УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Серію «Митна справа в Україні» засновано у 2001 р.
Її продовженням є серія «Податкова та митна справа в Україні»,
яку започатковано у 2015 р.

ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ УКРАЇНИ

Монографія

За науковою редакцією
доктора економічних наук, професора С. В. Онишко

Ірпінь
2021

УДК 336.226.12:334.72(477)
ББК 65.9(4Укр)261.411.1
П44

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 5 від 27 травня 2021 року)

Рецензенти:

Н. М. Давиденко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;

М. О. Кужелєв, доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України;

Т. В. Паєнтко, доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник ВПБ ЛЕД Київського науково-дослідного інституту судових експертиз.

Авторський колектив:

д.е.н., проф. С. В. Онишко (вступ, пп. 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 4.1), д.е.н., доцент Л. Б. Долінський (пп. 3.3), д.е.н., проф. Ю. М. Коваленко (пп. 1.2, 4.3), д.е.н., доцент О. А. Лактіонова (пп. 2.5), д.е.н., доцент В. В. Мартиненко (пп. 2.1), д.е.н., проф. І. І. Чуницька (пп. 4.2), к.е.н., доцент Л. М. Богріновцева (пп. 3.4, 4.3), к.пед.н., доцент А. А. Болдова (пп. 1.1), к.е.н. Н. М. Борейко (пп. 2.6), к.е.н., доцент Ю. Ю. Вергелюк (пп. 3.1, 4.3), к.е.н. А. А. Гуменний (пп. 3.2), к.е.н., доцент О. В. Ключка (пп. 1.5), к.е.н. Н. С. Козій (пп. 1.5), к.е.н. Н. В. Новицька (пп. 2.2, 2.3, 2.4, 4.2), к.е.н. В. А. Новицький (пп. 1.4, 4.1), к.ю.н., доцент О. В. Онишко (пп. 1.6, 2.6), к.е.н., доцент М. Б. Ріппа (пп. 3.5), к.е.н. І. І. Хлєбнікова (пп. 2.2, 2.3, 2.4, 4.2), к.е.н. Я. Р. Шимко (пп. 3.5), старший викладач Т. Г. Венгуренко (пп. 3.4), старший викладач М. О. Лепеха (пп. 2.3), старший викладач В. В. Федина (пп. 3.6), здобувач В. В. Макаренко (пп. 2.4), провідний фахівець С. В. Мовчун (пп. 3.6).

П44 Податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій України : [монографія] / С. В. Онишко, Ю. М. Коваленко, І. І. Чуницька та ін.; за науковою ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. – 282 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 175).
ISBN 978-966-337-647-9

У монографії досліджується багатопланова проблематика нарощування і реалізації податкового потенціалу у межах взаємодії фінансових і нефінансових корпорацій. Зроблена спроба дослідити трансформаційні зміни в системі податкових відносин під впливом розвитку нової формації сталого розвитку як підґрунтя для практичних рекомендацій щодо нарощування та реалізації податкового потенціалу. У цьому контексті окреслено сутнісні характеристики реального та фінансового секторів економіки, природи і значення їх взаємозв'язку для формування фіскального простору країни. Розкрито окремі напрями модернізації податкового інструментарію у контексті забезпечення розвитку нефінансових корпорацій. Досліджено можливості імплементації засад податкового регулювання в сучасну парадигму діяльності фінансових корпорацій. Значну увагу приділено обґрунтуванню моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій е частині теоретичної концептуалізації та алгоритму системного моделювання зазначених процесів.

Для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів, а також кола читачів, які цікавляться проблемами розвитку податкових відносин.

УДК 336.226.12:334.72(477)
ББК 65.9(4Укр)261.411.1

© Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Чуницька І. І. та ін., 2021
© Університет державної фіскальної служби України, 2021

ISBN 978-966-337-647-9

ЗМІСТ

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1. СИСТЕМНО-КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОДІЇ СЕКТОРІВ ФІНАНСОВИХ І НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ 8

1.1. Концепція сталого розвитку в сучасній податковій парадигмі 8

1.2. Сутнісні характеристики реального та фінансового секторів економіки 15

1.3. Фіскальний простір країни як основа і результат взаємодії фінансового і нефінансового секторів економіки 34

1.4. Наукові засади та інструментарій формування податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій 42

1.5. Теоретичні підходи щодо визначення впливу податкових ризиків на податковий потенціал фінансового та нефінансового секторів 59

1.6. Роль відповідальності в діяльності фінансових та нефінансових корпорацій для нарощування потенціалу їх розвитку 78

РОЗДІЛ 2. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ 87

2.1. Загальна оцінка стану фіскального навантаження на економіку України 87

2.2. Регулятивний потенціал екологічного оподаткування карбоно-інтенсивних підприємств в умовах переходу до кліматично-нейтральної економіки 105

2.3. Синергетичний ефект податкових та цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю енергоємними видами діяльності 108

2.4. Реалізація фіскального потенціалу акцизного оподаткування 111

2.5. Аналітичне та інструментальне забезпечення збільшення податкового потенціалу малого і середнього бізнесу для економічного розвитку 126

2.6. Перспективи розвитку та оподаткування електронної комерції як сучасного джерела нарощування податкового потенціалу держави 148

РОЗДІЛ 3. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СУЧАСНУ ПАРАДИГМУ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ 166

3.1. Податковий потенціал ринку банківських послуг України 166

3.2. Механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів 181

3.3. Активізація кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ як передумова підвищення податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій України 188

3.4. Реалізація податкового потенціалу страхових компаній в Україні 201

3.5. Роль оподаткування у регулюванні діяльності недержавних пенсійних фондів 206

3.6. Світовий досвід оподаткування у системі накопичувального пенсійного забезпечення 228

РОЗДІЛ 4. ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ НАРОЩУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВИХ І НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ 239

4.1. Теоретична концептуалізація та алгоритм системного моделювання процесів нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій 239

4.2. Перспективні напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки 250

4.3. Концепти нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових корпорацій 254

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 263

ВСТУП

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

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

Однак розв'язання зазначеної проблеми тісно пов'язане і потребує насамперед усунення диспропорцій, які сформувалися у межах кожного із зазначених секторів економіки. Так, наявність диспропорцій у нефінансовому реальному секторі засвідчують домінування ресурсо- та енергоємних галузей і технологій, сировинну орієнтацію експорту та надмірної концентрації виробництва у промислових регіонах, нерозвинену промислову інфраструктуру та неефективну структурну політику загалом. Це високий ступінь зношеності основних

засобів, застарілі технології та бізнес-моделі, що пов'язано з низьким рівнем наукоємності ВВП, низькими темпами залучення інвестицій, технічною інновацією, низькою часткою підприємств, що займаються інноваційною діяльністю.

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

Наведені диспропорції досить негативно відображаються на розвитку зазначених секторів та формують суттєві перешкоди для зміцнення їх взаємодії. Це визначає потребу регулювання діяльності секторів фінансових і нефінансових корпорацій, особливе місце серед його важелів посідає податкова політика. Її обґрунтованість має безпосередній вплив на розширення податкової бази та на цій основі нарощування податкового потенціалу, що формує фінансову базу розвитку держави.

Викладені положення обумовили актуальність монографічного дослідження та його логіку. Перший розділ присвячено обґрунтуванню взаємодії секторів фінансових і нефінансових корпорацій у контексті забезпечення сталого економічного розвитку. Для цього надано сутнісну характеристику зазначених секторів, окреслено природу та значення їх взаємозв'язку, зокрема в частині формування фіскального простору. Значну увагу приділено науковим засадам та інструментарію формування податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій, окреслено роль відповідальності у нарощуванні потенціалу їх розвитку.

У другому розділі розглянуто окремі процеси модернізації податкового інструментарію у контексті забезпечення розвитку нефінансових корпорацій відповідно до вимог сталого розвитку. Зокрема, проаналізовано вплив екологічного оподаткування карбоно-інтенсивних підприємств на формування кліматично нейтральної економіки, ефекти обмеження викидів двоокису вуглецю енергоємними видами діяльності. Зроблено акцент на збільшенні податкового потенціалу малого і середнього бізнесу, а також на перспективи оподаткування електронної комерції.

Третій розділ присвячено проблематиці імплементації засад податкового регулювання в діяльність фінансових корпорацій, серед яких ринок банківських послуг, ринок цінних паперів, страхові компанії, пенсійні фонди. Виокремлені деякі напрями та заходи, що розкривають внутрішні резерви нарощування фінансового потенціалу окремих сегментів фінансового ринку, що в підсумку сприяють зміцненню фінансової бази держави та її фінансової безпеки у контексті забезпечення сталого розвитку.

У четвертому розділі на підставі розробленого науково-методологічного підходу до необхідності врахування дуалістичної природи взаємозв'язку фінансового і нефінансового секторів економіки у разі визначення їх податкового потенціалу, врахування існуючих між ними причинно-наслідкових зв'язків розроблено алгоритм системного моделювання процесів нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій. Запропоновано підходи до розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій, а на її основі – рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу таких корпорацій.

Авторський колектив має надію, що підготовлена монографія буде корисною для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів, а також кола читачів, які цікавляться проблемами розвитку податкових відносин.

РОЗДІЛ 1
СИСТЕМНО-КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ВЗАЄМОДІЇ СЕКТОРІВ ФІНАНСОВИХ І НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Концепція сталого розвитку в сучасній податковій парадигмі

Податки у житті сучасного суспільства – це досить важлива та специфічна сфера, яка характеризується власними закономірностями її розвитку, що визначені фундаментальними досягненнями наукової думки, отриманими в ході розвитку оподаткування, серед яких, зокрема, класичні правила оподаткування. Водночас не менш важливим є детермінування податкових трансформацій властивостями економічного простору у кожний конкретний період часу. Лише за такого системно збалансованого підходу з'являється можливість розв'язання як власних проблем, так і завдань, що стоять перед податковою політикою. Тобто необхідна чітка програма дій, задати які здатна лише парадигма, що внаслідок притаманній їй змістовності забезпечує чіткість визначення шляхів подальших трансформацій. Адже у загальному філософському розумінні парадигма – це поняття, яке відображає ціннісно-нормативну оцінку різних аспектів наукової діяльності, враховуючи існуючі наукові традиції, і фіксує моменти безперервності і наслідування у розвитку науки[1]. Тому парадигма перетворюється в методологічний орієнтир вироблення концептуальних підходів, що є базовими в процесах визначення шляхів і напрямів трансформації досліджуваних явищ і процесів.

Одночасно з погляду на парадигму як поняття, що відображає стійкий зміст дійсності, актуальне розуміння проблем, що існують у

[1] Філософський словник / під ред. чл.-кор. АН СРСР В. І. Шинкарука. Київ: Українська радянська енциклопедія, 1986. С. 475.

конкретний час, необхідним постає вияв нових властивостей в основних сферах економічних відносин, що визначають особливості економічного потенціалу суспільства. Саме тому розвиток економічної науки супроводжується послідовною зміною парадигм суспільного розвитку, які, за твердженням Т. Куна, допомагають нам пояснити світ та прогнозувати його поведінку[2]. Завдяки співвіднесенню такого подвійного розуміння парадигм відбувається перегляд базових теоретичних понять, моделей управління та можливо забезпечити використання нових методів і підходів для позитивної динаміки досліджуваних процесів або явищ. Очевидно, що на базі подібної багаторівневої концепції пізнання важливо і можливо забезпечити й ефективність податкових відносин для їх своєчасного реагування на виклики сучасності.

Відштовхуючись від розуміння, що зміна парадигм пов'язана зі зміною формацій, науковий інтерес становить обґрунтування теоретичних, методологічних і науково-прикладних засад щодо причин, джерел і перспектив суспільного розвитку нової формації – сталого розвитку. Останній базується на всебічному врахуванні потреб та інтересів суб'єктів господарювання і домогосподарств, гармонізації економічної, соціальної та екологічної складових суспільного розвитку. Варто повністю погодитися з думкою, що на сьогодні у більшості розвинених країн ознак домінуючої набула парадигма сталого розвитку у зв'язку з тим, що «…інкорпорування його принципів у бізнес-стратегію і процес прийняття управлінських та інвестиційних рішень створює конкурентні переваги, що визнаються ринком і соціумом»[3]. Важливо зазначити, що концепція сталого розвитку (sustainable development) пройшла тривалу еволюцію і знайшла своє відображення у важливих міжнародних документах і деклараціях і визнана у світі.

У категоріальному розумінні категорія «сталий розвиток» «…визначає взаємозв'язок і баланс економічних соціальних, екологічних інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей

[2] Кун Т. Структура научных революций / сост. В. Ю. Кузнецов; пер. с англ. Москва: АСТ, 2001. 605 с.

[3] Васильчук І. П. Фінансове забезпечення сталого розвитку корпорацій: монографія. Київ: КНЕУ, 2015. 516, [5] с.

для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби». Важливим є також наголос на єдності трьох фундаментальних компонентах: економічне зростання, соціальна інтеграція і захист навколишнього середовища[4].

У проєкті Закону України про стратегію сталого розвитку України до 2030 року конкретизується, що за такого розвитку економічне зростання, матеріальне виробництво і споживання, а також інші види діяльності суспільства відбуваються в межах, які визначаються здатністю екосистем відновлюватися, поглинати забруднення і підтримувати життєдіяльність теперішнього і майбутнього поколінь[5]. Очевидно, що зазначена стратегія є першоосновою для визначення стратегічних напрямів діяльності вітчизняних фінансових та нефінансових корпорацій. На жаль, за Індексом сталого розвитку (SDI) Україна станом на 2017 рік мала його значення 0,47, що відповідало 130 місцю із 137 країн світу[6]. Вагомість зміни такої ситуації зумовила потребу в актуалізації насамперед розуміння сталого економічного розвитку, а саме як певного діапазону або континууму, що включає певні якісні показники стабільності, а нестійкість розглядається як будь-яке відхилення фактичного від очікуваного. Відтак стійкі сектори економіки означають їх властивість сприймати і протистояти впливам екзогенних чинників (дисбалансів, шоків) через стабільність щодо ендогенних чинників, підтримувати своє функціонування у динамічній рівновазі, а також виконувати покладені на них функції і забезпечувати певні параметри усієї фінансової системи й економіки у цілому.

Визначено, що стійкий розвиток сектору – це стан, якому в умовах динамічних змін інституційного середовища (ендогенних і екзогенних чинників) властива позитивна тенденція до виконання його корпораціями своїх функцій в економіці із забезпеченням певного рівня прибутковості (дохідності) своїх операцій, а також тривале втримання цієї тенденції. За умови стійкості фінансових та нефінансових

---

[4] Романчукевич В. В. Державна фінансова політика сталого розвитку: монографія. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 308, [56–57] с.

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

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

секторів економіки з'являється реальна можливість нарощування їх податкового потенціалу для формування фінансової бази держави. Досягнення таких цілей вимагає задіяння ряду регулятивних важелів, особливе місце серед яких належить податковим.

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

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

Важливо наголосити, що сучасні тенденції цивілізаційного розвитку сформувалися під впливом глобалізації, яку відносять до третього періоду великих економічних трансформацій і порівнюють з епохою Відродження або Індустріальною революцією, вважаючи напрямом руху природного розвитку суспільства[7]. Не зупиняючись у цьому випадку детально на набутті переваг для світової економіки внаслідок розширення ринку, що особливо зазначалося прихильниками

[7] Берн Питер. Как выглядит будущее из Давоса? *Мысль.* 2006. № 2. С. 14.

глобалізації у межах неокласичної парадигми, у контексті подальших фінансових криз поширення набула концепція, що відображала також недоліки глобалізації. У межах предмета цього дослідження актуальним постає розгляд глобалізації як феномену глобальної інтеграції[8], що розширює не лише фізичні межі ринку, але й межі фінансової, а саме можливі джерела фінансування, що має свій прямий і зворотній зв'язок із податковими відносинами, податковим потенціалом, а відтак не може залишити їх осторонь щодо формування сучасної податкової парадигми.

Загалом у сучасній глобалізованій економіці фінансовому сектору, у межах якого відбувається формування, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів на потреби соціально-економічного розвитку держави, належить надзвичайно важлива роль. Однак, незважаючи на таку роль фінансового сектору, в теорії і на практиці на рівні нормативних документів, зокрема міжнародних фінансових організацій, немає однозначного трактування навіть сутності дефініції «фінансовий сектор». Так, за визначенням спеціалістів МВФ, фінансовий сектор – це сукупність організацій, задіяних у фінансовому посередництві (фінансові корпорації)[9]. При цьому звертається увага на те, що подібне трактування «…здебільшого використовується в статистичних дослідженнях, значно рідше – у фінансовій науці»[10].

Часто фінансовий сектор підміняється фінансовою системою. Так, за визначенням Світового банку[11], фінансова система являє собою систему фінансових посередників (financial intermediaries), які забезпечують перерозподіл і ефективне використання вільних фінансових ресурсів у господарстві на основі звернення до широкого спектра фінансових інструментів і різноманітних ринків. Подібний підхід є дещо спрощеним, адже механізм фінансового посередництва реалізується через фінансовий сектор, кожна складова якого виконує свої

---

[8] Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. 728, [17] с.

[9] Financial Sector Assessment Program (FSAP). URL: https://www.imf.org/extermal/np/fsap/fsap.aspx

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

[11] The World Bank. URL: https://www.worldbank.org

функції, і тільки саме за наявності всього їх комплексу воно може ефективно здійснювати своє основне завдання із забезпечення ефективної консолідації та алокації фінансових ресурсів, їх трансформації в інструменти фінансування економічних процесів.

В окремих документах ОЕСД фінансовий сектор характеризують як набір інституцій, інструментів та регулятивного середовища, що сприяє здійсненню трансакцій в економіці способом взяття та погашення боргових зобов'язань[12]. На нашу думку, наголос на можливостях регулювання стосовно як інституцій, так і інструментів є важливою характеристикою фінансового сектору і реально відображає окремі ознаки сутності цієї дефініції, що важливо для визначення функцій та ролі цього сектору у забезпеченні потреб розвитку нефінансових корпорацій та загалом сталого економічного розвитку. Існуючий взаємозв'язок пояснює об'єктивну потребу узгодженості на основі врахування дуалістичної природи взаємозв'язку фінансового та нефінансового секторів економіки їх розвитку, що актуально і для вітчизняної економіки, та постає важливим завданням для теорії і практики.

На сьогодні у межах кожного із зазначених секторів економіки сформувався ряд диспропорцій. Так, в нефінансовому, реальному секторі це домінування ресурсо- та енергоємних галузей і технологій, сировинна орієнтація експорту та надмірної концентрації виробництва у промислових регіонах, нерозвинена промислова інфраструктура та неефективна структурна політика загалом. У фінансовому секторі, як зазначається у Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року, це його непропорційний характер, а саме банкоцентричність, відсутність належного нагляду та контролю за діяльністю небанківських фінансових установ, падіння довіри до установ фінансового сектору та ін.

Сучасна масштабна фінансиалізація поряд з відсутністю напрацьованого ефективного регуляторного інструментарію на державному рівні, зростання спекулятивної складової в потоках фінансового капіталу, жорстка конкуренція на ринку капіталів, орієнтація на отримання короткострокового прибутку активізують пошук шляхів як адаптації, так і розвитку щодо розподілу і перерозподілу фінансових

[12] Glossary of Key Terms. URL: www.oecd.org

потоків. До цього варто додати зміну технологічного укладу, цифровізацію, інформатизацію, інтелектуалізацію, що видозмінюють глобальну економіку, обумовлюють формування принципово нової системи відносин між економічними агентами. У таких умовах набуває особливого значення налагодження взаємодії фінансових та нефінансових корпорацій шляхом узгодженості в процесі такої взаємодії фінансових інтересів їх суб'єктів, як базису формування фінансової бази держави – основи її функціонування та впливу на соціально-економічні процеси в країні. В умовах транспарентності та трансформації глобального економічного простору, що набули особливої динаміки, потреба у перегляді позицій активізації регулятивного потенціалу держави у контексті забезпечення національних інтересів постала необхідною вимогою часу.

Саме механізми державного регулювання сприяють пошуку прихованих та активізацію наявних резервів, можливостей і ресурсів у досягненні позитивних показників діяльності фінансових та нефінансових корпорацій, що обумовлює тісний взаємозв'язок регулятивного потенціалу держави із заходами й інструментарієм державного регулювання економіки. Проте забезпечення ефективності реалізації окреслених зв'язків потребує, щоб подібні процеси здійснювалися на основі та у тісному зв'язку із загальною парадигмою цивілізаційного розвитку. За таких умов вони слугуватимуть єдиній основній меті та повинні здійснюватися у межах домінантного вектора розвитку людської цивілізації. Саме за таких умов можливо виявити стійкі тенденції та закономірності, необхідні для розробки стратегій розвитку, розбудови усієї сукупності економічних і соціальних структур суспільства. Це дозволяє усвідомити комплекс проблем, пов'язаних зі зміною сучасної податкової парадигми, ідентифікувати зміст і завдання податкових відносин та на цій основі обґрунтувати теоретичний концепт і модель нарощування та реалізації податкового потенціалу.

1.2. Сутнісні характеристики реального та фінансового секторів економіки

Етимологія дефініції «сектор» в економічній літературі базується на визначенні слова «сектор», що походить від пізньолатинського sector і лат. seco, що означає «розрізати», «розділяти». В економічному аспекті він трактується як велика частина економіки, яка має ідентичні загальні характеристики, що дає змогу відокремити її від інших частин економіки з теоретичною або практичною метою. При цьому з нормативної точки, зокрема Класифікації інституційних секторів економіки України, будь-який сектор економіки складається з інституційних одиниць – «економічних одиниць, які здатні від власного імені володіти активами, приймати зобов'язання, брати участь в економічній діяльності та вступати в операції з іншими одиницями»[13]. Її основними ознаками є: 1) право самостійного володіння товарами й активами від власного імені, що надає їй можливість обмінюватися правами власності на ці товари й активи під час операцій з іншими одиницями; 2) здатність приймати самостійні економічні рішення і здійснювати економічну діяльність, за яку вона сама несе пряму відповідальність і відповідає перед законом; 3) здатність приймати фінансові та інші зобов'язання, пов'язані з майбутньою діяльністю, від свого імені, а також укладати договори та контракти; 4) існування для неї повного набору рахунків, включаючи баланс активів і пасивів, або практичної можливості як з економічної, так і з юридичної точки зору щодо підготовки повного набору рахунків, а також статистичної звітності в разі необхідності[14].

Інституційні одиниці належать до певного сектору відповідно до характеру їхньої економічної діяльності, зокрема за: а) виробництвом товарів і послуг; б) споживанням, яке задовольняє потреби й бажання людини; в) нагромадженням капіталу в різних формах.

---

[13] Про затвердження інституційних секторів економіки України: наказ Державної служби статистики від 03.12.2014 № 378. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0378832-14#Text

[14] Там само.

Економіка країни в цілому складається із сукупності інституційних одиниць резидентів, які групуються в п'ять інституційних секторів відповідно до їх функцій, поведінки і цілей:

1. Сектор нефінансових корпорацій (реальний сектор), де інституційні одиниці зазвичай зайняті виробництвом ринкових товарів і нефінансових послуг.

2. Сектор фінансових корпорацій (фінансовий сектор), що включає інституційні одиниці, які зазвичай надають фінансові послуги, включаючи послуги із фінансового посередництва.

3. Сектор загального державного управління, де інституційні одиниці, крім виконання політичних функцій, регулювання економіки та перерозподілу доходу й багатства, надають послуги для індивідуального або колективного споживання в основному на неринковій основі.

4. Сектор домашніх господарств, що включає інституційні одиниці, які складаються з однієї особи або групи осіб. Основним призначенням сектору є забезпечення робочою силою та здійснення кінцевого споживання. Також у рамках сектору фізичними особами – підприємцями здійснюється виробництво ринкових товарів та нефінансових послуг.

5. Сектор некомерційних організацій (далі – НКО), що обслуговують домашні господарства, включає одиниці, які зазвичай зайняті наданням неринкових послуг для домашніх господарств або суспільству в цілому та чиї ресурси формуються за рахунок добровільних внесків[15].

Реальний сектор становить основу економіки і включає інституційні одиниці, основною діяльністю яких є виробництво ринкових товарів чи надання нефінансових послуг. Для визначення підсекторів сектору нефінансових корпорацій використовуються два критерії класифікації. Один критерій стосується виокремлення НКО від інших одиниць сектору. Одиниці, що не є НКО, можуть бути описані як одиниці, орієнтовані на отримання прибутку. Другий критерій стосується контролю, і він дозволяє ідентифікувати нефінансові корпорації: державні, приватні, під іноземним контролем.

---

[15] Про затвердження інституційних секторів економіки України: наказ Державної служби статистики від 03.12.2014 № 378. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0378832-14#Text

Щодо фінансових корпорацій (установ), то вони включають усі корпорації-резиденти, які переважно зайняті наданням фінансових послуг іншим інституційним одиницям, зокрема послуги страхування і пенсійних фондів. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» «фінансова установа – це юридична особа, яка, відповідно до закону, надає фінансові послуги, внесена до відповідного реєстру, який ведеться національним регулятором у порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, корпоративні інвестиційні фонди, довірчі товариства, страхові компанії, установи недержавного пенсійного забезпечення, фінансові компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг»[16]. Фінансові корпорації можуть бути поділені на три широкі категорії, а саме: 1) фінансові посередники; 2) допоміжні фінансові корпорації; 3) інші фінансові корпорації.

У табл. 1.1 наведено організаційну структуру споживачів / постачальників фінансових ресурсів, фінансового сектору і його регуляторів в Україні. При цьому кожний із секторів економіки відіграє свою важливу роль у консолідації та алокації фінансових ресурсів, а досягнення збалансованого економічного зростання неможливе без трансформації фінансового сектору економіки і його взаємодії з реальним сектором.

Варто зазначити, що до 1991 року до фінансової системи ставились як до суто технічної умови розвитку економіки, причому не тільки в СРСР, а й в інших країнах світу. Основна увага була сконцентрована на капіталі, трудових ресурсах і технологіях. Вважалось, що розвиток фінансових послуг відбуватиметься з розвитком реальної економіки у результаті підвищення попиту на фінансові інструменти.

[16] Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text

Таблиця 1.1

Організаційна структура споживачів / постачальників фінансових ресурсів, фінансового сектору і його регуляторів в Україні

Споживачі / постачальники фінансових ресурсів	Фінансові посередники	Допоміжні фінансові корпорацій	Інші фінансові корпорації	Регулятори
	ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР			
Уряд Регіональні і місцеві органи управління Державні нефінансові корпорації Інші нефінансові корпорації Інші фінансові корпорації Домогосподарства Некомерційні організації, що обслуговують домогосподарства	**Депозитні:** НБУ Банківські установи Кредитні спілки **Недепозитні:** Інститути спільного інвестування Недержавні пенсійні фонди Страхові компанії Інші кредитні установи Юридичні особи публічного права Фінансові компанії	**На ринку цінних паперів:** Брокери з цінних паперів Управляючі цінними паперами Андерайтери Компанії з управління активами Депозитарії Депозитарні установи Організатори торгівлі Клірингові установи **У сфері страхування та недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ):** Страхові агенти Страхові та перестрахові брокери Аварійні комісари Актуарії Адміністратори недержавних пенсійних фондів Консультанти із страхування та НПЗ **У сфері інформаційних послуг:** Бюро кредитних історій Рейтингові агентства Інформаційні агентства Незалежні фінансові консультанти Інвестиційні радники Фінансові аналітики	**Кептивні фінансові установи та кредитори грошей:** Довірчі товариства Холдингові компанії Дочірні фірми, які заробляють капітал на відкритих ринках для материнських компаній Лихварі Ломбарди	Міністерство фінансів України Національний банк України Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку Антимонопольний комітет України Саморегулівні організації Об’єднання професійних учасників

Джерело: складено на основі: [1].

[1] Фінансовий ринок: підруч.: у 2-х т. Т. 1 / Коваленко Ю. М., Ковернінська Ю. В., Онишко С. В., Кужелєв М. О. та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. Ю. М. Коваленко. Ірпінь: УДФСУ, 2018. С. 123.

При цьому реальний сектор – це частина економічної системи. У підсумку «декілька десятиліть так званого виробничого фетишизму перетворили фінансовий сектор на майже зовсім повністю закриту сферу діяльності, яка живе і розвивається за власними законами»[18]. Власне, українська економічна наука одразу ж після початку реформ поставила проблему взаємодії цих секторів економіки як одну з найважливіших проблем перехідного періоду. Проте і сьогодні вона залишається малодослідженою, що пояснюється такими обставинами:

1) специфічність проблеми дослідження, через що до неї підходили у контексті інших досліджуваних проблем, тобто прямо вона ставилась рідко. При цьому використовується обмежена кількість економічних параметрів, які дають загальну картину;

2) відсутність конкретної теоретичної системи, за допомогою якої можна оцінити зв'язок реального сектору з фінансовим;

3) короткий строк трансформаційного періоду, який не дозволив теоретично усвідомити кожний аспект швидкоплинних процесів розвитку економіки;

4) акцентування уваги на нормативних аспектах реформування економік країн, що розвиваються.

Західна економічна наука у цих процесах перебуває у більш вигідному положенні. Проблема впливу фінансового сектору на економічне зростання та розвиток вперше стала об'єктом аналізу у XIX ст., причому цей вплив вивчався у розрізі суміжних питань: оптимальної алокації ресурсів в економіці (В. Бейджхот), формування фінансового капіталу та ролі крупних монополій (К. Маркс, Р. Гільфердінг). Найбільш близько до цієї проблеми підійшов Й. Шумпетер, який досліджував роль банків в економічному розвитку[19].

Незважаючи на вузькість розгляду цього питання, вона оперує теоретичною парадигмою як критерієм оцінювання зв'язку цих секторів економіки. З метою трансформації відношення до фінансового сектору економіки і його зв'язку з реальним наведемо деякі фундаментальні теоретичні взаємозалежності, що набули найбільшого поширення у

---

[18] Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія / за ред. С. В. Онишко, В. П. Унинець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 108.

[19] Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: монографія / за ред. д.е.н., проф. С. В. Онишко. Ірпінь: УДФСУ, 2016. С. 125.

спеціальних дослідженнях: 1) фінансовий сектор не чинить впливу на реальний сектор, тобто є нейтральним відносно останнього (Дж. М. Кейнс, Дж. Робінсон, Р. Лукас, Р. Штетнер); 2) зростання фінансового сектору негативно позначається на економіці (М. Гейне і Г. Герр, Дж. Тобін, Дж. Стігліц та ін.); 3) розширення фінансового сектору є наслідком еволюційного розвитку ринкової економіки (С. Стрендж, Г. Мінські, В. Чік, Б. Емундс, К. Цінн, Е. Альтфатер та ін.); 4) фінансовий сектор визначає економічне зростання, а зростання масштабів ринку капіталу призводить до зростання ефективності економіки (Дж. Олівер, А. Галетовик, Дж. Гурлі і Е. Шоу, М. Бінсвангер та ін.).

Більшість спроб емпіричного підтвердження кожної з цих гіпотез обов'язково стикається з певними труднощами. Оскільки і реальний, і фінансовий сектор діють у рамках однієї економічної системи, то відносно один одного вони є і об'єктами, і суб'єктами впливу. Зазначене не обов'язково свідчить про реальний взаємний вплив, йдеться саме про складність оцінювання напрямку зв'язку: обидва сектори можуть, наприклад, зростати, але при цьому статистичні методи не дозволяють визначити, який з них у цьому русі є «ведучим», а який – «веденим».

Гіпотеза нейтральності фінансового сектору до реального виходить з кейнсіанської і монетаристської теорії, які користуються припущенням про те, що фірми завжди можуть одержати необхідне фінансування, а інвестиційні рішення приймаються на основі величини відсоткової ставки, що формується параметрами рівноваги на ринку грошей. Ця концепція отримала теоретичне обґрунтування завдяки теоремі Модільяні-Міллера, згідно з якою рішення фірми про джерело фінансування жодним способом не позначається на її капіталізації. Усе це стало можливим завдяки таким теоретичним передумовам: 1) повна симетричність інформації; 2) абсолютна ефективність ринку; 3) відсутність витрат, що пов'язані з ліквідацією фірм; 4) відсутність податків. Отже, вибір конкретного джерела фінансування втрачає свою значимість для фірми, а зв'язок фінансового і реального секторів економіки полягає лише у питанні встановлення вартості грошей. Наприклад, нобелівський лауреат Р. Лукас (1995) вважав значно перебільшеним вплив фінансового сектору на показники зростання[20].

[20] Lucas R. E. Jr. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. l988. Vol. 22 (l). P. 3–42.

Досліджуючи гіпотезу нейтральності фінансового сектору до реального, не можна оминути Дж. М. Кейнса. Так, на його думку, «неврівноваженість системи» через функціонування фондового ринку витікає з його співвідношення з реальним сектором, яке він характеризує так: «Розширення виробничого капіталу у країні стає побічним продуктом діяльності ігорного дому»[21], тобто не потреба у фінансуванні реального сектору визначає функціонування фондового ринку, а навпаки. У дослідженні поведінки типових інвесторів Дж. М. Кейнс доходить висновку, що у своїх інвестиційних рішеннях вони найменше піклуються про оцінювання реальної вартості капіталу, їх турбує лише динаміка настроїв більшості фінансових інвесторів, оскільки саме вони визначають напрям змін котирувань фінансових інструментів, правильне передбачення якого забезпечить швидкий прибуток. При цьому реальні і фінансові інвестори ототожнюються. На його думку, «інвестиції регулюються радше середньою пропозицією тих, хто укладає угоди на фондовій біржі.., аніж розрахунками професійних підприємців… Немає сенсу створювати нове підприємство з більшими витратами, аніж сума, за яку можна придбати таке саме існуюче підприємство»[22]. Ця позиція виступає як універсальний принцип, що характеризує взаємовідносини фінансового та реального секторів в економіці.

Послідовники Дж. М. Кейнса приділяють велику увагу впливу грошових показників на реальний ринок, вбачаючи пряму залежність між рівнем цін і випуском продукції. Наявність цього зв’язку пояснюється недосконалістю ринків слабкою еластичністю важливих економічних показників. Разом з тим залежність зростання економіки від структури фінансового сектору ставиться під сумнів і багатьма кейнсіанцями. Популярною є думка Дж. Робінсон про те, що розвиток фінансового сектору лише визначається загальним економічним розвитком і не виконує самостійну роль, оскільки саме більш високе зростання створює попит на фінансові послуги[23].

---

[21] Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. М.: Экономика, 1993. С. 259.

[22] Там само. С. 253.

[23] Robinson J. The Generalization of the General Theory in The Rate of Interest and Other Essays. London: Macmillan, 1952. P. 78.

Щодо монетаризму, то його апологети розділяють кредитний і грошовий ринки і вважають, що перший є частиною реального сектору. Б. МакКаллум пояснює розмежування кредитного ринку і ринку грошей тим, що суб'єкти господарювання, приймаючи рішення про заощадження і позички, керуються насамперед міркуванням про можливість споживання і виробництва благ і послуг у різні моменти часу. При цьому вони мають лишатись у межах свого бюджету, а такі рішення повною мірою відповідають вибору між заощадженнями і позичками. Учений зазначає, що «немає сенсу аналізувати обидва рішення… про можливі зв'язки між «фінансовим і реальним секторами економіки», якщо скористатись фразою, яка час від часу з'являється у літературі з грошової політики, уводячи від сутності, оскільки вони ігнорують той факт, що фінансовий сектор – частина реального»[24].

Саме через цю аргументацію економічна теорія ігнорувала проблематику взаємодії фінансового і реального секторів і просто її не помічала. Але її ігнорування призводить до ігнорування, власне, ролі фінансових інститутів, які є посередниками між заощаджувачами і споживачами грошових ресурсів. В. Зимовець у цій площині визначає потребу у «розробці теоретичних концепцій взаємодії реального, фінансового і державного секторів замість застарілих двополюсних моделей типу «держава-ринок», якими є моделі традиційної економічної теорії («мейнстріму») у всіх своїх різновидах (монетаристсько-кейнсіанський спектр)»[25].

Гіпотеза нейтральності фінансового сектору до реального ґрунтовно досліджувалась Р. Штетнером, який за допомогою сучасної портфельної теорії і Моделі оцінювання капітальних активів (МОКА) доводить, що вона є неправильною. Ці сектори економіки є субститутами для економічних агентів, які обирають певні комбінації «ризик-дохідність». І оскільки зміни у фінансовому секторі приводять до зміни різних комбінацій останніх, а також до трансформації структури активів економіки у цілому, то реальний і фінансовий сектори взаємопов'язані і відрив між ними не спостерігається. Наскільки

[24] McCallum B. Monetary Economics.Theory and Policy. N.Y.: MacMillan Publishing Company, 1989. P. 130.

[25] Зимовець В. Місце фінансового сектора в сучасних концепціях інституціональної організації економіки. *Економіка України*. 2004. № 11. С. 17.

зазначена гіпотеза є помилковою, буде зазначено нижче: існують певні передумови, що забезпечують розрив між секторами.

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

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

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

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

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

д) зростання оборотів у фінансовому секторі, яке не обов’язково приводить до зростання сукупних фінансових активів, на відміну від реального сектору, де у процесі виробництва створюється вартість. У першому зазвичай відбувається просто перегрупування фінансових активів, а не їх створення. Важливість теорій портфельного управління доведена присудженням Нобелівської премії з економіки Ф. Модільяні (1985), Г. Марковіцу (1990), М. Міллеру (1990), В. Шарпу (1990).

Перетікання ресурсів у фінансовий сектор відбувається двома шляхами. По-перше, підприємства віддають перевагу розміщенню коштів у фінансові активи замість реінвестування їх у виробництво. Фінансовому інвестуванню віддають перевагу індивідуальні інвестори, які можуть виступати у ролі стратегічних або портфельних інвесторів, а також інституційні, для яких цей вид інвестування є переважним за законом. При цьому відтік ресурсів з реального у

фінансовий сектор пов'язаний з двома концепціями. Перша з них базується на тому, що нарощення обсягів фінансових трансакцій призводить до скорочення капіталу, доступного для реального інвестування, а друга, – що ці ефекти не пов'язані між собою. Так, наприклад, М. Гейне і Г. Герр ще 1996 р. зазначали про те, що «гроші, потрапляючи у сферу фінансів, не зникають непомітно: те, що належить одному економічному агенту, отримує інший»[26]. Сьогодні з ними можемо не погодитись, оскільки нині капітал перетікає від одного фінансового інституту до іншого з обминанням сфери виробництва. По-друге, фінансовий сектор перетягує робочу силу і технології з реального сектору. Цей аспект проблеми зазвичай ігнорується дослідниками.

Можна виділити й інші напрями негативного впливу фінансового сектору на реальний. Наприклад, другий залежить від кон'юнктури першого. Діяльність підприємства оцінюється його капіталізацією, тобто ринковою вартістю акцій на фондовому ринку. І коли вона падає, втрачається інвестиційна привабливість підприємства для реальних інвесторів. При цьому можлива й інша ситуація, за якої компанія демонструє себе з найкращого боку на фондовому ринку, однак насправді реальний стан може відрізнятись (яскравою ілюстрацією є скандали з корпораціями Enron і WorldCom). Щодо валютного курсу, то його визначають сьогодні не товарні ринки, а фінансові. Зміна ж валютного курсу може суттєво вплинути на економіку країни. Другим видом негативного впливу фінансового сектору на реальний є ризики і нестабільність, оскільки ці явища не дають можливості стабільно працювати економіці, займатися стратегічним плануванням, реалізовувати кардинальні інновації тощо. У підсумку виникають кризи, які зачіпають усі сектори економіки. Авторитетний дослідник Д. Бен-Амі стверджує, що в умовах тільки стійкої економічної системи можливо протистояти імпульсам нестабільності, що надходять з фінансового сектору[27].

Варто зазначити, що наявність негативного впливу фінансового сектору на реальний свідчить про те, що між ними існують взаємозв'язки, навіть якщо вони носять негативний характер.

---

[26] Heine M., Herr H. Entkopplung oder Instabilitat des Finanzsystems? M.: Hochschule St. Georgen, 1996. P. 51.

[27] Ben-Ami D. Cowardly Capitalism: the Myth of the Global Financial Casino. Chichester et al.: Wiley, 2001. 157 p.

Існує позиція, згідно з якою *розширення фінансового сектору є наслідком еволюційного розвитку ринкової економіки*. Так, однією з найбільш впливових концепцій, що її доводить, є гіпотеза фінансової ламкості (Financial Fragility Hypothesis), або, як її ще називають, гіпотеза фінансової нестабільності (Financial Instability Hypothesis)[28], яка була запропонована економістами посткейнсіанського напряму, передусім Г. Мінські. Відповідно до цієї теорії основною метою фінансових інститутів, як і промислових компаній, є максимізація прибутку. Тому якщо зростає попит на фінансові ресурси (передусім кредити банків) з боку реального сектору, фінансові інститути будуть прагнути задовольнити його, навіть якщо регуляторами проводиться стримуюча політика (наприклад, НБУ проводить рестрикційну політику через підвищення облікової ставки і норми обов'язкових резервів, зменшуючи тим самим кредитування економіки). Фінансові інститути можуть задовольнити такі обмеження за рахунок впровадження новітніх інструментів і послуг. Як приклади подібних нововведень, що дозволяють фінансовим інститутам задовольнити підвищений попит на ресурси з боку реального бізнесу в умовах стримуючої політики монетарних влад та інших регуляторів фінансового ринку, можна назвати сек'юритизацію, що стала підсумком розвитку фінансової інженерії[29, 30]. Негативні наслідки цих процесів спостерігаємо сьогодні.

Щодо ролі фондового ринку в економіці, то Г. Мінські вважає його точним барометром, за яким можна визначити ціну попиту на капітальне обладнання, а отже, судити про інвестиційний клімат в економіці. Відповідно, концепція фондового ринку як пасивного барометра цін попиту на капітальні активи передбачає відсутність з його боку будь-якого впливу на реальний сектор[31]. Хоча вчений і вважав фінансовий сектор джерелом нестабільності капіталізму, але

---

[28] Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis. *The Jerome Levy Institute of Bard College Working Paper*. 1992. № 74. P. 1–10.

[29] Інноватика на фінансових ринках: монографія / Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Богріновцева Л. М. та ін.; за наук. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. С. 267–283.

[30] Коваленко Ю. М. Еволюційні аспекти фінансового інжинірингу на світових ринках цінних паперів. *Економічний вісник (Серія: фінанси, облік, оподаткування)*. 2018. № 2. С. 52–59.

[31] Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis. The Jerome Levy Institute of Bard College Working Paper. 1992. № 74. P. 1–10.

пов'язував цю нестабільність з умовами надання банківського кредиту, а не зі спекулятивною динамікою фондового ринку.

Дж. Тобін у своїй теорії інвестицій «Q» також доходить висновку, що фондовий ринок акумулює всю необхідну інформацію про перспективи інвестиційних проєктів і дає реальним інвесторам правильний орієнтир для формування очікувань. Хоча, на відміну від підходів Дж. М. Кейнса і Г. Мінські, ця теорія містить висновок про внутрішню стабільність і ефективність капіталістичної економіки, зокрема завдяки фондовому ринку, її об'єднує з ними розуміння реального сектору і фондового ринку як єдиного цілого[32]. На нашу думку, гіпотезу фінансової нестабільності значно збагатило б включення до причин появи кризових явищ не тільки банківського кредитування, але і фондового ринку, адже зростаюча динаміка цього ринку відволікає ресурси з реального сектору, а попит на гроші спричиняється прагненням придбати зростаючі у ціні фінансові активи. У результаті зростає відсоткова ставка, а кредити стають менш доступними для реального сектору.

Нарешті, у різноманітних західних джерелах традиційно значна увага приділяється концепції *позитивного впливу фінансового сектору на економічний розвиток та економічне зростання.* Наприклад, О. Гамільтон 1781 р. зазначав, що банки – найкращі механізми, що будь-коли з'являлись на землі, з тих, що внесли свій внесок в економічний розвиток[33]. Дж. Шумпетер 1911 р. доводив, що традиційні фінансові послуги (мобілізація заощаджень, оцінка проєктів, полегшення трансакцій) сприяють інноваціям та економічному зростанню. Передусім він підкреслював роль кредиту і кредитного ринку в наданні підприємцю можливості створення нових комбінацій факторів виробництва, які створюють розвиток і зростання в умовах повністю врівноваженої економіки[34]. На думку дослідника, банки впливають на економічне зростання через вплив на розподіл заощаджень, а не через норму

---

[32] Crotty J. R. Owner-Manager Conflict and Financial Theories of Investment Instability: A Critical Assessment of Keynes, Tobin, and Minsky. *Journal of Post Keynesian Economics*. 1990. Vol. 12. № 4. P. 526–528.

[33] Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*. 2000. 46(1), August. P. 31–77.

[34] Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968. P. 107.

заощаджень. Між тим, значна кількість авторів, яка займається проблемами розвитку, виходить з того, що накопичення – це важливий чинник економічного зростання. Тож з цієї позиції банки можуть впливати на економічне зростання переважно через збільшення норми заощаджень і залучення іноземного капіталу.

В інших теоретичних моделях функціонування розвинених фінансових ринків сприяє інтенсифікації досліджень і конструкторських розробок, розширює сферу інноваційної активності підприємців[35]. У сучасній економічній літературі все більшого розповсюдження набувають теоретичні моделі розвитку фінансового сектору, які «вбудовуються» в загальні механізми технічного прогресу й економічного зростання. Можна послатись на дослідження М. Пагано[36], який доводить, що ступінь розвитку фінансового сектору безпосередньо впливає не тільки на норму заощаджень, але й на вибір технології, вона задає масштаби витрат праці і матеріальних ресурсів на здійснення посередницьких операцій тощо. Усе це не може не позначитись на темпах стійкого економічного зростання. З іншого боку, Е. Альтфатер і Б. Манкопф вважають, що прибутковість нових інвестиційних проєктів є досить малою, щоб забезпечити подальше зростання маси доданої вартості, або не витримує конкуренції зі ставкою відсотка. Зниження прибутковості проєктів призвело до скорочення темпів економічного зростання, безробіття і надлишкової ліквідності, а капітал став використовуватися здебільшого у спекулятивних цілях[37, 38].

