобто самого власника, його дружини і дітей), обмежену вартістю нерухомого майна. За оподатковуваною базою податок так і залишився податком на багатство, зведеного до його речових форм і за мінусом готівки, цінних паперів, банківських вкладів (табл. 1).

Таблиця 1

Параметри податку солідарності на багатство у Франції [10]
(наприкінці 2017 р.)

Вартість нерухомого майна	Ставка податку
Менше 800 тис. євро	0,00 %
Від 800 тис. євро до 1 030 тис. євро	0,50 %
Від 1 030 тис. євро до 2 570 тис. євро	0,70 %
Від 2 570 тис. євро до 5 млн євро	1,00 %
Від 5 млн євро до 10 млн євро	1,25 %
Більше 10 млн євро	1,50 %

Для резидентів установлено ліміт сумарних зобов'язань за податком на доходи, на багатство і щодо соціальних внесків. Вкупі вони не можуть перевищувати 75 % величини доходу за минулий рік (так званий «податковий щит»). «Податковий щит» до податку на багатство передбачено з 2007 р. Першочергово «щит» установлював верхній ліміт сумарної величини податкового зобов'язання таким чином, щоб сума чотирьох прямих особистих податків (на доходи, багатство, соціальне страхування, місцевих податків на нерухомість) не перевищувала 50 % (нині 75 %) чистого оподатковуваного доходу за попередній рік. «Податковий щит» ставить заслон проти переобтяження платників, які сплачують податки за вищими ставками. Отже, «щит» можна вважати за соціальну пільгу для тих категорій платників, які володіють коштовною власністю, яка не приносить доходу; вартість чийх активів швидко піднімається в результаті зростання цін; тих, хто не є багатим, володіє цінним житлом і, відповідно, сплачує високий податок на нерухомість [4].

Втім ця поблажка не зупиняє відтоку багатих. Упродовж 2016 року з країни виїхало 12 тисяч мільйонерів. Вигода обмеження для тих, хто залишився, полягає в тому, що таким заходом зменшується оподатковуваний дохід без скорочення суми доходу, доступної для витрачання на споживання. Проте податок на багатство передбачає відшкодування, а тому його механізм досить складний, розібратися в ньому можливо лише за допомогою податкового консультанта.

У період 2011–2016 рр. в Італії діяв 3 %-ий податок солідарності, обмежений категорією платників з валовим доходом вище 300 тис. євро на рік. 2017 р. податок скасований.

Тренд на податок солідарності торкнувся і деяких порівняно молодих членів Євросоюзу. Так, з 2018 року 8,4 %-ий податок солідарності у формі додатку до верхньої ставки податку на доходи фізичних осіб був задіяний у Латвії. Запровадження податку солідарності інколи не обходиться без юридичних казусів і формально-правових суперечок. Зокрема, латвійський конституційний суд постановив, що податок солідарності порушує принцип рівності громадян-платників перед законом, а тому має бути скасованим.

У Чехії 2018 р. ввели 7 %-ий податок солідарності на доходи вище 120 тис. крон на місяць. Місячну зарплату в такій сумі вважають надвеликою.

У Греції за законом 2017 р. переглянуті попередні умови податку солідарності. На початках було запроваджено податок солідарності на доходи від 30 тис. євро на рік і вище за прогресивно диференційованою системою ставок від 1,4 % до максимальної ставки 8 % за досягненням 500 тис. євро і більше [3]. На цей момент податок прийняв такі параметри (табл. 2).

Таблиця 2

Податок солідарності в Греції [7]

Величина річного доходу	Ставка податку
Перші 12 тис. євро	0,0 %
Від 12 тис. + 1 євро до 20 тис. євро	2,2 %
Від 20 тис. + 1 євро до 30 тис. євро	5,0 %
Від 30 тис. + 1 євро до 40 тис. євро	6,5 %
Від 40 тис. + 1 євро до 65 тис. євро	7,5 %
Від 65 тис. + 1 євро до 220 тис. євро	9,0 %
Від 220 тис. + 1 євро і вище	10,0 %

За новими параметрами зменшено поріг оподаткування і збільшено висоту податкових ставок на 2 %, що свідчить про збільшення фіскальної складової і ареалу застосування податку, проте зміщення акценту на заможний клас. Податок один раз на рік сплачують резиденти і нерезиденти держави. Мешканці Греції не дарма характеризують цей податок як найтяжчий.