Потрібно визнати, що сьогодні фінансовий сектор має подвійний характер: з одного боку, він створений на основі і для реального сектору, а з іншого – пов’язаний і не пов’язаний з останнім. «Спекулятивні елементи, які розвиваються за рахунок реального сектору, для

---

[35] Roubini N., Sala-i-Martin X. Financial Repression and Economic Growth. *Journal of Development Economics*. 1992. Vol. 39. №1. P. 5–30; King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108. P. 717–738.

[36] Pagano M. Financial Markets and Growth. *European Economic Review*. 1993. Vol. 37. № 2–3. P. 613–622.

[37] Altvater E., Mahnkopf B. Grenzen der Globalisierung: Okonomie, Okologie und Politik in der Weltgesellschaft. Munster: Westfalisches Dampfboot, 1997. P. 165.

[38] Altvater E. Die Zukumft des Marktes. Ein Essay uber die Regulierung von Geld und Natur nach dem Scheitern des «Real Existierenden Sozialismus». Munster: Westfalisches Dampfboot, 1992. P. 138.

найбільш ефективного виконання своїх функцій… залучають ресурси з реального сектору. Результатом є їх цілеспрямований і/або ненавмисний вплив на реальний сектор (своєрідний «паразитичний вплив»)»[39]. Якщо порівнювати фінансовий сектор з реальним сектором економіки, то в останньому збільшення пропозиції зазвичай приводить до зменшення цін, що підтримує ринок у рівновазі. У фінансовому секторі збільшення пропозиції грошей певною мірою покращує умови фінансування, стимулюючи ціни та сукупний попит, проте у підсумку більша пропозиція фінансової ліквідності спричиняє додатковий попит на саму себе. Сама фінансова система створює найвигідніші умови для себе штучно. За цих умов обставин природно виникає гіпотеза відриву фінансового сектору від реального.

Пік інтересу до гіпотези відриву фінансового сектору від реального (так званої «decoupling hypothesis») припадає на 90-ті рр. XX ст., проте акцент на відчуженні фінансового капіталу від реальних активів робився ще у теорії фінансового капіталу Р. Гільфердінга, який прямо вказує на те, що причиною економічних крих виступають розлади обігу у фінансовій сфері[40], а також праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу»[41], де йдеться про те, що ставлення бездіяльного класу (або репродукційних власників) до економічного процесу є ставленням фінансовим, полягає у володінні, а не виробництві, в експлуатації, а не в корисній діяльності. Основними причинами відриву одного сектору економіки від іншого є:

1. Домінування короткострокових форм фінансування (за якими ховається спекулятивний характер фінансових вкладень і так званий short-termism – короткострокова орієнтація інвесторів), що призводить до перевищення показників обороту на ринку капіталу над відповідними показниками для ринку товарів і послуг за збільшення темпів зростання обсягу першого з цих ринків (зростання FTR (Financial Turnover Ratio) – відношення фінансового обороту до реальних трансакцій.

---

[39] Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія / за ред. С. В. Онишко, В. П. Унинець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 115.

[40] Гильфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма; пер. с нем. Москва: Государственное издательство, 1924. С. 320.

[41] Веблен Т. Теория праздного класса. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.

2. Відносне зростання масштабів фінансового сектору (тобто зростання FAR (Financial Asset Ratio) – відношення фінансових активів до реальних), а також підвищення волатильності фінансових показників, які показують нарощення нестабільності у цій сфері. Сьогодні лише 2–3 % сукупного обсягу фінансових операцій припадає на операції, що пов'язані з реальним сектором економіки. Ніхто не може з упевненістю зазначити, багато це чи мало. Очевидним є інше. Використання на обслуговування «самих себе» 97 % фінансових операцій перетворює це обслуговування в основний пріоритет, що дозволяє діставати «з нього» і «через нього» колосальні доходи. Щодо волатильності, то її зростання призводить до невизначеності не тільки фінансового сектору, але й світової економіки у цілому, знижуючи можливості довгострокового стратегічного планування і вимагаючи додаткових витрат зі страхування від ризиків.

3. Зміна структури фінансового сектору через еволюцію від банківської системи до ринку цінних паперів, де найбільш популярними стають деривативи, структуровані фінансові інструменти тощо. Інноваційність фінансового сектору викликана передусім глобалізацією і підтверджується взаємообумовленістю обсягів глобального грошового обороту та глобального ринку деривативів, оскільки останній є уособленням фінансових інновацій. За оцінками Е. де Сото, нині у світі близько 13 трлн дол. у вигляді монет і купюр, близько 170 трлн дол. у вигляді традиційних цінних паперів і порядку 600 трлн дол. (а можливо, і майже 1 квадрильйона дол.) у похідних фінансових інструментах[42]. Остання фінансова криза обумовила кризові потрясіння не тільки у фінансовій і напряму пов'язаних з нею сферах третинного сектору економіки (іпотечне будівництво, ринок нерухомості, страхування, фондовий ринок тощо), але й глибоко і масштабно проникла у галузі реального сектору економіки, обумовивши ряд негативних процесів – від зниження виробництва, збільшення безробіття, згортання виробничих програм, перепрофілювання до банкрутства і ліквідації.

[42] Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія / за ред. С. В. Онишко, В. П. Унинець-Ходаківської. Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. С. 115.

4. Зростання ролі недепозитних фінансових посередників, що приводить до зміни структури фінансового сектору на користь менш регульованих суб'єктів. Ці процеси можна з певною умовністю трактувати як розширення «поля впливу» спекулятивних елементів цього сектору.

5. Наявність премії за ризик. Згідно з неокласичною теорією ринків з часом норма прибутку у різних секторах економіки в умовах конкуренції має вирівнюватись, тобто у перспективі норма прибутку у фінансовому секторі відповідатиме цьому показнику у реальному секторі. На практиці ж цього не відбувається. Для вимірювання ринкових ризиків використовується індекс VIX, що розраховується Чиказькою біржею опціонів (Chicago Board Options Exchange). Цей індекс носить назву «індекс страху», оскільки він показує ступінь очікувань інвесторів щодо нестійкості ринку впродовж наступних 30 днів, а нормальним його значенням є 20±5 пунктів. Наприкінці 2020 р. показник коливався у межах 35–45 пунктів.

6. Перенакопичення капіталу, що стало наслідком тривалої рецесії у розвинених країнах, тобто капітал не був затребуваний у реальному виробництві. Фінансові інститути, крім своєї профільної діяльності, стали займатись прямим інвестуванням, проєктним фінансуванням, інвестуванням у нерухомість, консалтингом тощо, тобто діяльністю, що не є властивою для них. Наприклад, консалтинг у великих банках світу становить сьогодні близько чверті доходів. При цьому фінансові інститути нав'язують правила гри для всіх інших секторів економіки. У результаті суб'єкти реального сектору стають учасниками спекулятивних угод і трансформують виробничий і торговельний капітал у фінансовий. Вони навіть беруть на себе банківські функції і кредитують клієнтів за схемою B2C («бізнес для споживачів») і B2B («бізнес для бізнесу»).

7. Зміни у співвідношенні облікових ставок центральних банків з темпами економічного зростання. Останні 30 років облікові ставки постійно перевищували темпи економічного зростання у більшості розвинених країн. При цьому зростання капіталу за ставкою, яка начебто завжди гарантувалась банківськими депозитами, відбувалось швидше, ніж економічне зростання у довгостроковому періоді. Тобто відбувся відрив частини коштів від реальних відтворювальних процесів і перетікання у спекулятивну сферу фінансових операцій, що міг би припинитись лише у результаті наступної кризи.

Ще однією проблемою впливу відсоткового механізму на фінансово-кредитну систему є його часткова замаскованість. Більшість людей вважає, що вони сплачують відсотки тільки у випадку кредитування, і якщо сплата відсотків є небажаною, достатньо не брати гроші у кредит. Насправді ціна товару включає відсоткову частку, яка коливається для товарів і послуг залежно від величини витраченого капіталу. У середньому частка відсотків або капітальних витрат для цін на товари і послуги повсякденного попиту становить близько 50 %. Через ці обставини складно забезпечувати економічне зростання, а фінансовий сектор усе більше поглинається спекулятивними операціями.

8. Лібералізація фінансових ринків, глобалізація та інтернаціоналізація економік світу, що призвели до такого явища, як фінансіалізація (фінансизація), коли: знаменита формула Т–Г–Т спочатку перетворилась на формулу торгівлі Г–Т–Г`, а потім і зовсім перетворилась на Г–Г`; посилюється фінансова нерівновага, скорочуються трансакційні витрати і період прийняття рішень; збільшується рівень споживання і зменшуються накопичення, посилюється тиск на реальний сектор економіки через штучне зростання витрат виробництва і цін на товари (послуги, роботи). Ринки капіталу нестабільні за своєю природою, а підтримання стабільності досягається своєрідною грою і маніпулюванням свідомістю, для чого засоби сьогодні відпрацьовані. При цьому економісти залишаються у полоні своїх математичних моделей рівноваги. Президент США Джон Едамс ще 1819 р. стверджував, що банки наносять шкоду «моралі, спокою і навіть добробуту націй»[43], а Дж. М. Кейнс писав: «Коли розширення виробничого капіталу у країні стає побічним продуктом діяльності гральної справи, важко очікувати гарних результатів»[44]. «Невидима рука» А. Сміта перетворюється на «грабіжницьку руку» фінансового капіталу. І нині «фінансовий сектор економіки можна вважати соціальною (антропогенною) системою, що розвивається за певними закономірностями»[45, 46].

---

[43] Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*. 2010. 46 (1), August. P. 31–77.

[44] Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Прогресс, 1978. С. 224.

[45] Коваленко Ю. М. Закони термодинаміки у дослідженні процесів функціонування фінансового сектору економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1 (1). С. 125.

На увагу заслуговують дослідження західних учених Л. Менкова і Н. Токсдорфа[47], які також виявляють і систематизують причини відриву фінансового сектору від реального. Вони виділяють п'ять блоків причин, причому критерієм систематизації стала можливість державного регулювання ринкових процесів: 1) реальний базис – зміни у реальному секторі, який є основою наступної експансії фінансового зростання добробуту, що приводить до зростання вартості фінансових активів на душу населення; зростання світової торгівлі, що приводить до збільшення кількості трансакцій, пов'язаних з обміном валют; інтернаціоналізація економіки, яка потребує диверсифікації вкладень; 2) технічні інновації – зміни, які сприяють інтернаціоналізації і глобалізації економіки, а також трансформації поведінки у фінансовому секторі; 3) інституціоналізація – скорочення витрат пошуку інформації і збільшення їх обсягу, що дозволяє задовольнити зростаючий попит на фінансові операції; 4) дерегулювання – лібералізація міжнародних потоків капіталу, яка приводить до зростання міжнародних трансакцій і зарубіжних інвестицій; тенденція до скорочення сегментації національних фінансових ринків; перетікання трансакцій у менш регульовані зони; перехід до політики плаваючих валютних курсів; 5) фінансова нерівновага – зростання FAR через скорочення частки самофінансування корпорацій, зростання споживчого кредитування домогосподарств, зростання державного боргу і зниження інвестиційної активності, створення корпораціями та іншими інститутами фінансових активів, цільове призначення яких є незрозумілим. Щодо самофінансування, то американський фондовий ринок є найбільш яскравим прикладом відриву фінансового сектору від реального, оскільки він не відіграє жодної ролі для фінансування підприємств, уже починаючи з 1950 р. Фірми фінансують свої проєкти за допомогою власних ресурсів, кредитів і досить рідко застосовують емісію.

Визнаючи значний відрив фінансового сектору від реального, доходимо висновку, що традиційна система фінансового регулювання і контролю вже не справляється з поставленими перед нею

[46] Фінанси інституційних секторів економіки України / за ред. Т. І. Єфименко, М. М. Єрмошенка. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2014. С. 43.
[47] Menkhoff L., Tolksdorf N. Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Sector from the Real Economy? Berlin et al.: Springer, 2016. P. 58–63.

завданнями. Більш того, сам процес регулювання, що базується на адміністративному втручанні і контролі, просто не встигає ефективно втручатись щодо змін, що відбуваються на ринку капіталу. Заходи з подолання розриву між фінансовим і реальним секторами вбачаємо у тому, щоб:

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

2) існував взаємний контроль його учасників. Звичайно, світове співтовариство робить спробу створення системи глобальної фінансової звітності, але навряд чи вона відобразить ситуацію на ринку. Тільки учасники, які зацікавлені у контролі з ризиків, спроможні підтримувати систему, що встигає відслідковувати зміни ринкової ситуації. Вплив регуляторів на фінансовий сектор має відбуватись у режимі корегування процесів, оформлення практики, що склалась на ринку, з метою підтримання справедливого механізму ціноутворення. Однак у часи кризових явищ не можна повністю сподіватись на самоорганізацію фінансового сектору – ступінь втручання регулятора у ринкові процеси має зростати. У ці періоди з метою збереження конкурентоспроможності фінансового сектору необхідно використовувати стратегічні планування і приймати прямі заходи щодо підтримання учасників ринку капіталу. Необхідним є контроль за накопиченням системних ризиків, що включає: систему моніторингу загрози криз; міжнародну звітність про фінансову стабільність; плани спільних акцій регуляторів щодо шоків; програми обміну даними і координації дій із зарубіжними регуляторами; розслідування негативних явищ на ринках капіталу.

Тільки за умови реалізації зазначених заходів можна досягнути ефективного функціонування фінансового сектору і його взаємодії з реальним сектором економіки. Крім того, виникає необхідність пошуку іншої гіпотези зв’язку фінансового сектору з реальним, яка б відповідала потребам сьогодення. Завершене обґрунтування значимості фінансової сфери для показників зростання і розвитку може бути побудоване на основі постулатів неоінституційної економічної теорії, яка бере до уваги чинники, що ігнорувала неокласика і

вважала їх неекономічними. До таких чинників належать насамперед трансакційні витрати, які випливають з недосконалої конкуренції, необхідності процедур із забезпечення виконання контрактів, а також нерівномірного розподілу інформації між учасниками ринкової взаємодії.

1.3. Фіскальний простір країни як основа і результат взаємодії фінансового і нефінансового секторів економіки

Наукове обґрунтування податкового аспекту взаємодії фінансових та нефінансових корпорацій у контексті нарощування податкового потенціалу в якості своєї передумови передбачає виявлення сутності фіскального простору, в якому відбувається зазначена взаємодія й одночасно формується такий простір. На подібне розуміння спрямовує вже словникове трактування простору. Згідно з ним відкрити простір означає можливість вільно розвиватися, а знайти простір – мати можливість проявитися якомога більш повно. Тобто окреслення сутнісних ознак фіскального простору у межах цього дослідження має здійснюватися у площині взаємозв'язку з можливостями фінансових і нефінансових корпорацій щодо створення такого поля, в якому, з одного боку, зазначена взаємодія розгортає своє існування та реальний зміст, беручи тут безпосередню участь, а з іншого – тут, власне, функціонує і формується така взаємодія.

У сучасних умовах неефективне фіскальне регулювання на тлі високого рівня перерозподілу ВВП державою, суттєвої частки витрат на соціальне забезпечення у структурі державного фінансування призвело до формування значного бюджетного дефіциту і боргового навантаження в Україні без відповідного покращення ні економічної, ні соціальної ситуації. Це свідчення незадовільного формування фіскального простору й перешкод для функціонального простору, тобто здійснення діяльності фінансових та нефінансових секторів економіки.

В економічній літературі існує думка, що «…до трактування сутності поняття «фіскальний простір» існують «…такі альтернативні підходи вчених, як цільовий, кількісний, ресурсний, витратний та

результативний»[48]. Проте, зважаючи на філософське розуміння сутності, очевидно, що в цьому випадку варто мовити про використання таких підходів до відображення саме змісту такого простору. Так, у контексті цільового підходу – це спроможність держави мобілізувати ресурси для досягнення поставлених цілей; кількісного підходу – це грошові кошти, доступні в межах річного або середньострокового бюджету; ресурсного підходу – це додаткові можливості державного бюджету отримати і ресурсне забезпечення на фінансування потреб; витратного підходу – це можливий обсяг додаткових витрат бюджету у межах встановлених обмежень; результативного підходу – це результат реалізації політики, що активізує мобілізацію ресурсів. При цьому нескладно помітити, що практично всі наведені підходи засвідчують зв'язок фіскального простору з податковим потенціалом, який проявляється на рівні його формування і реалізації.

Існує трактування фіскального простору як «обсягу фінансових ресурсів, сформованих державою в результаті провадження активної фіскальної політики, за рахунок мобілізації надходжень до державного та місцевих бюджетів, раціоналізації бюджетних видатків, здійснення державних запозичень у межах бюджетних обмежень, формування коштів суверенних фондів національного добробуту та інших джерел, консолідованих для забезпечення реалізації функцій держави та в цілях її соціально-економічного розвитку»[49]. Тут цілком обґрунтовано, що фіскальний простір є результатом фіскальної політики, але не враховано, що такий простір, будучи цілісністю, є продуктом єдності інших просторів, а саме: бюджетного, податкового, митного тощо.

З огляду на вихідне тлумачення простору як об'єктивної форми існування матерії, яка характеризується протяжністю і обсягом[50], фіскальний простір, як нами вже зазначалося раніше[51], можна

---

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

[49] Там само.

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

[51] Модернізація податкової та митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України: монографія / К. О. Ващенко, П. В. Пашко, С. В. Онишко та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. П. В. Пашка, д.е.н., проф. С. В. Онишко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 518, [59] с.

охарактеризувати як обсяг (ємність) фінансових ресурсів, сформованих державою у конкретному періоді, який містить і надає можливість вільно і якомога більш повно виконувати притаманні державі функції та сприяти соціально-економічному розвитку суспільства в цілому. У контексті цього дослідження важливим є і те, що формування державою ресурсів забезпечується фінансовими та нефінансовими корпораціями через відповідний інструментарій. У його переліку група бюджетного інструментарію (доходи, видатки бюджету, бюджетні трансферти, державні кредити, державні запозичення тощо), група податкового інструментарію (податки, внески, податкові ставки, податкові пільги, спеціальні режими оподаткування тощо) та інші групи інструментарію формування фіскального простору, що можуть комбінуватися залежно від реального стану соціально-економічних відносин та завдань, яких необхідно досягти. Неважко помітити важливість зазначеного інструментарію для процесу формування податкового потенціалу держави, розуміючи при цьому його безпосереднє або опосередковане відношення до цього процесу.

Разом з тим особливої уваги потребують загальнометодологічні положення, значимі для досягнення мети цього дослідження. По-перше, соціально-економічний розвиток України може бути успішним на шляху не лише через уникнення згортання ємності фіскального простору, але й переведення його характеристик на новий якісний щабель. По-друге, зважаючи на важливість структурних аспектів фіскального простору, можливості якісного розвитку варто шукати в його окремих просторових структурах (сегментах), що володіють власними властивостями структурно-функціонального характеру та можливостями розвитку власного інструментарію. Тобто питання якості фіскального простору набуває й суто прагматичного характеру.

Зазначені положення варто розцінити як базисні, що продукують глибинні та кількісно-якісні зміни фіскального простору. Одночасно стоїть питання формування фіскального простору, який би об’єднав його окремі просторові сегменти (бюджетний, податковий, митний тощо) спільною метою – досягнення суспільних інтересів, адже саме інтерес – це причина дій індивідів та їх груп, що визначає

їх економічну поведінку[52]. Стосовно фінансових інтересів, то їх розглядають як сукупність об'єктивних потреб економічного агента, задоволення яких забезпечує його ефективне функціонування та сталий розвиток[53]. Відтак стратегічним базисом кількісно-якісних змін фіскального простору варто вважати парадигму сталого розвитку, а до ефективних регулюючих впливів віднести податкове регулювання, втіливши його механізми в парадигму діяльності фінансових та нефінансових корпорацій.

Доцільність такого поєднання очевидна вже навіть із словникового трактування поняття «регулювати», що означає впорядкування будь-чого, керування чимось, підкорення його відповідним правилам, певній системі[54]. На думку Я. Тінбергена, регулювання – це система дій уряду, яка повинна включати вибір кінцевої мети політики з огляду на максимізацію функцій суспільного добробуту[55], тобто система, яка включає закони, правила та інші інститути законодавчого, виконавчого та контрольного характеру. Тобто існування держави виступає джерелом формуючих і регулюючих механізмів продукування поведінки усіх членів суспільства, збалансування їх інтересів у процесі збереження умов для саморозвитку суспільства.

Держава як інститут-виразник суспільних інтересів перебуває на вершині вертикалі ієрархічної інституційної структури суспільства, на її найвищому рівні та одночасно взаємопов'язана з функціонуванням чисельних інститутів-суб'єктів, що реалізують забезпечення таких інтересів. Саме тому надто важливим є відповідь на запитання, наскільки повно забезпечується фіскальною політикою і фіскальним простором досягнення суспільних цілей та які фіскальні пріоритети сприятимуть соціально-економічному розвиткові. Але в будь-якому випадку питання зміцнення фінансового простору, враховуючи наявність причинно-наслідкового зв'язку, постає на перший план, визначаючи як стан, так і перспективи розвитку й діяльності фінансового та

---

[52] Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 6-е изд. перераб. и доп. Москва: Политиздат, 1991. 560, [162] с.

[53] Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ: КНТЕУ, 2001. 309, [77] с.

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

[55] Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam: North Holland, 1952.

нефінансового секторів, а також їх внесок у створення загального фіскального простору в частині формування його за рахунок податкових надходжень.

У такому контексті важливим є питання про інструменти регулюючого впливу для зміцнення фіскального простору. До сукупності таких інструментів зарубіжна практика відносить фіскальні правила, що широко застосовуються для здійснення регулюючих впливів як щодо зміцнення фіскального простору, так і забезпечення його якості. Останнє особливо важливе, враховуючи те, що, незважаючи на високу потенційну дієвість фіскальної політики у сфері макроекономічного регулювання, її стан не гарантує розвитку й ефективності реального сектору економіки й створення на цій основі міцної фінансової бази для виконання державою її загальносуспільних функцій. Важливість обґрунтованості визначення джерел формування фінансової бази, основним з яких є податковий потенціал, має особливо важливе значення. За результатами дослідження, проведеного фахівцями МВФ, доведено, що заходи з боку уряду, спрямовані на скорочення державних видатків, мають менш стримуючий вплив на темпи розвитку економіки, ніж заходи, спрямовані на збільшення податкового навантаження на економіку країни[56]. Тому для України доцільно обирати стратегію стабілізації державних фінансів з огляду на потреби у збалансуванні бюджету на основі функціонування фінансів та з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх (глобалізаційних) чинників. Тобто пріоритетом для уряду має бути завершення реалізації реформ, спрямованих на модернізацію економіки та розбудову суспільних інститутів, що дозволять максимально наблизити податкову політику до її оптимального варіанта, уникаючи необґрунтованого податкового навантаження на фінансові та нефінансові корпорації.

Фіскальні правила – це інституційний механізм, націлений на підтримку фіскальної надійності та дисципліни. В узагальненому підході їх сутність полягає в постійному обмеженні фіскальної політики через кількісні ліміти бюджетних показників для посилення її контрциклічної спрямованості. Дослідження багатьох зарубіжних науковців,

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

зокрема Е. Ільзецькі, К. Вега, Дж. Рівеліо, Е. Дабли-Норіс[57], свідчать, що відсутність фіскальних правил у бюджетній політиці збільшує ручне управління державними коштами, поглиблюючи проциклічність, в той час, коли саме регулювання циклічних коливань здатне підтримати сталий розвиток через сприяння зростанню фінансового потенціалу країни.

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

Щодо видів фіскальних правил, то виділяють:

1) боргове правило, правило балансу бюджету (як абсолютна величина, так і відносна – відсоток ВВП);

2) правило структурного балансу бюджету, відкоригованого на цикл;

3) правило витрат;

4) правило доходів.

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

На відміну від багатьох країн, які вже мають досить тривалий досвід у застосуванні фіскальних правил, в Україні відсутній дієвий

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

механізм фіскального регулювання економіки, що й дотепер зазнає великого політичного впливу. За визначенням експертів МВФ, саме цей фактор є основною причиною високого рівня проциклічності фіскальних агрегатів, наслідком чого є посилення циклічних коливань[58]. Україна має проциклічну фіскальну модель відповідно до її впливу на економічний цикл та економічну динаміку, яка не дозволяє забезпечувати потенціал стабілізації соціально-економічної ситуації. Впровадження фіскальних правил виступає як основний інструмент збільшення контрциклічного потенціалу фіскальної політики.

Підписаний на початку 2015 р. Меморандум про економічну і фінансову політику між Україною та МВФ, що містить ряд цільових фіскальних показників, досягнення яких було передбачено до 2018–2020 рр., варто розцінювати як перші реальні кроки щодо впровадження практики фіскальних правил. Це може суттєво знизити заполітизованість бюджетного процесу і ручне управління публічними фінансами, а отже, означатиме зростання можливостей стабілізаційного фіскального впливу на соціально-економічний розвиток України. Однак для публічних фінансів України впровадження такого механізму викликає необхідність відповідей на ряд питань, серед основних із них є визначення оптимального часу для впровадження; складу фіскальних показників, що підлягають таргетуванню; масштабу покриття ними публічних фінансів. Для відповіді на ці питання важливим є аналіз досвіду впровадження фіскальних правил у світі. Він свідчить, що впровадження механізму фіскальних правил в Україні доцільно здійснити після реформування основних проблемних сфер – податкової і пенсійної, за умови виконання умов підписаного Меморандуму із МВФ упродовж 2–3 років. Як фіскальні агрегати, для таргетування доцільно застосовувати їх комплекс – боргове або балансове правило, а також правило витрат. Перспективним є застосування найбільш широкого підходу до покриття фіскальними правилами агрегатів на рівні публічних фінансів.

Світовий досвід під впливом світової фінансової кризи засвідчив удосконалення механізму фіскальних правил. Виникла потреба переходу до правил «другого покоління», які повинні мати більшу

---

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

контрциклічну дію, бути більш гнучкими, збільшити відповідальність за їх дотриманням з боку влади.

Однією з новацій стало обов'язкове застосування правила витрат, яке довело свою ефективність у забезпеченні контрциклічності. За висновками Європейської комісії, такі правила здатні підтримувати оптимальний баланс між фіскальною дисципліною та завданням фінансової стабілізації[59].

Реформа фінансової децентралізації в Україні робить актуальним питання про впровадження фіскальних правил у перспективі на рівні місцевих фінансів, що дозволяє забезпечити фіскальну стійкість на всіх рівнях бюджетної системи країни. Особливо це актуальним є для країн із федеративним устроєм, де, як вказує аналіз фіскальної політики, проциклічність в умовах останньої глобальної фінансової кризи була домінантною для місцевої влади[60].

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

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

2. Посилення контрциклічності та гнучкості як безпосередніх чинників сприятливих умов діяльності фінансових і нефінансових корпорацій.

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

---

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

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

економічний розвиток і формування законодавчого забезпечення фіскальної дисципліни[61].

Не відкидаючи важливість перелічених заходів, до перепон впровадженню фіскальних правил в Україні, крім неналежної якості бюджетних інститутів, безумовно, належить висока нестабільність макроекономічних показників та, відповідно, складність прогнозування. Ця точка зору поділяється й фахівцями МВФ. Йдеться про загальний стан розвитку економіки, що суттєво визначається діяльністю фінансових і нефінансових корпорацій, яка зі свого боку визначається рівнем податкового навантаження та масштабом впровадження податкових стимулюючих важелів у діяльність таких корпорацій, що окреслює хід подальшого дослідження.

1.4. Наукові засади та інструментарій формування податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій

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

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

надходжень до бюджету країни, не збільшуючи податкового навантаження на нефінансовий і фінансовий сектори економіки.

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

У тлумачному словнику української мови за редакцією М. Ґедзя визначено, що це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, які можуть бути використані в будь-якій галузі, сфері без певних умов та обставин для досягнення певних цілей[62]. Автори економічної енциклопедії за редакцією С. Мочерного, визначають потенціал як «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використовувати ці ресурси для досягнення поставленої мети»[63]. Тобто в основі цих визначень лежить ресурсна концепція і наголошується про важливість максимального доступу до ресурсів. Одночасно є визначення, у яких наголошується, що це «сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, забезпечувати запити населення, суспільні потреби, розвиток виробництва і споживання». Тобто можна мовити не лише про нагромадження ресурсів, але і функціональну роль потенціалу, що має важливе методологічне значення для дослідження податкового потенціалу.

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

---

[62] Новий тлумачний словник української мови: в 3 т. Т. 3 / уклад. М. Ґедзь та ін. Київ: Аконіт, 1999. 630 с.

[63] Економічна енциклопедія: в 3 т. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. 952 с.

Зважаючи на предмет нашого дослідження, а саме податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій, що формує загальний податковий потенціал держави, та велику кількість їх визначень, вихідними для цього дослідження вважатимемо такі. Стосовно загального рівня податковий потенціал – це «сума податкових надходжень, яка не була мобілізована до бюджету протягом певного періоду часу»[64], а на мікрорівні – це «реальний національний дохід, зменшений на суму витрат, що забезпечують відтворення життєво необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби. Відповідно до структури економічної діяльності суб'єктів господарювання під податковим потенціалом розуміється сукупність статичних та динамічних складових забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства». Тут також наголошується, що обсяг податкових вилучень не повинен зменшувати обсяги новоствореної вартості[65].

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

З точки зору фіскальної властивості податкового потенціалу, то в цьому дослідженні принциповим моментом розуміння податкового потенціалу було представлення його з позиції реалізованого та нереалізованого. Реалізований податковий потенціал – це сума податкових

---

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

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

надходжень, що були мобілізовані до бюджету, зокрема донараховані від контрольно-перевірочних заходів. Відповідно, нереалізований податковий потенціал – це сума податкових надходжень, що можуть бути мобілізовані до бюджету (заборгованість перед бюджетом, нецільове використання пільг, маніпулювання податковим законодавством з ціллю мінімізації сплати податків тощо). Цей розподіл дозволить ефективно визначати можливі надходження до бюджету з урахуванням тих, що вже надійшли та можуть надійти пізніше.

Тому заслуговує на врахування позиція розуміння податкового потенціалу шляхом його поділу таким способом. У широкому розумінні поняття «податковий потенціал» – це обсяг реальних і потенційних ресурсів регіону, які підлягають оподаткуванню, а також можуть бути об'єктом оподаткування під час розширення його податкової бази. У більш вузькому розумінні податковий потенціал регіону – це фактичний обсяг податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які акумулює регіон у разі використання своїх ресурсів в умовах чинного податкового законодавства[66].

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

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

– державного макроекономічного регулювання;

– державної законодавчої регламентації;

– меж безпосереднього втручання в процеси функціонування кожного окремого суб'єкта підприємницької діяльності.

---

[66] Тарангул Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. д-ра ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». Київ, 2003. 34, [11] с.

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

Теоретичне осмислення місця і ролі податкових важелів у структурі інструментів державного регулювання економіки має велике значення для усвідомлення їх регулятивного потенціалу. Сучасна податкова система – продукт тривалої еволюції, що не в останню чергу зумовлювалося змінами, які відбувалися в процесі трансформації ролі держави. Будучи продуктом держави, податки, податкові відносини і, власне, податкова система еволюціонували у міру змін природи, характеру, форм, ролі держави в суспільно-економічному розвитку. Останні становили об'єктивні чинники її формування. Одночасно становлення податкової системи було невіддільним від дії суб'єктивних факторів, значення яких вирішальною мірою зумовлене рівнем компромісу інтересів усіх суб'єктів податкових відносин. І хоча з розвитком демократичних форм правління, порівняно з абсолютизмом, вплив суб'єктивних факторів на формування процесів оподаткування не має визначального характеру, цей вплив залишається суттєвим. «Не внаслідок теоретичних міркувань вважається фінансове життя, ні, воно складається під впливом інтересів груп...»[67].

Для розуміння процесу імплементації податкового регулювання в діяльність фінансових та нефінансових корпорацій важливо враховувати таке. З економічного погляду податки одночасно є інструментом фіскальної політики держави та методом непрямого регулювання розподільчих і перерозподільчих процесів. Відповідно,

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

виділяються два напрями регулюючої ролі держави в галузі оподаткування:

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

2) регулюючий, який полягає у стимулюванні чи дестимулюванні шляхом таких податкових важелів: види податків, об'єкти, база оподаткування, податкові ставки, пільги для певних форм економічної діяльності, виробництва і споживання ряду товарів та послуг, галузей і регіонів. Тут йдеться, власне, про формування податкового потенціалу фінансових та нефінансових секторів економіки. Адже податки як активний учасник перерозподільчих процесів серйозно впливають на відтворення, стимулюючи або стримуючи його темпи, посилюючи накопичення капіталу, розширюючи чи звужуючи платоспроможний попит населення[68].

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

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

Сьогодні принципами побудови системи оподаткування в Україні проголошені: стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції; стимулювання

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

підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності; обов'язковість; рівнозначність і пропорційність; рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації; соціальна справедливість; стабільність; економічна обґрунтованість; рівномірність сплати; компетенція; єдиний підхід; доступність.

Підкреслюючи значимість кожного окремого та всієї сукупності наведених принципів, важливо наголосити, що загалом вони відповідають тим завданням, які стоять перед податковою політикою у руслі забезпечення сталого розвитку України. Разом з тим доведено, що стосовно оцінки ефективності чинної податкової системи основним елементом постає з'ясування ступеня її відповідності загальному стану економічної системи. В умовах відсутності достатнього рівня гнучкості податкової системи як основного дохідноформуючого інструменту бюджету існує реальна загроза посилення економічної кризи та зменшення фінансових можливостей держави для виконання нею своїх функцій. Для з'ясування такого стану оцінюють динаміку зміни величини доходів бюджету стосовно ВВП, використовуючи класичні коефіцієнти еластичності та динамічності податків.

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

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

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

ринку. Недостатній рівень врахування впливу зазначених змінних через застосування податків впливає на втрату ефективності економічної системи.

До реалій українського сьогодення у сфері оподаткування відносять: внутрішню неузгодженість складових системи; нестабільність, складність; порушення принципів економічної, соціальної справедливості та рівномірності; незадовільне вирішення фіскальних завдань; негативний вплив на стан національної економіки; низький рівень податкової дисципліни.

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

Аналізуючи принципи побудови системи оподаткування в Україні, перші два принципи орієнтовані на розвиток інновацій та стимулювання виходу вітчизняної продукції на міжнародний ринок. З огляду на дане раніше визначення податкового потенціалу вихід вітчизняної продукції на міжнародний ринок означає створення додаткового обсягу реального податкового потенціалу, оскільки створює не тільки додатковий обсяг сплачених податків у зв'язку з розширенням виробництва, а й притік іноземної валюти, що сприяє вирівнюванню зовнішньоторговельного балансу держави. Водночас інноватизація вітчизняного виробництва, яка виводить вітчизняну продукцію на міжнародний ринок, створює додаткові фіскальні ризики, які можуть впливати на нереалізований податковий потенціал, оскільки українські компанії з виходом на міжнародний ринок отримують доступ до міжнародних інструментів розподілу податкової бази, що дозволяє мінімізувати податковий тиск через штучне переміщення прибутків до низькоподаткових юрисдикцій. Тому розвиток української економіки через інструменти інноваційного розвитку є досить перспективним напрямом, однак потребує суттєвого державного контролю через механізми державного моніторингу.

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

Аналізу питань державного регулювання інноваційної активності присвячено праці Р. Ніжегородцева[69] та Л. Яремко[70], які запропонували групувати інструменти державного регулювання інноваційних процесів з огляду на їх вплив на співвідношення між попитом та пропозицією на певному ринку (інновацій, інвестицій, науково-технічної інформації тощо).

Р. Нижегородцев розглянув вплив певних інструментів державного регулювання на попит та пропозицію науково-технічної інформації, а також залежність застосування певного інструменту державного регулювання від еластичності попиту та пропозиції. Зокрема, Р. Ніжегородцев зауважив, що «за високої еластичності попиту та пропозиції за ціною, більш дієвими є інструменти цінового регулювання (зокрема, й непрямі податки)» [71].

Найбільш поширеними методами державного регулювання інноваційних процесів є прямі й опосередковані (непрямі). Прямі державні методи інноваційного регулювання носять, як правило, адресний характер та орієнтовані на досягнення конкретних цілей держави, найчастіше отримання вітчизняного аналогу інноваційного продукту або підтримка стратегічних інноваційних розробок. Вони дозволяють здійснювати контроль за бюджетними фінансовими потоками (найкращий приклад – державне оборонне замовлення, в рамках якого відбувається як розробка, так і виробництво новітніх зразків озброєння та супутніх воєнних товарів та технологій, що мають по-

---

[69] Нижегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. *Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития:* сб. науч. трудов / под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57–73.

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

[71] Нижегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. *Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития*: сб. науч. трудов / под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57–73.

двійне призначення, і у подальшому будуть використані у товарах широкого вжитку). Також для прямих методів державного регулювання інноваційного розвитку характерні більш високі супутні ризики та адміністративні витрати. Проблемним залишається питання відбору інноваційних компаній або інноваційних проєктів / продуктів / розробок, яким будуть надаватися державні фінансові інвестиції, що свідчить про суб'єктивність та корупційну складову цього процесу. О. Михайловська зазначає дві форми прямого фінансування інноваційних процесів: адміністративно-відомчий і програмно-цільовий[72].

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

За характером адміністрування інструменти податкового стимулювання поділяємо на системні, комплексні та локальні[73].

До інструментів системного характеру належать засоби податкового стимулювання, які формують базис системи оподаткування, а саме: загальний рівень оподаткування, структура чинної у країні системи оподаткування й альтернативні системи оподаткування.

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

Локальні інструменти податкового стимулювання пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або

---

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

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

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

У сучасній теорії інноваційного розвитку існують різні теоретичні підходи до класифікації податкових інструментів. Серед них:

– за спрямованістю стимулюючої дії[74]: зниження податкової складової в ціні наукового й інноваційного продукту, створення стимул-реакцій для розширення попиту на наукові дослідження, створення стимул-реакцій для інвестування в науку й інноваційну сферу, стимулювання малих інноваційних підприємств;

– за суб'єктивним принципом – залежно від видів податків: загальнодержавні, галузеві, місцеві;

– за напрямами стимулюючої дії: спрямовані на створення економічних стимулів для розширення попиту на наукові дослідження й інноваційну продукцію, створення стимулів для інвестування в науку й інноваційну сферу, стимулювання громадян до участі в інноваційній діяльності, спрямовані на зниження витрат під час здійснення наукової й інноваційної діяльності;

– за базою надання податкових пільг: податкові пільги, використання яких обмежено прибутком від реалізації інноваційного проєкту, податкові пільги, застосування яких пов'язано з реалізацією інноваційного проєкту, однак не обмежено прибутком від його здійснення та ін.

Якщо ж підходити з точки зору життєвого циклу інновацій, то податкові пільги можна поділити на такі, що застосовуються на окремому етапі життєвого циклу інновацій: фундаментальні НДР; прикладні / госпдоговірні НДР; НДДКР формування інноваційного продукту; імплементація інноваційного продукту; ефективне використання інноваційного продукту; модернізація інноваційного продукту; ліквідація інноваційного продукту.

Наведені стадії існування інноваційного продукту складають повний життєвий цикл інновацій, водночас рівень ефективності та

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

необхідності державного стимулювання інноваційного розвитку на кожному етапі життєвого циклу інноваційного продукту не є однаковим.

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

Фундаментальні НДР є базовим елементом інноваційного продукту та інноваційного розвитку, оскільки створюють підґрунтя для проведення подальших прикладних розробок. За своєю сутністю фундаментальні дослідження потребують суттєвих затрат інтелектуальних та фінансових ресурсів для своєї реалізації, причому жодних гарантій успішної реалізації таких досліджень немає. Водночас ні майбутня економічна, ні фінансова, ні суспільна ефективність таких фундаментальних досліджень прорахована бути не може, оскільки відсутні будь-які гарантії успішної реалізації проєкту фундаментального дослідження і не може бути оцінено обсяги прикладних досліджень, які можуть базуватись на проведених фундаментальних дослідженнях. Відповідно, оскільки фінансові потоки доходів не можуть бути оцінені, приватні інноваційні компанії чи інноваційні структури в рамках корпорацій не мають жодної зацікавленості у проведенні таких досліджень, хоча визнають їх критичну роль у розробці інноваційного продукту. Ефективним драйвером фундаментальних досліджень виступають державні науково-дослідні установи, що породжує необхідність не лише податкового стимулювання через інструменти пільг, а й здійснення повноцінного фінансування проведення фундаментальних досліджень. Водночас окремі інвестори, які представляють групу венчурного інвестування, також проводять інвестування у фундаментальні наукові дослідження для стимулювання розвитку наукової думки у тому напрямі, який є пріоритетним для самого венчурного інвестора та для забезпечення стабільного фундаменту отримання максимізованого прибутку від інновацій за загальним надмірним рівнем ризиковості отримання ефективних результатів від проведення фундаментального наукового дослідження. У цілому податкове стимулювання венчурного інвестування у фундаментальні

дослідження має позитивний кумулятивний вплив, однак, зважаючи на високу ризиковість та волатильність венчурного інвестиційного капіталу, вважаємо за недоцільне проводити будь-яке податкове стимулювання венчурного інвестування, зокрема у фундаментальні дослідження.

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

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

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

У випадку з розробкою інноваційного продукту на замовлення, тобто інноваційний продукт виступає кінцевим товаром за договором, податкове стимулювання є ефективним лише у випадку необхідності

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

З іншого боку, якщо інноваційний продукт було розроблено для власного використання, однак у майбутніх періодах було прийнято рішення про його продаж іншим компаніям, то вважаємо, що такі операції теж повинні мати елементи податкового стимулювання у вигляді оподаткування таких операцій купівлі-продажу за пільговими ставками у випадку, якщо інноваційний продукт буде впроваджено у діяльність компанії-покупця, причому аналогічні податкові пільги доцільно буде застосовувати до компаній-агрегаторів інновацій, які формують власну базу інноваційних продуктів та виступають посередниками першого рівня або ліцензованими партнерами-дистриб'юторами компанії, що розробила інноваційний продукт. Це дозволить з мінімальними супутніми та транзакційними витратами поширювати високоефективні інновації, забезпечувати високий рівень інноваційного розвитку цільових економіко-соціальних сфер життя країни та стимулювати інноваційний розвиток у цілому.

З огляду на це на етапі формування інноваційного продукту податкове стимулювання повинно застосовуватись вибірково та через різні види податкових пільг залежно від суб'єкта інноваційного процесу: розробників інноваційного продукту, компанії-агрегаторів інноваційних продуктів та для кінцевих покупців інноваційного продукту.

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

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

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

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

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

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

1) ліквідація підприємства через широкий ряд причин, зокрема й через неправильно розраховану фінансову ефективність впроваджених інноваційних продуктів;

2) модернізація існуючого інноваційного продукту із створенням нового;

3) заміна одного інноваційного продукту принципово іншим новим інноваційним продуктом.

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

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

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

Водночас ще раз наголосимо на тому, що розвиток інноваційних продуктів з їх подальшим виходом на міжнародний ринок створює високий фіскальний ризик у частині нереалізованого податкового потенціалу у зв'язку із відкриттям доступу українських інноваційних підприємств до міжнародних інструментів мінімізації податкового навантаження, особливо у частині перенесення прибутків до низькоподаткових юрисдикцій, що потребує активної участі держави у процесах моніторингу міжнародних торгових операцій, що походять з України з метою захисту державних інтересів та збереження високої ефективності податкових інструментів стимулювання інновацій як одного з найбільш перспективних напрямів нарощення податкового потенціалу як окремих регіонів, так і держави в цілому.

1.5. Теоретичні підходи щодо визначення впливу податкових ризиків на податковий потенціал фінансового та нефінансового секторів

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

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

Дослідження проблемних питань щодо оподаткування фінансових установ, адміністрування податків та рівня податкового навантаження на них відображено в працях таких науковців, як: О. Василик, А. Гальчинський, Л. Клюско, Н. Мацелюх, С. Онишко Г. Старостенко, К. Проскура, В. Унинець-Ходаківська та інші. Безпосередньо питанням визначення та оцінки податкових ризиків присвячені роботи таких науковців, як І. Б. Атаманенко, В. В. Вітлінський, О. Д. Вовчак, Ю. В. Соколова, Ю. В. Шевчук та інші. Праці зазначених науковців є фундаментом для дослідження джерел ідентифікації, класифікації та мінімізації податкових ризиків у діяльності фінансових та нефінансових установ.

Податковий потенціал загалом на сьогодні досліджений недостатньо й окремі його аспекти, зокрема регіональні, є предметом наукових інтересів таких учених, як С. Каламбет, Л. Клюско, С. Онишко, Л. Примостка, К. Проскура, Л. Тарангул, Л. Сітшаєва та ін. Що стосується податкового потенціалу фінансових установ та дослідження

впливу податкових ризиків на них, то такі наукові розробки в Україні досі відсутні. З огляду на це актуальним є всебічне вивчення та поглиблення теоретичних основ і методологічних аспектів формування податкового потенціалу фінансових установ, його оцінка та визначення впливу податкових ризиків на них.

Метою дослідження є розкриття економічної сутності категорії «податковий потенціал фінансової установи» та вивчення впливу податкових ризиків на нього. Для досягнення мети були визначені такі завдання: розглянути теоретичні підходи до визначення сутності категорії «податковий потенціал фінансової установи» та з погляду визначення податкового потенціалу ідентифікувати податкові ризики як імовірність матеріальних утрат або негативних наслідків юридичного, фінансового та соціального характеру.

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

Сутність поняття податкового потенціалу, залежно від його суб'єктивних та об'єктивних характеристик, вивчається в економічній літературі на рівні держави, регіону чи окремого сектору економіки, платника податків. У цьому контексті податковий потенціал фінансових та нефінансових установ має свої особливості[75].

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

Значний внесок у теоретико-методологічну розробку категорії «податковий потенціал» зробив вітчизняний учений С. В. Каламбет, яка надає таке визначення: «Податковий потенціал – це реальний національний дохід, зменшений на суму витрат для відтворення життєво

[75] Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. № 12(40). С. 106–112. URL: https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf (дата звернення: 10.09.2020).

необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби»[76].

К. П. Проскура розглядає «податковий потенціал» як прогнозовану величину податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, що реалізується через систему взаємодії податкового законодавства, податкових органів та платників податків з метою наповнення бюджетів фінансовими ресурсами з урахуванням мінімально можливих збитків платників податків для стимулювання економічно необхідних процесів[77].

На думку Л. А. Примостки, податковий потенціал характеризує «максимальну суму податків та обов'язкових платежів, які можуть бути зібрані в певній країні або її регіоні, зі сфери економічної діяльності або з конкретного підприємства протягом певного періоду часу з оптимальним використанням усіх наявних ресурсів (фінансових, економічні, трудові, природні тощо)»[78].

Податковий потенціал досить тісно пов'язаний з більшістю елементів оподаткування, а саме: об'єктом оподаткування, базою оподаткування, ставкою податку, податковим періодом, податковими пільгами. Більше того, база оподаткування та об'єкт оподаткування впливають на величину податкового потенціалу, а впливаючи на ставку податку, податкові пільги та податковий період, можуть впливати на реалізацію податкового потенціалу[79]. Отже, використовуючи податковий потенціал під час визначення цільових показників, можна визначити всю реальну базу оподаткування за певний період.

Варто зазначити, що серед вітчизняних науковців не існує однозначної думки щодо сутності категорії «податковий потенціал». Це пов'язано не тільки з різними підходами, які застосовують автори, але

---

[76] Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. 304, [12] с.

[77] Проскура К. П. Податковий потенціал ринку цінних паперів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 156.

[78] Примостка Л. А., Сушкова Е. Е. Податковий потенціал як важливий інструмент податкового регулювання. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2009. № 4(5). С. 33–34.

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

і з недостатньою науковою обґрунтованістю вітчизняної економічної літератури[80].

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

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

На сьогодні, відповідно до чинного законодавства, фінансові установи сплачують такі податки та обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів, податковий потенціал яких формує їх загальний податковий потенціал (рис. 1.1).

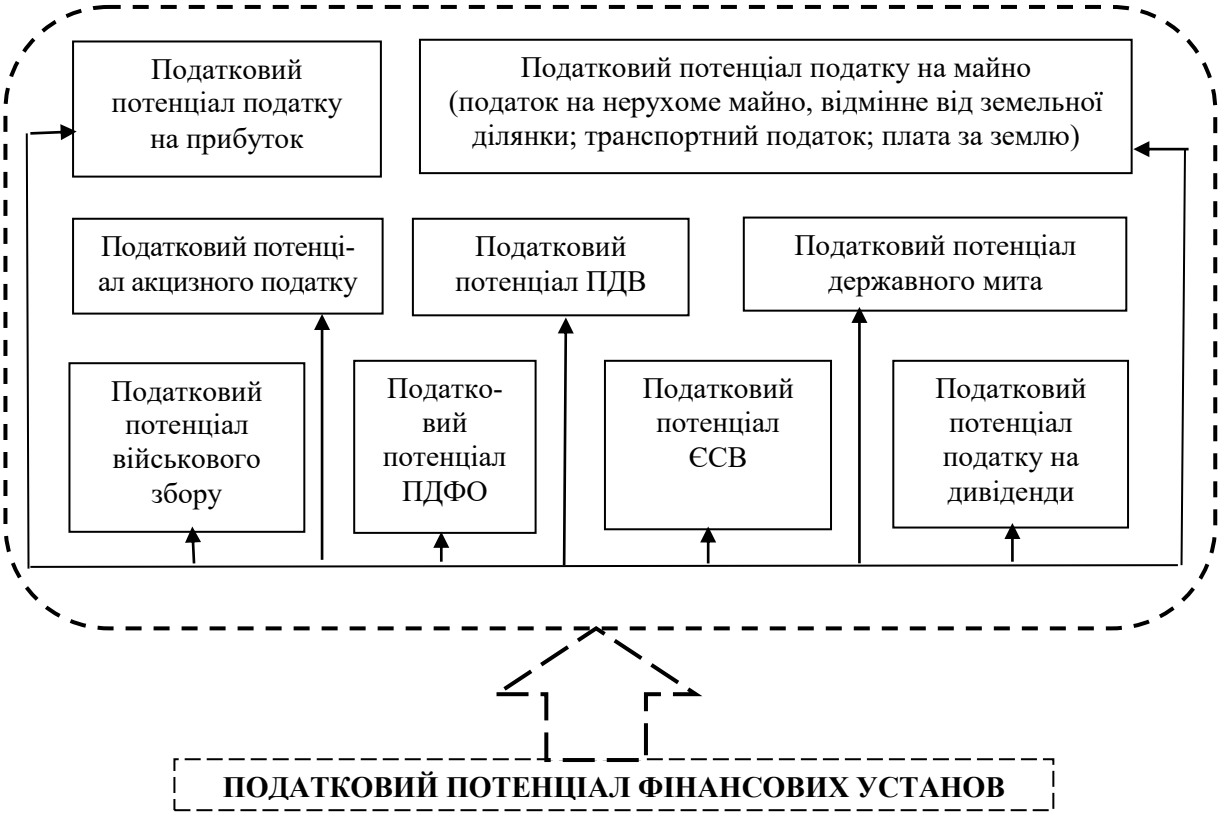


Рис. 1.1. Загальний податковий потенціал фінансових установ

Джерело: складено автором на основі[81].

[80] Сітшаєва Л. З. Економічна сутність категорії «податковий потенціал». *Проблемы материальной культуры. Экономические науки.* URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91113/48-Sitshaieva.pdf?sequence=1 (дата звернення: 10.09.2020).

[81] Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька*

Якщо свідчити про нефінансові установи, то їх податковий потенціал може формуватися за рахунок можливостей сплати різних податків, серед яких: податок на додану вартість, податок на прибуток, екологічні податки, митні податки, акцизні податки та інші. Суми цих податків залежать від різних факторів та розраховуються залежно від різних баз оподаткування. Так, наприклад, податок на додану вартість залежить від обсягів ділової активності підприємства та суми виручки від реалізації продукції і зовсім не залежить від кількості працівників на підприємстві. Податок на прибуток залежить від фінансового результату до оподаткування, який формується після розрахунку доходів і витрат не тільки від продажу продукції, але і від інвестиційної та фінансової діяльності[82].

Для оцінки загального податкового потенціалу, як свідчить міжнародна практика, широко використовують метод репрезентативної податкової системи, розроблений Комісією США з питань експертизи з питань міжурядових відносин[83]. Його незаперечною перевагою є визначення податкового потенціалу як суми потенціалів усіх податків, що входять до структури доходів обласного бюджету, а на рівні суб'єктів господарювання – до структури сплачених ними податків, що дозволяє враховувати особливості кожного податкового платежу і, відповідно, отримати більш точний результат.

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

Звичайно, простого підсумовування потенціалу окремих податків недостатньо для забезпечення об'єктивної оцінки податкового

академія». Серія «Економіка». 2019. № 12(40). С. 106–112. URL: https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf (дата звернення: 10.09.2020).

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

[83] Тихонов Д. Н., Липник Л. Г. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2004. 253 с.

потенціалу. Під час його визначення необхідно враховувати максимальну кількість зовнішніх та внутрішніх факторів, які певною мірою впливають на формування структури податкового потенціалу кожного податку[84].

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

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

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

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

На думку В. В. Вітлінського, з позиції платника податку податковий ризик – це економічне поняття, що відображає особливості сприйняття платником податків небезпеки можливих втрат (збитків), пов’язаних з процесом оподаткування та сплати податків[85].

З позиції інтересів держави, податковий ризик – це економічне поняття, яке відображає особливості сприйняття суб’єктами управління процесами оподаткування невизначеності кінцевого результату

---

[84] Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. № 12(40). С. 106–112. URL: https://eprints.oa.edu.ua/7853/1/19.pdf (дата звернення: 10.09.2020).

[85] Вітлінський В. В. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв’язок. *Фінанси України.* 2007. № 3. С. 132–139.

їх діяльності унаслідок можливого впливу на них ряду об'єктивних та суб'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, що призводить до зменшення бази оподаткування, порушень податкового законодавства платниками податків, неефективного адміністрування податків та податкових втрат бюджету[86, 87].

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

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

По-перше, податкові ризики у вузькому значенні являють собою потенційно можливі відхилення бюджетного показника податкових надходжень від його запланованого значення під дією ризикоутворюючих факторів. Тобто податкові ризики можна розглядати як імовірність зміни поступлення податкових платежів унаслідок дії ризикоутворюючих факторів, що відбивається прямо або опосередковано на обсягах бюджетних втрат. До факторів ризику варто віднести причини, обставини, умови, що створюють імовірність несприятливих ситуацій і негативних результатів. Податковий ризик може бути пов'язаний з імовірністю нездійснення податкових платежів платниками податків, через застосування схем їх мінімізації та ухилення, легалізацію та відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванням тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, що зі свого боку призводить до ненадходження коштів від запланованих податкових поступлень. Об'єктивність

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

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

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

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

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

Розмаїття думок про сутність податкового ризику пояснюється, з одного боку, складністю та багатоаспектністю цього явища, а з іншого – недостатньою увагою до нього та обмеженим застосуванням у реальній податковій практиці й управлінській діяльності і практично повним його ігноруванням в існуючому законодавстві. У Податковому кодексі України (далі – ПКУ) навіть немає визначення поняття податкового ризику. Цим законодавчим документом передбачено тільки визначення ризику як ймовірності недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи (розділ I ст. 14 п. 14.1 пп. 14.1.221 ПКУ)[88].

Крім того, податковий ризик – це ймовірність настання такого фінансового стану, коли платник не може повністю або частково виконати свої податкові зобов'язання перед бюджетом. Така ситуація

[88] Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17 ст. 112. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 27.09.2020).

спричиняє недоїмку, що призводить до формування податкового боргу та зменшення податкового потенціалу.

Звертаючись до аксіом ризикології як науки, можна виокремити основні сутнісні характеристики та особливості податкових ризиків для фінансових установ як одного із суб'єктів податкових правовідносин (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

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

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

Джерело: опрацьовано та складено автором на основі[89, 90, 91, 92].

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

[90] Вовчак О. Д. Податкові ризики в системі управління економічною безпекою підприємницьких структур України. *Фінанси України.* 2008. № 1. С. 41–46.

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

Сьогодні не існує загальновизнаного якісного підходу до розподілу ризиків щодо ймовірності виникнення, характеру та рівня бюджетних втрат, ступеня їх впливу тощо. Базовими можна вважати такі класифікаційні ознаки податкових ризиків: за сферою виникнення; за причинами, що їх зумовлюють; за характером виникнення; за масштабами ризиків; за рівнем податкових втрат бюджету; за характером бюджетних втрат; за тривалістю дії; за можливістю оцінювання; за можливістю передбачення та упередження тощо (рис. 1.2).

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

Варто також зазначити роботи В. І. Грушка, І. І. Кучерової, І. М. Таранової, С. В. Онишко[93], які, не досліджуючи безпосередньо проблеми податкових ризиків, приділяють значну увагу аналізу причин та факторів, що призводять до бюджетних втрат. На нашу думку, такі фактори можна визначити як джерела податкових ризиків, оскільки дія одного або поєднання таких факторів призводить до певних видів податкових ризиків.

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

Факторами ризику є обставини, при яких причини ризику проявляються і призводять до ризикових ситуацій. Фактори, що складаються з показників внутрішньої діяльності суб’єкта господарювання,

---

[91] Колісніченко К. В. Основні характеристики податкових ризиків. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2011. № 7. С. 325–328.

[92] Федосов В. М. Бюджетна система: підручник. Київ: Центр учбової літератури; Тернопіль: Економ. думка, 2012. 871 с.

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

є внутрішніми. Параметри, що характеризують зовнішнє щодо суб'єкта господарювання середовище, становлять зовнішні фактори.

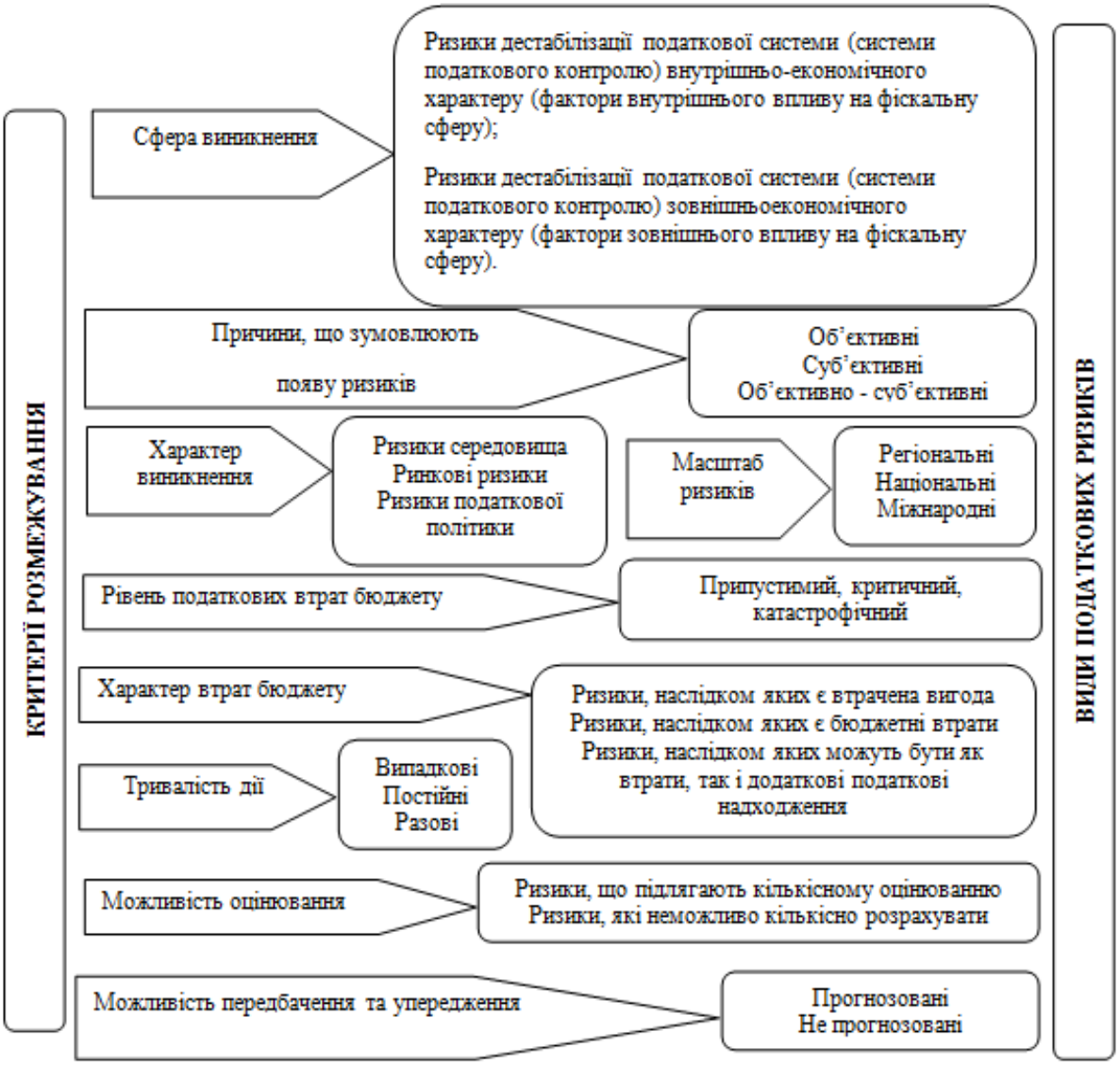


Рис. 1.2. Класифікація податкових ризиків

Джерело: опрацьовано автором та побудовано на основі[94, 95, 96].

Варто зазначити, що під зовнішніми факторами розуміють ті умови, які контролюючий орган чи суб'єкт господарювання не може змінити, але повинен враховувати у своїй діяльності, бо вони мають

[94] Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. Тернопіль: Економічна думка і Карт бланш, 2002. 572 с.

[95] Колісніченко К. В. Основні характеристики податкових ризиків. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2011. № 7. С. 325–328.

[96] Федосов В. М. Бюджетна система: підручник. Київ: Центр учбової літератури; Тернопіль: Економ. думка, 2012. 871 с.

вплив на результат такої діяльності. На рис. 1.3 зображені основні зовнішні фактори, що впливають на рівень податкового ризику.

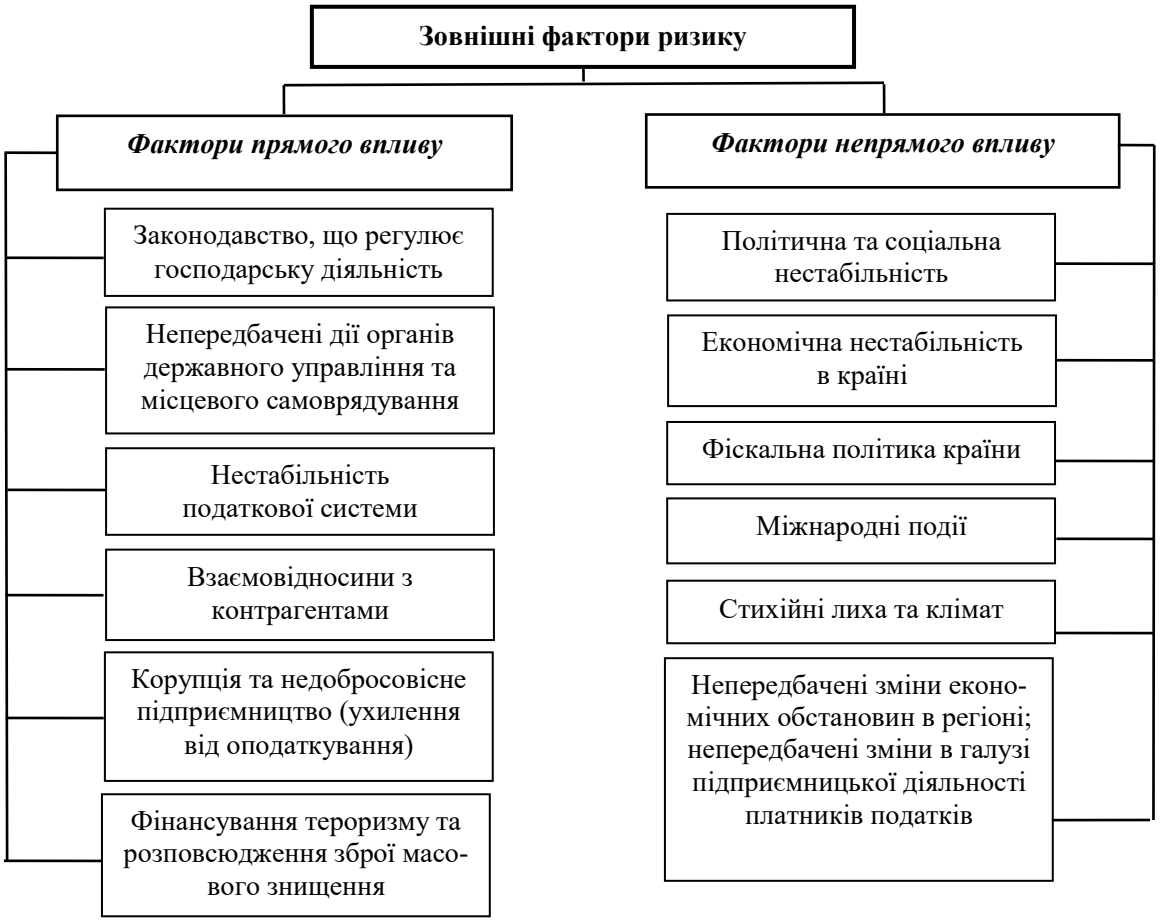


Рис. 1.3. Схема зовнішніх ризикоутворюючих факторів
Джерело: побудовано автором на основі[97].

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

Кількість зовнішніх факторів ризику та їх перелік може змінюватися в часі. Розподіл факторів на дві групи: на фактори прямого впливу та фактори непрямого впливу пов'язаний з тим, що вони безпосередньо впливають на рівень ризику – фактори першої групи (зміни законодавства, взаємовідносини з партнерами, непередбачені дії органів державного управління та місцевого самоврядування та ін.);

[97] Світлична Т. І. Економічний ризик та методи його вимірювання: навч. посібник. Харків: ХНАМГ, 2004. 144 с.

фактори непрямого впливу (політична чи економічна нестабільність у країні, міжнародні події, стихійні лиха) можуть не чинити (виявляти) прямої дії на рівень ризику, але сприяють його зміні.

Серед внутрішніх факторів податкового ризику насамперед виділяють такі:

– організаційні: неуніфікована система податкового обліку; недостатній рівень кваліфікації працівників; не розроблені процедури податкового менеджменту, стратегія та принципи діяльності контролюючого органу;

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

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

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

Весь процес аналізу ризиків можна розділити на сім етапів, які зі свого боку поділяються на два рівні. Перший рівень дослідження включає в себе чотири послідовні етапи і зводиться до узагальненої оцінки всіх можливих імовірностей настання несприятливих ситуації, тобто оцінки ризиків. Другий рівень складається з етапів ризик-аналізу і передбачає здійснення діяльності з управління ризиками, тобто весь комплекс заходів щодо їх попередження та скорочення. Послідовність усіх етапів аналізу можна представити у вигляді такої схеми (рис. 1.4).

Розмір ризику дає інформацію про показник прямого податкового збитку, якщо ризик є прийнятим. Інші податкові збитки є можливими, оскільки і можливим є зменшення рівня дотримання законних норм платників податків. Проте в більшості випадків аналіз лише

вкаже на конкретні сфери ризику чи відносну важливість, а не на положення на шкалі дотримання законних норм, до якого належить конкретний платник податків.

Рис. 1.4. Послідовність етапів аналізу податкових ризиків
Джерело: побудовано автором на основі[98].

Вибираючи шляхи та методи оцінки податкових ризиків, для початку необхідно врахувати обставини, пов'язані з отриманням необхідної інформації. Залежно від повноти інформації, яка є основою для прийняття рішень, методи оцінки податкових ризиків можна умовно згрупувати у три групи з урахуванням таких умов:

– визначеність, коли інформація про ситуацію ризику є достатньо повною, наприклад у формі балансу, звіту про фінансові результати тощо;

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

– часткова невизначеність, коли інформація про ситуацію ризику існує у вигляді частоти подій ризику;

– повна невизначеність, коли інформація про ситуацію ризику повністю відсутня, але можна залучити фахівців та експертів, щоб частково зменшити ступінь невизначеності.

За наявністю та обсягом необхідної інформації обираються методи та показники, за допомогою яких можна оцінити величину впливу податкового ризику на діяльність фінансових та нефінансових установ (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Порядок вибору показників для оцінки впливу податкового ризику на діяльність фінансових та нефінансових установ

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

Джерело: [99].

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

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

Мінімізація податкових загроз вимагає знання форм та методів оподаткування, економічних та правових основ централізованого і децентралізованого управління фінансами, закономірностей розвитку ринку. Обґрунтування завдань та функцій, які визначаються системою державного управління з метою мінімізації податкових загроз, є однією з важливих складових, що забезпечують їх мінімізацію. Метою організації заходів щодо мінімізації загроз є формування площини ефективного функціонування держави та суб'єктів господарювання, що працюють в умовах невизначеності.

Аналізуючи податкові ризики в нефінансовому секторі, побачили, що вони, як правило, з'являються через невизначеність у веденні податкової політики чи ухиленні від сплати податків. Для того щоб уникнути розбалансування, керівники повинні попередньо для себе визначити чіткий перелік потенційних податкових загроз та можливих наслідків. Попередньо на рис. 1.5 виділено п'ять основних сфер впливу податкових ризиків на податковий потенціал установ нефінансового сектору.

Можна стверджувати, що податкова політика є дійсно надійним механізмом захисту від податкових ризиків як у нефінансовому, так і у фінансовому секторі. Сформувавши податкову політику, керівництво зможе не лише здійснювати ефективний податковий менеджмент та зменшити рівень податкового навантаження, а й здійснювати професійну підготовку співробітників, тим самим забезпечуючи моніторинг та мінімізацію податкових ризиків.

Щороку податкове законодавство та підходи щодо ведення державної фіскальної політики зазнають чималих змін, а відтак – нових податкових ризиків, до яких платникам податків потрібно не лише швидко адаптуватися, але і навчитися ними управляти[100].

---

[100] Петренко І. Податкові ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства. Інтернет-ресурс Finance.ua. 2019. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/443134/iryna-petrenko-podatkovi-ryzyky-shho-vplyvayut-na-ekonomichnu-bezpeku-pidpryyemstva (дата звернення: 20.04.2021).

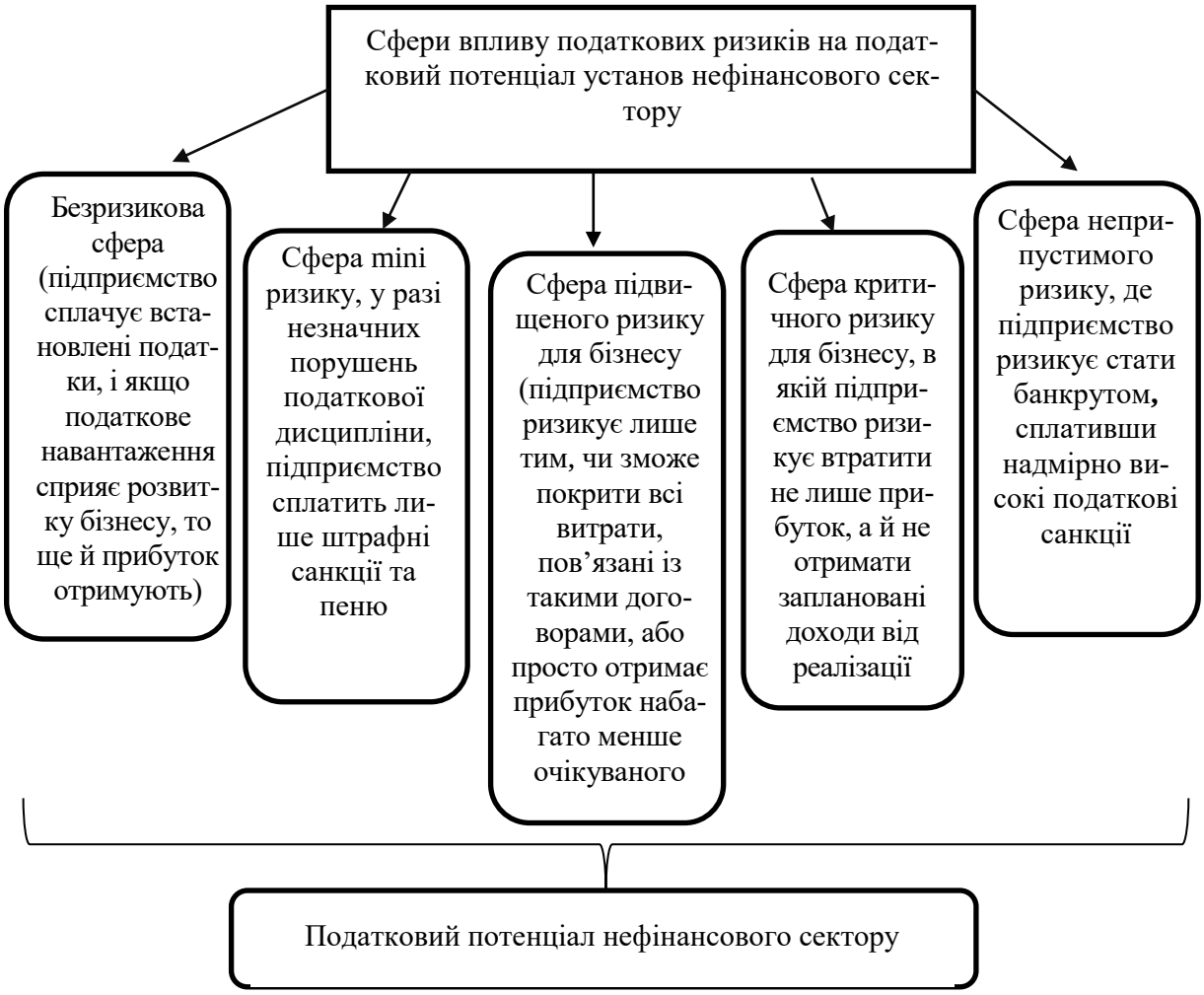


Рис. 1.5. Сфери впливу податкових ризиків на податковий потенціал установ нефінансового сектору

Джерело: складено авторами за даними[101].

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

Тому вважаємо за необхідне на основі системи сучасного ризик-менеджменту, скоригованого з урахуванням специфіки оподаткування фінансових установ, здійснити розробку моделі з управління та мінімізації податкових ризиків у діяльності фінансових установ (рис. 1.6).

[101] Петренко І. Податкові ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства. Інтернет-ресурс Finance.ua. 2019. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/443134/iryna-petrenko-podatkovi-ryzyky-shho-vplyvayut-na-ekonomichnu-bezpeku-pidpryyemstva (дата звернення: 20.04.2021).

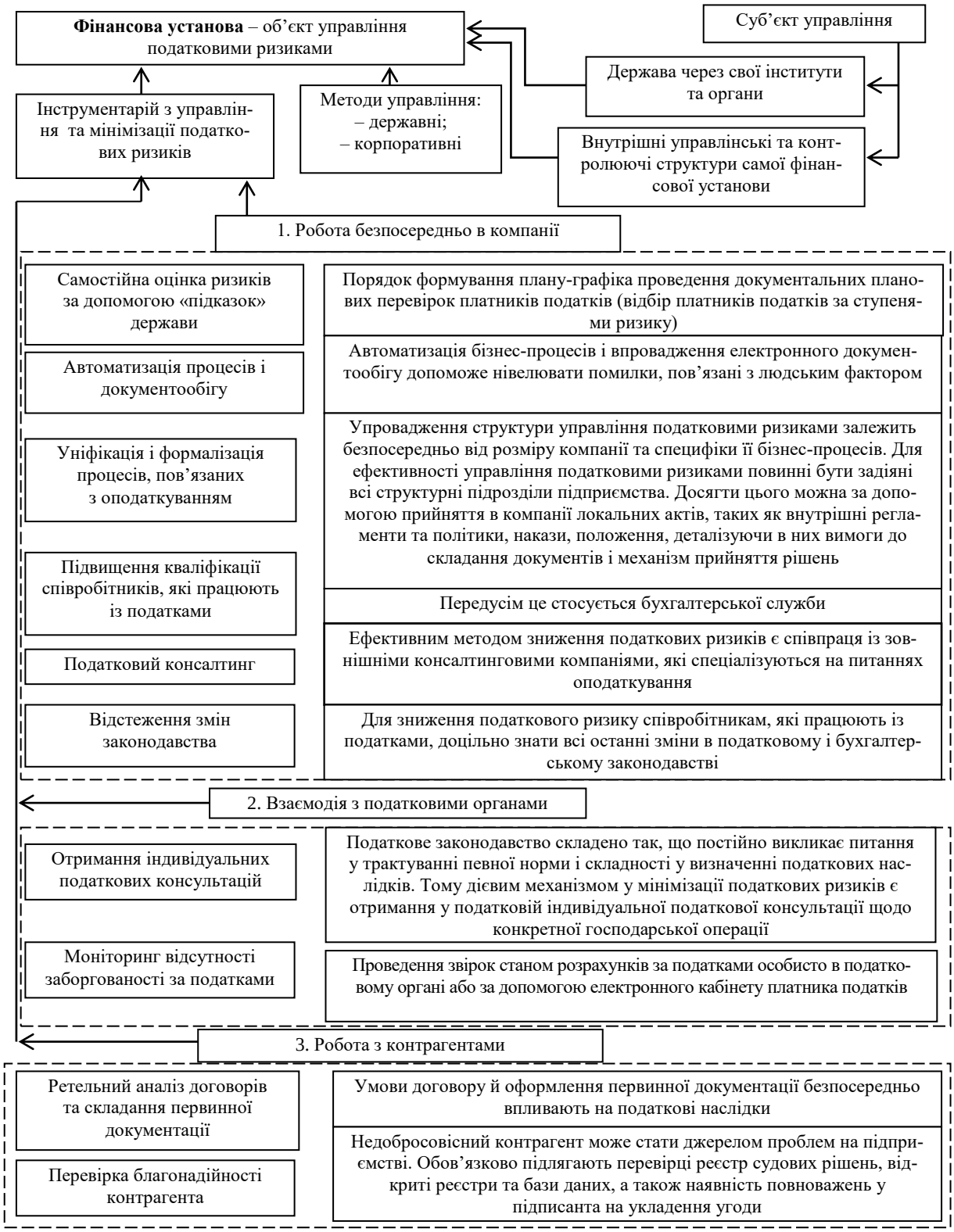


Рис. 1.6. Модель з управління та мінімізації податкових ризиків у діяльності фінансової установи

Джерело: складено авторами на основі[102, 103].

[102] Соловйова Т. Як бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. URL: https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/ (дата звернення: 28.10.2020).

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

У процесі управління податковими ризиками фінансова установа повинна проводити постійний моніторинг не лише чинного законодавства, позицій судових органів, органів влади, економічної ситуації в країні у цілому й окремо за регіонами, але й власного фінансового стану і положення на ринку[104].

Проведення контролю над результатами реалізації обраної стратегії має проводитися не тільки фінансовими установами самостійно, але й податковими органами.

Підсумовуючи результати дослідження, незважаючи на те, що деякі вчені та експерти виступають за збільшення податкового навантаження на фінансові установи, на нашу думку, доцільно його зменшити. Потрібно зазначити, що держава повинна сприяти діяльності вітчизняних фінансових установ та за допомогою різних методів і засобів зменшити податкове навантаження на них. З огляду на це для всіх учасників податкових відносин як фінансового, так і нефінансового сектору важливо узгодити свої інтереси, що може бути забезпечене вдосконаленням податкового законодавства.

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

---

[103] Шевчук Ю. В., Денисюк К. М. Управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній. *Східна Європа:економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3 (08). С. 255–259. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHevchuk-YU.-V.-Denisyuk-K.-M..pdf (дата звернення: 28.10.2020).

[104] Штиллер М. В. Теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками. *Бизнес. Образование. Право.* 2015. № 4 (33). С. 183. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/433/article-433-1505.pdf (дата звернення: 28.10.2020).

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

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

Одним із основних чинників, що впливають на потенціал розвитку будь-якого суб’єкта економіки, є відповідальність. Так, розглядаючи проблематику розвитку фінансового сектору, зарубіжні науковці до проблем, які стримують його розвиток, відносять безвідповідальність, що знаходить своє втілення, зокрема, у формі морального ризику (moral hazard). З позиції оподаткування та надходження податкових доходів до бюджету, що становлять предмет нашого дослідження, проблема безвідповідальності здатна суттєво впливати на зміну податкового потенціалу держави. Загалом відповідальність становить запоруку цивілізованої господарської діяльності, господарського правопорядку, що формує фінансові можливості її проведення та на цій основі забезпечення не просто процесу функціонування суб’єктів економіки, а, що важливо, також їх розвитку, а відтак і держави в цілому. Врешті-решт економіка – це механізми господарювання. Саме тому, згідно зі ст. 5 глави 1 «Загальні положення»

Господарського кодексу (далі – ГК) України, дотримання правового господарського порядку є тією вимогою, у межах якої повинні здійснювати свою діяльність суб'єкти господарювання та інші учасники відносин у сфері господарювання. ГК України містить окремий розділ V «Відповідальність за правопорушення у сфері господарювання» та окремі статті в інших главах ГК щодо відповідальності суб'єктів господарювання за окремі порушення законодавства. Однак відсутність у загальних положеннях глави 1 ГК України вказівки на необхідність належного виконання зобов'язань учасниками відносин у сфері господарювання, забезпечення ними і загальногосподарських, і загальнодержавних інтересів на відповідальність суб'єктів господарювання щодо правопорядку на рівні конституційних основ, на нашу думку, знижує значимість інституту відповідальності загалом, а можливо, й містить певні «лазівки» щодо можливості недостатньо повного дотримання прийнятих чи встановлених зобов'язань. Тому, як нами вже зазначалося раніше[105], зміна такого підходу здатна підвищити загальнообов'язкове значення відповідальності як господарсько-правової норми, що ґрунтується на нормах Конституції України як основного джерела господарського права. Важливість таких змін може підтверджуватися уже порушеннями конституційних основ щодо виконання податкових зобов'язань перед державою, передбачених Конституцією України. Звідси підняття потреби дотримання правопорядку та відповідальності до рівня конституційних основ сприятиме нейтралізації негативних наслідків під час виконання державою її функцій, зокрема в частині наповнення відповідних бюджетів, захищатиме інтереси держави, а також права і законні інтереси громадян. Загалом прив'язка відповідальності до конституційних основ наголошуватиме на її загальнообов'язковому значенні.

Однак цим не обмежується масштабність вирішення проблеми відповідальності. Це лише один, хоча й найбільш вагомий, чинник у сукупності багатьох інших. Дослідження останніх уже на рівні їх конкретизації потребує насамперед відповідного теоретичного

[105] Онишко О. В. Забезпечення господарського правопорядку як ключова ознака сучасної системи господарювання. *Економічні перспективи підприємництва в Україні*: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції: у 2-х частинах. Ч. І. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. С. 200–202.

обґрунтування, щоб на цій основі приймати та реалізовувати раціональні управлінські рішення.

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

Щодо першої вимоги важливо зазначити таке. Якщо звернутися до тлумачного словника української мови, то відповідальність – це покладений на когось або взятий на себе обов'язок відповідати за певну ділянку роботи, справу, за чиїсь дії, вчинки, слова[106]. Відтак може йтися про відповідальність у забезпеченні прозорості бізнес-діяльності, аудиторських звітів, соціальну відповідальність, за етичну поведінку тощо. Однак досить поширеним є тлумачення відповідальності в контексті правопорушень як санкції, застосування якої призводить до настання певного обтяження у формі додаткового або зміни існуючого обов'язку новим обов'язком чи позбавленні певних прав[107]. Очевидно, що з цим і пов'язані витоки її вузького правового розуміння, яке не надає можливості розкрити всі істотні властивості відповідальності.

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

[106] Новий тлумачний словник української мови. Т. 1. Київ: Видавництво «Аконіт», 2008. 926, [317] с.
[107] Гражданское право: учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. 3-е изд., перераб. и допол. Москва: ПРОСПЕКТ, 1998. Ч. 1. С. 549.

учасників правовідносин до правомірної поведінки) аспектах, які є діалектично взаємопов'язаними»[108].

Запропонована структурна цілісність у цьому випадку загального поняття юридичної відповідальності дозволяє більш повно здійснити пізнання загалом відповідальності й отримати важливі результати щодо її логічного обґрунтування в окремих сферах економіки і галузях права. Зокрема, це можливість розкрити механізм відповідальності у вирішенні проблематики узгодження публічних та приватних інтересів для їх збалансування, що практично завжди становило виклик реальності, зокрема й сучасної.

Відштовхуючись від слушної позиції В. Авер'янова щодо суспільної (соціальної) цінності, зокрема адміністративного права, основу якої становить «людиноцентристська» на противагу «державоцентристській» ідеології[109], нами наголошено на необхідності вдосконалення політики відповідальності за двома напрямами, а саме відповідно до: 1) суспільних потреб, яку здійснюють публічні органи управління; 2) приватних потреб суб'єктів господарських відносин, що виникають у процесі їхньої діяльності на підприємствах, установах та організаціях незалежно від форм власності[110].

При цьому важливо враховувати характерну рису такого вдосконалення, а саме: різнонаправленість інтересів, яка реалізується у їх суперечливості, що в окремих випадках може набувати навіть антоганістичного характеру. Це стосується не лише рівня приватних інтересів, тобто між окремими суб'єктами економіки, а також приватних і публічних інтересів як запоруки успішності соціально-економічного поступу. Пояснення цьому потрібно шукати у відмінностях цілей прийняття управлінських рішень. Учасники господарських відносин вирішують передусім індивідуально-конкретні завдання, а тому

---

[108] Журавльова Г. С. Юридична відповідальність за порушення принципу рівності прав і свобод людини і громадянина в Україні. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави*: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 22 листопад. 2013 р. / МВС України, Харк. Нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2013. С. 69.

[109] Авер'янов В. Нова доктрина українського адміністративного права: концептуальні позиції. *Право України*. 2006. № 5. С. 11.

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

прийняття конкретного управлінського рішення фактично є пошуком балансу між вигодою, витратами та ризиком. На відміну від цього, публічна відповідальність в узагальненому вигляді пов'язана з організацією і діяльністю держави та суспільства і має особливе значення для функціонування і регулювання суспільних відносин.

Залучення до процесу збалансування публічних і приватних інтересів засобів правового регулювання містить великий потенціал, який на сьогодні задіяний не повною мірою. Зважаючи на існування та зростаючу динаміку деструктивних форм поведінки окремих членів суспільства, це не сприяє системному вирішенню проблеми, хоча механізм результативного юридичного впливу «…є важливим засобом юридичного стимулювання поведінки учасників суспільних відносин»[111].

Розповсюджуючись на всі види правовідносин, що виникають у суспільстві, такий підхід сприятиме формуванню правосвідомості громадян як необхідного фактора становлення правової держави, адже правосвідомість, на думку О. Скакуна, не тільки відображає ставлення індивіда до правової дійсності, а й спрямовує її на певні зміни в правовому середовищі, прогнозує і моделює їх[112].

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

Основним Законом суспільства і держави – Конституцією України був проголошений принцип права людини на підприємницьку діяльність, закріплений у ст. 42 Конституції України та конкретизований у ГК України. Свободу підприємництва розкрито через принципи, закріплені ст. 44 ГК України, а ст. 43 констатує, що «підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом». У цих умовах поведінка людини визначається її власними інтересами, але одночасно

---

[111] Алексеев С. С. Проблемы теории государства и права. Москва: Юрид. лит., 1987. 440, [364] с.
[112] Скакун О. Ф. Теорія держави і права: підручник. Харків: Консум, 2005. С. 464.

на неї покладається й відповідальність за свої дії. Однак розрахунок на високу відповідальність, зокрема щодо забезпечення й публічних інтересів, не завжди виправдовувався, що викликало потребу введення певних обмежень. Останні, на думку багатьох, розцінювалися як стримувачі приватної свободи, а тому це обумовлювало й недостатнє їх дотримання. Відтак з'явилася потреба відповідальності за дотримання таких обмежень.

В окресленому контексті доречно зазначити, що, згідно з індексом економічної свободи (Index of Economic Freedom), який щорічно публікується для 138 країн і складається з 10 показників, Україна перебуває у групі невільних країн. Подібні тенденції характерні й для індексу легкості ведення бізнесу (Doing Business Index).

Розв'язання питання доцільності та масштабів введення обмежень у підприємницьку діяльність тісно пов'язане з вирішенням проблеми співвідношення офіційних (жорстких) правил, до яких відносять юридичні й економічні та неофіційні (м'які) правила, які мають історичне коріння й пов'язані зі стереотипами поведінки, притаманних суспільству. Тобто зростає значимість узгодженості встановлення державою загальних правил поведінки (діяльності) суб'єктів господарювання, які повинні корелювати з правами і свободами та відповідальністю останніх, формуючи в своїй єдності адекватні поведінкові уявлення на господарський правопорядок. У контексті формування податкового потенціалу подібна узгодженість має реалізуватися в процесі узгодження створеної (в умовах самостійної підприємницької діяльності) й адекватно (згідно з існуючим нормативно-правовим полем) визначеної податкової бази й обсягів нарахованих податків із відповідальністю за своєчасну і повним обсягом їх сплату. В іншому випадку невиконання податкових зобов'язань перед державою, передбачених Конституцією України, реалізація відповідальності розглядається уже в контексті правопорушень, а саме як санкції, застосування якої призводить, як уже зазначалося вище, «…до настання певного обтяження у формі додаткового або зміни існуючого обов'язку новим обов'язком чи позбавлення певних прав»[113].

---

[113] Гражданское право: учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. 3-е изд., перераб. и допол. Москва: ПРОСПЕКТ, 1998. Ч. 1. С. 549.

Окремим випадком реалізації відповідальності та її окремим видом є субсидіарна відповідальність, значимість якої особливо проявляється у фінансовій сфері. Зокрема, для банківської системи така відповідальність передбачена Законом України від 23.02.12 «Про систему страхування вкладів фізичних осіб»[114]. Вона реалізується за умови, коли дії чи бездіяльність власників банків призвела до збитків та/або завдала шкоди інтересам вкладників. Передбачається, що в разі отримання Фондом гарантування вкладів фізичних осіб відмови у задоволенні таких вимог або невиконання вимоги у строк, встановлений фондом, він має право звернутись до суду з вимогою про стягнення майна з таких осіб для задоволення вимог кредиторів. Значимість такої можливості очевидна, проте її реалізація безпосередньо пов'язана із станом розвитку та відповідальності на рівні судової практики.

Навіть уже із зазначеного окремого випадку можна зробити висновок про складність та багатогранність такого явища, як відповідальність. Крім того, для її реалізації потрібна наявність спектру передумов як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. У вищезазначеному випадку це фінансова стійкість економічного суб'єкта, прозорість його діяльності, належне забезпечення достовірною та своєчасною інформацією тощо. Тому до позитивних рішень у цьому контексті потрібно віднести прийняття ряду нормативно-законодавчих актів, що сприятимуть реалізації такого підходу. Серед таких актів Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку»[115] наголошує на обов'язку банків вести базу даних про вкладників і встановлення кримінальної відповідальності за порушення порядку її ведення, а також фальсифікацію звітності з метою приховати неплатоспроможність банківської установи. Це також Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 26.04.12 № 645

[114] Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.12 № 4452-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17

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

щодо затвердження Концепції розкриття інформації на фондовому ринку[116].