Грецькому закону притаманні певні специфічні риси. Адже раніше установлену виключно для професійних політиків висоту податку солідарності знизили і тим зрівняли з рештою категорій платників. З огляду на фіскальну історію, чи не вперше представники політичного класу хоч на деякий час і хоч би одним податком оподатковувалися нарізно і вище від рядових платників. Тим вони солідаризувалися з нацією.

В Ірландії розгорнулася масова компанія з метою поставити 1 % найбагатших перед необхідністю солідарно ділитися з більшістю населення. Така версія солідарності прийняла

форми закликів до запровадження особливого податку на мільйонерів (millionaire's tax), до підвищення оподаткування прибутку корпорацій і досить високих доходів їхніх менеджерів, позбавлення Ірландії статусу «податкового раю» та ін. Вважають, що подібна суспільна солідарність походить від активних дій незадоволених чинною фіскальною системою людей, об'єднаних у рух мільйонів проти мільйонерів.

З 2019 року в Польщі на багатих громадян-мільйонерів планують запровадити податок солідарності за ставкою 4 % на суму оподаткованого доходу на рік більше 1 млн злотих. За рахунок поступлень від цього податку створюється солідарний фонд підтримки людей з обмеженими можливостями. Податок поширюється на доходи від зайнятості, самозайнятості, а також на доходи від приросту капіталу. Варто уваги, що доходи від цінних паперів (дивіденди і процентні доходи), тобто основний вид доходів багатів, не оподатковуються. За попередніми підрахунками кількість платників становитиме близько 25 тисяч, сума передбачуваних надходжень сягає 2 млрд злотих [9].

Податки солідарності мають не лише загальнодержавний масштаб. Так, у США шість штатів уже справляють millionaire tax: Каліфорнія, Коннектикут, Мен, Нью-Джерсі, Нью-Йорк, Федеральний округ Колумбія. Наприклад, у Каліфорнії громадяни з 1 млн доходу і вище оподатковуються за ставкою 13,3 % на 4 % вищою від максимальної ставки. У штаті Нью-Йорк ставку з урахуванням мільйонної надбавки встановлено на рівні 8,82 % [8]. Планують впровадити податок на мільйонерів Меріленд, Массачусетс та інші штати на фоні побоювань, що це викличе відтік із штату великих платників, бізнесменів і роботодавців.

Оподаткування з метою солідарності може поширюватися з національного рівня не тільки вниз, але й вгору. Стало відомо, що податки солідарності напередодні виходу на міжнародну арену. Єврокомісія вивчає можливість запровадити загальноєвропейський податок солідарності для мобілізації коштів на утримання та облаштування маси біженців, що заповнили країни Євросоюзу. Податок намічено справляти у спільний бюджет ЄС. На відміну від уже відомих взірців податку солідарності на доходи ЄС збирається підвищити на суму солідарної надбавки акциз на пальне або ПДВ. Найперше одержані надходження мають бути направлені Болгарії, Греції, Іспанії та Італії – країнам, через кордони яких біженці проникають на територію Євросоюзу. Остаточне рішення ще не ухвалено, проєкт залишається під питанням.

Не лише в Європі, але й на інших континентах (наприклад, у південноафриканській Намібії) цільові податки солідарності використовують для вирішення досить масштабних і гострих соціальних проблем бідності.