Відштовхуючись від розуміння, що «правопорядок – діюча система права», де «…утворюючі його норми і правила взаємодіють з правовими ідеями, принципами, ідеалами»[117], господарський правопорядок можна розглядати як органічне поєднання прав і свобод та відповідальності підприємця. Для забезпечення ефективності господарського правопорядку зміни, які можуть відбуватися у бік розширення чи у бік стиснення або уточнення прав учасника господарських відносин, не можуть ігнорувати відповідні зміни (уточнення) свобод підприємця, а також його відповідальності, зберігаючи при цьому їх певний баланс і забезпечуючи їх підпорядкування господарському правопорядку для досягнення його правової ефективності. Така врівноважена взаємодія формуватиме фундамент необхідної гнучкості до виникаючих практичних проблем для їх практичного вирішення, запобігаючи надлишковій забюрократизованості та забезпечуючи правову ефективність господарського правопорядку. Останній зі свого боку сприятиме покращенню результативності діяльності суб'єктів господарювання, що супроводжуватиметься, зокрема, й зростанням їх податкового потенціалу, а відтак і податкового потенціалу держави загалом.

За окресленого підходу правовий господарський порядок дійсно характеризуватиме його як «…стан упорядкованості відносин у сфері господарювання, заснований на сукупності закріплених у законодавстві правових і економічних засобів, при якому забезпечується зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва та добросовісна конкуренція, задоволення та захист прав і інтересів суб'єктів господарювання і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальна спрямованість відповідно до вимог Конституції України»[118].

---

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

[117] Малахов В. П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия». Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 391, [299] с.

[118] Господарське право: практикум / А. Г. Бобкова (кер. авт. кол.), Ю. О. Моісєєв, Ю. М. Павлюченко та ін.; за заг. ред. А. Г. Бобкової. Харків: Право, 2018. 592, [84] с.

Проте потреба системного, комплексного підходу до вирішення проблем відповідальності в контексті господарського правопорядку жодним способом не може скидати з рахунку й правила, які мають історичне коріння й пов'язані зі стереотипами поведінки, притаманними суспільству. Тобто не у відокремленості, а у їх органічному поєднанні можна забезпечити реальний правопорядок, адже він «…ніяк не являє собою витвір лише законодавця, влади, органів, а є складною складовою (вектором) стихійного відтворення правових ідей і норм»[119].

Відтак лише реальний правопорядок та його дотримання можуть сформувати і реальний базис, здатний суттєво впливати на функціонування і розвиток фінансового і нефінансового секторів економіки, а звідси й на характер зміни податкового потенціалу держави.

[119] Малахов В. П. Философия права. Идеи и предположения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Философия». Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 391, [283] с.

РОЗДІЛ 2
МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

2.1. Загальна оцінка стану фіскального навантаження на економіку України

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

Оцінку податкового навантаження на економіку в Україні проведено шляхом реалізації послідовності етапів, зображених на рис. 2.1. Так, аналіз тенденцій у рейтингу сприятливості умов для сплати податків Paying Taxes упродовж 2005–2018 рр. є першим етапом оцінки податкового навантаження на економіку в Україні.

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

відходів, податки на транспортні засоби та дорожні податки, а також будь-які інші малі податки чи збори[120].

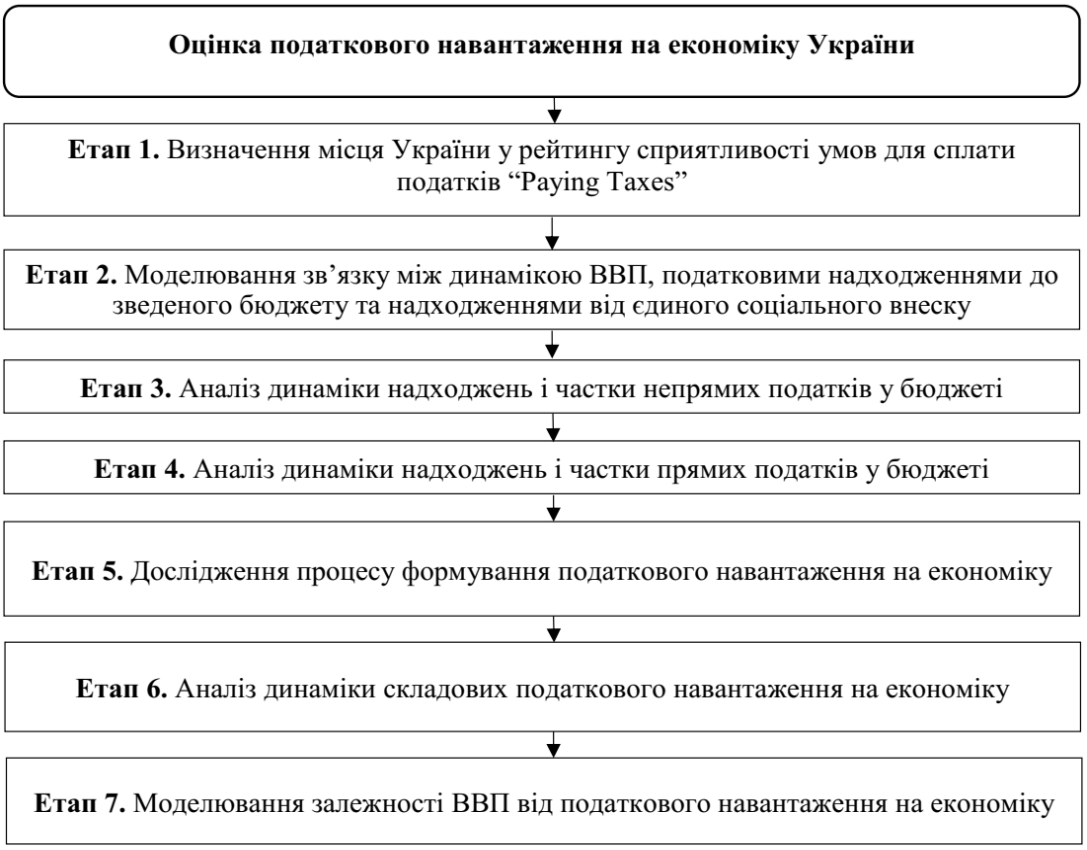


Рис. 2.1. Послідовність оцінки податкового навантаження на економіку України

Джерело: авторська розробка.

За даними щорічних звітів Світового банку Paying Taxes 2007–2020 рр. проведено оцінку сприятливості умов для сплати податків в Україні (табл. 2.1).

Як видно з даних табл. 2.1, Україна підвищила свій рівень більше ніж у 4 рази у рейтингу сприятливості умов для сплати податків Paying Taxes, піднявшись на 43 місце 2016 р. з 174 місця 2005 р. При цьому найнижчий ранг (181 місце) податкова система України отримала впродовж світової фінансової кризи 2008–2010 рр. Проте рейтинг України 2018 р., порівняно з 2016 р., знизився усього на 2,7 бала, але було втрачено 22 позиції, зафіксовано 65 місце серед 190 країн.

[120] Paying Taxes. Офіційний сайт проєкту Світового банку DOING BUSINESS. URL: http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes (дата звернення: 30.02.2021).

Таблиця 2.1

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

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

** Різниця між роком публікації звіту Світового банку Paying Taxes становить 2 роки, тобто 2020 р. звітують за даними 2018 р., а 2021 р. звіт ще не оприлюднено.*

Джерело: сформовано за даними, наведеними у: [121, 122, 123].

[121] Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs. *A World Bank Group Flagship Report.* URL: http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf (дата звернення: 30.02.2021).

[122] Economy Profile of Ukraine Doing Business 2020. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf (дата звернення: 30.02.2021).

[123] Global tax. Офіційний сайт Pricewaterhouse Coopers. URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/tax.html (дата звернення: 30.02.2021).

Позитивна динаміка сприятливості умов для сплати податків в Україні стала можливою завдяки:

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

– зменшенню часу на оформлення, подання звітності і сплату податків у 6,7 раза – з 2 185 год. 2005 р. до 328 год. у 2016–2018 рр. (за середньосвітового часу 234 год.);

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

Моделювання зв'язку між динамікою ВВП (у фактичних цінах) та податковими надходженнями до зведеного бюджету є наступним кроком у ході реалізації запропонованої послідовності оцінки податкового навантаження на економіку в Україні (рис. 2.1). На відміну від запропонованого у методиці Paying Taxes, податкове навантаження на економіку обчислюється як відношення річних обсягів усіх податкових надходжень до бюджету і єдиного соціального внеску до річного обсягу ВВП (у фактичних цінах).

Тому спочатку, щоб сформувати вихідні дані для розрахунку податкового навантаження на економіку України, проаналізовано динаміку надходжень від оподаткування, доходів Зведеного бюджету України, надходжень від єдиного соціального внеску та обсягів ВВП (у фактичних цінах) (рис. 2.2).

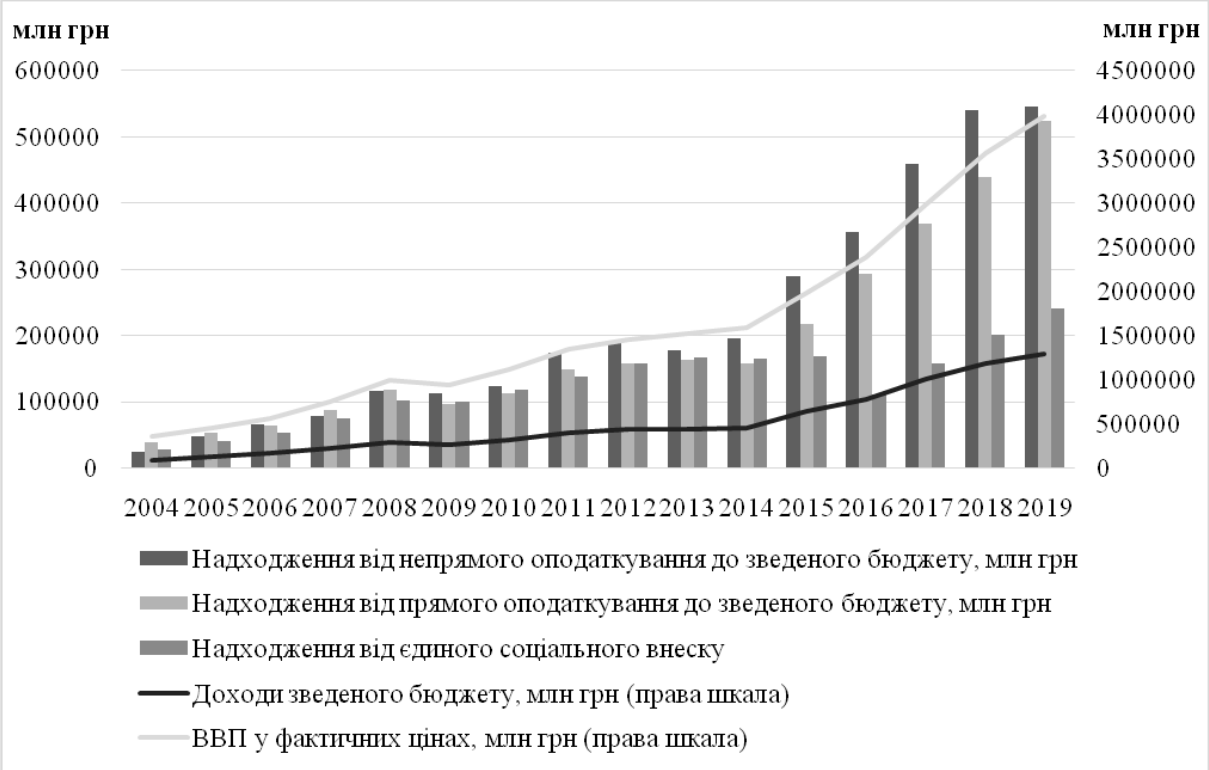


Рис. 2.2. Динаміка доходів Зведеного бюджету України, єдиного соціального внеску та обсягів ВВП (у фактичних цінах) у 2004–2018 рр.

Джерело: сформовано за даними, наведеними у: [124, 125, 126, 127].

Сумарний обсяг податкових надходжень до зведеного бюджету за 2004–2019 рр., як свідчать дані рис. 2.2, збільшився у 16,7 раза, у тому числі надходження від непрямого оподаткування зросли у 21,4, а від непрямого – у 13,5 раза. Внаслідок цього доходи Зведеного бюджету України зросли у 14,1 раза. Надходження від єдиного соціального внеску збільшилися у 8,6 раза, тобто доходи фізичних осіб, порівняно з іншими базами оподаткування, зростали значно нижчими темпами. Окремо потрібно наголосити на тому, що єдиний

[124] Єдиний соціальний внесок. *Мінфін*. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social (дата звернення: 30.02.2021).

[125] Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 30.02.2021).

[126] Податкові надходження. *Ціна держави*: Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

[127] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, згідно з чинним законодавством, у систему оподаткування не входить, хоча має всі ознаки непрямого податку (нараховується на дохід фізичної особи, включається у собівартість продукції і, відповідно, у її ціну).

У методиці рейтингу сприятливості умов для сплати податків Paying Taxes єдиний соціальний внесок було включено в обчислення загальної ставки податків і внесків для підприємств, що дозволяє нам, крім обсягу податкових надходжень до зведеного бюджету від прямих і непрямих податків, в систему оцінки податкового навантаження на економіку України включити обсяг сплаченого єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. При цьому єдиний соціальний внесок має таку саму базу оподаткування, що й податок на доходи фізичних осіб. Це дає підстави відзначити наявність подвійного оподаткування доходів фізичних осіб – першим платником податку на працю є найманий працівник (отримувач доходу), другим – роботодавець. Вказані податки, крім значень податкових ставок, відрізняються цільовим призначенням. Так, цільовим призначенням єдиного соціального внеску є загальнообов'язкове державне соціальне страхування, тобто відшкодування отримує застрахована особа виключно при настанні страхового випадку – досягнення пенсійного віку, лікарняний, професійне захворювання тощо. При цьому надходження від єдиного соціального внеску не включаються до складу доходів Державного бюджету України[128].

ВВП (у фактичних цінах) за досліджуваний період збільшився у 10 разів, проте залишається відкритим питання місця і ролі податкового навантаження – воно є фактором прискорення чи сповільнення економічного зростання. Оскільки через оподаткування відбувається перерозподіл доходів у економіці, його призначенням є забезпечення виконання державних функцій. Динаміка податкового доходу держави залежить безпосередньо від тенденцій зміни ВВП, які відображають розвиток економіки (рис. 2.3).

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

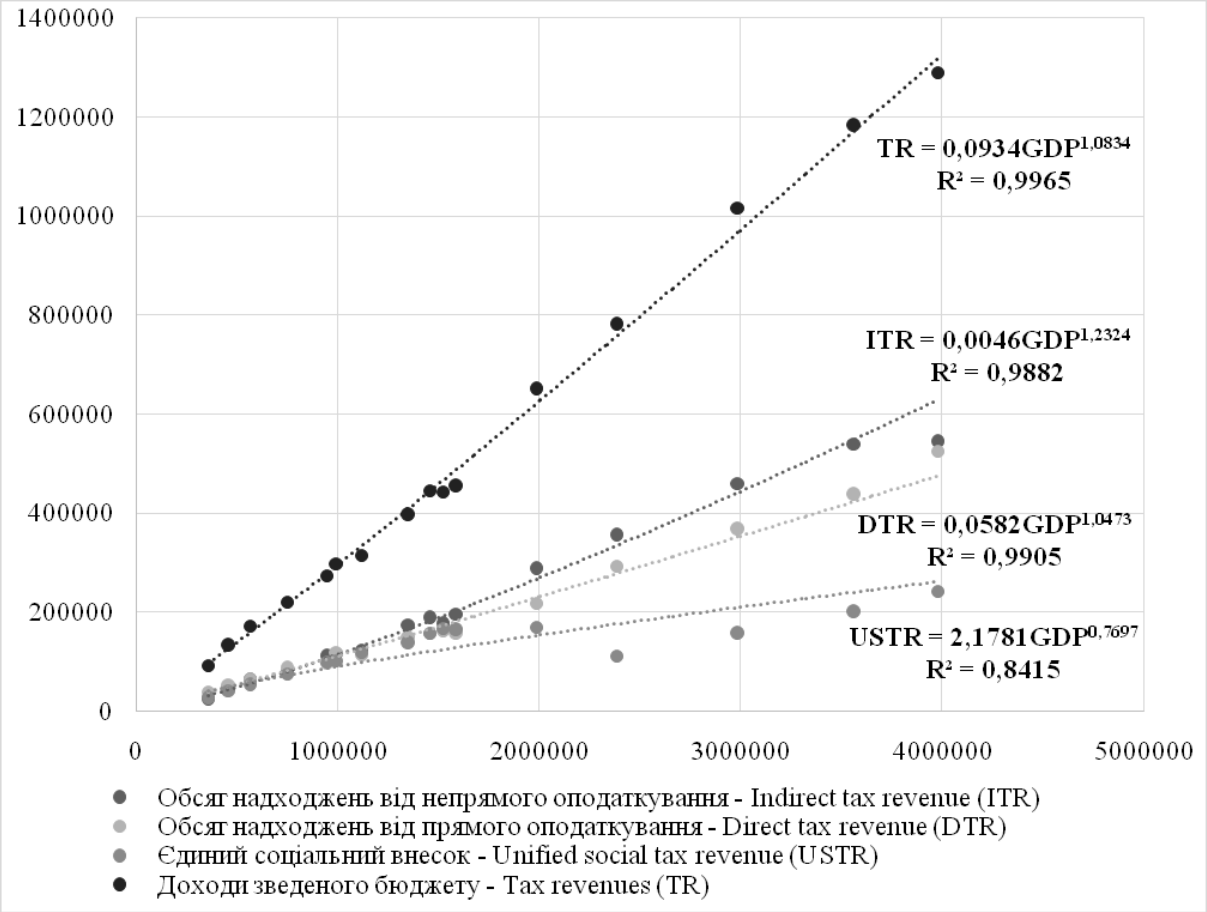


Рис. 2.3. Моделювання зв'язку між динамікою ВВП, обсягів доходів зведеного бюджету, податкових надходжень і єдиного соціального внеску, млн грн

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за допомогою пакета MS Excel на основі даних, наведених у табл. 2.2.

Рис. 2.3 ілюструє, що між динамікою ВВП (у фактичних цінах), доходів зведеного бюджету, податкових надходжень і єдиного соціального внеску існує прямий стохастичний зв'язок високої щільності, формалізований степеневою функцією, при чому:

– доходи зведеного бюджету можуть збільшитися на 1,1 % при зростанні ВВП на 1 % з достовірністю 99,7 %;

– надходження до бюджету від прямого оподаткування можуть збільшитися на 1,05 % при зростанні ВВП на 1 % з достовірністю 99 %;

– обсяг надходжень до бюджету від непрямого оподаткування може збільшитися на 1,23 % у разі зростання ВВП на 1 % за рік з достовірністю 98,8 %;

– при збільшенні обсягу ВВП на 1 % обсяг надходжень від єдиного соціального внеску може зрости на 0,77 % з достовірністю 88,1 %.

Основним джерелом фінансових ресурсів держави є податкові надходження до бюджету, оскільки займають у їх структурі понад 80 % (рис. 2.4).

Рис. 2.4. Динаміка податкових джерел формування доходів Зведеного бюджету України у 2004–2019 рр.

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [129, 130, 131].

Впродовж 2004–2019 рр. дохідна частина Зведеного бюджету України збільшилася з 91,5 млн грн до 1,3 млрд грн (у 14 разів), а податкові надходження з 64,3 до 1 070,3 млн грн (у 16,7 раза), через що питома вага податкових джерел формування фінансових ресурсів держави зросла з 70,2 до 83 %. При цьому частка податкових надходжень у Зведеному бюджеті України досягла максимального значення 83,3 % у 2018 р., а мінімального 70,2 % – у 2004 р. Середня питома

[129] Доходи. *Ціна держави*. Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/ (дата звернення: 30.02.2021).
[130] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).
[131] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

вага податкових надходжень у доходах за досліджуваний період становить 80,3 % при щорічних середньорічних темпах зростання податкових джерел 119,2 % і доходах Зведеного бюджету України – 118,0 %.

Аналізуючи податкові надходження до бюджету, слід деталізувати їх дві складові – надходження від прямого і непрямого оподаткування[132]. Так, на виконання третього етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (рис. 2.1) у табл. 2.2 і табл. 2.3 зведено динаміку надходжень і питому вагу у бюджеті непрямих податків.

Таблиця 2.2

Динаміка надходжень до бюджету від непрямого оподаткування в Україні впродовж 2004–2020 рр., млрд грн

Роки	ПДВ у зведеному бюджеті			Акцизний податок		Ввізне мито у зведеному бюджеті
	збір	відшкодування	сальдо	зведений бюджет	місцеві бюджети	
2004	28,70	13,89	14,81	6,70	0,04	4,02
2005	47,11	13,31	33,80	7,95	0,06	6,01
2006	65,44	15,04	50,40	8,61	0,06	6,97
2007	78,25	18,87	59,38	10,57	0,08	9,59
2008	126,49	34,41	92,08	12,78	0,11	11,93
2009	119,13	34,54	84,60	21,62	0,35	6,33
2010	126,99	40,67	86,32	28,32	0,70	8,56
2011	172,87	42,78	130,09	33,92	0,91	10,46
2012	184,79	45,96	138,83	38,43	1,24	12,99
2013	181,72	53,45	128,27	36,67	1,36	13,27
2014	189,24	50,22	139,03	45,10	0,16	12,39
2015	246,86	68,41	178,45	70,80	7,69	39,88
2016	329,91	94,41	235,51	101,75	11,63	20,00
2017	434,04	120,06	313,98	121,45	13,16	23,90
2018	506,17	131,66	374,51	132,65	13,80	26,56
2019	417,68	38,99	378,69	148,03	13,97	30,20
2020	524,50	143,11	381,36	142,76	14,25	28,26
Зміни у 2020 р. (+/–) порівняно з 2004 р.	+495,80	+129,22	+366,55	+136,06	+14,21	+24,24

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [133, 134].

[132] Martynenko V. V. Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine. *Економічний вісник. Серія «Фінанси, облік, оподаткування».* 2019. № 3. С. 134. DOI: https://doi.org/10.33244/2617-5932.3.2019.133–143.

[133] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

З даних табл. 2.2 видно, що надходження до бюджету від ПДВ збільшилися у 25,8 раза, в тому числі за рахунок того, що у 2020 р., порівняно з 2004 р., збори цього податку зросли у 18,3, а відшкодування лише у 10,3 раза. Середньорічний приріст надходження ПДВ до зведеного бюджету становив +21,1 %, зокрема збір +18,6 %, а відшкодування +14,7 %. Варто також зазначити про зростання у 21,3 раза акцизного податку (середньорічний приріст +19,7 %) та у 7 разів ввізного мита (середньорічний приріст +12,2 %) за 2004–2020 рр.

Таблиця 2.3

Питома вага основних непрямих податків у податкових доходах зведеного та місцевих бюджетів упродовж 2004–2020 рр., %

Роки	ПДВ у зведеному бюджеті	Акцизний податок		Ввізне мито у зведеному бюджеті
		зведений бюджет	місцеві бюджети	
2004	16,18	7,32	0,11	4,39
2005	25,19	5,92	0,12	4,48
2006	29,33	5,01	0,08	4,06
2007	27,00	4,81	0,08	4,36
2008	30,91	4,29	0,08	4,01
2009	30,99	7,92	0,26	2,32
2010	27,44	9,00	0,44	2,72
2011	32,64	8,51	0,50	2,63
2012	31,16	8,63	0,55	2,91
2013	28,97	8,28	0,61	3,00
2014	30,48	9,89	0,07	2,72
2015	27,37	10,86	2,61	6,12
2016	30,09	13,00	3,18	2,56
2017	30,88	11,94	2,62	2,35
2018	31,62	11,63	2,45	2,37
2019	29,36	11,48	2,50	2,34
2020	28,80	10,78	2,26	2,13
Зміни у 2020 р. (+/–), порівняно з 2004 р.	+12,62	+3,46	+2,15	–2,25

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [135, 136, 137].

[134] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

[135] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

У частині наповнення місцевих бюджетів зафіксовано також значні зміни – акцизного податку у 2004 р. залишалося на місцях 0,7 %, або 44 млн грн, але вже з 2016 р. цей показник сягає 11,4 %, а на кінець 2020 р. у місцевих бюджетах залишається 14,2 млрд грн, а до державного бюджету надходить 129 млрд грн, що, порівняно з обсягом 2004 р., у 19,3 раза більше.

Загальні надходження від непрямих податків, як свідчать дані табл. 2.3, у 2004 р. становили 27,9 % загальних доходів зведеного бюджету, у тому числі від ПДВ – 16,2 %, акцизного податку – 7,3 %, ввізного мита – 4,4 %.

Упродовж 2004–2020 рр. роль непрямого оподаткування у доходах зростала щороку, досягнувши у 2016 р. найбільшого значення 45,6 % податкових доходів зведеного бюджету, а у 2020 р. – 41,7 %. За досліджуваний період приріст питомої ваги непрямого оподаткування у податкових доходах зведеного бюджету становив +13,8 %, у тому числі приріст частки ПДВ +12,6 %, акцизного податку +3,5 % (+2,2 % у податкових доходах місцевих бюджетів), ввізного мита – 2,3 %.

У табл. 2.4 і. 2.5 на виконання четвертого етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (рис. 2.1) зведено динаміку і питому вагу у бюджеті основних прямих податків.

Надходження до зведеного бюджету від податку на доходи фізичних осіб у 2020 р., порівняно з 2004 р., збільшилися на 282,6 млрд грн, або у 22,4 раза, у тому числі до місцевих бюджетів – на 184,5 млрд грн, або у 14,7 раза. Середньорічний приріст надходження податку на доходи фізичних осіб до зведеного бюджету при цьому становив +20,1 %, у тому числі до місцевих бюджетів – +17,1 %.

---

[136] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

[137] Бюджет України 2018: статистичний збірник. Київ: Міністерство фінансів України, 2019. 309 с.

Таблиця 2.4

Динаміка надходжень до бюджету від прямого оподаткування в Україні впродовж 2004–2020 рр., млрд грн

Роки	Податок на доходи фізичних осіб		Податок на прибуток підприємств		Місцеві податки і збори		Плата за користування надрами		Інші податки та збори	
	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети
2004	13,21	12,58	16,16	0,14	0,56	0,56	0,27	0,04	8,55	2,35
2005	17,33	16,49	23,46	0,19	0,60	0,60	0,39	0,06	11,22	3,06
2006	22,79	22,79	26,17	0,31	0,64	0,64	0,56	0,07	14,97	3,36
2007	34,78	34,78	34,41	0,44	0,73	0,73	0,59	0,07	17,90	4,00
2008	45,90	45,90	47,86	0,40	0,82	0,82	1,19	0,19	23,12	4,57
2009	44,49	44,49	33,05	0,48	0,81	0,81	1,34	0,20	17,56	3,86
2010	51,03	51,03	40,36	0,39	0,82	0,82	1,48	0,18	20,02	4,28
2011	60,23	54,07	55,10	0,36	2,55	2,55	2,68	1,45	28,96	3,06
2012	68,09	61,07	55,79	0,44	5,46	5,46	3,27	1,75	25,13	3,31
2013	72,15	64,59	54,99	0,68	7,31	7,31	14,23	1,21	14,28	3,25
2014	75,20	62,56	40,20	0,26	8,06	8,06	19,62	1,42	15,84	2,80
2015	99,98	54,92	39,05	4,28	27,04	27,04	38,01	1,02	14,42	3,28
2016	138,78	78,97	60,22	5,88	42,26	42,26	40,78	1,08	11,48	7,08
2017	185,69	110,65	73,40	6,49	53,28	52,59	44,98	1,10	11,49	17,02
2018	226,77	135,65	91,11	8,78	58,90	58,90	43,85	2,88	19,03	9,98
2019	270,47	164,32	105,46	9,94	70,38	70,38	56,06	3,52	14,14	3,57
2020	295,77	184,47	108,24	10,03	74,92	74,92	30,17	3,12	12,75	3,69
Зміни у 2020 р. (+/–), порівняно з 2004 р.	+282,56	+171,89	+92,07	+9,89	+74,36	+74,36	+29,90	+3,08	+4,20	+1,34

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [138, 139].

[138] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

[139] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

Таблиця 2.5

Питома вага основних прямих податків у податкових доходах зведеного та місцевих бюджетів упродовж 2004–2020 рр., %

Роки	Податок на доходи фізичних осіб		Податок на прибуток підприємств		Місцеві податки і збори		Плата за користування надрами		Інші податки та збори	
	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети	зведений бюджет	місцеві бюджети
2004	14,44	31,76	17,66	0,34	0,61	1,40	0,30	0,10	9,34	5,92
2005	12,91	30,72	17,49	0,36	0,45	1,97	0,29	0,11	8,36	5,69
2006	13,27	30,03	15,23	0,41	0,37	1,54	0,32	0,09	8,71	4,43
2007	15,81	32,49	15,64	0,41	0,33	1,17	0,27	0,07	8,14	3,73
2008	15,41	33,39	16,07	0,29	0,28	1,05	0,40	0,14	7,76	3,32
2009	16,30	33,06	12,11	0,36	0,30	1,12	0,49	0,14	6,43	2,87
2010	16,23	32,01	12,83	0,24	0,26	1,00	0,47	0,11	6,37	2,69
2011	15,11	29,78	13,82	0,20	0,64	2,94	0,67	0,80	7,27	1,69
2012	15,28	27,11	12,52	0,20	1,22	5,41	0,73	0,78	5,64	1,47
2013	16,29	29,22	12,42	0,31	1,65	6,95	3,21	0,55	3,22	1,47
2014	16,49	27,00	8,81	0,11	1,77	7,97	4,30	0,61	3,47	1,21
2015	15,33	18,65	5,99	1,45	4,15	22,44	5,83	0,35	2,21	1,11
2016	17,73	21,57	7,69	1,61	5,40	24,75	5,21	0,30	1,47	1,93
2017	18,26	22,04	7,22	1,29	5,24	22,91	4,42	0,22	1,13	3,39
2018	19,15	24,12	7,69	1,56	4,97	22,36	3,70	0,51	1,61	1,77
2019	20,97	29,39	8,18	1,78	5,46	23,86	4,35	0,63	1,10	0,64
2020	22,34	29,26	8,17	1,59	5,66	25,79	2,28	0,50	0,96	0,58
Зміни у 2020 р. (+/–), порівняно з 2004 р.	+7,90	–2,50	–9,48	+1,25	+5,05	+24,39	+1,98	+0,40	–8,38	–5,34

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [140, 141].

Упродовж 2004–2020 рр. відбулося збільшення на 92,1 млрд грн, або у 6,7 раза обсягу надходжень до зведеного бюджету від податку на прибуток підприємств (за середньорічного приросту +11,8 %); у місцевих бюджетах надходження від цього податку зросли на 9,9 млрд грн, або у 73,7 раза (за середньорічного приросту +28,8 %). Надходження до зведеного бюджету від плати за користування

[140] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

[141] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

надрами збільшилися на 29,9 млрд грн, або у 110,1 раза (за середньорічного приросту +31,9 %), у тому числі до місцевих бюджетів на 3,1 млрд грн, або у 82,2 раза (за середньорічного приросту +29,6 %). Відбулося також у 2020 р., порівняно з 2004 р., і збільшення обсягу надходжень від місцевих податків і зборів на 74,4 млрд грн, або у 135 разів (за середньорічного приросту +33,4 %).

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.5, питома вага сумарних надходжень від прямих податків у доходах зведеного бюджету у 2004 р. досягла свого найвищого рівня, склавши 42,3 %, у тому числі від податку на доходи фізичних осіб – 14,4 %, податку на прибуток підприємств – 17,7 %, місцевих податків і зборів – 0,6 %, плати за користування надрами – 0,3 %, інших податків та зборів – 9,3 %. Упродовж наступних років фіскальна роль прямого оподаткування знижувалася, досягнувши найменшого значення 33,5 % загальних доходів зведеного бюджету 2015 р., а станом на кінець 2020 р. – 39,4 %. При цьому у місцевих бюджетах роль прямих податків упродовж досліджуваного періоду посилювалася – з 39,5 % усіх надходжень (у тому числі від податку на доходи фізичних осіб 31,8 %, від податку на прибуток підприємств 0,3 %, від місцевих податків і зборів 1,4 %, від плати за користування надрами 0,1 %, від інших податків і зборів 5,9 %) у 2004 р. до максимального значення 57,7 % (у тому числі від податку на доходи фізичних осіб 29,3 %, від податку на прибуток підприємств 1,6 %, від місцевих податків і зборів 25,8 %, від плати за користування надрами 0,5 %, від інших податків і зборів 0,6 %) у 2020 р.

Отже, від'ємний приріст частки прямого оподаткування у податкових доходах зведеного бюджету упродовж 2004–2020 рр. становив –2,3 %, у тому числі приріст питомої ваги податку на доходи фізичних осіб – +7,9 % (у загальних доходах місцевих бюджетів – 2,5 %), податку на прибуток підприємств – 9,5 % (у загальних доходах місцевих бюджетів +1,3 %), місцевих податків і зборів +5,1 % (у загальних доходах місцевих бюджетів +24,4 %), плати за користування надрами – +2 % (у загальних доходах місцевих бюджетів +0,4 %), інших податків і зборів –8,4 % (у загальних доходах місцевих бюджетів –5,3 %).

П'ятий етап послідовності оцінки податкового навантаження на економіку в Україні (рис. 2.1) полягає у дослідженні процесу його формування. Загальне податкове навантаження на економіку (*ТВ*)

розуміється як процентне відношення сумарного обсягу всіх податкових надходжень до бюджету і єдиного соціального внеску (T_i) до ВВП (у фактичних цінах) (GDP):

$$TB = \left(\sum_{i=1}^{n} T_i / GDP\right) \cdot 100\%, \qquad (2.1)$$

де 0 ≤ ТВ ≤ 100 %.

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

Для реалізації шостого етапу послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (рис. 2.1), щоб оцінити загальне податкове навантаження на економіку України, проведено аналіз динаміки його складових:

– навантаження прямого оподаткування як відношення обсягу надходжень до бюджету від прямих податків до ВВП (у фактичних цінах);

– навантаження непрямого оподаткування як відношення обсягу надходжень до бюджету від непрямих податків до ВВП (у фактичних цінах);

– навантаження єдиного соціального внеску як відношення обсягу надходжень від єдиного соціального внеску до ВВП (у фактичних цінах) (рис. 2.5).

З даних рис. 2.5 видно, що в структурі податкового навантаження на економіку відбулися значні трансформації. Так, податкове навантаження на національну економіку у 2019 р., порівняно з 2004 р., зросло на 7 %, зокремаа питома вага навантаження непрямого оподаткування зросла на 6,9 %, частка навантаження прямого оподаткування – на +2,2 %, а навантаження єдиного соціального внеску скоротилося на –2,1 %. При цьому потрібно зазначити, що вплив прямого оподаткування був переважаючим у 2004 р. – 10,8 % проти 7,1 %, порівняно з непрямим оподаткуванням. Проте вже у 2019 р. частка непрямого оподаткування у податковому навантаженні на

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

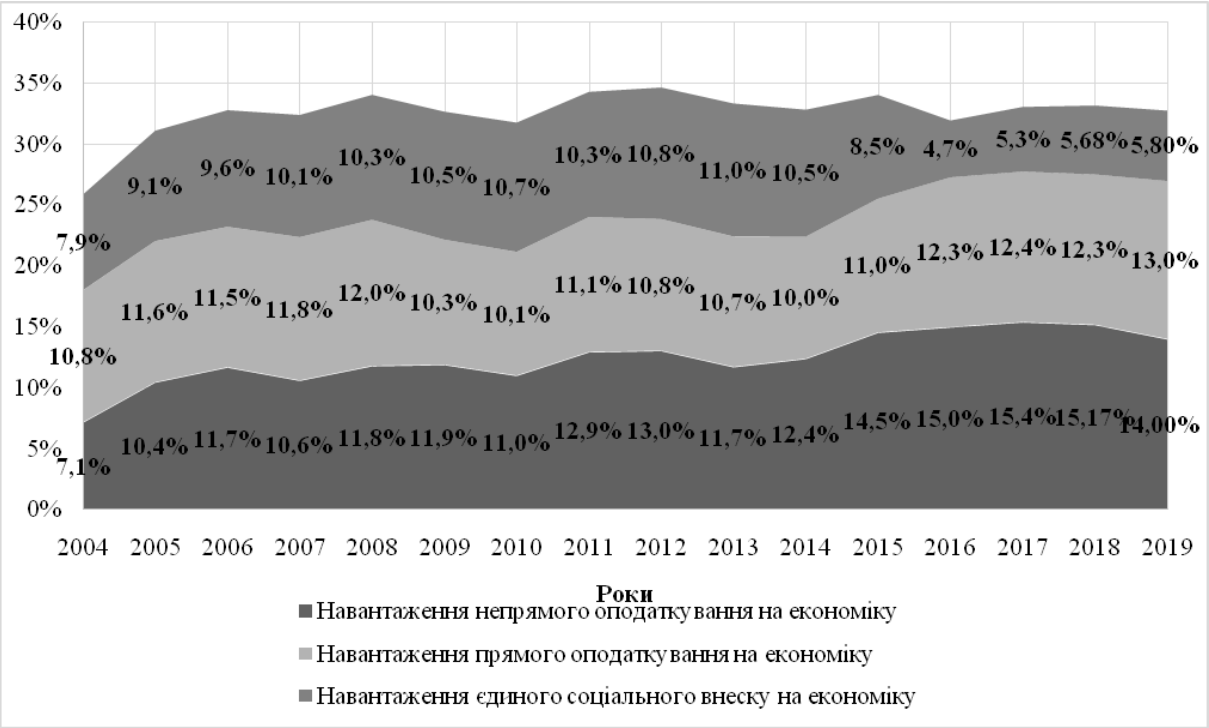


Рис. 2.5. Структура податкового навантаження в Україні у 2004–2019 рр., % ВВП

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у: [142, 143].

Виявлені зміни відбулися насамперед внаслідок установлення ставки єдиного соціального внеску 22 %, підвищення мінімальної заробітної плати до 3,2 тис. грн, починаючи з початку 2017 р., і до 4 173 грн з початку 2019 р., а також примусу сплати ПДВ сільськогосподарськими виробниками на початок 2016 р. Інфляційні процеси можна вважати також фактором посилення навантаження непрямого оподаткування на економіку (148,7 % у 2015 р., 113,0 % у 2016 р.,

[142] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення: 30.02.2021).

[143] Податкові надходження. *Ціна держави.* Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021).

114,4 % у 2017 р., 110,9 % у 2018 р. і 104,1 % у 2019 р.), який призвів до зростання цін на товари, роботи, послуги.

Моделювання залежності ВВП від податкового навантаження на економіку України – це сьомий і останній етап послідовності оцінки податкового навантаження на економіку України (рис. 2.1). Порівняльну динаміку обсягу ВВП (у фактичних цінах) та податкового навантаження на економіку ілюструє рис. 2.6.

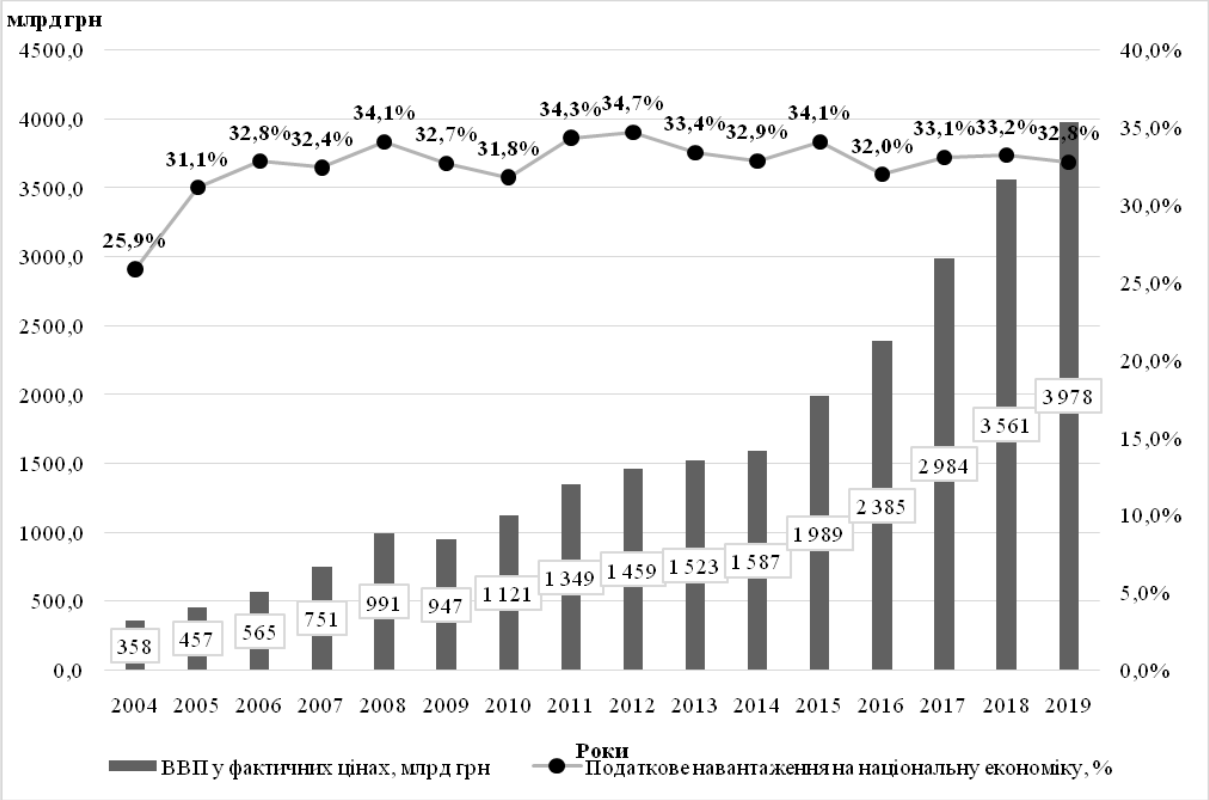


Рис. 2.6. Динаміка ВВП (у фактичних цінах) та податкового навантаження на економіку України

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними у табл. 2.2.

З даних, наведених на рис. 2.6, видно, що загальне податкове навантаження зросло з 25,9 % ВВП, або 92,5 млрд грн у 2004 р. до 32,8 % ВВП, або 1 304 млрд грн у 2019 р., досягнувши максимуму 34,7 % ВВП у 2012 р. Отже, близько третини номінального ВВП України перерозподіляється через податково-бюджетну систему. Для формалізації впливу податкового навантаження на економіку побудовано графік, де залежною змінною взято ВВП (у фактичних цінах) (вісь ординат), а незалежною – податкове навантаження на економіку

(вісь абсцис). Додавши всі можливі графіки тренду та вивівши їх рівняння і рівні апроксимації, отримаємо рис. 2.7.

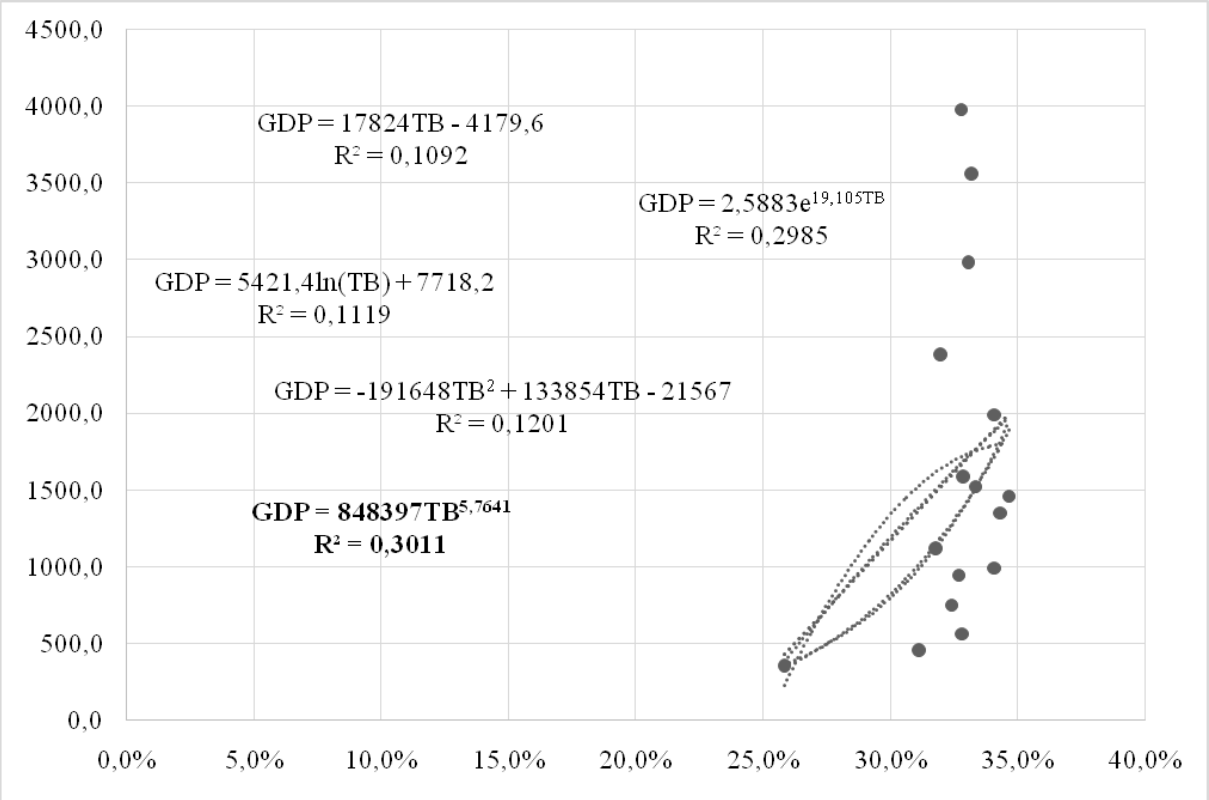


Рис. 2.7. Результати формалізації впливу загального податкового навантаження на ВВП (у фактичних цінах)

Джерело: побудовано та проведено розрахунки за даними, наведеними на рис. 2.5.

З даних рис. 2.7 видно, що з 5 статистичних залежностей ВВП (у фактичних цінах) від загального податкового навантаження на економіку найбільш достовірною (рівень апроксимації 0,301) є степенева функція. Економічна інтерпретація степеневого рівняння така: при зростанні загального податкового навантаження на економіку на 1 % обсяг ВВП (у фактичних цінах) може збільшитися на 5,8 %. При цьому зміни в обсягах ВВП на 30,1 % обумовлюються змінами загального податкового навантаження, а вплив решти факторів – 69,9 %.

Отже, результати оцінки стану податкового навантаження на економіку України дозволяють зробити висновки, що в Україні третина доходів у економіці станом на кінець 2019 р. перерозподіляється через податково-бюджетну систему, а у 2004 р. лише четверта частина доходів перерозподілялася посередництвом податково-бюджетної

системи; у 2019 р. посилилося навантаження непрямого оподаткування, склавши 14 % проти 7,1 % ВВП у 2004 р., причому частка прямого оподаткування становила 13 %, зрісши на 2,1 %, а навантаження єдиного соціального внеску скоротилося з 7,9 до 5,8 %. Також визначено, що зростання загального податкового навантаження на 1 % супроводжувалося збільшенням обсягу ВВП на 5,8 %. У зв'язку з цим можна зробити висновок, що податкова складова фіскальної політики чинить прямий вплив на економічний розвиток (із середньою тісною зв'язку).

2.2. Регулятивний потенціал екологічного оподаткування карбоно-інтенсивних підприємств в умовах переходу до кліматично-нейтральної економіки

В умовах загострення проблеми зміни клімату актуалізуються питання пошуку ефективних інструментів обмеження викидів парникових газів, одними із ключових є цінові – система торгівлі викидами (далі – СТВ) та податки. У світовій практиці до ефективних податкових інструментів відносять податки на викиди двоокису вуглецю, які безпосередньо пов'язані з його викидами або вмістом у паливі, та акцизні податки на енергоресурси з урахуванням застосованих пільг, знижених ставок та відшкодування, що забезпечують цінові сигнали емітентам. З впровадженням податків уряди встановлюють ціну, яку платники податків повинні сплачувати за кожну тону викидів CO_2. Тим самим задіюється їх статична та динамічна ефективність, які відповідно полягають у здатності забезпечувати зменшення емісії CO_2 найменш витратним способом та впливати на процес технологічних змін через створення стимулів до розробки та впровадження інноваційних технологій для зменшення викидів.

В Україні до податкових інструментів обмеження викидів CO_2 відносять акцизні податки на нафтопродукти та електроенергію і податок на викиди двоокису вуглецю, який є складовою екологічного податку. В контексті цього особливої уваги заслуговує податок на двоокис вуглецю, який потребує вдосконалення податкового адміністрування задля забезпечення його фіскальної ефективності та зменшення транзакційних витрат на виконання податкового обов'язку.

Незважаючи на те, що в Податковому кодексі України розрахунок такого податку ґрунтується на фактичних показниках викидів CO_2, на практиці він здійснюється на основі кількості спожитих ресурсів та характеристики виробничого процесу. Відповідно, складнощі в адмініструванні цього податку полягають у трудомісткості податкових перевірок та необхідності залучення фахівців природоохоронних органів. При цьому надходження екологічного податку 2019 р. у розрахунку на одного платника податків надзвичайно низькі та становлять близько 55 тис. грн, що, для порівняння, становить 0,01 % від подібного показника з акцизного податку з пального. Все це не дозволяє дотримуватися принципу економічності оподаткування та актуалізує необхідність пошуку можливостей спрощення процесу податкового адміністрування на основі кращих практик світового досвіду.

Європейський досвід функціонування податків на викиди CO_2 в останні роки дав різноманітне та багате джерело для розробки і реалізації енергетичної політики та показав, що цей ціновий інструмент можна адаптувати до широкого кола національних цілей [144].

Податки на викиди CO_2, відповідно до статистичного керівництва країн ЄС з екологічних податків, можуть бути віднесені до групи енергетичних податків, зокрема акцизних податків на енергоресурси, що використовуються у транспорті (бензин, дизельне паливо, скраплений газ) та енергоресурси, що використовуються домогосподарствами, промисловістю та комунальними господарствами (рідкі палива, природний газ, вугілля та електроенергія). Це обумовлено тим, що в більшості країн податки на викиди CO_2 є непрямими і встановлюються у вигляді структурної компоненти ставки енергетичних податків і виділити їх в податковій статистиці складно. Податкові надходження від цих податків є значними, порівняно з тими, що надходять від податків на забруднення. Це означає, що включення податків на викиди CO_2 до групи податків на забруднення навколишнього природного середовища, а не до податків на енергію, призвело б до викривлення статистики на національному та міжнародному рівнях.

---

[144] Khastara M., Aslania A., Nejatib M. How does carbon tax affect social welfare and emission reduction in Finland? Energy Reports. № 6. 2020. P. 736–744. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2352484719302690

Систематизація європейської практики [145] впровадження заходів протидії зміні клімату дозволяє констатувати про поєднання різних цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю, зокрема СТВ з податками, яке можливе у вигляді таких моделей:

– *модель 1* – країни використовують систему торгівлі викидами для обмеження викидів двоокису вуглецю та акцизні податки на енергоресурси, які опосередковано є ціновими інструментами скорочення викидів парникових газів. Безпосередні податки на викиди CO_2 не встановлені (Німеччина, Казахстан, Туреччина та інші);

– *модель 2* – країни комбінують систему торгівлі викидами з податком на викиди CO_2, який безпосередньо пов'язаний із вмістом цієї речовини в паливі. При цьому податок на викиди CO_2 може бути двох типів:

а) структурною компонентою CO_2 у ставці акцизних податків *(fuel base carbon tax)* (Данія, Ірландія, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція);

б) функціонувати у складі податків на забруднення навколишнього природного середовища *(emission base carbon tax)* та справлятися з фактичних або виміряних викидів CO_2 (Естонія, Іспанія, Ісландія, Латвія, Ліхтенштейн, Норвегія, Польща, Словенія, Швейцарія, Україна);

– *модель 3* – країни комбінують систему торгівлі викидами з податком / збором та механізмом підтримки мінімального рівня цін на викиди CO_2, який використовується для збалансування ціноутворення у СТВ. Наприклад, Велика Британія та на розгляді в Нідерландах. Сутність інструменту полягає у тому, що якщо ціна на квоти в системі торгівлі викидами нижча за мінімальний рівень цін на викиди двоокису вуглецю в країні, виробники сплачують різницю у вигляді податку / збору. Це одночасно забезпечує стабільний рівень цін на викиди двооксиду вуглецю, спонукає до впровадження інвестицій у кліматично нейтральні технології та не викривлює ринкові умови для різних секторів економіки.

Необхідно зазначити, що всі моделі функціонують у поєднанні з існуючими режимами гармонізованого акцизного оподаткування енергоресурсів в ЄС.

---

[145] Carbon Pricing Dashboardhttps. The World Bank. URL: https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data

З огляду на європейсьу практику для України найбільш прийнятним є використання податків на викиди двоокису вуглецю у вигляді структурної компоненти у ставці акцизних податків, а не у складі екологічних податків. Це дозволить спростити адміністрування такого податку та стимулювати економічних агентів до зміни споживчої та виробничої поведінки, що в кінцевому підсумку сприятиме зменшенню енергоємності ВВП та протидіятиме зміні клімату.

2.3. Синергетичний ефект податкових та цінових інструментів обмеження викидів двоокису вуглецю енергоємними видами діяльності

Екологічні проблеми, пов'язані з використанням викопного палива, розробили різні інструменти енергетичної політики для досягнення своїх екологічних, економічних та соціальних цілей. Нині серед найефективніших ринкових підходів стимулювання зменшення викидів парникових газів, які дозволяють врахувати величину екологічної шкоди у ринковій ціні на викопне паливо, є поєднання цінових інструментів політики – системи торгівлі викидами та податку на викиди двоокису вуглецю.

Розвиток добре функціонуючого міжнародного вуглецевого ринку через зв'язок систем торгівлі викидами є довгостроковою політичною метою ЄС та міжнародного співтовариства. Система торгівлі викидами ЄС (*European Union's «Emissions Trading Scheme»,* далі – СТВ ЄС), яка є першою та найбільшою СТВ у світі, – інструмент досягнення цілей ЄС щодо скорочення викидів CO_2, що задекларовані на міжнародному рівні та відображені в законодавчих актах ЄС. Система працює за принципом обмеження викидів CO_2 та передбачає торгівлю квотами на викиди CO_2 підприємствами, які не повністю використовують отриманий обсяг квот, з іншими підприємствами. Відповідно на ринку в процесі торгівлі формується ціна на квоти, а отже, і на викиди. З метою покриття викидів квотами підприємства можуть або купувати квоти на ринку, або інвестувати у зелені технології та продавати надлишкові квоти.

Отже, торгівля квотами на викиди CO_2 може бути ефективним варіантом підтримки інвестицій з низьким рівнем вуглецю та стиму-

лювання екологічної модернізації підприємств, проте потребує вищих та стабільних цін на квоти, ніж спостерігаються нині. Так, волатильність цін СТВ ЄС, що є наслідком впливу лобізму та втручання урядів, підірвала ефективність цього складного та непрозорого непрямого методу ціноутворення. Більше того, міжнародні експерти прогнозують, що Covid та супроводжуюча його економічна криза призведуть до ризику збільшення безкоштовного розподілу викидів, як це спостерігалося на перших етапах функціонування СТВ ЄС (2008 р.).

У свою чергу, податок на двоокис вуглецю покликаний покращити екологічні та кліматичні результати при одночасному підвищенні ефективності роботи фіскальної системи задля сприяння справедливості, добробуту та конкурентоспроможності. Різниця між податком на викиди CO_2 та СТВ не є абсолютною, проте існує певна дискусія щодо відносних переваг між цими типами інструментів. Однією з основних відмінностей між ними є те, що СТВ, яка встановлює максимальний рівень викидів, дозволяє визначити екологічний результат, проте не визначає ціну викидів CO_2, тоді як податок на викиди CO_2 враховує обидва фактори.

Поряд з існуючими ціновими інструментами обмеження викидів CO_2, у рамках Європейського зеленого курсу *(European Green Deal)* та відповідно до зобов'язань ЄС щодо досягнення вуглецевої нейтральності до 2050 р. також обговорюється альтернативний захід обмеження викидів CO_2 – Механізм регулювання вуглецю на кордоні (*Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM)*[146]. Він спрямований на стимулювання інших країн до прискорення переходу до кліматичної нейтральності та попередження перенесення промислового виробництва за межі ЄС або заміщення імпортом із більш високим, ніж у ЄС вмістом CO_2 *(carbon leakage)*[147]. Однак такий підхід може бути невигідним для цільових країн та суперечити правилам СОТ.

---

[146] Експерти: уряду не вдалося синхронізувати кліматичний і енергетичний напрями. Green Post.2020. URL: https://greenpost.ua/news/eksperty-uryadu-ne-vdalosya-synhronizuvaty-klimatychnyj-i-energetychnyj-napryamky-i752

[147] Нове кліматичне законодавство ЄК: можливість запровадження механізму CBA матиме прямий вплив на Україну. Ecobusiness Group. 2020. URL: https://ecolog-ua.com/news/nove-klimatychne-zakonodavstvo-yek-mozhlyvist-zaprovadzhennya-mehanizmu-sva-matyme-pryamyy

В Україні серед перерахованих інструментів нині функціонує лише податок на викиди CO_2, який був запроваджений у 2011 р. як складова екологічного податку на забруднення атмосферного повітря від стаціонарних джерел. Проте ставки вітчизняного податку залишаються занадто низькими, що не дозволяє зменшити ризики від наслідків зміни клімату та забруднення атмосферного повітря. А процес адміністрування, зумовлений складністю розрахунку податкового зобов'язання, створює значні транзакційні витрати, що робить оподаткування економічно неефективним.

На порядку денному уряду України розглядаються питання щодо запровадження й інших цінових інструментів обмеження викидів CO_2. Зокрема, Угода про асоціацію між ЄС та Україною передбачає прийняття рішення щодо запуску СТВ, яка у тестовому режимі може запрацювати з 2025 р. З метою прозорого і коректного обліку викидів CO_2 в Україні вже з 1 січня 2021 р. запроваджено процедуру моніторингу, звітності та верифікації (далі – МЗВ) викидів парникових газів від енергетичних та промислових установок (підприємств)[148], що є важливим елементом та передумовою для запровадження СТВ.

Також перед Україно постали виклики, пов'язані із запровадження *CBAM*, який може запрацювати з 2023 р. Зокрема, його реалізація може створити нову форму торговельних обмежень для експорту товарів з України до ЄС. Це включатиме імовірне зростання ціни для кінцевого споживача-імпортера, зменшення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на ринку ЄС та, відповідно, обсягів експорту. Отже, можливість запровадження механізму CBAM безпосередньо впливатиме на Україну, а стислі часові рамки вимагають швидких дій щодо передбачення можливості виключень з під дії такого механізму товарів та послуг, що експортуються з України до ЄС. Поряд із впровадженням таких виключень необхідно передбачити введення Україною аналогічного механізму для країн, які не входять до ЄС, що дозволить запобігти імпорту продукції з високим вмістом CO_2 в Україну.

[148] Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів: Закон України від 12.12.2019 № 377-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/377-20

У цьому напрямі Урядом України ведеться робота, зокрема створено робочу групу у складі представників Кабінету Міністрів України та міністерств (Міністерство фінансів України, Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України, Міністерство енергетики України та Міністерство економіки України)[149]. Основною метою її діяльності є узгодження підходу щодо застосування до України механізму коригування вуглецю на кордоні для проведення консультацій з Європейською комісією.

Реалізація Європейського зеленого курсу несе додаткові виклики для України, оскільки подальша декарбонізація є обов'язковою умовою для продовження інтеграції та транскордонної взаємодії. Крім існуючої СТВ ЄС, нова європейська політика планує впровадити механізм вуглецевого коригування імпорту. Отже, у процесі розробки та впровадження заходів державної політики щодо обмеження викидів CO_2 для України необхідно враховувати ризики, які пов'язані з взаємодією перерахованих цінових інструментів, що обумовлено їх сутністю та особливостями функціонування.

2.4. Реалізація фіскального потенціалу акцизного оподаткування

Глобальна пандемія COVID-19 кардинально змінила світ та вплинула практично на всі аспекти функціонування економіки та суспільства. Реакція на ці виклики урядів практично всіх країн світу активно проявилася й у податкових заходах, спрямованих на підтримку громадян та бізнесу, особливо малого. Були впроваджені цільові тимчасові пільги, відстрочені нововведення, подача податкової звітності, сплата податкових зобов'язань та авансових платежів, скореговані норми щодо перенесення збитків на наступні періоди, призупинені нарахування штрафних санкцій та пені, виїзні податкові перевірки, стягнення податкового боргу, прискорено відшкодування

[149] Про утворення робочої групи для узгодження підходу щодо застосування до України механізму коригування вуглецю на кордоні для проведення консультацій з Європейською комісією: Постанова Кабінету Міністрів України; Склад колегіального органу, Положення від 24.03.2021 № 265. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2021-%D0%BF#Text

ПДВ, особливо для експортоорієнтованого малого бізнесу, розширено використання цифрових технологій для підвищення якості надання послуг платникам податків тощо. Окремі з цих заходів впроваджені і в Україні.

Поруч із податковим стимулюванням економіки до виходу із кризи актуальним залишається пошук джерел фінансування нагальних державних програм. Швидкі та стабільні надходження до державного бюджету можна забезпечити шляхом розширення бази акцизного податку та підвищення ефективності заходів його адміністрування. При цьому це не збільшить податковий тягар для громадян, оскільки акцизний податок, чи не єдиний, який кінцеві платники сплачують добровільно. Для того щоб його не платити достатньо не купувати підакцизну продукцію, яка, як відомо, не належить до товарів першої необхідності.

В Україні в кризові моменти, коли терміново потрібні були ресурси, уряд вдавався до засобу «швидкої допомоги» – підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби. Так, наприклад, у 2015 р. та 2019 р. ставки підвищували 2 рази на рік. Проте нині цей засіб вже не працює, темп зростання ставок значно відстає від темпу зростання надходжень, у 2019 ці показники становили 121 %, та 101,3 %. При цьому планові показники надходжень не виконано на 23,5 %. Причиною цього стала спадна динаміка ринку тютюнових виробів, зумовлена:

– скороченням кількості курців;

– переорієнтацією потоків сигарет «cheap whites»[150] з України в країни-сусіди;

– ухиленням від сплати податків та уникненням від оподаткування;

– відкликанням виробниками марок акцизного податку та сплачених коштів на суму 855 млн грн і скороченням обсягу реалізації на

[150] Cheap whites – сигарети, що законно виробляються на одному ринку та оподатковуються за місцем виробництва або звільняються від оподаткування при експорті і свідомо продаються трейдерам, які перевозять їх до іншої країни, в якій реалізуються незаконно без сплати національних податків та мита (European Parliament. Answer given by Mr Semeta on behalf of the Commission. OJ C 279 E, 23/09/2011 ed, 2011. http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2010–011191&language=EN (accessed 31 Mar 2015).

внутрішньому ринку (без імпорту) в жовтні та листопаді, порівняно з вереснем, на 33 та 34 % внаслідок можливого введення «маржі Холодова»[151];

– переходом споживачів на менш дорогу альтернативу традиційним сигаретам: електронні сигарети та самокрутки тощо. За нашими розрахунками вартість такої продукції є вдвічі меншою від сигарет із фільтром медіум класу. Втрати бюджету від переміщення попиту за рахунок різниці ставок становлять від 0,3 до 0,7 млрд грн.

Електронні сигарети. Нині у світі налічується близько 40 млн споживачів цієї продукції, що становить 3,6 % від кількості осіб, які палять, в Україні ця частка – 7 % за даними Euromonitor International. Наша країна є одним із десяти найбільших ринків[152] електронних сигарет у світі поряд із Великою Британією, Францією, Німеччиною, Канадою, Іспанією, Італією, Росією та Південною Кореєю. Така продукція у нашій країні набула поширення в 2012 р. та почала відвойовувати значну частку ринку традиційних сигарет. Відсутність державного регулювання у цілому та оподаткування зокрема призвело до переміщення попиту з оподатковуваних товарів на неоподатковувані та відповідного скорочення надходжень акцизного податку.

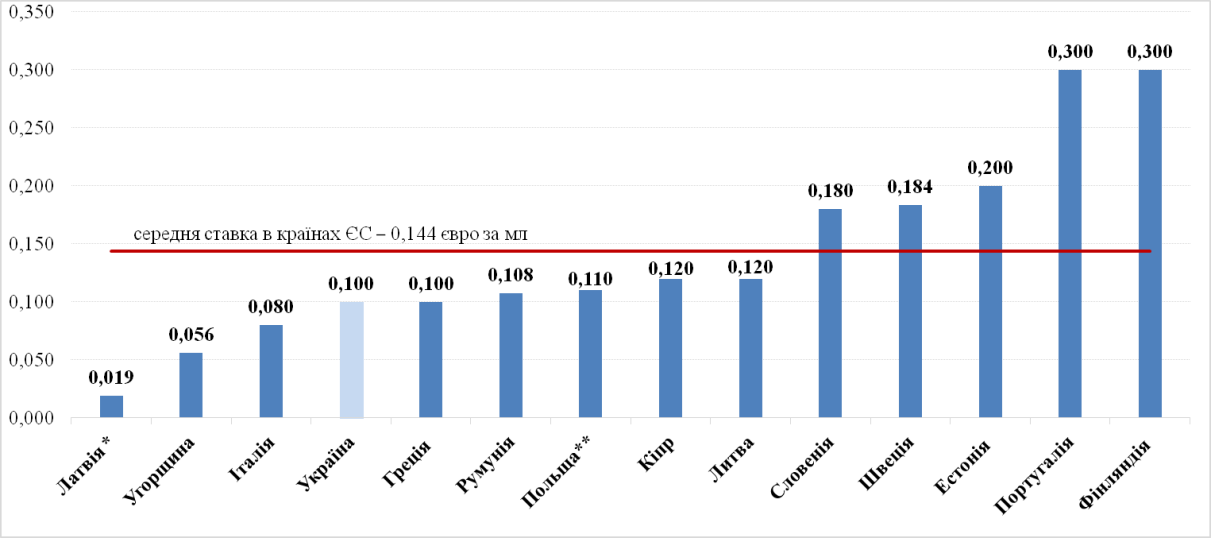
Акцизний податок на рідини для електронних сигарет уже існує у 14 країнах ЄС: Греції, Естонії, Італії, Кіпрі, Нідерландах, Латвії, Литві, Португалії, Польщі, Румунії, Словенії, Угорщині, Фінляндії, Хорватії та Швеції. Середня ставка становить 0,144 євро на мілілітр (рис. 2.8).

Підходи до оподаткування у країнах ЄС різняться, оподатковують рідини як з нікотином, так і без. Наприклад, у Латвії додатково оподатковується вміст нікотину у рідині за ставкою 0,005 євро на мг, а в Італії застосовується диференційована ставка залежно від того, містить рідина нікотин чи ні, та розраховується на основі середньозваженої ціни традиційних сигарет. У Хорватії електронні сигарети віднесені до підакцизних товарів, проте застосовується нульова ставка.

---

[151] Поправка до законопроєкту про запровадження єдиного рахунку для сплати податків щодо фіксованої маржі прибутковості оптових продавців у 7 % і 13 % – у роздрібних торговців.

[152] За виключенням США та Китаю.



* Ставка у Латвії вказана з урахуванням додаткового акцизного оподаткування нікотину за ставкою 0,005 євро на мл; її взято з розрахунку вмісту нікотину 18 мг у ємності з обсягом рідини 10 мл.

** З 1 липня 2020 р.

Примітка: ставки встановлено в національній валюті та конвертовано за курсом євро на квітень 2020 р., за даними Eurostat.

Рис. 2.8. Порівняння ставок акцизного податку на рідини для електронних сигарет у країнах ЄС у 2020 р. та в Україні згідно із законодавчими змінами на 2021 р., євро за мл

Джерело: складено авторами на основі[153].

В Україні акцизний податок на електронні сигарети впроваджено у 2021 р. Законом України № 466-IX[154] зі встановленням специфічної ставки на літр рідини з нікотином або без (сам пристрій не оподатковують) у розмірі 3 000 грн та застосування до них марок акцизного податку. Іншим Законом України № 465[155] визначено

[153] Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: https://vaporproductstax.com/taxation-database/

[154] Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-IX

[155] Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 465. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text

поняття електронних сигарет[156] та окреслені деякі аспекти їх державного регулювання.

Розмір ставки вітчизняного акцизного податку на рідини для електронних сигарет є близьким до рівня країн-сусідів, що дозволить уникнути поширення контрабанди цієї продукції. У Польщі з 1 липня 2020 р. така ставка акцизного податку становить у перерахунку з національної валюти 3 200 грн, у Румунії та Росії вона дорівнює 3 089 грн та 4 760 грн за літр рідини, відповідно.

Медіанний розрив між ставками акцизу на традиційні й електронні сигарети у країнах ЄС у 2020 р. трохи більше 9 разів та коливається від 57,9 раза у Латвії до 4,56 у Португалії. В Україні у 2021 р. такий розрив становить 3,38 раза, а в 2025 р., після низки підвищень ставки акцизного податку для традиційних сигарет, – 7,35, що значно менше медіанного рівня в ЄС (рис. 2.9). Тобто диференціація рівня акцизного навантаження на ці види продукції в Україні є в рази меншою, ніж в ЄС, що свідчить про високий рівень акцизу на рідини для електронних сигарет в Україні.

Разом з тим можуть виникнути ускладнення щодо контролю за обігом рідин для електронних сигарет багаторазового використання відкритого типу[157], що посилить ризики ухилення від сплати акцизу. Це зумовлено декількома факторами. По-перше, немає стандартизованої форми упаковки для рідин з нікотином чи без на кшталт пачки традиційних сигарет. Рідини містяться у скляних або пластикових пляшечках різної форми та об’єму, що робить неможливим розробку та застосування типового дизайну марки акцизного податку[158]. Крім того, рідини виробляються і ввозяться в Україну у великих ємностях і обсягах та розливаються в ємності менших обсягів на етапі дистрибуції. Таким чином акцизні марки будуть наклеєні лише на великі ємності, а ті ємності, які

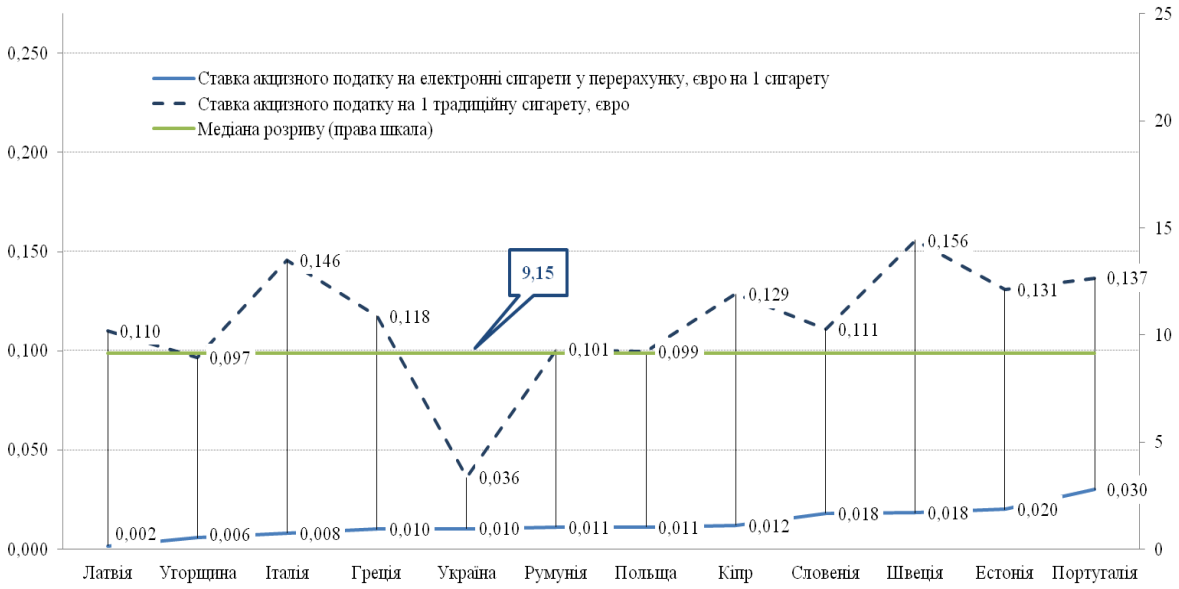
---

[156] Електронна сигарета – виріб, який може бути використаний для споживання (вдихання) парів, що утворюються внаслідок нагрівання компонентами такого виробу рідин, які містять або не містять нікотин. Електронні сигарети можуть бути одноразовими або багаторазовими.

[157] Передбачають самостійне змішування рідини та заправку її у перезаправний картридж.

[158] Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров’я. Tobacco Tactics. URL: https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/

будуть у продажу, залишаться немаркованими[159]. По-друге, не всі речовини для змішування рідини[160] є підакцизними. Це означає, що обіг останніх не є об'єктом спеціального контролю з боку держави. Йдеться про такі речовини, як пропіленгліколь, гліцерин, ароматизатори тощо, які досить широко використовуються у харчовій, косметичній та фармацевтичній промисловості.



Примітки: у перерахунку на 1 традиційну сигарету за співвідношенням 1 мл рідини = 10 традиційних сигарет; в Україні ставка акцизного податку для рідин для електронних сигарет вводиться з 1 січня 2021 р.; ставки акцизу на такі рідини у країнах ЄС взято станом на травень 2020 р.; у Латвії ставку щодо рідини взято з урахуванням додаткового акцизного оподаткування нікотину за ставкою 0,005 євро за мл, з розрахунку вмісту нікотину 18 мг в ємності з обсягом рідини 10 мл.

Рис. 2.9. Співвідношення між ставками акцизного податку на рідини для електронних сигарет та на традиційні сигарети у країнах ЄС та Україні у перерахунку на 1 традиційну сигарету

Джерело: складено авторами на основі даних[161].

---

[159] Інформація за матеріалами каналу 112.ua. 20.01.20. URL: https://112.ua/statji/slugi-reshili-podoit-biznes-kak-rada-perekroila-nalogovyy-kodeks-522642.html

[160] Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров'я. Tobacco Tactics. URL: https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/

[161] Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: https://vaporproductstax.com/taxation-database/; Excise Duty Tables. Part III – Manufactured Tobacco. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf

Досвід країн Євросоюзу свідчить про те, що акцизне оподаткування рідин для електронних сигарет має впроваджуватися разом із державним регулюванням їх виробництва та обігу; в іншому випадку можна не отримати податкові надходження в повному обсязі. Більш того, необхідно виконувати вимоги Рамкової конвенції ВООЗ із боротьби проти тютюну та імплементувати у вітчизняне законодавство норми Директиви 2014/40/ЄС [162]. Зокрема, в Україні потрібно впровадити такі додаткові заходи: друк на упаковці попередження, що рідина для електронних сигарет містить нікотин, який викликає звикання, та повідомлення про його вміст; обмеження обсягу заправних контейнерів/картриджів до 10 мл, а змінних картриджів або резервуарів до 2 мл; встановлення обмеження щодо максимального вмісту нікотину у рідині у розмірі до 20 мг/мл; заборона використання вітамінів, кофеїну, таурину, які стимулюють життєві сили або створюють враження, що споживання такої продукції є корисним для здоров'я, а також інгредієнтів, які забарвлюють пару, канцерогенних, мутагенних та інших шкідливих речовин. Крім того, потрібно ввести обов'язкове попереднє маркетингове повідомлення про продаж електронних сигарет та обмежити їх рекламу, спонсорство та будь-яке стимулювання продажу. Норма щодо встановлення вікових обмежень також потребує удосконалення, оскільки передбачена заборона реалізації неповнолітнім лише рідини для електронних сигарет, проте самі пристрої вони можуть купувати.

Отже, в Україні потрібно ввести уже законодавчо регламентоване акцизне оподаткування електронних сигарет за помірною ставкою шляхом оподаткування їхніх рідин, незалежно від вмісту в них нікотину, але відмовитися від застосування при цьому марок акцизного податку та впровадити додаткові заходи з державного регулювання їхнього виробництва та обігу. Крім того, для забезпечення ефективного адміністрування акцизного податку важливо зважати на розвиток вітчизняного ринку електронних сигарет, що вимагає подальших

[162] Про наближення законів, підзаконних нормативно-правових актів та адміністративних положень держав-членів щодо виробництва, представлення та продажу тютюнових виробів та супутніх продуктів і про скасування Директиви 2001/37/ЄС. Директива Європейського Парламенту і Ради від 3 квітня 2014 р. (2014/40/ЄС). URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/2014-40-es.pdf

досліджень з урахуванням додатково зібраної інформації про тенденції та особливості споживання й реалізації такої продукції.

Крім залучення до оподаткування електронних сигарет, збільшити надходження до бюджету можна шляхом включення до підакцизних товарів солодких безалкогольних напоїв. Зокрема, напоїв із високим вмістом цукру[163, 164], таких як солодкі газовані напої; енергетичні; спортивні; холодний чай; солодкі кавові; будь-які інші напої, до яких цукроза або фруктоза додані для отримання солодкого смаку.

Такі податки є однією з рекомендацій ВООЗ, які направлені на запобігання нездоровому харчуванню та компенсацію зростаючих економічних витрат, пов'язаних із ризиками для здоров'я, зокрема ожиріння, карієс, розвиток серцево-судинних захворювань, діабет другого типу, рак кишечника тощо.

Акцизний податок на такі напої активно впроваджується у різних країнах світу, зокрема в деяких штатах США та країнах Європи – Бельгії, Великій Британії, Іспанії (Каталонії), Ірландії, Норвегії, Латвії, Португалії, Угорщині, Хорватії, Фінляндії та Франції. У країнах Європи середня гранична ставка становить 0,1679 євро за літр (рис. 2.10). В окремих із них[165] використовується диференційований підхід до встановлення ставок залежно від вмісту цукру в безалкогольному напої.

Найбільш ефективно такий податок функціонує у Франції, Фінляндії та Угорщині. Так, у Франції акцизний податок на напої з додаванням цукру та штучних підсолоджувачів, включаючи газовані напої, морси, ароматизовані води та «легкі» напої, запроваджений з 1 січня 2012 року. До напоїв застосовується фіксована ставка незалежно від вмісту цукру. Спочатку ставка податку становила 7,16 євро за

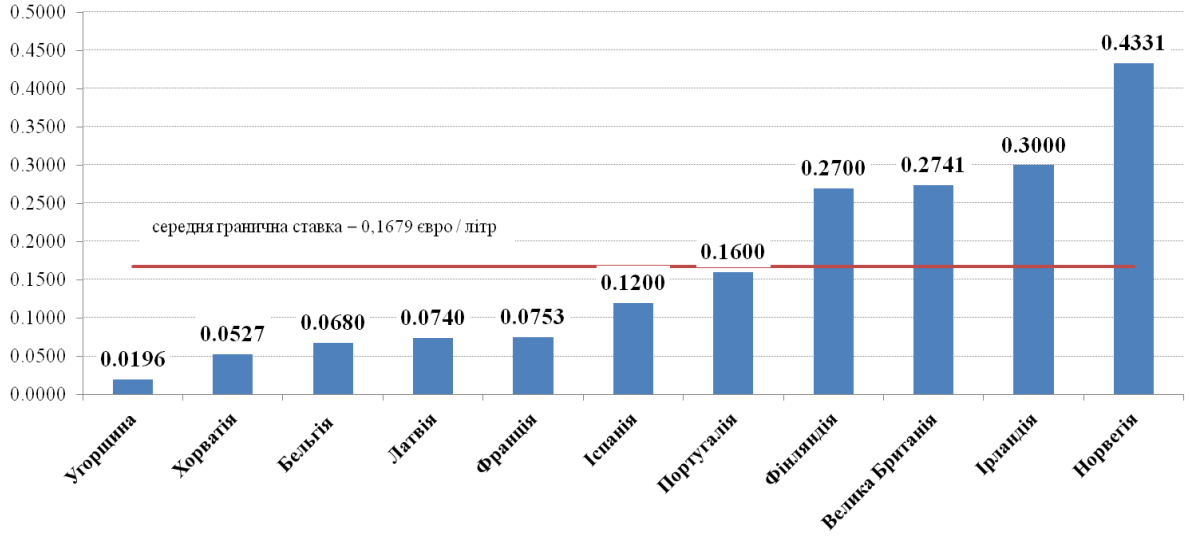
---

[163] Вільний цукор відносять до моносахаридів (таких як глюкоза, фруктоза) та дизахаридів (таких як сахароза або столовий цукор), які додаються до продуктів та напоїв виробника кухарями та споживача, а також цукру, який природно присутній у меді, сиропах, фруктових соках та концентратах фруктових соків.

[164] Солодкі безалкогольні напої є основним джерелом споживання вільного цукру в раціоні людей, особливо серед дітей та підлітків. У середньому в одній банці такого напою міститься близько 40 грам доданого (вільного) цукру, що прирівнюється близько 10 чайних ложок столового цукру.

[165] Бельгії, Великій Британії, Ірландії, Іспанії (Каталонії), Норвегії, Португалії, Фінляндії.

100 літрів, та у 2015 році збільшилася до 7,53 євро (0,081 дол. США / літр). Податок стягується з виробників, переробників, імпортерів. З 2013 року надходження від акцизного податку є цільовими і спрямовуються на національне медичне страхування. За даними дослідження Nutrinet, яке проводилося для управління охорони здоров'я у 2013 році, споживання газованих напоїв зменшилося серед молоді, групи населення з низьким рівнем доходу та домогосподарств з підлітками.



*в Каталонії.

Примітка: ставки акцизного податку встановлені в національній валюті та конвертовані в євро за курсом на квітень 2020 р.

Рис. 2.10. Граничні ставки акцизного податку на солодкі безалкогольні напої в окремих країнах Європи, євро / л

Джерело: [166].

У 2014 році надходження до бюджету становили близько 300 мільйонів євро. Податок мав позитивний вплив на споживчу поведінку, з точки зору охорони здоров'я, і загалом добре сприйнявся населенням.

З 2011 року акцизний податок у Фінляндії справляється відповідно до Закону про акцизні збори на солодощі, морозиво та безалкогольні напої від 17 грудня 2010 року (1127/2010). Для безалкогольних напоїв, включаючи фруктові соки, мінеральну воду та лимонад, застосовуються багаторівневі ставки податку залежно від вмісту цукру

[166] «Taxes in Europe» database. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/economic-analysis-taxation/taxes-europe-database-tedb_en

або його відсутності. Наприклад, ставка податку становить 0,27 євро / 0,30 дол. США/ за літр для напоїв з вмістом цукру, або 0,12 євро / 0,129 дол. США/ за літр для напоїв, що не містять цукру.

Акцизні податки насамперед були введені для отримання надходжень до державного бюджету, але їх потенційний вплив на здоров'я та споживання теж враховувався. Платниками податку є склади та зареєстровані вантажоодержувачі, особи, які імпортують товари, що підлягають оподаткуванню, за межами Європейського Союзу або отримують їх у процесі господарської діяльності з іншої держави-члена.

Податок на солодкі безалкогольні напої накладає значне адміністративне навантаження на платників податків, що потрапляють у сферу його дії. Хоча вплив податку, споживання та здоров'я не було офіційно досліджено, проте за неофіційними даними введення податку призвело до зниження обсягу продажів та споживання безалкогольних напоїв.

В Угорщині, починаючи з вересня 2011 року, оподатковується вміст солі, цукру та кофеїну в різних категоріях продуктів харчування, зокрема готової до споживання, включаючи безалкогольні напої (такі як солодкі, штучно підсолоджені, енергетичні) та попередньо упаковані солодкі підсолоджені продукти. Цілями цього податку є: заохочувати здорові харчові звички шляхом розширення асортименту корисних товарів; заохочувати виробників до зміни складу своєї продукції та збільшити податкові надходження фінансування заходів з охорони здоров'я. Податок на товари охорони здоров'я – це специфічний податок за одиницю виміру, на основі вмісту цукру, солі та метилксантину в упакованих харчових продуктах. Ставка податку становить 7 форинтів (0,021 дол. США) за літр на безалкогольні напої та 200 форинтів (0,603) за літр на концентровані сиропи, які використовуються для підсолоджування напоїв. Платниками податку є виробники.

Підвищення цін було основною метою до зниження споживання нездорової продукції, хоча 20–38 % споживачів, незалежно від харчових категорій, знизили їх споживання через усвідомлення необхідності оздоровлення харчування. Споживачі з поганим станом здоров'я, знизили споживання оподаткованих податком продуктів у середньому вдвічі, порівняно з людьми, які мають більш міцне здоров'я.

Більш того, 40 % виробників продуктів харчування змінили склад своєї продукції, 30 % повністю усунули шкідливі компоненти, і 70 % зменшили кількість шкідливих компонентів.

Отже, податок на товари з охорони здоров'я досяг своїх цілей у галузі охорони здоров'я. 58–73 % населення у 2014 році зменшило споживання нездорової їжі, виробники продуктів харчування та напоїв змінили формулювання складу продукції, податкові надходження були майже повністю реалізовані.

На відміну від успішних практик застосування податків на солодкі безалкогольні напої існують країни, в яких податок впроваджено невдало. До таких країн відносять Еквадор, Єгипет, Таїланд. Проблеми, з якими стикнулись країни, пов'язані з тим, що не було розуміння, що саме потрібно оподатковувати, податок встановлений на низькому рівні, що неефективно вплинуло на поведінку споживачів, був відсутній моніторинг та оцінка впливу на здоров'я, в деяких випадках відсутність політичної підтримки, проблеми в реалізації фіскальної політики, які полягали як у надмірному тиску на виробників продукції та напоїв, так і відсутності правозастосовного потенціалу.

Зважаючи на необхідність обмеження споживання вільного цукру серед населення України, впровадження акцизного податку на солодкі безалкогольні напої є досить актуальним. Так, протягом останніх десяти років кількість пацієнтів з діабетом другого типу збільшилася приблизно на 50 %.

Якщо встановити ставку акцизного податку на солодкі безалкогольні напої в Україні на рівні 2 грн за л та припускаючи, що темп зростання ринку збережеться на рівні 2015–2019 рр. (107,4 %), можна забезпечити податкові надходження до бюджету в сумі 3 млрд грн. Також оподаткування призведе до зростання ціни на 15 % та відповідного скорочення споживання такої продукції.

Поряд з цим можна отримати додатковий фіскальний ефект внаслідок заощаджень на бюджетних програмах охорони здоров'я. Так, за 10 років у США податок на солодкі безалкогольні напої призвів до економії таких видатків у 17 млрд доларів[167]. Податкові надходження,

[167] Taxes on sugary drinks: Why do it? World Health Organization. URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/260253/WHO-NMH-PND-16.5Rev.1-eng.pdf?sequence=1

які можуть бути залучені від податків, можуть використовуватися на просвітницькі заходи щодо здорового способу життя та програми покращення здоров'я населення.

Поряд з розширенням бази акцизного податку додаткові податкові надходження можна отримати шляхом протидії уникненню сплати податків та ухиленню від оподаткування. Однією із форм уникнення від сплати податків є *форстолінг* – накопичення на складах виробників тютюнових виробів із акцизними марками, придбаними до підвищення ставок із метою мінімізації сплати податків у майбутніх періодах.

Сприятливими умовами для формування планів випуску виробів з урахуванням необхідності накопичення запасів є стабільний графік підвищення ставок[168] та авансова форма сплати акцизного податку[169], при якій податок перераховується при придбанні марок, як правило, до початку виробництва продукції[170]. Виробники тютюнових виробів до форстолігу вдаються у другому півріччі року. В цей період обсяги виробництва підакцизної продукції значним чином збільшуються з метою накопичення запасів продукції для реалізації в наступному році. За нашими розрахунками втрати акцизного податку на тютюнові вироби внаслідок форстолінгу 2015–2019 рр. досягали в окремі періоди 7 % надходжень (рис. 2.11).

Антифорстолінговий захід, запроваджений з 2017 у вигляді обмеження придбання марок акцизного податку у IV кв. не спрацював, проблему накопичення запасів тютюнових виробів вирішити не вдалося. Оскільки виробники починали накопичувати тютюнові вироби з III кв. року.

Як свідчить європейський досвід антифорстолінгового регулювання, не всі країни з першого разу впровадили ефективну систему заходів. Адже доволі важко спроєктувати механізм, який би одночасно

---

[168] Законом України від 07.12.2017 № 2245-VIII[168] передбачено збільшення ставок акцизного податку на тютюнові вироби у 2018 р., з урахуванням попередньої індексації загалом на 29,7 % та у подальшому до 2025 р. на 20 % щорічно до досягнення мінімального рівня ЄС.

[169] З 2013 р.

[170] У такому разі сума податку може бути скорегована при зміні ставки акцизного податку (за основу береться ставка, що діє на дату подання податкової декларації).

забезпечував стабільні податкові надходження протягом року та враховував зміну ринкових умов, при цьому не порушуючи функціонування тютюнового ринку.

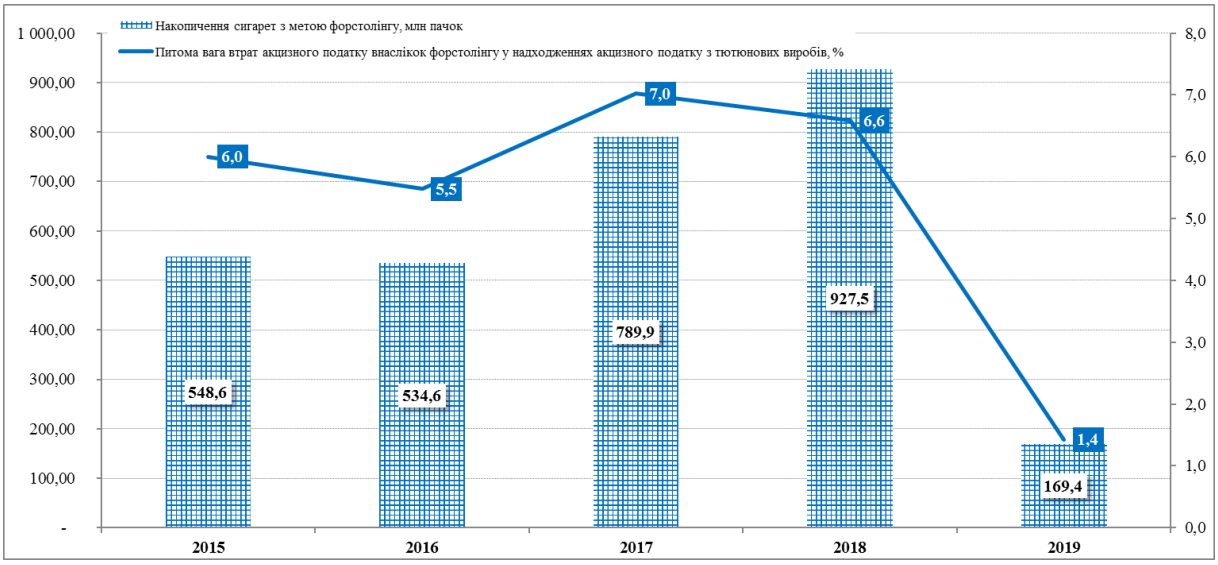


Рис. 2.11. Динаміка обсягів форстолінгу та втрат надходжень акцизного податку на тютюнові вироби протягом 2015–2019 рр.

Вважаємо, що вмрішити проблему форстолінгу може застосування квот на придбання марок акцизного податку не тільки у IV, а й у III кв. звітного року. Максимально можливий щомісячний обсяг продажу марок акцизного податку підприємству-виробнику або імпортеру тютюнових виробів потрібно визначати на основі середньомісячного обсягу реалізації попереднього року, а не виходячи з трьох попередніх календарних місяців поточного року (рис. 2.12). Причому коригувальний коефіцієнт на можливе зростання обсягу реалізації має бути встановлений виходячи з динаміки ринку тютюнових виробів. Оскільки період 2015–2019 рр. характеризувався спадною динамікою (середньорічний темп падіння становив 90,1 %), вважаємо, що такий коефіцієнт має бути встановлений на рівні 105 %. Впровадження зазначених рекомендацій дозволить збалансувати податкові надходження до бюджету.