До групи податків солідарності, по суті, додається ще один вид податку, який за його характером логічно віднести до цієї категорії податків. Йдеться про свого часу введений у Великій Британії одноразовий так званий податок на непередбачуваний надприбуток (дослівно – принесений вітром) [1]. Об'єкт оподаткування – надлишок прибутку (надприбуток) приватизованих підприємств. Оподатковуваний прибуток визначався як різниця між сумою виручки за цінами в момент реалізації компанії у приватні руки і середньою ринковою вартістю підприємства упродовж чотирьох наступних років. Зрозуміло, що реальні ринкові ціни приватизованих підприємств виявилися вищими порівняно з договірними (між урядом і бізнесом) цінами, за якими вони були придбані. Податок на непередбачуваний прибуток відповідає закономірності: рекордно високі прибутки передбачають і максимально високі податки.

У британському варіанті йдеться про податок на приватизовані підприємства комунальної інфраструктури, які в період їхньої приватизації урядом Маргарет Тетчер (1979–1990) дісталися їхнім власникам за заниженими цінами. Пізніше лейбористський уряд вирішив хоч частково відновити справедливість, змусивши розщедритися нових власників на користь суспільства через запровадження 1987 р. податку на непередбачувані прибутки для цільового фінансування програми «Добробут для трудящих». Ця програма діє до 2002 р. мала благодійно-солідарний характер: її було розроблено для забезпечення зайнятості безробітних, допомоги бездітним подружжям та інвалідам. Отже, в Британії знайшли фіскальний спосіб, як змусити бізнес солідарно відшкодувати на користь суспільства частину привласненої ним вигоди. Крім Британії, податок цього типу щодо нафтодобувних компаній знайшов застосування у США, а також Румунії і навіть Монголії.

У канадській провінції Квебек солідарність прийняла специфічну форму податкового кредиту. Кредит надається залежно від численних обставин: величини задекларованого доходу, кількості утриманців, віку, характеру занять, житлових умов, навіть репутації. Наприклад, права на кредит солідарності не мають судимі особи [5]. Винагороджуються деякі особисті досягнення, зокрема майстрам спорту податковий кредит становить від 1 до 4 тис. дол.

Висновки. Отже, благодійні (солідарні) податки функціонують у формі: надбавки до ціни, надбавки до верхньої ставки прибуткових податків, податку на багатство, податкового кредиту. Враховуючи цільовий або нецільовий характер витрачання коштів, акумульованих у наслідок солідарного оподаткування, можна виокремити два типи податків. Благодійні – у випадку цільового витрачання коштів і солідарні – у випадку розподілу коштів на загальних підставах. Вказані податки можуть мати як загальнодержавний, так і міжрегіональний характер.

На рівні як індивідуальної матеріальної вигоди, так і державного інтересу в соціально-політичній стабільності фіскально-політична мета податку солідарності – «штурмова атака на бідність на фіскальному фронті». В ідеалі податки солідарності виконують функцію індивідуально конкретизованого механізму прискореного скорочення масштабів бідності в кожному окремо взятому випадку. Проте на практиці інколи їхня роль зводиться до «латання» дір у бюджеті.

Податки такого роду – фактор підвищення рівня матеріального добробуту; засіб деякої трансформації соціальної структури населення. Загалом солідарні податки посилюють прогресивний характер і перерозподільний потенціал системи оподаткування, через вторинне збільшення доходів вони згладжують нерівність їхнього первинного розподілу.

За своєю сутністю податки солідарності призначаються для фінансування урядових соціальних, але некомерційних і неприбуткових програм і проєктів. Справляються у формі надбавки до стандартних податків на доходи і прибутки фізичних і юридичних осіб. У податках солідарності присутні елементи людяності, суспільної солідарності та соціальної справедливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податкові системи зарубіжних держав : навчальний посібник / В. Л. Андрущенко, З. С. Варналій, І. А. Прокопенко, Т. В. Тучак. – Київ : Кондор-Видавництво, 2012. – 222 с.