**Нова система антифорстолінгового регулювання:
квоти на придбання марок акцизного податку**

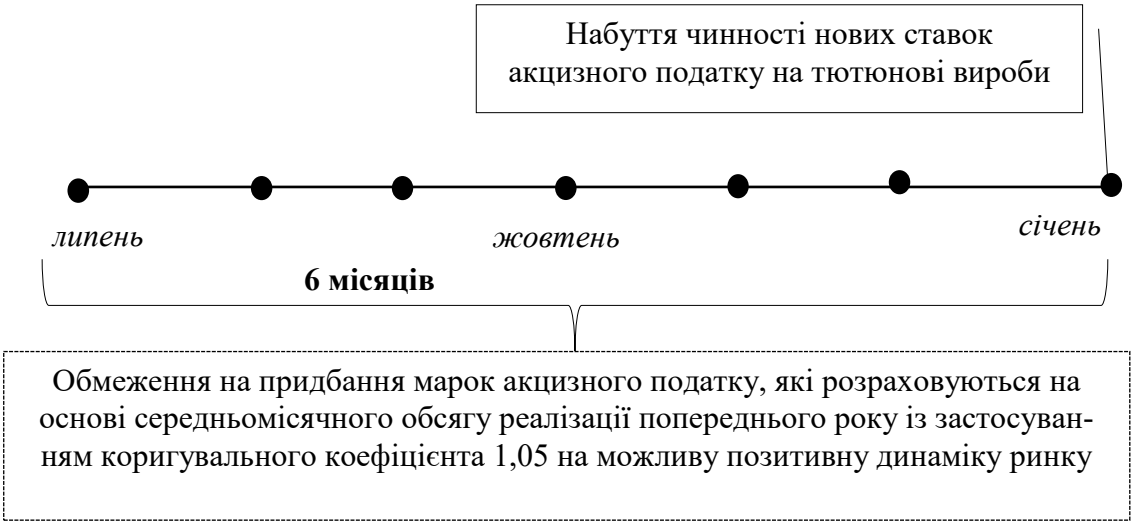


Рис. 2.12. Запропонована система антифорстолінгового регулювання в Україні

Джерело: розроблено авторами.

Часті зміни правил гри в оподаткуванні стають одними з чинників не тільки уникнення від сплати податків, а також і ***нелегального обігу тютюнових виробів.*** За даними Kantar TNS, його обсяги упродовж періоду дослідження коливалися від 3,8 млрд шт. у 2011 р. до 3,2 млрд шт. у 2020 р. з найбільшим значенням 6,8 млрд шт. у 2013 р. та найменшим – 0,9 млрд шт. у 2016 р. Проте в січні-лютому 2021 р. тенденція кардинально змінилася – частка нелегального обігу зросла майже вдвічі до 12,8 %.

Це актуалізує необхідність впровадження інноваційних інструментів контролю за обігом тютюнових виробів. Зважаючи на специфіку ринку України, таким інструментом є система виявлення та відстеження, яка передбачає нанесення унікального ідентифікатора безпосередньо на кожну пачку тютюнових виробів та агреговану упаковку. Це відповідатиме Директиві 2014/40/ЄС та Протоколу про ліквідацію незаконної торгівлі тютюновими виробами Рамкової конвенції ВООЗ та дозволить охопити весь спектр продукції, зокрема призначеної для міждержавного обігу (експорту, Duty Free), а також не сповільнюватиме логістику. Система має ґрунтуватися на міжнародних відкритих стандартах та бути економічно ефективною. Такий

інструмент контролю дозволить податковим органам оперативно з'ясовувати інформацію про походження, рух продукту та канали його дистрибуції, а також виявляти товари, які були випущені на ринок легально, проте просувались по ланцюгу постачання з порушеннями норм податкового законодавства. Максимізація використання зібраних даних є надзвичайно важливою. Реальна цінність системи T&T буде досягнута лише в тому випадку, якщо зібрані дані перетворяться у значущу інформацію, яка дозволяє контролюючим органам виявляти потенційні шахрайства, здійснювати цілеспрямовані дії та тим самим оптимізувати збір податків. Цей аспект лежить у центрі підходу Dentsu, що керує даними про виявлення та відстеження, який забезпечує урядам максимальну простежуваність ланцюга постачання та контроль за процесом збору податків у кожній країні. В ЄС Dentsu надає національним органам влади ряд можливостей аналізу даних для досягнення цієї мети шляхом виявлення відхилень та потенційних шахрайств. Ця аналітика була пристосована до конкретних потреб та викликів, яким протидіє ЄС. Для податкового відомства кожної з країн застосовано індивідуальний підхід, оскільки кожна країна стикається з різними проблемами. Зважаючи на це, існує можливість розробки сповіщень під потреби конкретних уповноважених органів та специфіки нелегального обігу в країні. Наприклад, співробітникам спеціалізованих підрозділів може надходити електронне сповіщення про значні відхилення в обсягах поставок тютюнових виробів порівняно з минулими періодами. Це дозволить ефективно відфільтровувати операторів ринку, які підлягають перевірці.

Врахування перерахованих пропозицій щодо розширення бази оподаткування та вдосконалення податкового адміністрування дозволить залучити до державного бюджету додатковий ресурс, досягти цілей охорони здоров'я щодо скорочення споживання шкідливої продукції, вирівняти конкурентні умови на ринку та скоротити нелегальний обіг тютюнових виробів.

2.5. Аналітичне та інструментальне забезпечення збільшення податкового потенціалу малого і середнього бізнесу для економічного розвитку

Податковий потенціал на місцевому рівні в умовах адміністративної та фіскальної децентралізації суттєвим чином залежить від ділової активності малого та середнього бізнесу. Саме ця ланка регіональної економіки забезпечує робочі місця для місцевого населення, формує його добробут та забезпечує платоспроможний попит.

Підприємництво сьогодні безпосередньо пов'язано з ризиком та пошуком інновацій, тож проблематика стимулювання та підтримки його розвитку є актуальною, особливо для малих та середніх підприємців, які не мають достатньо міцного фінансового ресурсу для свого сталого розвитку. Наразі малі і середні підприємства (далі – МСП) бачать одну з найголовніших перешкод для розширення – брак фінансових можливостей. Розуміючи необхідність побудови місцевої економіки саме на сучасних принципах конкурентоспроможності, на регіональному та загальнодержавному рівнях і маючи зростаючий фінансовий ресурс, місцеві органи влади починають приділяти все більше уваги малому та середньому підприємництву і впроваджувати фінансові механізми їх підтримки.

Дослідженням механізмів державного фінансового стимулювання розвитку суб'єктів господарювання займалися такі науковці, як В. Гончарова, Р. Данилейчук, І. Драган, І. Комарова. Значний внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів фінансової політики на державному і місцевому рівнях щодо підтримки розвитку сектору МСП зробили також такі науковці З. Варналій, С. Волосович, В. Герасименко, В. Патрушевська, Л. Воротіна, В. Гаврилюк, О. Ганенко, В. Геєць, В. Жук. Розвиток досліджень відбувається і в напрямі визначення ролі та впливу доступу до фінансування МСП. Так, дослідження М. Брогі і В. Лагазіо підтверджують, що в умовах посткризового фінансового відновлення економіки важливим є розширення не тільки доступу до позикових джерел фінансування, а й розвиток інструментів власного капіталу для малого бізнесу, які є найбільш вразливими до фінансових обмежень. Підтвердженням останнього є аналіз, проведений Ф. Чаі та Н. Бенг Діна, який довів більш високі дискримінаційні ставки кредитування для невеликих

компаній. Дослідження Т. Бека і А. Демергук-Кунта, проведені на базі даних 48 країн, свідчать про суттєвий вплив інституційного розвитку та фінансового розвитку на доступ до зовнішнього капіталу середніх і малих підприємств. Водночас за останніми дослідженнями фінансового стимулювання МСП компанії, які є об'єктами останнього, справляють несуттєвий зворотній ефект на інші підприємства, а також їх рівень зайнятості, значний ефект впливу на рівень інвестицій, показники та зайнятість безпосередньо цих компаній та одночасно низький на рівень заробітної плати.

Україна, перебуваючи у стані структурних перетворень в економіці, повинна шукати джерела динамічних трансформацій, що дадуть суттєвий поштовх до розвитку країни та її конкурентоспроможності економіки. Одним з таких джерел може стати мале та середнє підприємництво, а його підтримка та розвиток – одним із пріоритетних завдань державної політики. Адже МСП має характеристики, які релевантні сьогоденню, а саме: маневреність, гнучкість, швидкість прийняття рішень, інноваційність і вони стають вирішальними факторами перемоги у конкурентній боротьбі в сучасних загальносвітових реаліях. Важливість підтримки МСП саме на локальному рівні підтримується і практиками найрозвиненіших країн – Національна Ліга міст США підтверджує: нові компанії формують більшість нових робочих місць в економіці; малий бізнес працевлаштовує саме місцеве населення; МСП відіграє ключову роль у створенні унікального сенсу або ідентичності міста; у глобальній економіці саме «домашній» МСБ може мати більш глибокі корені. Актуалізація розвитку механізму фінансового стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу на локальному рівні визначається такими чинниками: по-перше, значимістю цього сектору ділової активності у соціально-економічному розвитку регіону, формуванні його фіскального та зокрема податкового потенціалу; по-друге, поступове зростання фінансових можливостей на регіональному рівні як основи для забезпечення функціонування ефективного локального фінансового механізму розвитку малого і середнього бізнесу.

Українське законодавство, а саме стаття 55 Господарського кодексу, доволі чітко дефінує поняття підприємств за розміром та дає чіткі рамки залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік. Так, до малого підприємництва потрібно відносити

суб'єктів господарювання, зокрема мікропідприємництва, які мають до 50 осіб працівників та річний дохід до 10 млн євро, а також до середнього підприємництва суб'єктів господарювання, що мають до 250 осіб працівників та річний дохід до 50 млн євро. Узагальнення законодавчого регламентування напрямів та методів стимулювання наведено у табл. 2.6.

Органи місцевого самоврядування можуть здійснювати стимулювання розвитку МСП виключно в правовому полі, функціонуючи в сфері публічного адміністрування та управління. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» у розділі IV, по суті, визначає напрями та види фінансової підтримки за кошти державного і місцевих бюджетів, а отже, на рівні міст України. Крім цього, Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» визначається, що державна допомога суб'єктам господарювання – це підтримка у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів.

Аналіз стану розвитку сектору МСП вказує на те, що пропорційно вони займають в Україні приблизно 98 % від загальної кількості підприємств, такий самий рівень спостерігається і в країнах західної Європи. Аналогічний рівень спостерігається і за показником кількості найманих працівників – 75 % загальної кількості. Разом із тим їх фінансовий стан значно відрізняється від показників європейських МСП.

Так, частка обсягу реалізації продукції середніми підприємствами по всіх областях України спостерігається на рівні від 60 % до 80 % обсягу по малих та середніх підприємствах (рис. 2.13). Однак, якщо поглянути на частку обсягу реалізації продукції МСП у загальній структурі, можна побачити тренд до її зменшення за географічною ознакою з заходу на схід (за винятком Харківської області), що пояснюється історично сформованою структурою регіональної економіки України. Так, найбільшу частку обсягу реалізації продукції МСП в 2016 році мала Рівненська область – 88 %, а найнижчу – Донецька – 33 %.

Таблиця 2.6

Напрями та методи стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва, які можуть використовувати органи місцевого самоврядування щодо розвитку місцевого бізнесу та збільшення їх податкового потенціалу у перспективі

	Напрями	**Методи**	
Група	**ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»**		**ЗУ «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»**
Пряма фінансова підтримка	• Забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо	• Часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами. • Часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями. • Надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів МСП. • Надання кредитів для започаткування діяльності. • Надання позик на придбання і впровадження нових технологій. • Компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами МСП та великими підприємствами	• Надання субсидій та грантів. • Надання дотацій. • Надання гарантій, кредитів на пільгових умовах, обслуговування кредитів за пільговими тарифами
Непряма фінансова підтримка	• Удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування. • Запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. • Залучення до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції для державних та регіональних потреб		• Списання боргів, штрафних санкцій, компенсація збитків. • Надання товарів чи послуг за цінами, нижчими ринкових або придбання товарів чи послуг за цінами, вищими ринкових. • Зменшення фінансових зобов'язань перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування

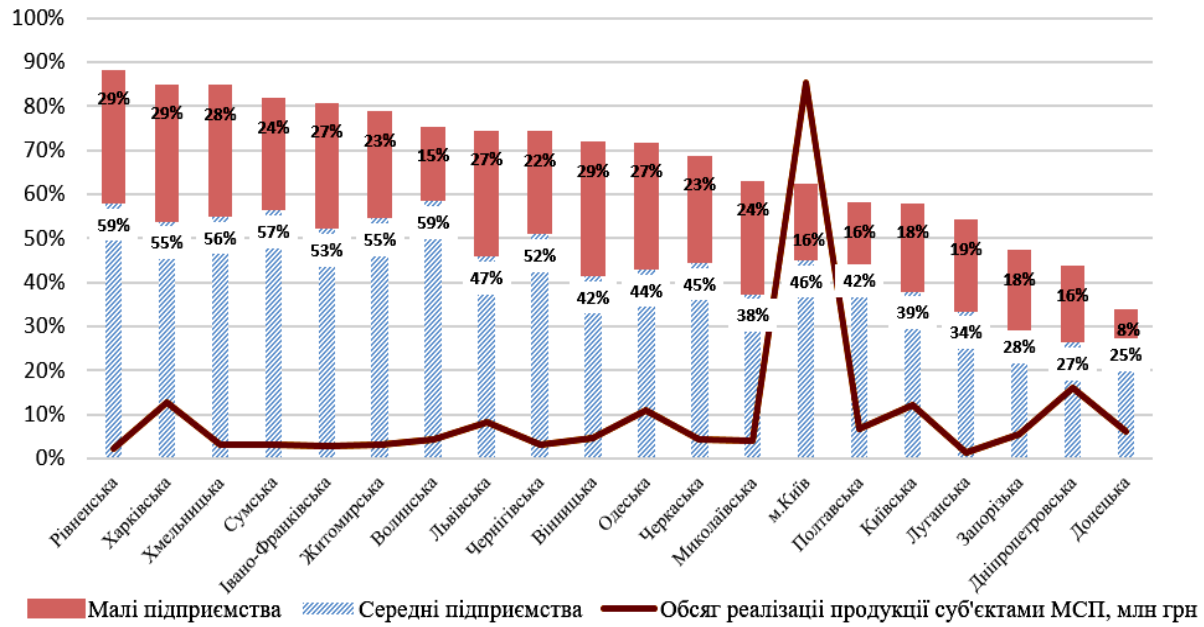


Рис. 2.13. Частка обсягу реалізації продукції малими та середніми підприємствами та обсяги реалізації продукції суб'єктами МСП по областях України

Джерело: [171].

Аналогічна ситуація спостерігається і за обсягами витрат на оплату праці, де відсоток зменшується відповідно до географічного положення (рис. 2.14).

Отже, характеризуючи показники стану фінансових можливостей МСП в регіонах України, робимо висновок, що на рівні регіонів чітко прослідковується диференціація розвитку підприємництва в Україні за географічною ознакою. Це несе суттєві ризики для економіки усієї держави, адже робить її залежною від економічно значущих великих підприємств в окремих регіонах, тому що спад галузевої ділової активності може значно вплинути на великі підприємства та спричинити значний соціально-економічний спад у відповідних регіонах.

[171] Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

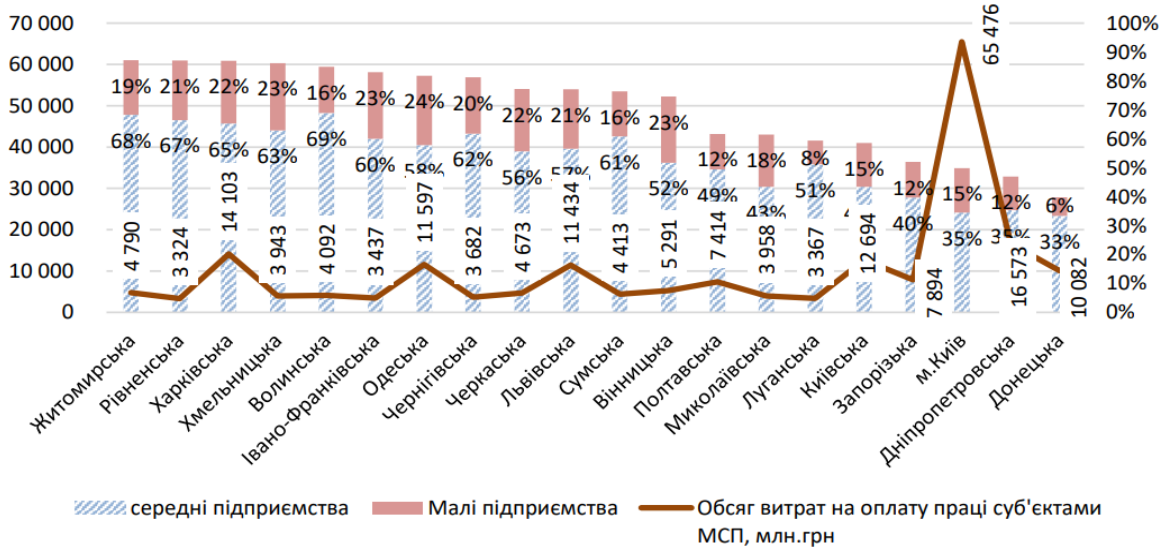


Рис. 2.14. Частка витрат на оплату праці малими та середніми підприємствами та обсяги витрат на оплату праці суб'єктами МСП в областях України

Одним із показників ділової активності малих підприємств та насамперед фізичних осіб-підприємців у містах України є надходження до бюджету міст єдиного податку (рис. 2.15).

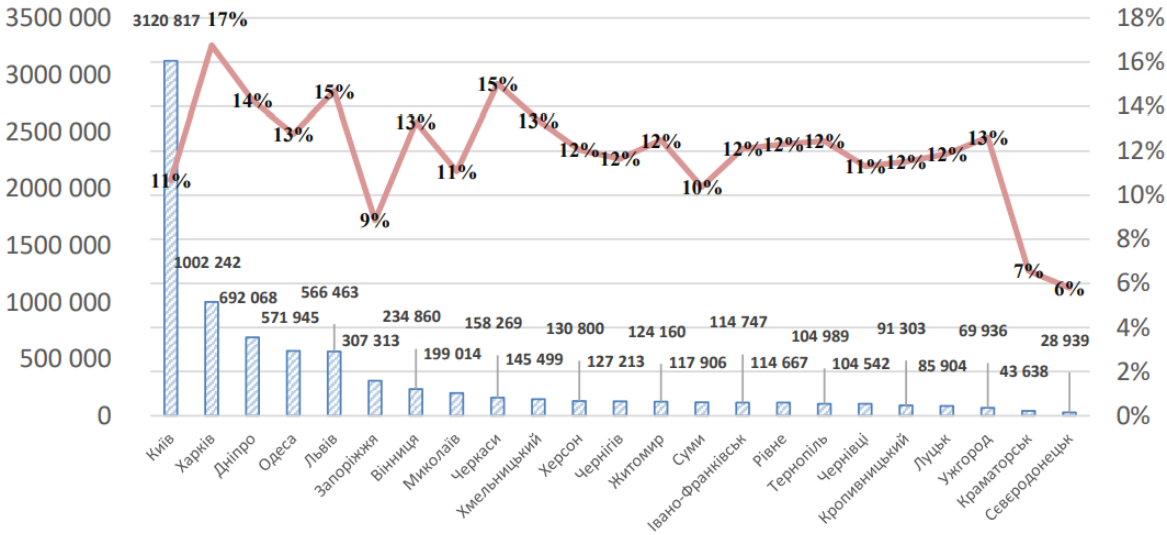


Рис. 2.15. Обсяги сплаченого єдиного податку до місцевих бюджетів міст України та його частка від доходів без урахувань трансфертів

Частка сплати Єдиного податку на рівні областей є нерівномірною. Ще більше це проявляється на рівні окремих районів. Так, у Вінницькій області частка єдиного податку в місцевих бюджетах становить від 15 до 45 % (рис. 2.16).

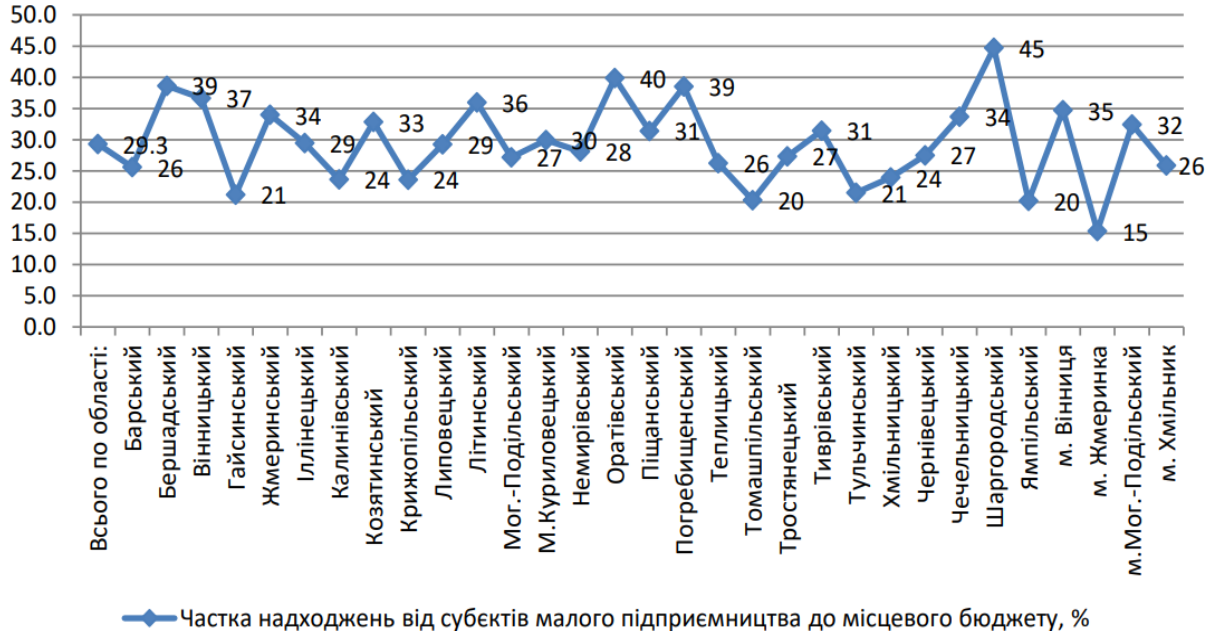


Рис. 2.16. Частка єдиного податку у місцевих бюджетах по районах Вінницької обл. у 2019 р.

Наразі законодавство України регламентує 100 % надходжень сплаченого цього податку до бюджету міст. Аналізуючи обсяги сплаченого податку до місцевих бюджетів міст обласного значення, можна констатувати, що в містах з достатньою часткою малих підприємств лише цей податок забезпечує 14±3 % відсотків надходжень, що можна побачити на рис. 2.15.

Отже, стан фінансових можливостей МСП у регіонах відрізняється насамперед структурою економіки регіону. Найбільша кількість МСП спостерігається у регіонах з великими обласними центрами, а ефективна структура прибуткових підприємств – у областях зі стабільною соціально-економічної складовою. Разом з тим, зважаючи на такі показники, як частка обсягу реалізації продукції та частка обсягу витрат на оплату праці за регіонами відносно загального показника по всіх видах суб’єктів господарювання, варто зазначити, що розвиток МСП в Україні значною мірою залежить від історично сформованої диференціації розвитку промисловості та окремих видів підприємств, що зумовило розвиток МСП саме у центральних та західних областях України, на відміну від сходу, де переважала структура зайнятості та обсяг реалізованої продукції на перевагу великих підприємств.

Для більш детального аналізу стану МСП у містах України та діючої політики органів місцевого самоврядування щодо фінансового

стимулювання розвитку підприємництва проаналізуємо такі міста: Вінниця, Кропивницький, Рівне, Чернівці та Чернігів, а також відкриті дані, надані відповідними виконавчими органами місцевого самоврядування. Вибір саме таких міст України обумовлено їх різним географічним розташуванням, наявністю програмних документів з підтримки та розвитку МСП і заходів з фінансового стимулювання МСП, а також зіставними показниками населення (станом на 1 січня 2017 року за даними Державної служби статистики України): м. Вінниця – 372 672 особи; м. Кропивницький – 229 632 особи; м. Рівне – 247 356 осіб; м. Чернівці – 266 034 особи; м. Чернігів – 291 641 особа.

Динаміка кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва наведених міст, інформація про яких відображена на рис. 2.17, свідчить про чіткий спад кількості суб'єктів МСП по усій вибірці протягом 2013–2017 років. Така ситуація пояснюється економічною кризою та змінами в податковому законодавстві України, що спричинило різке скорочення фізичних осіб-підприємців.

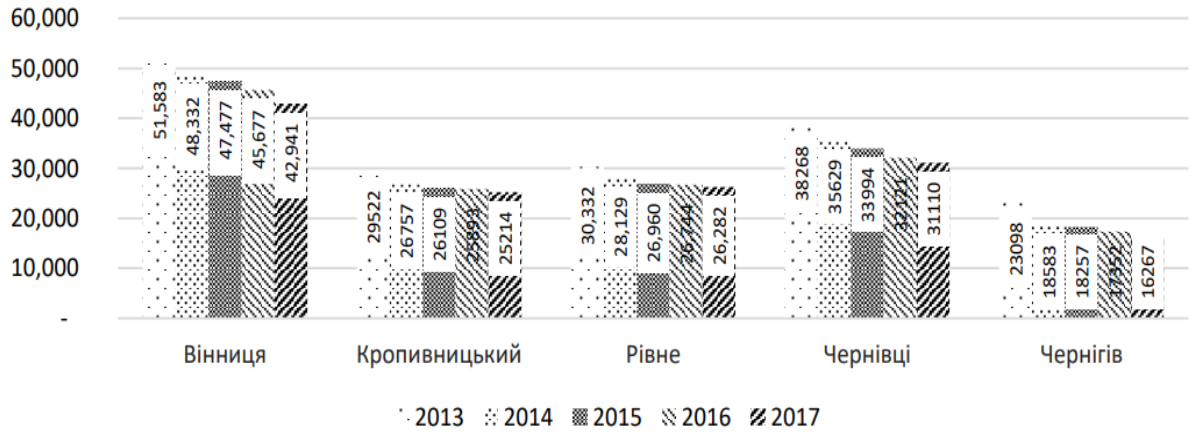


Рис. 2.17. Кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва в містах за роками

Аналіз обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого та середнього підприємництва свідчить, що з 2013 по 2016 рік тренд до зростання обсягу реалізованої продукції зберігався у Вінниці, Кропивницькому, Чернівцях та Чернігові (рис. 2.18).

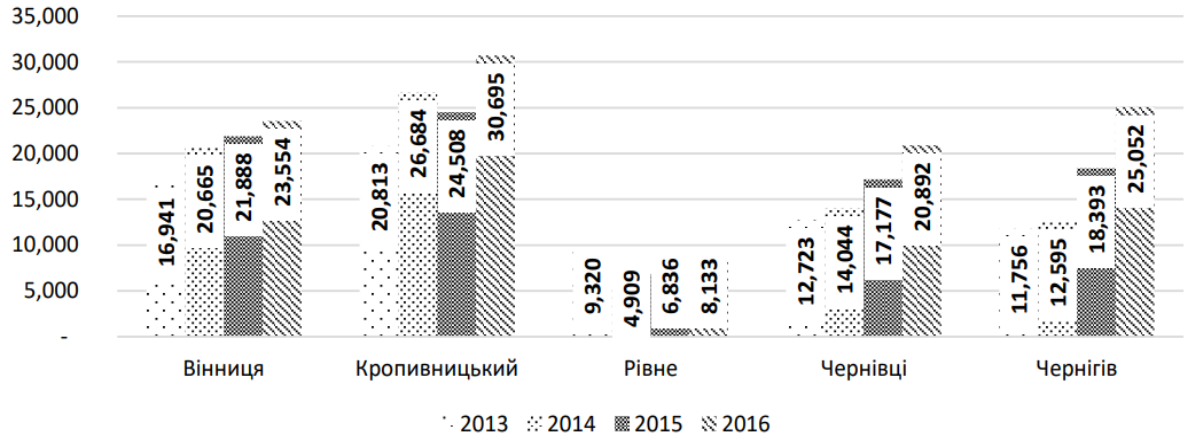


Рис. 2.18. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого та середнього підприємництва в містах за роками, млн грн

Кількість суб'єктів МСП станом на 2016 у містах Вінниця та Чернівці значно переважала показник м. Чернігів, водночас показник обсягу реалізації продукції МСП міста Чернігів є меншим лише за показник по місту Кропивницький. Показником, який більш прозоро свідчить про активність МСП у містах, є обсяг сплаченого єдиного податку до міського бюджету (рис. 2.19), адже згідно із законодавством його платниками можуть бути виключно суб'єкти МСП та 100 % його сплати надходить до місцевих бюджетів.

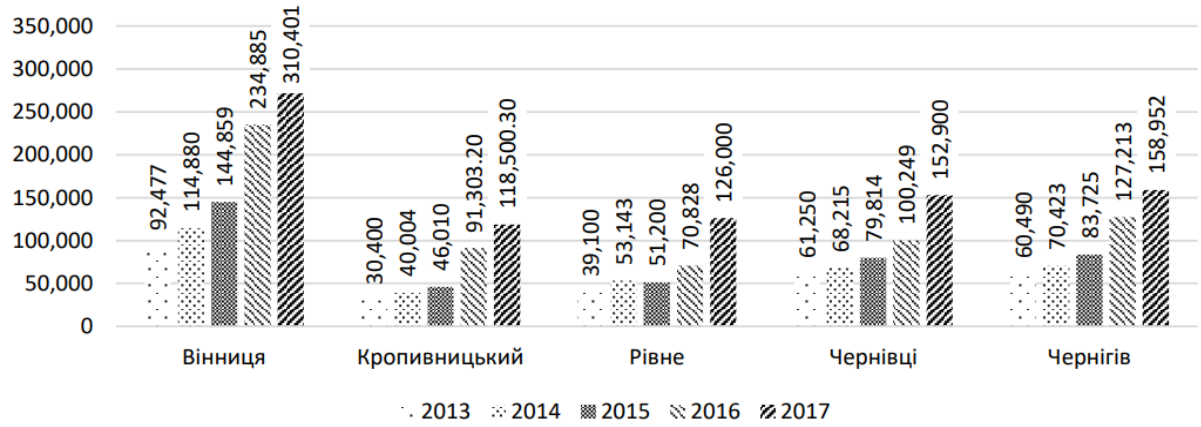


Рис. 2.19. Надходження від сплати суб'єктами МСП єдиного податку до міського бюджету за роками, тис. грн

Джерело: [172, 173, 174, 175].

[172] Офіційний сайт Вінницької міської ради. URL: http://www.vmr.gov.ua/
[173] Офіційний сайт міської ради міста Кропивницького. URL: www.krrada.gov.ua/
[174] Офіційний сайт Рівненської міської ради. URL: www.city-adm.rv.ua
[175] Офіційний сайт Чернівецької міської ради. URL: www.chernivtsy.eu/

Роль МСП у містах також характеризується кількістю створених робочих місць. У досліджених містах частка зайнятих у МСП є нерівномірною. У Чернівцях та Вінниці станом на 2017 рік відсоток зайнятих у малому та середньому підприємництві становить 15 % та 16 % відповідно від загальної кількості населення, у Чернівцях – 20 %, а в Кропивницькому – 33 %.

Посилення ролі МСП у містах України змушує органи місцевого самоврядування, які насамперед зацікавлені в розвитку місцевого бізнесу, запроваджувати механізми фінансової підтримки місцевого бізнесу. В табл. 2.7 відображені діючі програмні документи, присвячені саме цьому питанню по зазначених містах.

Таблиця 2.7

Діючі програмні документи, що регламентують стимулювання розвитку та підтримку МСП у містах

Місто	Назва програмного документа
Вінниця	Програма посилення конкурентоспроможності МСП у місті Вінниця на 2017–2020 роки
Кропивницький	Програма розвитку МСП у місті Кіровоград на 2016–2020 роки
Рівне	Програма розвитку МСП в місті Рівному на 2018–2019 роки
Чернівці	Програма розвитку МСП в місті Чернівцях на 2017–2018 роки
Чернігів	Програма підтримки МСП у місті Чернігові на 2017–2020 роки

У таблиці 2.8 наведені дані щодо обсягу фінансування програмних документів (заходів, проєктів) з підтримки малого та середнього підприємництва у містах, що аналізуються.

Таблиця 2.8

Обсяг фінансування заходів з підтримки та розвитку МСП у містах, тис. грн

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Вінниця	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5734,0
Кропивницький	276,4	216,2	4,5	196,7	269,8	266,0
Рівне	4,0	0,0	9,0	33,3	15,4	400,0
Чернівці	69,1	46,4	125,7	357,0	467,8	550,0
Чернігів	49,6	22,4	63,3	23,9	803,3	700,0

Програми в своїх заходах та проєктах передбачають певні механізми фінансової підтримки МСП. Сам процес фінансового стимулювання та визначення його механізмів є складним процесом, зазвичай в містах розробляються окремі документи (порядки, положення та ін.), в яких прописується алгоритм, формули та форми фінансового стимулювання МСП, обсяги фінансування таких документів наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Фінансування чинних документів, що регламентують надання фінансової підтримки МСП у містах

Місто	**Обсяги фінансування, грн**	
	на 2017 рік	на 2018 рік
Вінниця	0	5 000 000
Кропивницький	100 000	150 000
Рівне	300 000	400 000
Чернівці	0	0
Чернігів	981 790 *(загалом на програму розвитку МСП)*	700 000

Найпоширенішим способом фінансового стимулювання розвитку МСП є компенсація відсотків за кредит. Актуальність цього підходу визначається і результатами опитування підприємців. Так, за результатами чергового опитування керівників підприємств (665 респондентів, з яких 71 % – керівники МСП), проведеного Національним банком України у II кварталі 2018 року, найсуттєвішою перешкодою для залучення нових кредитів залишаються високі ставки за кредитами (65,6 % респондентів), відповідно частка МСП, які планують залучати кредитні кошти, є досить низькою, при цьому саме малі підприємства мають найбільшу потребу в запозиченнях[176]. У Квартальному моніторингу перешкод для розвитку МСП за I квартал 2018 року, проведеному Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, зазначається, що представники МСП, зважаючи на те, що НБУ не планує знижувати облікову ставку, найближчим часом не планують залучати кредитні кошти, а саме: 72 % малих та

[176] Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=67591193

65 % середніх підприємств називають високі процентні ставки основною перешкодою залучення банківського кредиту[177].

Заходи з фінансового стимулювання розвитку МСП передбачають компенсацію відсотків за кредитами у Вінниці, Кропивницькому, Рівному, Чернівцях, а в Чернігові діє положення, що відшкодовує витрати на участь у виставково-ярмаркових заходах. Усі нормативно правові акти передбачають процедуру, критерії, механізм визначення розміру та ліміт фінансової підтримки суб'єктам господарювання. Щодо самих механізмів надання фінансової підтримки у містах, варто зауважити, що у Кропивницькому, Рівному, Чернівцях та Чернігові фінансова підтримка надається на умовах конкурсного відбору.

Так, у Рівному розпорядженням міського голови створюється конкурсна комісія, до якої можуть входити депутати міської ради, представники виконавчих органів, об'єднань підприємців та ін. За результатами розгляду конкурсної комісії з переможцями конкурсу (суб'єктом господарювання), банком (який надав кредит) та Управлінням економіки міста укладається тристоронній договір щодо часткової компенсації відсоткових ставок, згідно з яким перераховуються кошти на спеціально відкритий рахунок у банку. При цьому зазначено, що конкурсна комісія сама визначає умови фінансової підтримки, а компенсація відсотків не повинна перевищувати двох облікових ставок НБУ та становити не більше 100 000 грн у рік на одного позичальника.

У Кропивницькому також передбачений конкурсний відбір суб'єктів підприємницької діяльності, який здійснюється Координаційною радою, до якої можуть входити як представники міської ради, так і громадського сектору. Розмір фінансової підтримки, а саме відшкодування відсотків за кредитами, визначається по кожному позичальнику окремо, але не більше 50 % від суми, необхідної для погашення відсотків по кредиту у поточному році. Перерахунок компенсації здійснюється Управлінням економіки міської ради на основі рішення Координаційної ради на рахунок переможця конкурсу, який відкрито в органах Державної казначейської служби України.

---

[177] Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/business_climate?pid=5965

У положенні, яке регламентує надання фінансової підтримки малим та середнім підприємцям міста Чернігів, також зазначено, що відшкодування витрат підприємств на участь у виставково-ярмаркових заходах (компенсація) здійснюється за рекомендаціями Дорадчого комітету з питань підтримки малого та середнього підприємництва у м. Чернігів рішенням виконавчого комітету на розрахунковий рахунок підприємства. Суб'єкти МСП мають право на одну компенсацію протягом календарного року, яка здійснюється у розмірі 30 % від фактичних витрат суб'єкта господарювання на організацію, технічне забезпечення та облаштування експозиції, публікації у каталозі, але не більше 50 000 грн у разі очної участі підприємства у виставково-ярмаркових заходах та 5 000 грн у разі заочної участі або публікації у каталозі.

Щодо проєкту Положення про умови та порядок надання фінансової підтримки МСП в місті Чернівці передбачається надання такої підтримки на умовах конкурсного відбору, який буде здійснювати спеціальна комісія, що затверджується розпорядженням міського голови. Розмір кредиту, отриманого суб'єктом господарювання у банку, не може перевищувати 300 000 грн, а термін кредитного договору – 12 місяців. Зазначимо, що компенсація відсоткових ставок здійснюється лише за умови створення нових робочих місць у розмірах від 30 % до 50 % від загальної суми відсотків за кредитом.

Окремо потрібно зазначити, що механізм надання фінансової підтримки МСП в місті Вінниця, де фінансова підтримка надається без конкурсної процедури за умови виконання підприємцями попередніх та поточних умов під час користування кредитом, отриманим в банку в рамках процедури компенсації. Сама сума компенсації визначається як різниця в податкових платежах (єдиного податку на ПДФО) суб'єкта господарювання до бюджету міста Вінниці поквартально (поточного року та попереднього кварталу) та диференціюється за терміном користування кредитом. Так, у перший рік компенсація становить 75 % суми приросту податкових надходжень, 50 % у другий рік, та 25 % у третій рік за умови вчасної сплати відсотків банку та податків до бюджету.

У таблиці 2.10 наведено основні відмінності розглянених механізмів фінансової підтримки малих та середніх підприємств. Сам метод надання підтримки за усіма механізмами – це надання коштів

суб'єктам по факту отримання кредиту у формі дотації з місцевого бюджету міста. Кардинально відрізняються обмежуючи фактори та задекларована мета надання такої підтримки.

Отже, здійснивши аналіз стану фінансових можливостей МСП в областях України, робимо висновок, що на рівні регіонів чітко прослідковується диференціація розвитку підприємництва в Україні за географічною ознакою. Наголошуючи на загальносвітовій тенденції до зростання ролі міст в економіці країн та беручи до уваги процес децентралізації в Україні, проаналізуємо такі міста: Вінниця, Кропивницький, Рівне, Чернівці та Чернігів.

Таблиця 2.10

Основні відмінності механізмів підтримки МСП у містах для зростання їх податкового потенціалу

Місто	Мета фінансової підтримки	Механізм визначення учасників процедури фінансової підтримки	Обмежуючі фактори фінансової підтримки
Вінниця	Здешевлення вартості користування кредитом банку, детінізація економіки	Автоматично	Приріст податкових надходжень поквартально
Кропивницький	Здешевлення вартості користування кредитом	Конкурс	Сума, необхідна для погашення відсотків по кредиту у п.р.
Рівне	Здешевлення вартості користування кредитом	Конкурс	Не більше 100 000 грн в рік на одного позичальника
Чернівці	Здешевлення вартості користування кредитом банку, стимулювання створення нових робочих місць	Конкурс	Сума кредиту, кількість створених нових робочих місць
Чернігів	Стимулювання участі у виставково-ярмаркових заходах	Конкурс	Формат участі у виставково-ярмаркових заходах

З аналізу бачимо дві протилежні картини. Порівнюючи динаміку кількості МСП та обсягу реалізованої продукції у розрахунку на одного суб'єкта малого та середнього підприємництва спостерігається суттєве зростання надходжень єдиного податку по всіх зазначених

містах. Проаналізовано наявні чинні програмні документи, що спрямовуються на розвиток та підтримку МСП, їх фінансування. Зазначається, що в усіх таких документах наявні заходи та проєкти, спрямовані на фінансову підтримку МСП, на виконання яких розроблені відповідні порядки та положення, що мають фінансування на поточний та минулий рік, а основною формою фінансової підтримки є компенсація відсотків за кредитами.

Щодо оцінки ефективності наведених вище механізмів фінансового стимулювання малого та середнього підприємництва, потрібно зауважити, що вбачається за можливе оцінка лише міст Вінниця, Рівне, Чернігів та Кропивницький, адже проєкт нормативно-правового акта в місті Чернівці вважається таким, що належить до законодавства щодо регуляторної політики та наразі (станом на 2018 рік) проходить процедуру прийняття регуляторного акта.

У Рівному в рамках Програми розвитку малого і середнього підприємництва було передбачено в міському бюджеті на 2017 рік 300 000 грн на фінансову підтримку, а саме: на відшкодування суб'єктам підприємницької діяльності плати за користування кредитами. Згідно зі звітами виконання цієї Програми кошти на такий захід використані не були, адже на розгляд відповідної конкурсної комісії не було направлено жодного проєкту, тобто використання коштів становить 0 % від передбачених на рік.

Порядок часткової компенсації відсотків у місті Вінниця хоча і почав діяти у 2018 році, але за інформацією зі Звіту щодо показників результативності впровадження Порядку за I півріччя чотирьом суб'єктам господарювання видано кредити на суму 3 924 тис. грн у рамках цього механізму компенсації, 2 з яких, згідно з рішеннями виконавчого комітету, визнані учасниками процедури компенсації. За цей період в учасників процедури компенсації зросли як обсяги сплачених податків до міського бюджету, так і робочі місця на підприємствах. Згідно з інформацією на офіційному сайті перше підприємство – учасник процедури компенсації отримає відшкодування відповідно до рішення виконавчого комітету у III кварталі 2018. Сума компенсації для підприємства ПрАТ «Вінницька харчосмакова фабрика», яке отримало кредит у розмірі 2 000 тис. грн, становила 69,7 тис. грн і становить 90,8 % від суми сплачених відсотків за користування кредитними коштами у II кварталі 2018 року.

У Кропивницькому за результатами 2017 року на часткову компенсацію відсотків за кредитами суб'єктам МСП на реалізацію інвестиційних проєктів було виділено кошти в сумі 100 000 тис. грн. Згідно з процедурою та механізмом надання фінансової підтримки за рішенням Координаційної ради з питань розвитку підприємництва, яка здійснює відбір на конкурсних засадах проєктів, у 2017 році було профінансовано тільки один проєкт «Відкриття цеху по виробництву крупи» товариства з обмеженою відповідальністю «Восход-86» на суму 16 000 грн, тобто обсяг використання коштів становив 16 %. У I кварталі 2018 року кошти на фінансову підтримку витрачені не були, хоча у міському бюджеті Кропивницького на 2018 рік на компенсацію відсотків передбачено 150 000 грн.

Серед усіх розглянених механізмів найефективнішим можна вважити фінансову підтримку у вигляді відшкодування витрат за участь у виставково-ярмаркових заходах у Чернігові. Так, на Програму підтримки малого та середнього підприємництва у м. Чернігів було передбачено на 2017 рік 981 790 грн, а виконання становить 803 330 грн, тобто 81,8 %, з яких 147 400 грн було використано на фінансову підтримку. Механізмом відшкодування витрат скористалися 5 підприємств протягом 2017 року.

Для визначення оптимальної суми кредиту доцільно запропонувати методику розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств. Ця методика дозволить підприємству взяти кредит на таку суму, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит у порядку часткової компенсації відсотків за залученими кредитами суб'єктам МСП за рахунок коштів бюджету Вінницької міської об'єднаної територіальної громади:

$$ОК = \sum_{t=1}^{T} ПБ_t = ПБ_t * \mathbf{T}, \qquad (2.2)$$

де ОК – оптимальний обсяг кредиту;

$ПБ_t$ – сума погашення боргу в період t;

Т – термін кредиту;

t – період кредитування.

Для розрахунку необхідно визначити відсотки за користуванням кредиту за роками, оскільки порядок часткової компенсації включає в себе певне відсоткове обмеження за роками:

в 1-й рік $S = K_1 * r_1$, (2.3)

в 1-й рік $S = (K_1 - ПБ)_1) * r$ (2.4)

в n-й рік $S = (K) \downarrow 1 - (t - 1)\ ПБ)) * r$, (2.5)

де В – відсотки за роками;

К – сума кредиту;

ПБ – погашення боргу, що відбулося у попередніх періодах (t-1);

Т – термін кредиту;

r – відсоткова ставка.

Наступним кроком у розрахунку механізму буде визначення суми компенсації за відсотки:

1 рік: $0{,}75 * S1 = 0{,}75 * K_1 * r = ΔП1$ (2.6)

2 рік: $0{,}5 * S2 = 0{,}5 * (K_1 - ПБ) * r = ΔП2$ (2.7)

n рік: $0{,}25 * Sn = 0{,}25 * (K_1 - (t - 1)пБ) * r = ΔП3$ (2.8)

Для розрахунку можливої зміни фонду оплати праці необхідно використовувати формулу (2.9):

$$ΔФОП = \frac{ΔПДФо}{0{,}18}, \quad (2.9)$$

де ФОП – фонд оплати праці;

ПДФО – податок на доходи фізичних осіб.

Формула (2.9) визначає суму часткової компенсації відсотків.

$$ΔПДФО = 0{,}75 * К * r, \quad (2.10)$$

де К – сума кредиту;

r – відсоткова ставка.