2. Андрущенко В. Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : монографія / В. Л. Андрущенко, Т. В. Тучак. – Київ : Алетра, 2013. – 384 с.
3. Андрущенко В. Л. Податкова держава : монографія / В. Л. Андрущенко, Т. В. Тучак. – Київ : Алетра, 2016. – 304 с.
4. Тучак Т. В. Тенденції оподаткування багатства / Т. В. Тучак // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Київ : НДЕІ, 2014. – № 12(163). – С. 90–95.
5. Eligibility for the solidarity tax credit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.revenuquebec.ca/en/citizens/tax-credits/solidarity-tax-credit/eligibility/>
6. French solidarity tax [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fccaviation.com/regulation/france/solidarity-tax>
7. New bill gives tax cuts to Greek politicians [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://greece.greekreporter.com/2017/03/07/new-bill-gives-tax-cuts-to-greek-politicians/>
8. States with millionaire taxes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fool.com/taxes/2017/06/18/6-states-with-millionaire-taxes.aspx>
9. The new solidarity Tax are coming soon [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eisa-outsourcing.eu/index.php/2018/05/21/new-solidarity-tax-coming-soon/>
10. Wealth tax in France [Електронний ресурс]. – Режим доступу : smartexpat.com/france/how-to-guides/financial-legal/advice/wealth-tax
11. Mueller S., Keil S. The territoriality of fiscal solidarity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.on-federalism.eu/attachments/157_download.pdf
12. Seelkopf L., Yang H. European fiscal solidarity: an EU-wide optimal income tax approach // Inderscience Online Journals [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJPP.2018.090752>

REFERENCES

1. Andrushchenko, V. L., Varnalii, Z. S., Prokopenko, I. A., Tuchak, T. V. (2012) Podatkovi systemy zarubizhnykh derzhav [Tax systems of foreign countries]. – K. : Kondor-Vydavnytstvo. – 222 p.
2. Andrushchenko, V. L., Tuchak, T. V. (2013) Morально-etychni imperatyvy podatkiv ta opodatkuvannia (zakhidna tradytsiia) [Moral and ethical imperatives of taxes and taxation (western tardy)]. – K. : Aletra. – 384 p.
3. Andrushchenko, V. L., Tuchak, T. V. (2016) Podatkova derzhava [Tax state]. – K. : Aletra. – 304 p.
4. Tuchak, T. V. (2014) Tendentsii opodatkuvannia bahatstva [Trends in wealth taxation]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. prats, (12(163)), 90–95.
5. Eligibility for the solidarity tax credit. – Retrieved from : <https://www.revenuquebec.ca/en/citizens/tax-credits/solidarity-tax-credit/eligibility/>
6. French solidarity tax. – Retrieved from : <http://www.fccaviation.com/regulation/france/solidarity-tax>
7. New bill gives tax cuts to Greek politicians. – Retrieved from : <http://greece.greekreporter.com/2017/03/07/new-bill-gives-tax-cuts-to-greek-politicians/>
8. States with millionaire taxes. – Retrieved from : <https://www.fool.com/taxes/2017/06/18/6-states-with-millionaire-taxes.aspx>
9. The new solidarity Tax are coming soon. – Retrieved from : <http://eisa-outsourcing.eu/index.php/2018/05/21/new-solidarity-tax-coming-soon/>

10. Wealth tax in France. – Retrieved from : smartexpat.com/france/how-to-guides/financial-legal/advice/wealth-tax
11. Mueller, S., Keil, S. (2013) The territoriality of fiscal solidarity. – Retrieved from : http://www.on-federalism.eu/attachments/157_download.pdf
12. Seelkopf, L., Yang, H. (2018) European fiscal solidarity: an EU-wide optimal income tax approach. Inderscience Online Journals. – Retrieved from : <https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJPP.2018.090752>