У цій методиці необхідно ввести певні обмеження:

$$\Delta ФОП \leq \Delta I * \mathbf{R}_{інв.\,д-сть}\ , \qquad (2.11)$$

де R – рентабельність інвестиційної діяльності;

I – інвестиції.

$$min.\,R_{інв.} = \frac{\Delta ФОП + \Sigma\Delta(-П)}{I(К)}\ , \qquad (2.12)$$

де $\Delta(-П)$ – відсотки, що не компенсуються;

$I(К)$ – інвестиції або (кредит).

$$\Delta I = ВК + к\ , \qquad (2.13)$$

де ВК – власний капітал;

К – сума кредиту.

$$К \leq 2 \text{ млн грн.} \qquad (2.14)$$

За використанням запропонованої методики розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств були проведені розрахунки за двома кредитами: кредит на поповнення обігових коштів та інвестиційний кредит. За двома кредитами були проведенні розрахунки за сумами від 1 000 тис. грн до 2 млн грн. Для відображення результатів у таблиці було обрано декілька варіацій з сумами кредиту. У таблиці 2.11 представлений розрахунок оптимальної суми кредиту на поповнення обігових коштів за допомогою методики так званих безпечних кредитів.

Таблиця 2.11

Розрахунок оптимальної суми кредиту на поповнення обігових коштів за допомогою запропонованої методики

Кредит на поповнення обігових коштів	Кредит у сумі 1 000 тис. грн			Кредит у сумі 1 500 тис. грн			Кредит у сумі 2 000 тис. грн		
	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Погашення боргу, тис. грн	41,67	41,67	-	62,50	62,50	-	83,33	83,33	-
Залишок боргу, тис. грн	500,00	0,00	-	750,00	0,00	-	1 000,00	0,00	-

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Відсоткова ставка	0,015	0,015	-	0,015	0,015	-	0,015	0,015	-
Нараховані відсотки, тис. грн	8,22	0,63	-	12,32	0,95	-	16,43	1,26	-
Обслуговування боргу, тис. грн	49,88	42,30	-	74,82	63,45	-	99,76	84,60	-
Нараховані відсотки за квартал, тис. грн	**26,54**	**3,79**	**189,58**	**39,81**	**5,69**	**284,38**	**53,08**	**7,58**	**379,17**
Відсотки, що компенсуються, тис. грн	**19,91**	**1,90**	**129,86**	**29,86**	**2,84**	**194,80**	**39,81**	**3,79**	**259,73**
Частина відсотків, що не компенсується, тис. грн	*6,64*	*1,90*	*59,72*	*9,95*	*2,84*	*89,58*	*13,27*	*3,79*	*119,44*
Зміна податкових платежів (ПДФО), тис. грн	*19,91*	*1,90*	*129,86*	*29,86*	*2,84*	*194,80*	*39,81*	*3,79*	*259,73*
Максимум зростання фонду оплати праці, тис. грн	*110,59*	*10,53*	*721,47*	*165,89*	*15,80*	*1082,20*	*221,18*	*21,06*	*1442,94*
Середній максимум зростання ФОП, з якого сплачуються компенсовані % за рік, тис. грн	*146,14*	*34,23*	*721,47*	*219,21*	*51,35*	*1082,20*	*292,27*	*68,46*	*1442,94*
Мінімальна рентабельність додаткових інвестицій	*0,181*	*0,059*	-	*0,181*	*0,059*	-	*0,181*	*0,059*	-

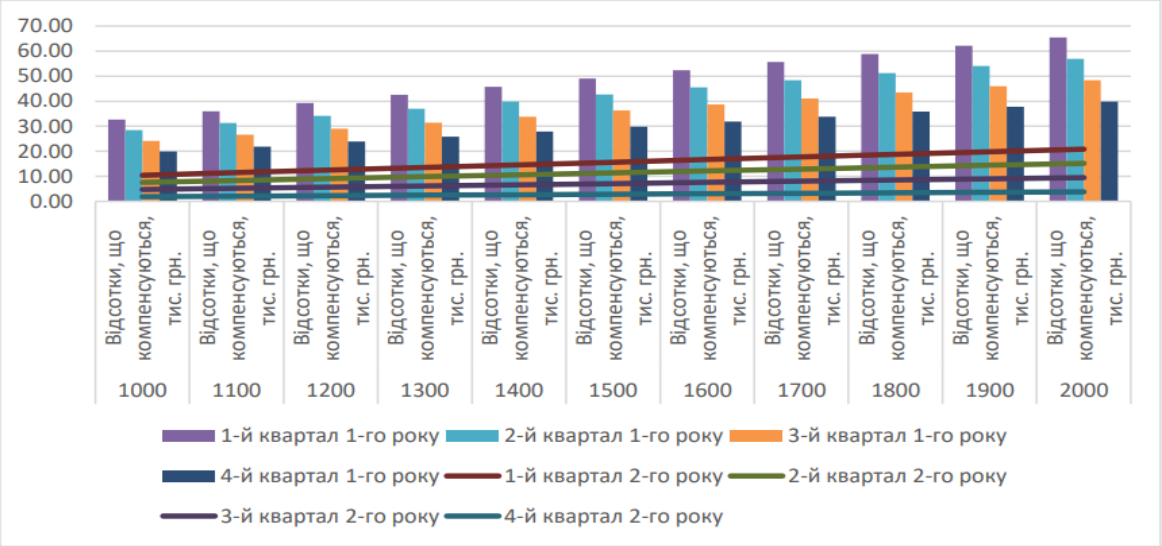


Рис. 2.20. Відсотки, що компенсуються за кредитом на поповнення обігових коштів терміном 2 роки, тис. грн

З рисунку 2.20 чітко бачимо, що суми відсотків, які компенсуються, кожного кварталу зменшуються, це пояснюється тим, що зменшується сума у кожному кварталі, на яку нараховуються відсотки. На тенденцію до зменшення впливають обсяги компенсації, які опираються на певне відсоткове визначення сум компенсацій за роками, відповідно у першому році компенсація становить 75 %, у другому – 50 %, у третьому – 25 %, про що зазначалося вище.

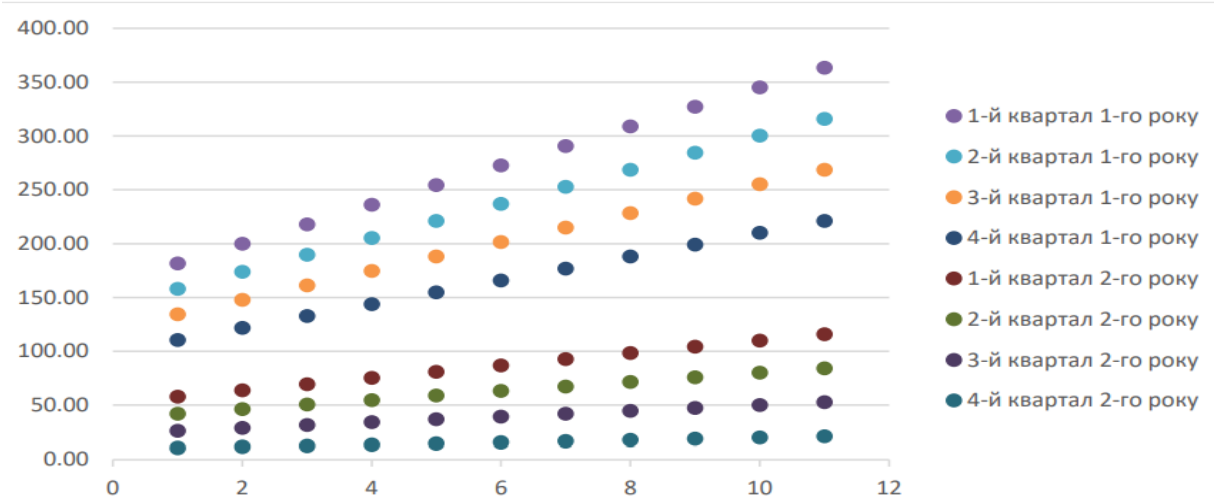


Рис. 2.21. Максимум зростання фонду оплати праці за кредитом на поповнення обігових коштів терміном 2 роки, тис. грн

З рис. 2.21 можна зробити висновки, що найбільше навантаження на фонд оплати праці припадає на перший рік кредитування і, відповідно, чим вища сума кредиту, тим вищий максимум зростання фонду оплати праці.

Таблиця 2.12

Розрахунок оптимальної суми інвестиційного кредиту за допомогою запропонованої методики

Інвестиційний кредит	Кредит у сумі 1 000 тис. грн				Кредит у сумі 2 000 тис. грн			
	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	На кінець 3-го року	Разом	На кінець 1-го року	На кінець 2-го року	На кінець 3-го року	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Погашення боргу, тис. грн	27,78	27,78	27,78	-	55,56	55,56	55,56	-
Залишок боргу, тис. грн	666,67	333,33	0,00	-	1333,33	666,67	0,00	-
Відсоткова ставка	0,015	0,015	0,015	-	0,015	0,015	0,015	-
Нараховані відсотки, тис. грн	10,53	5,48	0,42	-	21,06	10,95	0,84	-

Продовження таблиці 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обслуговування боргу, тис. грн	38,31	33,25	28,20	-	76,62	66,51	56,40	-
Нараховані відсотки за квартал, тис. грн	**32,86**	**17,69**	**2,53**	**280,58**	**65,72**	**35,39**	**5,06**	**561,17**
Відсотки, що компенсуються, тис. грн	**24,65**	**8,85**	**0,63**	**170,63**	**49,29**	**17,69**	**1,26**	**341,25**
Частина відсотків, що не компенсується, тис. грн	*8,22*	*8,85*	*1,90*	*109,96*	*16,43*	*17,69*	*3,79*	*219,92*
Зміна податкових платежів (ПДФО), тис. грн	**24,65**	**8,85**	**0,63**	**170,63**	**49,29**	**17,69**	**1,26**	**341,25**
Максимум зростання фонду оплати праці, тис. грн	**136,92**	**49,15**	**3,51**	**947,92**	**273,84**	**98,30**	**7,02**	**1895,83**
Середній максимум зростання ФОП, з якого сплачуються компенсовані % за рік, тис. грн	**160,62**	**64,95**	**11,41**	**947,92**	**321,24**	**129,90**	**11,41**	**1861,60**
Мінімальна рентабельність додаткових інвестицій	**0,199**	**0,112**	**0,036**		**0,199**	**0,112**	**0,030**	

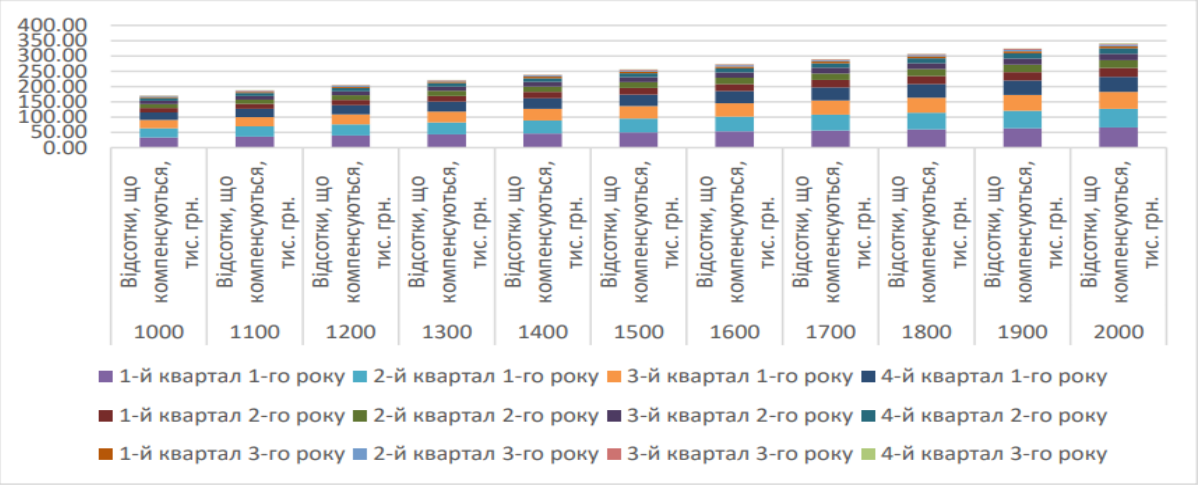


Рис. 2.22. Відсотки, що компенсуються за інвестиційним кредитом терміном 3 роки, тис. грн

На рисунку 2.22 зображені суми відсотків, що компенсуються за інвестиційним кредитом терміном на 3 роки. Якщо порівняти рисунок 2.21 з 2.19, то можна зазначити, що компенсація за кредит також буде більшою у першому році, і це пояснюється тими самими причинами.

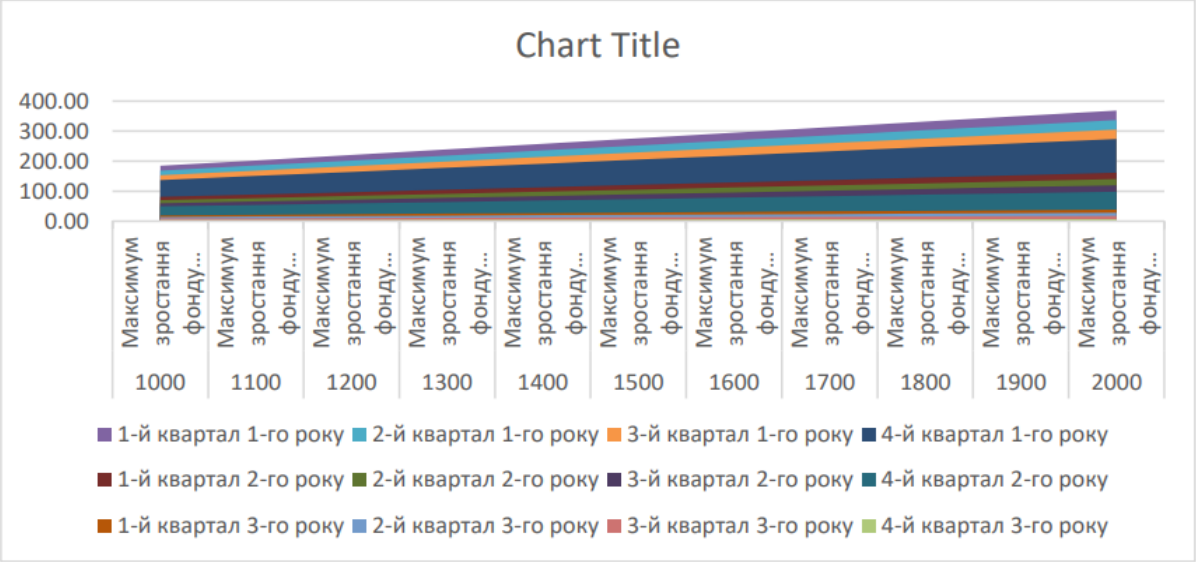


Рис. 2.23. Максимум зростання фонду оплати праці за інвестиційним кредитом терміном 3 роки, тис. грн

З рисунку 2.23 можна зробити висновки, що найбільше навантаження на фонд оплати праці припадає на перший рік кредитування, а саме на IV квартал, і знову ж таки, чим вища сума кредиту, тим вищий максимум зростання фонду оплати праці.

Підсумовуючи результати підрозділу, можна дійти висновку, що нами була розроблена дієва методика розрахунку так званих безпечних кредитів для підприємств. Ця методика дає зрозуміти підприємству, на яку суму йому краще взяти кредит, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит у порядку часткової компенсації відсотків за залученими кредитами суб'єктам МСП за рахунок коштів бюджету Вінницької міської об'єднаної територіальної громади, дозволить підприємству чітко і правильно розрахувати свій фонд оплати праці, що зможе допомогти в подальшій роботі. У цьому підрозділі були наведені чіткі заходи, що спрямовані на сприяння доступу до боргового фінансування.

2.6. Перспективи розвитку та оподаткування електронної комерції як сучасного джерела нарощування податкового потенціалу держави

Стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій та Всесвітньої мережі «Інтернет» суттєво сприяють розбудові інформаційного суспільства, однією із ознак якого є широке використання інформаційних технологій, зокрема у галузі торгівлі. У зв'язку з невпинним розвитком інформаційних мереж формуються й нові суспільні інститути, а у міжнародних економічних відносинах з'являється таке соціальне явище, як «електронна комерція» (е-комерція).

У широкому розумінні під е-комерцією розуміють здійснення господарських (економічних) операцій із застосуванням послуг, що надаються за допомогою глобальних інформаційних електронно-цифрових (комп'ютерних) технологій та технологій електронного зв'язку (телекомунікацій). Загалом *електронна комерція* (e-commerce) – це форма організації бізнесу, за якою вибір і замовлення товару чи послуг виконується із використанням комп'ютерної мережі, а оплата здійснюється на основі використання електронних документів та платіжних засобів (картки, електронні чеки, електронні гроші). Фактично електронна комерція – це система інтернет-комерції (SIC).

У наукових колах існує ряд визначень е-комерції, яку часто ототожнюють з електронною торгівлею, електронною комерційною діяльністю та електронним бізнесом (табл. 2.13).

Подібна невизначеність призводить до того, що в більшості наукових і навчальних джерел поряд із поняттям «електронна комерція» використовуються також терміни «електронний бізнес» та «електронна торгівля». При цьому електронна комерція та електронна торгівля (е-торгівля) взагалі часто розглядаються як синоніми. Це суттєво перешкоджає реалізації відповідних форм правозастосування, а тому особливо важливим є чітке наукове визначення сутності перелічених, а також пов'язаних із ними термінів-понять.

Концепції електронного бізнесу та електронної комерції виникли в США у 80-х роках минулого століття і вони були результатом розвитку ранніх ідей глобальної інформаційної економіки[178].

[178] Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: практик. посіб. Київ: «Знання», КОО, 2003. 278, [47] с.

Таблиця 2.13

Деякі визначення поняття «електронна комерція»

Автор	Визначення
Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В.	це вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних комунікаційних технологій
Царьов Р. Ю.	це будь-яка транзакція, яка здійснюється через комп'ютерну мережу, внаслідок якої право власності або право використання товару або послуги було передано від однієї особи до іншої
Маєвська А. А.	це використання електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення і змін відносин створення вартості між організаціями та між організаціями й індивідами
Мартовий А. В.	це діяльність організації або індивіда, переважно орієнтована на отримання прибутку в результаті угод і транзакцій в інтернеті
Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М.	це ділова активність з купівлі-продажу товарів і послуг, що передбачає взаємодію сторін на основі інформаційних мереж (без безпосереднього фізичного контакту)
Полях В. М., Кривошеєва Н. М., Клочко В. М.	це специфічна частина електронного бізнесу, яка включає в себе суспільні відносини щодо купівлі-продажу товарів, послуг та інформації через інтернет з використанням усіх інструментів, які доступні в мережі
Маліцька Г. Г., Мельник О. І.	це відносини між економічними суб'єктами, які здійснюються з допомогою інформаційних технологій, а саме мережі «Інтернет»

Джерело: [179, 180, 181, 182, 183, 184, 185].

[179] Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

[180] Царьов Р. Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2010. 112 с.

[181] Маєвська А. А. Електронна комерція і право. Харків, 2010. 256 с.

[182] Мартовой А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга. URL: www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56_1/knp56_146-152.pdf.

[183] Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.

[184] Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошеєва, В. М. Клочко та ін. *Scientific Journal «ScienceRise».* 2017. № 5. С. 11–17.

[185] Маліцька Г. Г., Мельник О. І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. *Ефективна економіка.* № 12. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf

Перший загальноприйнятий стандарт було прийнято у 1984 р. у рамках Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

Нині до електронної комерції відносять такі форми господарської діяльності: 1) електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI); 2) електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT); 3) електронну торгівлю (e-trade); 4) електронні гроші (e-cash); 5) електронний маркетинг (e-marketing); 6) електронний банкінг (e-banking); 7) електронні страхові послуги (e-insurance).

Загалом електронна комерція охоплює три групи суспільних відносин:

1) відносини, що пов'язані з укладенням правочинів у сфері господарювання з використанням мережі електрозв'язку;

2) відносини, що пов'язані з використанням та обміном електронними документами;

3) відносини, що пов'язані з використанням електронних підписів.

Спрощена модель електронної комерції складається із:

– власників пластикових карток, які, як правило, через інтернет мають доступ до віртуальних постачальників послуг (магазинів, банків, туристичних фірм);

– віртуальних постачальників послуг (онлайн магазини, банки, туристичні фірми, страхові компанії тощо), які мають доступ до своїх каталогів послуг через комп'ютерні мережі;

– платіжної системи, представленої банками-емітентами (картки);

– телекомунікаційної інфраструктури;

– розвиненої системи стандартизації клієнтів і постачальників інформації.

До *економічних переваг* електронної комерції відносять: істотне зниження витрат на організацію та функціонування інфраструктури господарської діяльності; зниження витрат на рекламу; підвищення конкурентоспроможності та мінімізацію собівартості товару; скорочення часу виходу на ринки, оперативність укладення та виконання господарських договорів; отримання доступу до глобальних ринків та істотне розширення ринку збуту товарів і послуг для продавця; доступність інформації про товари і послуги, що реалізуються; розширений вибір продукції, товарів і послуг для покупця.

Визначальним чинником швидкого зростання кількості господарських операцій з використанням інтернет-технологій є легкість доступу до інтернет-ресурсів і, як наслідок, доступність її широким верствам користувачів. Так, якщо у 2010 р. близько 33 % населення країни у віці від 15 років були користувачами інтернет, то у 2019 р. – вже понад 71 %, у 2020 р. – близько 80 %[186, 187]. Сприяючим фактором є також електронна система розрахунків за отримані товари (роботи, послуги) і недосконала система контролю з боку держави за електронною торгівлею у мережі. У зв'язку з цим за сучасних умов е-комерція набуває все більшого поширення у світі, в Європі та Україні зокрема.

За підсумками 2019 р. обсяг вітчизняного ринку е-комерції становив понад 97 млрд грн, з них фізичних товарів і послуг реалізовано на суму понад 76 млрд грн, що на 17 % більше порівняно з 2018 р. За експертними розрахунками у 2020 р. в Україні обсяги купівлі-продажу товарів у мережі «Інтернет» становили понад 107 млрд грн. Зазначимо, що у світовому масштабі обсяги ринку е-комерції у 2019 р. становили понад 3,3 трлн дол. США, що на 531 млрд дол. США більше порівняно з 2018 р.[188, 189, 190]. За прогнозними очікуваннями у 2020 р. обсяги продажів товарів (робіт, послуг) на ринку е-комерції в світі становитимуть близько 3,9 трлн дол. США, у 2021 р. –

---

[186] Проникнення інтернету в Україні. Інтернет Асоціація України. Дані досліджень у III кварталі 2019 р. 2019. 22 с. URL: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzhen_iii_kvartal_2019_roku.pdf

[187] Что чаще всего покупают украинцы в интернете – исследование CBR и OLX. *Delo.ua:* 17.09.2020. URL: https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/chto-chasche-vsego-pokupajut-ukraincy-issledovan-372951/

[188] Редих Э. Рынок электронной коммерции: каким он был в 2019 и каким будет в 2020. *Бизнес Цензор.* 2020. 14 января. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3169606/rynok_elektronnoyi_kommertsii_kakim_on_byl_v_2019_i_kakim_budet_v_2020

[189] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2020. № 6.

[190] Савчук К. На підйомі: як у 2020 році зростали ринки e-commerce в різних країнах світу. *Elnews.com.ua:* 08.02.2021. URL: https://elnews.com.ua/uk/na-pidjomi-yak-u-2020-roczi-zrostaly-rynky-e-commerce-v-riznyh-krayinah-svitu/

близько 4,5 трлн дол. США[191]. На тенденції щодо стрімкого зростання обсягів е-комерції упродовж останніх років вплинула пандемія коронавірусу (COVID-19), внаслідок якої значна частина населення залишалася вдома та віддавала перевагу купівлі-продажу товарів онлайн.

Існує ряд різновидів операцій у сфері е-комерції, серед яких: поставка; угода про розподіл продукції, агентські відносини, факторинг, лізинг, проєктування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільна діяльність та інші форми ділового співробітництва, транспортні послуги[192]. Однак найпоширенішою на сьогодні формою електронної комерції є купівля-продаж.

Торгівля в інтернеті (електронна торгівля) стала одним із наймогутніших сегментів національних економік у промислово-розвинених країнах. У контексті міжнародного економічного права категорію *«інтернет-торгівля»* пропонується розглядати *як сферу міжнародних економічних відносин із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій, зокрема технологій електронної телекомунікації.*

У вузькому змісті пропонується розглядати категорію «*інтернет-торгівля*» як сферу здійснення економічних операцій, пов'язаних із торгівлею товарів, робіт, послуг із застосуванням електронно-цифрових технологій телекомунікації для отримання прибутку.

Одне з перших наукових визначень електронної торгівлі дано в 1996 році професором Колумбійського університету В. Звасом: *«електронна торгівля* – це розподіл ділової інформації, відносин оточення бізнесу і проведення ділових угод за допомогою телекомунікаційних мереж, а *електронна комерція* включає відносини купівлі продажу й угоди між компаніями, а також загальні процеси, які підтримують торгівлю в межах окремих фірм»[193].

---

[191] Юдін А. Світовий e-commerce і m-commerce – статистика і факти електронної комерції 2020. *Marketer.ua:* 10.01.2021. URL: https://marketer.ua/ua/e-commerce-worldwide-statistics-facts/

[192] Ларин В. В., Лебедев А. Н., Солвьяненко Н. И. Правовое регулирование заключения сделок на современном этапе. URL: http:www.vlarin.chat.ru\\larin\diplom.htm.

[193] Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues. *International Journal of Electronic Commerce*. 1996. Vol. 1, № 1, Fall. P. 3–23. URL: http://www.gvsu.edu/ssd/ijec/v1n1/p003full.html.

16 грудня 1996 р. на 85 пленарному засіданні Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) прийнято і затверджено резолюцією Генеральної Асамблеї ООН А/51/628 від 30.01.1997 Типовий закон «Про електронну торгівлю». Комісія ООН (ЮНСІТРАЛ) визначає *електронну торгівлю* як організацію і технологію купівлі продажу товарів, послуг електронним способом із використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів.

За визначенням Світової організації торгівлі *електронна торгівля* – це організація процесу товарно-грошового обміну у формі купівлі-продажу на базі електронних технологій.

Законом України «Про електронну комерцію» № 675-VIII (далі – Закон № 675-VIII) п. 1 ч. 1 ст. 3 визначено, що *електронна комерція* – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру[194]. Цією статтею покладено край дискусіям щодо співвідношення понять «електронна комерція» та «електронна торгівля».

Е*лектронною торгівлею* Законом № 675-VIII визнано господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Тобто електронна торгівля є частиною електронної комерції.

Згідно із законодавством електронна торгівля становить складову частину е-комерції. Отже, для повнішого розуміння сутності поняття електронна торгівля важливим є врахування ознак е-комерції загалом. До них відносять: *1) комплексність*: е-комерція є системним поняттям, яке включає в себе відносини у сфері електронних документів та документообігу, у сфері укладення правочинів, у сфері використання електронних підписів; *2) наявність мережі електрозв'язку*: середовищем для вчинення правочинів та надання банківських послуг є мережа електрозв'язку; *3) диспозитивний підхід до вибору мережі*

[194] Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.

електрозв'язку: не вимагається використання конкретної мережі. Здебільшого така діяльність здійснюється з використанням інтернету, однак не виключається можливість використання інших; *4) невичерпність переліку правочинів, які можуть укладатися з використанням мереж електрозв'язку*: законодавством не встановлено обмежень ні щодо предмета, ні щодо виду правочинів, які укладаються вищезазначеним способом.

На шляху розвитку в Україні електронної торгівлі та електронної комерції загалом постає ряд перешкод. У їх переліку: шахрайські трансакції, які здійснюються за допомогою викрадених реквізитів карток; магазини, що зникають з ринку після успішно виконаних афер; фіктивні магазини, призначені для збору інформації про картки клієнтів; психологічний фактор тощо. Найбільш небезпечним, звичайно, є шахрайство. За допомогою мережі «Інтернет» здійснюється більше тридцяти видів шахрайських дій[195]. Отже, серед вітчизняних споживачів більшість віддає перевагу оплаті замовлень готівкою після доставки товару кур'єром (85 % усіх операцій) і лише 4 % усіх операцій оплачується за допомогою безготівкових розрахунків[196].

Проте мають місце позитивні тенденції. Так, якщо у 2009–2011 рр. за оцінкою компанії «Gemius» близько 43 % населення вважали здійснення покупок у мережі «Інтернет» ризиковим, то станом на кінець 2019 р. рівень довіри зріс і вже кожний третій інтернет-користувач в Україні купував товари онлайн[197, 198].

Крім того, розвиток електронної торгівлі суттєво загострює проблему недоторканості особистого життя, адже в мережі «Інтернет» до-

---

[195] Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні: зб. наук. праць Буковин. ун-ту. *Економічні науки*. 2014. Вип. 7. С. 243–252.

[196] Лазнева І. О., Долгополова М. В. Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*. Випуск 31. 2019. С. 35. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/7.pdf

[197] Электронная коммерция в Украине (краткая версия отчета) 2009–2011 гг. URL: http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03

[198] Іщенко А. Покупки в інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. Сьогодні. 2020. 20 січ. URL: https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvany-samye-populyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html

сить легко збирати та об'єднувати дані про особу (персональні дані). У кожному окремому випадку користувач, звертаючись до мережі, залишає про себе певну інформацію. При об'єднанні зазначених різноманітних даних в єдине ціле особисте життя особи стає «прозорим», що може загрожувати її безпеці. Тому держава повинна забезпечити систему захисту інформації персонального характеру.

Нині обсяги е-комерції в Україні становлять близько 4 % від загального ринку роздрібної торгівлі в Україні. Для прикладу, у країнах Європейського Союзу близько 15 % усіх роздрібних продажів здійснюється у сегменті B2C. Першим за величиною в Євросоюзі вважається ринок ЕК у Великій Британії, на другому місці – Німеччина, на третьому – Франція[199].

Обсяги роздрібного товарообігу е-комерції в Україні у регіональному розрізі нерівномірні. Найвищі показники роздрібного продажу товарів, зокрема й через мережу «Інтернет», протягом 2011–2019 рр. у Дніпропетровській, Одеській, Харківській, Львівській, Київській областях і м. Київ. У свою чергу, до регіонів з найнижчими показниками належать Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Тернопільська та Чернігівська області. Дається взнаки девальвація національної валюти, зменшення платоспроможності громадян, нестабільна ситуація на Сході країни, затяжна політична й економічна криза, наслідки пандемії COVID-19[200]. Динаміка роздрібного продажу товарів через мережу «Інтернет» в Україні у 2011–2020 рр. наведена на рис. 2.24.

Дані за 2014–2020 рр. наведені без урахування АР Крим, м. Севастополь та окупованих територій Донецької і Луганської областей України.

---

[199] Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. URL: https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/

[200] Борейко Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі «Інтернет» *Бізнес-навігатор.* 2020. Випуск 2 (58). С. 87–93. URL: http://business-navigator.ks.ua/

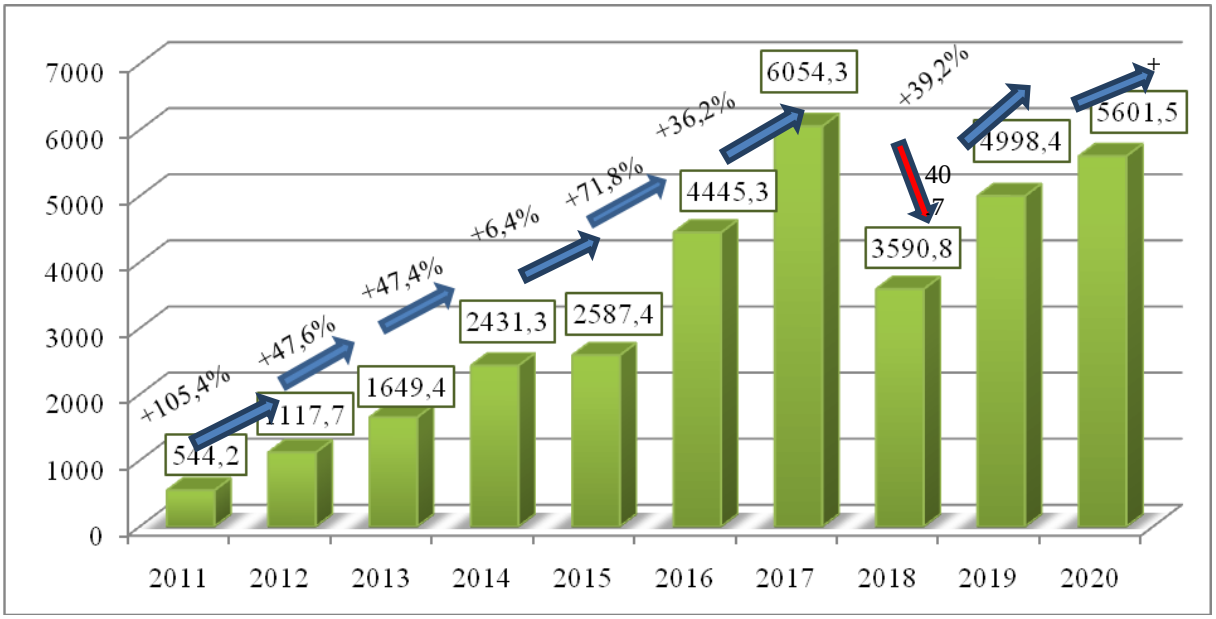


Рис. 2.24. Динаміка роздрібного продажу товарів через мережу «Інтернет» в Україні у 2011–2020 роках, млн грн

Джерело: побудовано на основі [201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210].

---

[201] Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2011 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2012. 50 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

[202] Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2012 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2013. 45 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

[203] Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2013 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: www.ukrstat.gov.ua

[204] Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2014 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL: www.ukrstat.gov.ua

[205] Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2015 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2016. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

[206] Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2016 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2017. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

[207] Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2017 році. Державна служба статистики України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2017.xls

Основними напрямами стимулювання розвитку е-комерції та її складової електронної торгівлі є узгодження правових норм, забезпечення правового захисту їх суб'єктів, усунення перешкод для розвитку міжнародного електронного бізнесу, розбудови інфраструктури ринку електронної комерції у повній відповідності сутності цих понять.

У рамках електронного бізнесу постійно відбувається взаємодія між чотирма постійними його суб'єктами: 1) клієнти – це споживачі товарів або послуг, які вони можуть придбати; 2) бізнес-організації – це будь-яке підприємство, що здійснює повністю або частково свою діяльність за допомогою інформаційних мереж, тобто займається електронною комерцією; 3) фінансові установи – організації, що надають послуги, пов'язані з пересуванням фінансових потоків, насамперед це банки; 4) держава – яка визначає правила ведення електронного бізнесу та здійснює загальне його регулювання[211].

У ст. 6 Закону № 675-VIII «Про електронну комерцію» зазначено, що учасниками відносин у сфері електронної комерції є суб'єкти електронної комерції, постачальники послуг проміжного характеру в інформаційній сфері, органи державної влади та органи місцевого самоврядування в частині виконання ними функцій держави або місцевого самоврядування. При цьому Постачальниками послуг проміжного характеру в інформаційній сфері є оператори (провайдери) телекомунікацій, оператори послуг платіжної інфраструктури, реєстратори (адміністратори), що присвоюють мережеві ідентифікатори, та

---

[208] Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2018 році. Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2018.xls

[209] Обсяги роздрібного товарообороту підприємств по регіонах за 9 місяців 2019 року. Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2019_u.htm

[210] Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі по регіонах у 2020 році. Державна служба статистики України. 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2020_u.htm

[211] Царьов Р. Ю. Електронна комерція: навч. посіб. з підготовки бакалаврів за напрямом «Телекомунікації». Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 112 с.

інші суб'єкти, що забезпечують передачу та зберігання інформації з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

Взаємодія між окремими типами суб'єктів-учасників економічних відносин у теорії е-комерції покладена в основу поділу цієї галузі на окремі сектори торгівлі між окремими суб'єктами-учасниками. Найбільш широко розповсюдженими серед них є:

1) сектор торгівлі юридичних і фізичних осіб – *бізнес – споживач (B2C – Business-to-Consumer).* Форма взаємодії компаній зі споживачами, яка надає виробникам додаткові можливості для просування своїх товарів та послуг безпосередньо до споживачів. Ця форма була однією з перших стратегій е-бізнесу, яка передбачає прямий рух товарів і послуг від виробників до кінцевих споживачів, обминаючи посередників. Електронна роздрібна торгівля орієнтована на кінцевого споживача. Найхарактернішим прикладом цього напряму е-комерції є роздрібна торгівля в інтернеті, спрямована безпосередньо на споживачів) – тип, з яким часто ототожнюють саме поняття «електронна комерція»; забезпечує взаємозв'язок різноманітних компаній та постачальників товарів та послуг з кінцевими споживачами в мережі «Інтернет»;

2) сектор торгівлі юридичних осіб – *бізнес – бізнес (B2B – Business-to-Business).* Форма оперативної взаємодії підприємств на всіх рівнях, що орієнтується на діючий бізнес та на відпрацьовані схеми постачання та збуту, сталі внутрішні бізнес-процеси. Вона надає змогу об'єднати внутрішні мережі партнерів для спільного електронного документообігу, створює систему прямого розміщення замовлень з можливістю деталізації їх параметрів та відслідковувати їх виконання в режимі реального часу і є новим засобом тіснішої комунікації підприємств. Ця форма набула сьогодні найбільшого поширення. Через різноманітні віртуальні B2B майданчики ці суб'єкти отримують можливість обмінюватись інформацією, знаходити нових партнерів, контрагентів та проводити торгові операції. Також підприємства можуть через відповідні сервіси забезпечити себе різними супровідними послугами, придбати обладнання та ін.;

3) сектор торгівлі фізичних осіб – *споживач – споживач (C2C – Consumer-to-Consumer).* Взаємодія приватних осіб щодо купівлі-продажу, обміну чи надання товарів, послуг та інформації в кіберпросторі. Прикладами такої форми взаємодії можуть бути дошки оголошень та інтернет-аукціони. Забезпечує взаємодію між кінцевими

споживачами інтернет-послуг (наприклад, інтернет-аукціони, протоколи спільного використання файлів та ін.);

4) сектор торгівлі юридичних осіб і урядових організацій – *бізнес – адміністрація (B2A – Business-to-Administration*). Взаємодія компаній з адміністративними органами. Охоплює ділові зв'язки комерційних структур із державними та міжнародними організаціями. Цей сегмент е-комерції поки що недостатньо розвинений, але має перспективи розвитку за умов, що уряди країн активніше використовуватимуть власні можливості для підтримки компаній. Наприклад, найбільш стрімкою тенденцією є проведення закупівель товарів та послуг урядами різних країн та керівництвом міжнародних організацій через мережу «Інтернет». У свою чергу, комерційні організації мають можливість направляти власні пропозиції і вести таким чином діалог з владою;

5) сектор торгівлі фізичних осіб і урядових організацій – *споживач – адміністрація (C2A – Consumer-toAdministration*) – напрям, який використовується для організації взаємодії уряду країни та кінцевого споживача. Наприклад, у США майже всі платники податків здійснюють подання декларації про доходи через сайти податкових відомств. На сьогодні така «цифровізація» відносин між владою та громадянами держави впроваджується і в Україні (онлайн замовлення паспортів, отримання витягів з кадастру, реєстрація документів та ін.);

6) *мобільна комерція (mBcommerce)* – купівля та продаж товарів і послуг, обмін інформацією, здійснення платежів та ін. через бездротові портативні пристрої, такі як мобільні телефони, смартфони, ноутбуки і планшети та ін. Ці бездротові пристрої взаємодіють з комп'ютерними мережами, які мають можливість проводити визначені операції в інтернеті[212].

У більш загальному розумінні основні учасники системи е-комерції, а саме: покупець (клієнт), підприємство торгівлі (торговець, продавець), банк, процесинговий центр, оператор, центр сертифікації, виконують такі ролі. Покупець «входить» до електронного магазину за допомогою стандартного веб-браузера, переглядає перелік представлених товарів (варіант здійснення операції залежить від пропонованого

[212] Зелізко А., Байцар Р. Розвиток нормативно-правового регулювання електронної комерції в Україні. *Стандартизація. Сертифікація. Якість.* № 3. 2016. С. 40.

способу навігації) і вибирає ті, які він бажає купити, – формує «кошик». Після цього йому надається форма замовлення зі списком обраних товарів, їх цінами та підсумковою вартістю. У деяких магазинах можливе інтерактивне обговорення та узгодження цін. Заповнена форма замовлення надсилається торговцю. Торговець, у свою чергу, зв'язується з банком клієнта, який має засвідчити платоспроможність покупця. Після одержання відповідного підтвердження торговець підтверджує замовлення, передає товар (або надає послуги) і одержує платіж.

У ст. 7 Закону № 675-VIII визначено правовий статус продавця (виконавця, постачальника) товарів, робіт, послуг в е-комерції. Істотним нововведенням законодавства є покладення на продавця обов'язків щодо надання інформації. Так, продавець зобов'язаний[213]:

– «надавати повну та достовірну інформацію щодо себе іншим учасникам правовідносин (найменування, ідентифікаційний код, місцезнаходження, відомості про ліцензію тощо);

– надавати повну та достовірну інформацію щодо характеристик товару та його вартості (наприклад щодо включення податків, послуг з доставки тощо);

– забезпечувати повну відповідність предмета електронного договору, погодженого сторонами, кількісним та якісним характеристикам».

Згідно зі ст. 8 Закону № 675-VIII «Правовий статус покупця (замовника, споживача) товарів, робіт, послуг у сфері електронної комерції» покупець захищений Законом України «Про захист прав споживачів». Закони України «Про електронну комерцію», «Про захист прав споживачів» визначають, що на сайті інтернет-магазину у загальному вільному доступі для необмеженого кола осіб повинна бути розміщена певна інформація (відомості), а саме[214]:

– повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи – підприємця;

– адреса підприємства або місце реєстрації та місце фактичного проживання ФОП;

---

[213] Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.
[214] Там само.

– адреса електронної пошти та інших засобів зв'язку;

– ідентифікаційний код для юридичної або фізичної особи-підприємця;

– якщо діяльність передбачає отримання ліцензії (наприклад, торгівля лікарськими засобами, алкоголем, тощо) – необхідно зазначити відомості про таку ліцензію, зокрема серія, номер, строк дії та дата видачі;

– порядок прийняття претензій покупця до продавця у разі їх виникнення;

– порядок формування кінцевої вартості товару щодо включення (не включення) певних податків у вартість товару;

– основні характеристики товару (детальний опис усіх характеристик та якостей, фотознімки тощо) та необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію, що забезпечує можливість її свідомого і компетентного вибору покупцем;

– інформація про вартість, умови оплати та порядок доставки товару;

– гарантійні зобов'язання та інші послуги, пов'язані з утриманням чи ремонтом продукції (у більшості випадків на товари, придбані в інтернет-магазині, поширюється така сама гарантія від виробника, як і на продукцію у звичайних магазинах);

– інші умови поставки або виконання договору (у разі їх наявності);

– мінімальну тривалість договору, якщо він передбачає періодичні поставки продукції;

– період прийняття пропозицій (якщо продавець закуповує і постачає товар тільки під конкретне замовлення);

– порядок розірвання договору.

Така інформація повинна бути доведена до покупця до моменту укладення електронного договору (формування запиту на купівлю обраного товару).

У разі ненадання (нерозміщення на сайті) такої інформації власник інтернет-магазину – суб'єкт підприємницької діяльності може нести адміністративну відповідальність.

Права та обов'язки постачальника послуг проміжного характеру в інформаційній сфері визначаються договором про надання таких послуг, Цивільним та Господарським кодексами України, положеннями Закону № 675-VIII та законодавством про телекомунікації.

У світі відзначається значний інтерес до оподаткування послуг у сфері е-комерції (послуги з реклами, торгівля інформацією про користувачів тощо). У доповіді, оприлюдненій Організацією економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо податкової та фіскальної політик, урядам пропонується звернути увагу на ці сфери з метою підтримання їх стабільного розвитку та оподаткування відповідної вигоди у майбутньому[215]. При цьому Організація Об'єднаних Націй (далі – ООН) пропонує утриматися від запланованих заходів, які можуть збільшити податкове навантаження під час виходу з кризи та не приймати нових, які можуть мати подібний ефект. Разом з тим податок на цифрові послуги (Digital Services Tax – DST) (далі – DST) запроваджений у Франції у 2019 році. Проти таких ініціатив виступили Сполучені Штати Америки, оскільки вважають, що такий податок спрямований переважно на американські компанії Google, Apple, Amazon, Facebook, виключаючи з під оподаткування французькі компанії. Проте з цього питання країнам вдалося досягнути домовленості. Франція зобов'язалася скасувати 3 % DST після того, як буде досягнено нової міжнародної угоди про оподаткування[216, 217].

Інші держави теж не стоять осторонь цього процесу і розробляють власні проєкти нормативних актів щодо оподаткування цифрових послуг, зокрема: Велика Британія (планувалося з квітня 2020), Іспанія, Австрія (з 01.01.2020). Країни Європейського Союзу (далі – ЄС) у своїх проєктах використовують положення, напрацьовані у Директиві ЄС 2017/2455[218]. Відповідно до цього документа оподаткуванню підлягатимуть такі види цифрових послуг: 1) розміщення на

---

[215] OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

[216] Emmanuelle Pontnau-Faure. The French Digital Services Tax. GLOBAL TAX INSIGHT. ISSUE 5, OCT. 2019. URL: https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/the-french-digital-services-tax/

[217] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України.* 2020. № 6. С. 117–122.

[218] COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2017/2455 of 5 December 2017 amending Directive 2006/112/EC and Directive 2009/132/EC as regards certain value added tax obligations for supplies of services and distance sales of goods. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017L2455

цифровій платформі реклами, орієнтованої на користувачів цієї платформи (послуги онлайн-реклами); 2) надання користувачам багатосторонньої цифрової платформи, що дозволяє останнім знаходити інших користувачів та взаємодіяти з ними, а також може полегшити здійснення базових поставок товарів чи послуг безпосередньо між користувачами (послуги онлайн-посередництва); 3) передача даних, зібраних про користувачів, які були сформовані в результаті діяльності такого користувача на цифрових платформах (послуги передачі даних)[219].