T. V. Tuchak. Charitable taxes on income: foreign experience

Introduction. *Taxes in a socially oriented market economy carry out fiscal and also social-regulatory functions. Charitable profitable taxes, or so-called solidarity taxes, are of particular scientific and humane interest. These taxes are not sufficiently studied by representatives of the domestic science. Purpose. Our goal is to characterize the forms of charitable (solidarity) income taxes. We must be acquainted with the experience of the leading foreign scientists for regarding the features and purpose of the functioning of the indicated taxes. Methods. The article uses the methods of comparative studies, historical, formalization, analysis and synthesis. Results. The article deals with modern and historical forms of charitable (social) taxes. Charitable taxes can exist in the form of solidarity surcharges to taxes on income or profit, supplements to the price of certain categories of goods, independent taxes on property, wealth, and windfall tax. The experience of leading foreign states (Germany, USA, Great Britain, France) regarding functioning and modifications of solidarity taxes is considered. It was described specific fiscal technology of great interest – the so-called tax shield.*

Conclusion. *The social and political goal of a solidarity tax is to fight against poverty. Solidarity taxes act as a mean to reduce poverty. In general, solidarity taxes increase the progressive nature and redistributive potential of the taxation system. In substance solidarity taxes are intended to finance by government very important from a social point of view, but commercially unprofitable programs and projects. Solidarity taxes are collected in the form of a surcharge to the standard taxes on income of individuals and on profit of firms and companies. Solidarity taxes are included the elements of welfare, of social solidarity and of social justice. These are the benefits of these particular taxes.*

Key words: *charitable taxes, solidarity taxes, solidarity surcharge, tax shield, wealth tax, millionaire's tax, windfall tax.*

Стаття надійшла до редколегії 12 березня 2019 року

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

Науковий журнал
2019. Випуск 3

НАД ВИПУСКОМ ПРАЦЮВАЛИ:

Відповідальний за випуск	Дружинська Н. С.
Редактор-коректор	Грабарчук М. М.
Технічне редагування та комп'ютерне верстання	Лисенко О. В.

Підп. до друку 14.04.2019. Формат 75×108/16.
Ум.-друк. арк. 9,7. Обл.-вид. арк. 10,1.
Тираж 300 пр. Зам. № 788.

Видавець і виготовлювач
Університет державної фіскальної служби України
вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201
Тел 38(067)689-30-49
e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої діяльності
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*

Рецензування статей
здійснено членами
редакційної колегії

Відповідальний
за випуск
Дружинська Н. С., к.е.н.

Над випуском працювали:
Редактор, коректор
Грабарчук М. М.
Технічне редагування та
комп'ютерне верстання
Лисенко О. В.
Дизайн
Маншилін М. Ю.

Підписано до друку 14.04.2019 р.
Формат 70х108/16

Ум.-друк. арк. 9,7
Обл.-вид. арк. 10,1
Тираж 300 пр. Зам. № 788

Видавець і виготовлювач
Університет державної фіскальної
служби України
вул. Університетська, 31,
м. Ірпінь, Київська обл., 08201

Свідоцтво
про внесення суб'єкта
видавничої справи
до Державного реєстру
видавців,
виготовлювачів
і розповсюджувачів
видавничої продукції
Серія ДК № 5104
від 20.05.2016

Університет державної фіскальної служби України запро- шує здобувачів наукового ступеня доктора філософії та наук до таких спеціалізованих вчених рад:

1. Наказом МОН від 10 травня 2017 року № 693
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 27 квітня 2017 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.01 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) економічних наук за спеціальностями 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» та 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит».

Голова ради:
Пашко Павло Володимирович,
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.03.

Заступник голови:
Береславська Олена Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.08.

Учений секретар:
Онишко Світлана Василівна,
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.08.

2. Наказом МОН від 16 липня 2018 року № 775
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 05 липня 2018 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.02 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) юридичних наук за спеціальністю 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право».

Голова ради:
Білоус Віктор Тарасович,
д.ю.н., професор, заслужений юрист України, професор кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.

Заступник голови:
Касьяненко Любова Михайлівна,
д.ю.н., професор, професор кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.

Учений секретар:
Мацелик Тетяна Олександрівна,
д.ю.н., доцент, завідувач кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.

3. Наказом МОН від 24 травня 2018 року № 527
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 16 травня 2018 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.03 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) юридичних наук за спеціальностями 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» та 12.00.09 «Кримінальний процес і криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність».

Голова ради:
Топчій Василь Васильович,
д.ю.н., професор, заслужений юрист України, директор навчально-наукового інституту права, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.09.

Заступник голови:
Богатирьов Іван Григорович,
д.ю.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри кримінального права та кримінології, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.08.

Учений секретар:
Грицюк Ігор Васильович,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального процесу та криміналістики, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.09.

АСПІРАНТУРА

Університет державної фіскальної служби України відповідно до ліцензії, в межах ліцензованого обсягу оголошує прийом до аспірантури (ад'юнктури) для здобуття ступеня доктора філософії за очною та заочною формами навчання.

Наукові спеціальності, за якими здійснюється прийом на здобуття ступеня доктора філософії (згідно з Переліком галузей знань і спеціальностей, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 266):

Шифр та найменування галузей знань	Код та найменування спеціальностей
05 Соціальні та поведінкові науки	051 Економіка
07 Управління та адміністрування	071 Облік і оподаткування
07 Управління та адміністрування	072 Фінанси, банківська справа та страхування
08 Право	081 Право

До аспірантури (ад'юнктури) Університету приймаються громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які проживають на території України на законних підставах, які здобули ступінь магістра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста) та виявили бажання здобути ступінь доктора філософії.

Прийом до аспірантури (ад'юнктури) Університету здійснюється на конкурсній основі незалежно від джерел фінансування навчання. Не допускається вступ поза конкурсом для здобуття ступеня доктора філософії.

Підготовка здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії в аспірантурі (ад'юнктурі) Університету здійснюється за очною (денною) формою навчання за рахунок коштів державного бюджету або за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.

За заочною формою навчання підготовка здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії здійснюється виключно за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.

Термін навчання в аспірантурі не перевищує чотирьох років.

Прийом до аспірантури (ад'юнктури) Університету проводиться за конкурсом у такі терміни:

- подання заяв про допуск до участі у конкурсі – з 10 липня до 31 липня 2019 року;
- вступні випробування – з 27 серпня до 7 вересня 2019 року;
- конкурсне зарахування – 12 вересня 2019 року.

ДОКТОРАНТУРА

Університет державної фіскальної служби України оголошує прийом до докторантури для здобуття ступеня доктора наук за очною (денною) формою навчання.

Наукові спеціальності, за якими здійснюється прийом на здобуття ступеня доктора наук (згідно з Переліком галузей знань і спеціальностей, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року №266):

Шифр та найменування галузей знань	Код та найменування спеціальностей
05 Соціальні та поведінкові науки	051 Економіка
07 Управління та адміністрування	072 Фінанси, банківська справа та страхування
08 Право	081 Право

Прийом до докторантури Університету здійснюється з урахуванням наукових досягнень за обраною спеціальністю відповідно до встановлених вимог.

До докторантури Університету приймаються особи, які мають ступінь доктора філософії (кандидата наук), наукові здобутки та опубліковані праці з обраної спеціальності (зокрема, публікації в міжнародних реферованих журналах, індексованих наукометричних базах, згідно з вимогами до рівня наукової кваліфікації осіб, які здобувають наукові ступені) і які мають наукові результати, що потребують завершення або оформлення у вигляді дисертації, монографії чи наукової доповіді за сукупністю статей.

Нормативний строк підготовки доктора наук у докторантурі два роки.

Підготовка осіб у докторантурі здійснюється:

- за рахунок коштів державного бюджету (за державним замовленням);
- за рахунок коштів юридичних чи фізичних осіб (на умовах контракту, зокрема за кошти грантів, які отримав вищий навчальний заклад на проведення наукових досліджень, за якими передбачається підготовка здобувачів вищої освіти ступеня доктора наук).

Строк прийому заяв і документів – з 10 липня 2019 року до 31 липня 2019 року.

Рішення про зарахування до докторантури – до 1 листопада 2019 року.