Отже, враховуючи те, що ринок цифрових послуг та е-комерція має значний темп розвитку і потенціал для зростання[220, 221], необхідно формувати ґрунтовні підходи до правового регулювання й оподаткування цього сегменту ринку. Встановлення DST у країнах Європи є випереджувальним заходом до набуття чинності Директивою ЄС 2017/2455, що визначає нові стандарти оподаткування податком на додану вартість цифрових послуг[222].

Планується, що DST у подальшому буде інтегрований чи відмінений на користь нового регулювання ПДВ, адже ряд експертів вважають такий податок дискримінаційним та таким, що порушує правила державної підтримки в ЄС. У свою чергу, ОЕСР зазначає, що хаотичне одностороннє встановлення податків на цифрові послуги може створити ще більше суперечностей у міжнародному оподаткуванні (кроки щодо оподаткування цифрових послуг приймають також Мексика, Індія, Австралія). Разом з тим це також змушує провести належне оцінювання присутності великих інтернет-гігантів в Україні та прибутку, який генерується від надання рекламних послуг, зокрема торгівлею інформацією про профілі вітчизняних користувачів, цільовою рекламою тощо, а також визначити актуальні вимоги до забезпечення

---

[219] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2020. № 6. С. 117–122.

[220] Згідно з даними Speedtest Global Index по швидкості мобільного інтернету у березні Україна посіла 82 місце, а по швидкості широкосмугового інтернету 58-ме. Див.: Speedtest Global Index. URL: https://www.speedtest.net/global-index [6]

[221] Speedtest Global Index. URL: https://www.speedtest.net/global-index

[222] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2020. № 6. С. 117–122.

прав та безпеки даних українських громадян. Забезпечення належної інституційної підтримки дозволить об'єктивно підійти до цього питання, адже країни, які розглядають та запроваджують DST, займають високі позиції у рейтингах, що оцінюють рівень діджиталізації економіки та розвитку е-комерції[223].

ОЕСР визначає два основні напрями розвитку оподаткування у сфері цифрових послуг[224]:

1) визначення правил розподілу прибутку та правил зв'язку (nexus rules). ОЕСР пропонує запровадити принцип зв'язку, застосовний у тих випадках, коли бізнес має «стійке та значне залучення до економіки юрисдикції», наприклад, через взаємодію зі споживачами та взаємодію з ними. Висловлюється думка, що поріг доходу на ринку (адаптований відповідно до розміру ринку) може бути основним показником такої участі. Він застосовуватиметься до всіх бізнес-моделей незалежно від того, чи здійснюється віддалений продаж безпосередньо споживачам або продаж на ринку через дистриб'ютора. Очікується, що це нове правило зв'язку діятиме в поєднанні з існуючими правилами постійного представництва;

2) зосередження на решті питань BEPS (англ. Base Erosion and Profit Shifting) і розробці правил, які б надавали юрисдикціям право стягувати податок на «top up», коли інші юрисдикції не утримують податок, або оподатковуються за нижчими ставками[225].

Отже, е-комерція є новим та перспективним видом діяльності, що з року в рік демонструє стабільну динаміку щодо зростання, має безліч переваг і додаткових можливостей для суб'єктів підприємництва. На сьогодні у вітчизняній нормативно-правовій базі велика кількість питань у цій сфері залишається неврегульованою, що нерідко призводить до порушення прав та інтересів фізичних і юридичних

---

[223] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2020. № 6. С. 117–122.

[224] OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

[225] Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2020. № 6. С. 117–122.

осіб – суб'єктів ринку е-комерції. Значну кількість споживачів у сфері е-комерції турбує захист від шахрайства, збереження конфіденційності особистої інформації, безпека при розрахунках кредитними та платіжними картками в мережі «Інтернет». Наявний значний розрив показників е-комерції між столицею і регіонами, що спричинений низьким попитом на інтернет-покупки у дрібних населених пунктах, адже відсутність представництв інтернет-магазину впливає на вартість доставки, а, відповідно, й на ціну товару, зменшуючи привабливість покупок.

Ринок е-комерції в Україні ще не достатньо сформований і потребує підтримки Уряду. Ключовими напрямами стимулювання розвитку вітчизняного сегменту е-комерції є посилення правового захисту її суб'єктів, розширення доступу населення до мережі «Інтернет», відкриття регіональних представництв інтернет-магазинів. Такий підхід дозволить не лише забезпечити розвиток е-комерції, але й сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджету держави.

РОЗДІЛ 3
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАСАД ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СУЧАСНУ ПАРАДИГМУ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

3.1. Податковий потенціал ринку банківських послуг України

В умовах реформування податкової системи України постає питання ефективної та швидкої адаптації суб'єктів фінансового ринку до нових умов функціонування. Ситуація ускладнюється не лише динамічністю реформ, а й кризовими явищами в економіці, що стосується і фінансового ринку України. В час, коли особливих втрат зазнав не лише реальний сектор економіки, а й фінансовий, що знайшло прояв у тому, що ряд фінансових установ не отримують прибутків, питання збільшення податкового потенціалу набуває чималої актуальності. Оптимізація умов оподаткування та пристосування до них суб'єктів фінансового ринку – основа збільшення податкового потенціалу. Банківський сектор, який займає значну часту на фінансовому ринку України, є плацдармом продукування податкових джерел. Відсутність стандартизованих підходів та концептуальних положень визначення податкового потенціалу фінансового ринку створюють необхідність наукового пошуку в цьому напрямі.

Зазначимо, що умовно підходи науковців щодо дослідження податкового потенціалу можна розділити на 2 великих групи. Перший підхід ґрунтується на дослідженні податкового потенціалу з позиції податкових органів, тобто фокус досліджень у такому випадку спроєктований на фіскальній складовій. Інший підхід передбачає вивчення податкового потенціалу зі сторони суб'єктів, що сплачують податки (або ж сукупності таких суб'єктів у певній обмеженій території) за певний період. Зауважимо, що, на нашу думку, слушним у контексті дослідження є вивчення податкового потенціалу із другої позиції. Адже кількісне визначення податкового потенціалу у першому випадку є вкрай неточним і може базуватися лише на показниках прогнозу. Тому прибічники такого підходу змушені виокремлювати рівні дослідження податкового потенціалу.

Оцінка податкового потенціалу тієї чи іншої галузі може проводитись на основі ресурсного або дохідного підходів. В основі ресурсного підходу до трактування поняття податкового потенціалу лежить теза про те, що податковий потенціал – будь-які кошти, які можуть бути використані державою як основа для формування податкової бази. Саме такий підхід використовуємо для оцінки податкового потенціалу фінансового ринку України. За дохідного підходу взаємозв'язок податкових ресурсів і податкових доходів відповідає взаємозв'язку показників запасу і потоку[226]. Має право на існування і третій підхід, який пропонується науковцями С. В. Осіповим і Є. С. Осіповою та має назву «результативний підхід»[227]. Його сутність полягає у тому, що податковий потенціал визначається як максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих за мінімально допустимих розмірів вилучення частини доходів у господарюючих суб'єктів і фізичних осіб. Тобто такий підхід може застосовуватись для певних цільових орієнтирів, встановлених для податкових надходжень у конкретній системі господарювання.

Податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються у межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. З цієї позиції має місце дослідження обсягів сплачених податків банками України та доходи банків, які підлягають оподаткуванню.

На фінансовому ринку податковий потенціал потрібно досліджувати в розрізі сегментів (рис 3.1).

Так, характеристики, природа, порядок надання послуг банківських та небанківських фінансових установ різко відрізняється, що зумовлює необхідність дослідження податкового потенціалу в розрізі відзначених сегментів. Водночас ринок банківських послуг в Україні

---

[226] Вергелюк Ю. Ю. Теоретичні засади формування податкового потенціалу фінансового ринку. *Економіка і держава*. 2018. № 2. С. 62–65.

[227] Осипов С. Л., Осипова Е. С. Вариативные модели измерения налогового потенциала. *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2010. № IV-2(4). С.135–143.

є значно більшим та розвиненішим порівняно із ринком небанківських фінансових установ, що посилює науковий та практичний інтерес до визначення його податкового потенціалу.

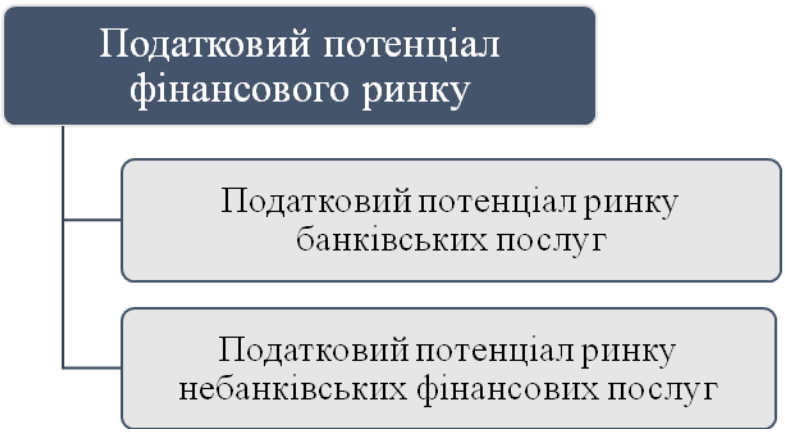


Рис. 3.1. Сектори формування податкового потенціалу на фінансовому ринку

Джерело: побудовано автором.

Варто погодитись із Л. А. Клюско, яка пропонує метод кількісного обрахунку податкового потенціалу банківської установи, що являє собою суму податкових потенціалів за всіма податками та зборами, які сплачує банк:

$$Ppgener = PPpnp + PPpdv + PPpnm + Ppaczis + PPdm + \\ + Pppdfos + Pppdiv + PPvzs + PPtsv,$$

де Ppgener – податковий потенціал банківської системи; PPpnp – податковий потенціал податку на прибуток; PPpdv – податковий потенціал податку на додану вартість; PPpnm – податковий потенціал податку на майно; PPaczis – податковий потенціал акцизного податку; PPdm – податковий потенціал із державного мита; PPpdfos – податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб; Pppdiv – податковий потенціал податку на дивіденди; PPvzs – податковий потенціал військового збору; PPtsv – податковий потенціал єдиного соціального внеску[228].

[228] Клюско Л. А. Теоретичні аспекти формування податкового потенціалу банківської системи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. № 12(40). С. 106–112.

Можна погодитись із запропонованим методом обрахунку податкового потенціалу, проте потрібно зазначити, що саме податок на прибуток займає найбільшу частку у податковому навантаженні банку. До того ж варто зважати, що саме податковий потенціал податку на прибуток можна поділити на наявний та нереалізований, бо від ефективності функціонування банку залежать можливості його реалізації. А щодо військового збору чи податку на доходи фізичних осіб, які швидше перебувають у межах податкового потенціалу домогосподарств, можна оцінити лише наявний потенціал. Інші відзначені податки банківські установи сплачують в окремих випадках і становлять незначну частину податкового навантаження банків в Україні. З цих причин, у межах цього дослідження, припускаємо, що податковий потенціал банків може включати і сплату інших податків, крім податку на прибуток, проте саме податок на прибуток є системоутворюючим і визначальним при кількісному вимірюванні.

Таблиця 3.1

Податкові надходження від оподаткування банківської та страхової діяльності в Україні у 2014–2019 рр.

Показники / роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік*
Податкові надходження до бюджету, млн грн	367511,9	507635,9	650781,7	828158,8	986348,5	774800,2
Податкові надходження від сплати податку на прибуток банківськими установами, млн грн	950,9	708,5	2057,7	1394,4	2411,7	4936,0
Частка податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток у податкових надходженнях до бюджету	0,26	0,14	0,32	0,17	0,24	0,64
Податкові надходження від сплати страховими організаціями податку на прибуток	184,8	854,7	1052, 1	930,8	1117,5	1027,1
Частка податкових надходжень від сплати страховими організаціями податку на прибуток у податкових надходженнях бюджету	0,05	0,17	0,16	0,11	0,11	0,13

Джерело: зібрано та пораховано автором за даними[229].
**січень-вересень 2019 р.*

[229] Звітність. Звіт про виконання державного бюджету за роками. Державна казначейська служба України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu

Зупинимось на характеристиці статистичних даних, що ілюструють динаміку сплати податків банками України. Дані діаграми (рис. 3.2) ілюструють тенденції щодо податкових надходжень до Зведеного бюджету України та частки банківського та страхового сегментів у частині сплати ними податку на прибуток у 2014–2019 рр. Попри існування кризових ознак в економіці України в обраному періоді спостерігається постійна висхідна тенденція у податкових надходженнях. Хоча їх частка в податкових надходженнях до Зведеного бюджету України залишається мізерною. Зважаючи на те, що у 2019 році до уваги бралися лише три квартали, є підстави прогнозувати таку ж тенденцію і надалі.

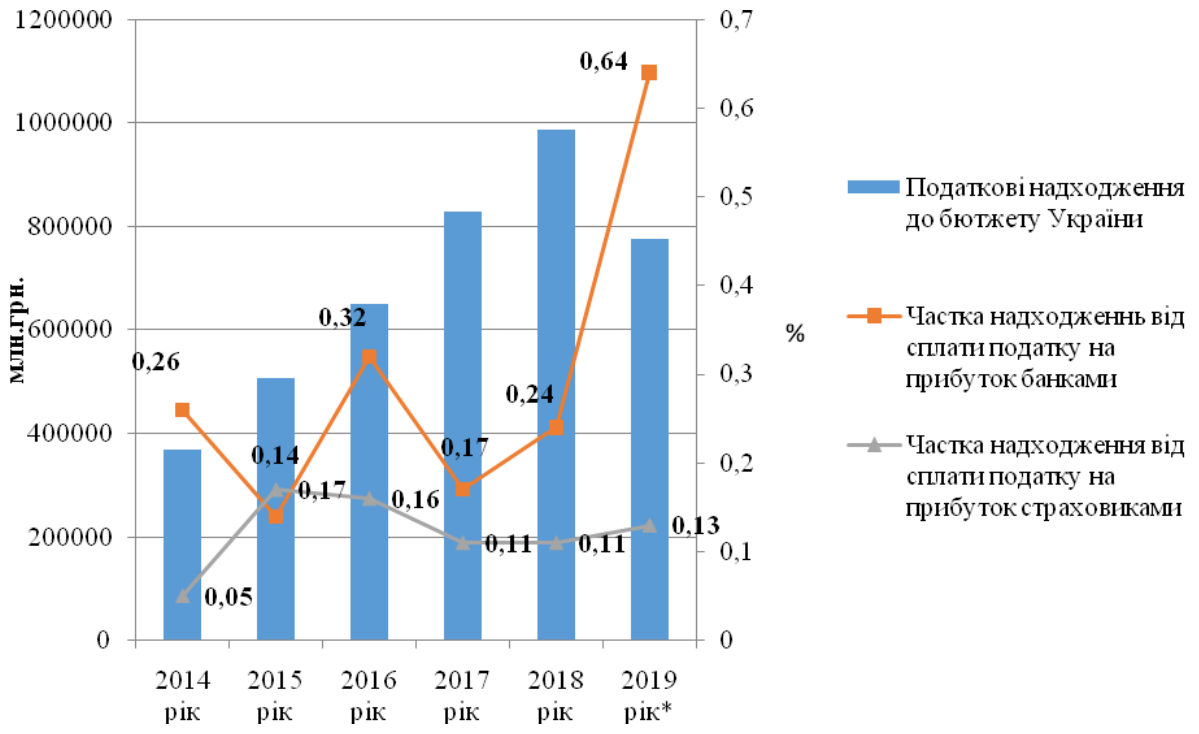


Рис. 3.2. Банківський та страховий сегменти у складі формування податкових надходжень Державного бюджету України у 2014–2019 рр.

Джерело: побудовано автором.
**2019 рік – січень-вересень.*

А. Є. Буряченко зазначає, що майже всі останні десять років банківська система перебувала у стані перманентної кризи. Але цифри вказують на те, що за цей час держава значно більше вклала в банківський сектор, ніж отримала від нього податкових платежів. Зрозуміло,

що так продовжуватись не може, і це, відповідно, вимагає від наглядових органів здійснення відповідних кроків щодо оздоровлення всієї банківської системи[230].

Незважаючи на масштабність банківського сегменту фінансового ринку, частка сплаченого банками податку на прибуток у податкових надходженнях Державного бюджету України залишається мізерною і не досягає 1 % у 2014–2019 роках. Варто погодитись з думками науковців – Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, які зазначають, що банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікувань, з огляду на їхній оборот, фіскального навантаження[231].

При цьому другий за розміром сегмент фінансового ринку за цим показником ілюструє хоч і менші, але схожі тенденції. Зазначимо, що вклад у податкові надходження до бюджету від страховиків був вищим, ніж вклад банківських установ, що з огляду на неспіврозмірність обсягів відповідних ринків потребує подальшого вивчення.

Варто зазначити про повну відсутність синхронізації тенденцій у податкових надходженнях до бюджету та часткою сплати податку на прибуток банками та страховими компаніями в Україні. Це означає, що на тлі збільшення податкових надходжень у цілому обсяг сплаченого податку банками та страховими компаніями або залишався на тому ж рівні, або ж зменшувався.

Дані таблиці 3.2 вказують на те, що темп зміни доходів банків ілюстрував зменшення до 2017 року включно. Відповідно, в ці роки банки України в сукупності після сплати податків отримали негативний фінансовий результат (збиток).

Найкризовішим, з огляду на цей показник, був 2016 рік, коли збиток банків становив 159 388 млн грн. 2018 та 2019 рік демонструють отримання прибутку банками, що позитивно відобразилось на їх податковому потенціалі. Частка податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток зросла порівняно із попередніми періодами і в 2019 році досягла свого максимуму – 0,64.

---

[230] Буряченко А. Є. Особливості оподаткування банківської діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* 2018. № 11. С. 109–114.

[231] Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.

Таблиця 3.2

Доходи та чистий прибуток банків в Україні у 2014–2019 рр.

Показники / роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Доходи банків, млн грн	210 201	199 193	190 691	178 054	204 554	222 073
Темп змін доходів банків, %	124,5	94,8	95,7	93,4	114,9	108,6
Чистий прибуток банків, млн грн	-52 966	-66 600	-159 388	-26 491	22 339	59 001
Темп змін чистого прибутку банків, млн грн	-51 470	-13 634	-9 278	132 897	48 830	36 662

Джерело: складено автором за даними[232].

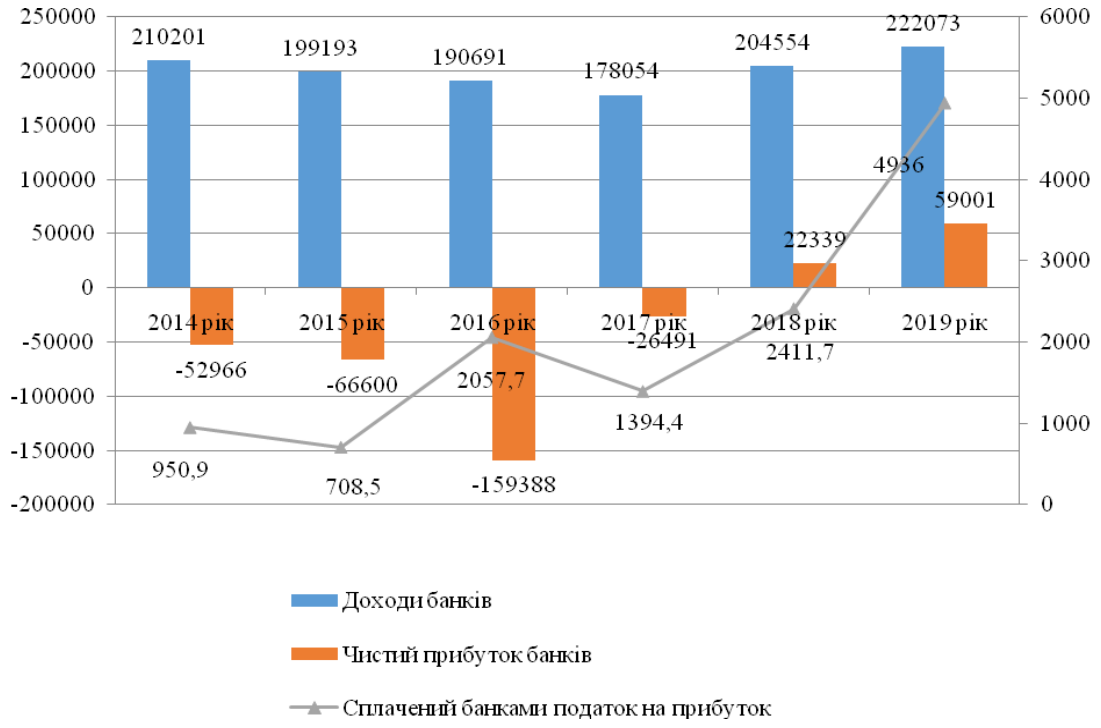


Рис. 3.3. Результати діяльності та оподаткування банків в Україні у 2014–2019 рр., млн грн

Джерело: побудовано автором.

[232] Доходи та витрати банків України. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1 (дата звернення: 11.01.2020).

Для визначення тісноти взаємозв'язку між показниками доходів банків та сплаченим податком на прибуток банківськими установами звернемось до математичного інструментарію, зокрема кореляційного аналізу. Адже за даними рисунку 3.3 можна спостерігати складні та суперечливі тенденції. Параметр x – доходи банків, параметр y – сплачений банками України податок на прибуток. Обґрунтуємо вибір часового діапазону, що береться у розрахунок. Більш ґрунтовним було б визначення взаємозв'язку між досліджуваними факторами у довшому часовому проміжку, проте, враховуючи варіативність даних у кризові періоди, негативно відобразиться на якісних параметрах моделі. Саме тому в межах дослідження обрано шість періодів.

За допомогою розв'язання систем рівнянь було визначено значення коефіцієнтів a та b для рівняння. Отримано значення емпіричних коефіцієнтів авторегресії: b = 0,05896, a = -9763,0604. Рівняння регресії (емпіричне рівняння регресії) матиме вигляд:

$$y = 0.05896\,x - 9763.0604. \qquad (3.1)$$

Емпіричні коефіцієнти регресії a і b є лише оцінками теоретичних коефіцієнтів βi, а саме: рівняння відображає лише загальну тенденцію в поведінці розглянених змінних.

Таблиця 3.3

Розрахункова таблиця параметрів регресії для визначення взаємозалежності доходів банків України та обсягу сплаченого ними податку на прибуток у 2014–2019 рр.

x	y	x^2	y^2	x*y
210201	950.9	44184460401	904210.81	199880130.9
199193	708.5	39677851249	501972.25	141128240.5
190691	2057.7	36363057481	4234129.29	392384870.7
178054	1394.4	31703226916	1944351.36	248278497.6
204554	2411.7	41842338916	5816296.89	493322881.8
222073	4936	49316417329	24364096	1096152328
1204766	12459.2	243087352292	37765056.6	2571146949.5

Джерело: розраховано автором.

Обрахувавши параметри рівняння регресії, а саме: вибіркові середні, вибіркові дисперсії, середньоквадратичне відхилення. На їх основі перейдемо до обрахунку тісноти взаємозв'язку між обраними параметрами.

Обрахунок коваріації має вигляд:

$$\mathrm{cov}(x,y) = \overline{x \cdot y} - \overline{x} \cdot \overline{y} = 428524491.583 - 200794.333 \cdot 2076.533 = 11568365.27 \quad (3.2)$$

Показником тісноти взаємозв'язку є вибірковий лінійний коефіцієнт кореляції, який розраховується за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \overline{x} \cdot \overline{y}}{S(x) \cdot S(y)} =$$

$$= \frac{428524491.583 - 200794.333 \cdot 2076.533}{14006.942 \cdot 1407.901} = 0.587 \quad (3.3)$$

Зв'язки між факторами, а саме доходами банків України та сплаченим банками податком на прибуток, можуть бути слабкими і сильними (тісними). Їх критерії оцінюються за шкалою Чеддока. Розрахунок демонструє присутність суттєвого та тісного взаємозв'язку.

Для визначення значимості коефіцієнта кореляції висуваємо 2 гіпотези:

H_0: $r_{xy} = 0$, лінійний взаємозв'язок між факторами відсутній;

H_1: $r_{xy} \neq 0$, лінійний взаємозв'язок між факторами.

Перевірка гіпотез дозволяє встановити за таблицею критеріїв Ст'юдента, що коефіцієнт кореляції є статистично не значимим.

Коефіцієнтам рівняння лінійної регресії можна надати економічний сенс.

Коефіцієнт регресії b = 0.059 показує середня зміна результативного показника (в одиницях виміру y) з підвищенням або пониженням величини фактора доходів банку на одиницю його виміру. В цьому прикладі зі збільшенням на 1 одиницю обсяг сплаченого податку на прибуток банками України підвищується в середньому на 0,059. Зв'язок між y і x визначає знак коефіцієнта регресії b (якщо > 0 – прямий зв'язок, інакше – зворотний). У нашому прикладі зв'язок прямий.

Обрахунок коефіцієнта еластичності дозволив встановити, що при зміні доходів банків на 1 % обсяг сплаченого банками податку на

прибуток зміниться більш ніж на 1 %. Іншими словами – X істотно впливає на Y.

Обрахунок бета-коефіцієнта демонструє ситуацію, в якій збільшення доходів банків в Україні на величину середньоквадратичного відхилення Sx призведе до збільшення середнього значення податкових надходжень від сплати банками податку на прибуток на 58,7 % середньоквадратичного відхилення Sy.

Квадрат (множинного) коефіцієнта кореляції називається коефіцієнтом детермінації, який показує частку варіації результативної ознаки, пояснення варіацією факторної ознаки. Найчастіше, даючи інтерпретацію коефіцієнта детермінації, його виражають у відсотках.

$$R^2 = 0{,}587^2 = 0{,}3441. \quad (3.4)$$

Тобто в 34,41 % випадків зміни доходів банків призводять до зміни сплаченого податку на прибуток банками. Іншими словами – точність підбору рівняння регресії – середня. Решта 65,59 % зміни Y пояснюються чинниками, які не враховані в моделі (а також помилками специфікації).

Таблиця 3.4

Розрахункова таблиця оцінки якості регресії впливу доходів банків на обсяг сплаченого податку на прибуток в Україні

x	y	y(x)	$(y_i-y_{ср})^2$	$(y-y(x))^2$	$(x_i-x_{ср})^2$	$\lvert y - y_x\rvert:y$
210201	950.9	2631.186	1267050.401	2823361.036	88485377.778	1.767
199193	708.5	1982.113	1871515.201	1622089.208	2564268.444	1.798
190691	2057.7	1480.803	354.694	332810.65	102077344.444	0.28
178054	1394.4	735.677	465305.884	433915.698	517122760.111	0.472
204554	2411.7	2298.218	112336.694	12878.276	14135093.444	0.0471
222073	4936	3331.204	8176549.618	2575370.053	452781655.111	0.325
1204766	12459.2	12459.2	11893112.493	7800424.921	1177166499.333	4.69

Джерело: розраховано автором.

На основі наведених даних можна розрахувати прогнозні показники обсягу сплаченого до бюджету податку на прибуток банків

України. Проте варто зауважити, що результати обрахунку дають підстави вважати, що, дійсно, ряд критеріїв підтверджує залежність податкового потенціалу банків від їх доходів, проте не лише цей фактор формує такий потенціал.

Отже, використавши методику економіко-математичного моделювання, можна дійти висновку. Вивчено залежність Y (обсяг сплаченого банками податку на прибуток) від X (доходи банків). На етапі специфікації була обрана парна лінійна регресія. Оцінені її параметри методом найменших квадратів. Статистична значимість рівняння перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 34,41 % загальної варіабельності Y пояснюється зміною X. Також установлено, що параметри моделі статистично не значимі. Можлива економічна інтерпретація параметрів моделі – збільшення X на 1 млн грн призводить до збільшення Y в середньому на 0,059 млн грн. Отримані оцінки рівняння регресії дозволяють використовувати його для прогнозу. При значенні доходів банків 220 874 обсяг сплачених податків буде перебувати в межах від 1 501,82 до 8 022,83 млн грн і з імовірністю 95 % не вийде за ці межі.

Результати моделювання ілюструють існування залежності між показниками доходів банківських установ та обсягами сплаченого ними податку на прибуток. У кількісному вимірі обраховано величину тісноти взаємозв'язку та рівень взаємозалежності. Проте встановлено, що обсяг сплачених податків банківськими установами залежить не лише від доходів банків, які визначають податковий потенціал лише на 35 %. Існують і інші фактори, що впливають як на наявний, так і на не реалізований податковий потенціал ринку банківських послуг.

Обсяги та порядок формування банківських резервів впливають на формування прибутку, що підлягає оподаткуванню. За допомогою формування резервів за активними операціями банків забезпечується безпечний рівень ліквідності банківської системи. Але при цьому зарезервовані активи перетворюються на витрати банку і зменшують оподатковуваний прибуток. Припустивши, що зарезервовані активи банків могли б забезпечити отримання прибутку за рівнем рентабельності, який припадає на цей період і є середнім, можна підрахувати втрати податкового потенціалу ринку банківських послуг щодо сплати податку на прибуток.

Так, результати обрахунку потенційно отриманого прибутку від реалізації зарезервованих активів за ставкою рентабельності активів, що встановлена в відповідному періоді, містяться в таблиці 3.5.

Через збитковість діяльності банків у 2014–2016 рр. рентабельність активів була також від'ємною, саме тому за обрахованою ставкою отримуємо негативний фінансовий результат, або ж збиток. Із 2017 року рентабельність активів набуває додатного значення і, відповідно, отримуємо прибуток від реалізації резервів.

Таблиця 3.5

Обрахунок втрат прибутку банків через резервування за активними операціями в Україні у 2014–2019 рр.

Показники / роки	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік*
Відрахування в резерви банків, млн грн	103297	114541	198310	49206	23758	8592
Рентабельність активів, млн грн	-4,07 %	-5,45 %	-1,63 %	0,16 %	1,69 %	4,72 %
Потенційний прибуток банків від реалізації зарезервованих активів з урахуванням середнього рівня рентабельності, млн грн	-4204,2	-6242,5	-3232,5	78,7	401,5	405,5

Джерело: розраховано автором за даними[233].
** 2019 рік – січень-вересень.*

Звісно, такі підрахунки є абстрактними, проте високі ризики в банківській системі змушують НБУ регулювати рівень її безпеки, зокрема за рахунок підтримання ліквідності. Неможливо уникнути резервування під час реалізації активних банківських операцій, проте оптимізація резервування забезпечить збільшення потенційних прибутків та, відповідно, матиме позитивний вплив на податковий потенціал цього сегменту фінансового ринку.

У аналізованому періоді було внесено ряд роз'яснень до формування та обліку резервів, що знайшло позитивне відображення у існуючій ситуації. Роз'яснення податкового законодавства, а саме

[233] Наглядова статистика Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist (дата звернення: 10.01.2020).

проблематичних питань, що стосуються визначення бази оподаткування, що, в свою чергу, мало позитивний вплив на податковий потенціал цих установ, зокрема:

1. Банки збільшували фінансовий результат до оподаткування на суму перевищення розміру резерву, сформованого у зв'язку зі знеціненням активів згідно з вимогами МСФЗ, над лімітом, який визначався як відсоток сукупної балансової вартості активів, знецінення яких визнається шляхом формування резерву, збільшеної на суму резерву, за такими активами згідно з даними фінансової звітності за звітний період. Проблемою стало застосовування підходу розрахунку вищезазначеного ліміту, за якого за базу розрахунку приймалася балансова вартість тільки тих активів, за якими фактично було сформовано резерв.

Для визначення ліміту, перевищення розміру резерву над яким збільшує фінансовий результат до оподаткування, має використовуватися сукупна балансова вартість активів, знецінення яких визнається шляхом формування резерву відповідно до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності, незалежно від факту формування резерву за такими активами.

2. Корегування банками фінансового результату до оподаткування при використанні резерву для списання (відшкодування) активів залежить від відповідності заборгованості, що списується, ознакам безнадійної заборгованості. Згідно з чинним законодавством до безнадійної заборгованості банків може бути віднесена сума боргу за фінансовим кредитом, зокрема сума основної заборгованості та/або сума нарахованих доходів, за яким прострочення погашення суми боргу (його частини) становить понад 360 днів, крім боргу пов'язаних осіб та певних категорій фізичних осіб.

Заборгованість за основною сумою боргу за кредитним договором прострочено понад 360 днів, а за сумою нарахованих доходів банку за цим кредитним договором така заборгованість (прострочена понад 360 днів) відсутня, то безнадійною для цілей оподаткування визнається лише заборгованість за основним боргом.

Відповідно до наказу Міністерство фінансів України № 77[234] «Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких

[234] Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізич-

питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб», якщо заборгованість за основною сумою боргу за кредитним договором прострочено понад 360 днів, а за сумою нарахованих та несплачених доходів банку за цим кредитним договором така заборгованість (прострочена понад 360 днів) відсутня, то безнадійною заборгованістю для цілей оподаткування визнається списана заборгованість за фінансовим активом, що включає як заборгованість за основним боргом, так і заборгованість за нарахованими доходами.

3. До загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються: дохід, отриманий платником податку як додаткове благо у вигляді прощення (анулювання) кредитором боргу (кредиту).

При цьому списання заборгованості фізичних осіб з балансу банків до прощення боргу, незважаючи на те, що під час списання заборгованості припинення взаємних прав та обов'язків між банком як кредитором та боржником не відбувалося. Відповідно, списання заборгованості з балансу банку є підставою для виникнення податкового зобов'язання з податку на доходи фізичних осіб. Водночас банки визнавалися податковими агентами зі сплати такого податку. З моменту надання роз'яснень, списання банком у бухгалтерському обліку кредиту, виданого банком боржнику, як фінансового активу банку, не є прощенням боргу, та сума такої списаної банком заборгованості не включається до оподатковуваного доходу боржника.

Слід звернути увагу на те, що викривлення руху вектора від нереалізованого податкового потенціалу ринку банківських послуг до реалізованого (рис. 3.4) залежить від двох ключових факторів, що стверджують сучасні зарубіжні науковці. Перший фактор, який сприяє реалізації податкового потенціалу – збільшення податкового тягаря, або ж податкового тиску за рахунок політичного рішення чи підвищення ефективності роботи податкових органів, адміністрування податків шляхом модернізації, залучення більше технічних ресурсів для боротьби з ухиленням від сплати податків. Є інший фактор,

них осіб: Наказ Міністерства фінансів України від 01.02.2018 № 77 URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/MF18005?an=1&ed=2018_02_01 (дата звернення: 12.01.2020).

що сприяє реалізації податкового потенціалу – це стабілізація надходжень за рахунок покращення показників суб'єкта, який створює джерела оподаткування[235].

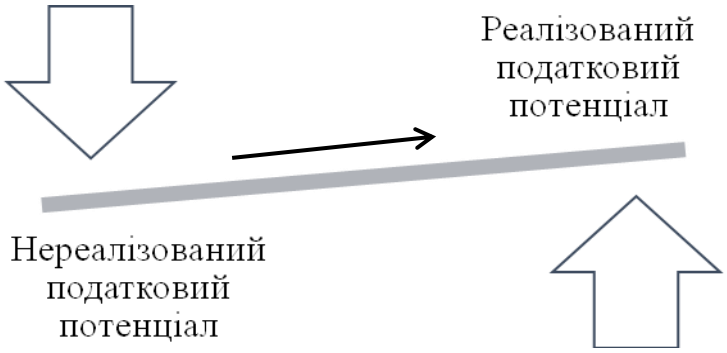


Рис. 3.4. Вектор реалізації податкового потенціалу ринку банківських послуг

Джерело: побудовано автором.

Встановлено, що податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються в межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. Оцінюючи реалії податкового вкладу ринку банківських послуг до Зведеного бюджету України, очевидно, що податковий потенціал цього сегменту перебуває в площині нереалізованого. Високі ризики, пов'язані із реалізацією банківських послуг, у сучасних умовах не дозволяють трансформувати усі наявні активи сектору у капітал, що сприяє збільшенню доходів банків. Натомість в Україні велика частка непрацюючих зарезервованих активів. Це підтверджує кореляційна модель, що демонструє не настільки тісний взаємозв'язок між показниками сплачених податків та доходами банків України. Тому необхідним є посилення ролі факторів, які визначають податковий потенціал. З одного боку – це фактор збільшення податкового тягаря, використання якого не вбачається доцільним у кризових умовах

[235] Jean-Fran?ois Brun, Ma?mouna Diakite. Tax Potential and Tax Effort: An Empirical Estimation forNon-resource Tax Revenue and VAT's Revenue. 2016. URL: file:///C:/Users/JULIAV~1/AppData/Local/Temp/2016.10.pdf.

та в період посткризового відновлення. Інший фактор – покращення якісних та кількісних показників функціонування суб'єкта, що сплачує податкові платежі.

3.2. Механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів

У контексті важливості розгляду потенціалу у розрізі держави, окремих суб'єктів господарювання, які працюють в окремих галузях, на окремих ринках, а також його поділу на реалізований та нереалізований на особливу увагу заслуговує дослідження механізму формування в реалізації потенціалу ринку цінних паперів, що має свої особливості, а тому потребує окремого дослідження.

На ринку цінних паперів здійснюються операції купівлі-продажу цінних паперів, емітованих організаціями, фінансовими інститутами та державою, та мобілізація й перерозподіл коштів для фінансового забезпечення діяльності нефінансових секторів економіки. Такі процеси є основою структурних зрушень в економіці, здатних вивести Україну на конкурентні позиції у світовому господарстві. В умовах постійного дефіциту державного бюджету особливу зацікавленість викликає оцінка можливостей ринку цінних паперів для забезпечення надходжень бюджету, тобто визначення його податкового потенціалу. При цьому важливою методологічною посилкою для реалізації можливостей ринку цінних паперів є врахування його зв'язку з іншими секторами економіки, а відтак його податковий потенціал, безпосередньо пов'язаний із формуванням податкових потенціалів інших секторів економіки. Проте очевидно, що найважливіші можливості механізму формування і реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів пов'язані з його власними характеристиками.

Серед останніх варто, зокрема, виділити певні особливості здійснення операцій на ринку. Зокрема, з погляду на можливість залучення додаткових ресурсів до бюджету країни від операцій з цінними паперами зацікавленість викликають операції на вторинному ринку цінних паперів, оскільки вони, відповідно до чинного законодавства, включаються до доходів та підлягають оподаткуванню.

Крім того, зважаючи на одну з основних функцій ринку цінних паперів (алокація фінансових ресурсів та формування фінансового забезпечення підприємницької діяльності), опосередковано реалізація податкового потенціалу ринку цінних паперів відбувається через фінансування нефінансових секторів економіки, а отже, і розширення його податкової бази. Тобто є підстави зазначати про податковий потенціал операцій з цінними паперами, а також про податковий потенціал нефінансових секторів економіки за рахунок фінансування їх діяльності через ринок цінних паперів. Податковий потенціал ринку цінних паперів – це можлива сума мобілізованих податкових платежів до бюджету за рахунок зростання обсягів операцій з цінними паперами та розширення податкової бази в нефінансових секторах економіки за рахунок участі ринку цінних паперів у процесах алокації фінансових ресурсів. На основі такого розуміння сукупний податковий потенціал ринку цінних паперів будуть формувати податок на прибуток та податок на доходи фізичних осіб. Щодо ПДВ, який не сплачується під час здійснення операцій з купівлі-продажу цінних паперів, проте збільшення бюджетних надходжень від цього податку є також результатом впливу ринку цінних паперів на формування фінансового забезпечення розвитку нефінансового сектору економіки. Отже, податковий потенціал ринку цінних паперів є сумою податкового потенціалу операцій з цінними паперами та податкового потенціалу нефінансового сектору економіки.

У формалізованому вигляді це може бути представлено такою формулою:

$$TP_{total} = TP_{cit} + TP_{pit} + TP_{vat} + TP_{exd}, \qquad (3.5)$$

де TP_{sm} – податковий потенціал ринку цінних паперів;

TP_{cit} – податковий потенціал податку на прибуток;

TP_{pit} – податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб;

TP_{vat} – податковий потенціал податку на додану вартість;

TP_{exd} – податковий потенціал акцизного податку.

Це означає, що податковий потенціал ринку цінних паперів може бути збільшений не тільки за рахунок зміни механізмів оподаткування, але і за рахунок застосування інших важелів, направлених, передусім, на зменшення тіньового сектору економіки, зростання

якого негативно позначається на алокації фінансових ресурсів та функціонуванні ринку цінних паперів. У зв'язку з цим стоїть завдання детального дослідження впливу окремих факторів на рівень податкового потенціалу.

Дослідження дозволило розподілити ці фактори на дві великі групи, в межах яких виокремити більш конкретні чинники. До першої групи – економічні чинники – входять ті, що визначають: стан розвитку економіки, рівень тіньової економіки, рівень заощаджень, рівень довіри населення та рівень інфляції. До другої групи – законодавчо-організаційні – слід віднести: методику визначення об'єкта, бази, ставок оподаткування та інфраструктуру ринку цінних паперів.

Більш детальний аналіз виокремлених чинників та факторів призводить до таких узагальнень:

1. Економічні чинники впливають на перерозподіл фінансових ресурсів між секторами економіки, а це впливає на потенціал їх розвитку, зростання податкової бази, та, відповідно, обсяги податкових надходжень у майбутньому.

2. Діюча система оподаткування на ринку цінних паперів не відповідає ринковим умовам господарювання, в результаті чого – масові факти ухилення від оподаткування. Серед причин існування тіньової економіки виділяють основні з них: нерівномірний розподіл податкового навантаження, низька ефективність використання коштів платників податків, адміністративний тиск з боку фіскальних органів на платників податків тощо. Особлива складність оцінки обсягу та масштабів тіньової економіки існує через відсутність чіткого розмежування суб'єктів, які працюють або в тіньовому, або в офіційному секторі економіки. В основному поширені випадки, коли частина діяльності суб'єкта господарювання здійснюється в межах офіційної економіки, а частина – в межах тіньової. Головною причиною такого явища стала довготривала відсутність уніфікованого податкового законодавства.

3. Заощадження населення займають особливе місце серед економічних явищ, оскільки перебувають на стику інтересів громадян, держави та фінансових посередників. З одного боку, заощадження є найважливішим показником рівня життя, з іншого – заощадження населення є ресурсом економічного розвитку, джерелом інвестування і кредитування господарства, зокрема через механізми банківських

вкладів, вкладів у недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Однак на сьогодні існує низка причин, які стримують трансформацію заощаджень населення в інвестиції. Під час кризи та високого рівня інфляції, як правило, населення не купує цінних паперів, що пов'язано з високим ризиком і низькою інвестиційною дохідністю таких вкладень. Водночас на ринку цінних паперів відбуваються постійні коливання цін, а фінансовий стан багатьох підприємств не дає надії на стабільний дохід від інвестицій. Залучення хоча б незначної частки цих ресурсів на ринок цінних паперів дозволить збільшити обсяги податкового потенціалу.

4. Склалось історично, що низький рівень довіри до ринку цінних паперів, пов'язаний із «трастовими» скандалами 90 –х років. Посилити довіру інвесторів до фінансової системи країни, стимулювати громадян вкладати кошти в банки чи інвестувати їх в цінні папери – одне з головних завдань, яке стоїть перед державою. Його вирішення пов'язано зі зміцненням довіри населення до ринку цінних паперів та підвищенням рівня доступної та достовірної йому економічної інформації. З цими завданнями пов'язаний чинник інфляційних процесів.

5. Взаємодія держави і бізнесу на ринку цінних паперів повинна відбуватись з урахуванням не тільки публічно-правових, але й приватно-правових інтересів, що дасть змогу розширити обсяги операцій з цінними паперами. Здійснення державою законодавчих та нормативно-правових заходів економічного порядку спонукатимуть емітентів і власників великих пакетів акцій інвестиційно привабливих підприємств до виходу на фондові біржі, а торговців цінними паперами – до діяльності переважно на фондових біржах, що призведе до нарощування податкового потенціалу. З цим пов'язане питання інфраструктури, що визначає основний порядок практичних дій учасників ринку й юридичні аспекти оформлення угод.

Зважаючи, що податковий потенціал ринку цінних паперів формується під впливом податкового потенціалу нефінансових корпорацій, показано, що для кількісної оцінки податкового потенціалу розширення податкової бази нефінансового сектору економіки за рахунок розвитку ринку цінних паперів можна скористатися методами кореляційно-регресійного аналізу та лінійного програмування. Найбільш показовим, на наш погляд, та найбільш простим у використанні є метод еластичності, який дає можливість оцінити ступінь впливу

факторних величин на результуючу. У контексті нашого дослідження реалізований податковий потенціал ринку цінних паперів можна оцінити через еластичність впливу обсягів операцій з цінними паперами на динаміку податкових надходжень (3.6):

$$TP_{tot}^{int} = TR \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}}, \quad (3.6)$$

де TP_{tot}^{int} – інтегральна величина реалізованого податкового потенціалу ринку цінних паперів;

TR – податкові надходження попереднього року;

ASM_t – обсяг операцій на ринку цінних паперів у поточному році;

ASM_{t-1} – обсяг операцій на ринку цінних паперів у попередньому році.

Для оцінки нереалізованого податкового потенціалу будемо використовувати формулу (3.7):

$$TP_{hid}^{int} = TR_{t-1} \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}} - TR_t \times \frac{ASM_t}{ASM_{t-1}}, \quad (3.7)$$

де TR_t – податкові надходження поточного року;

TR_{t-1} – податкові надходження минулого року.

Використання показника еластичності дає змогу оцінити, наскільки високу спекулятивну спрямованість має ринок цінних паперів. У загальному випадку спекуляції на ринку цінних паперів не можна вважати виключно негативним індикатором, вони будуть присутні завжди. Однак на ринках, які формуються, а також в економіках, які мають високу інвестиційну місткість та дефіцит фінансових ресурсів для її заповнення, високий рівень спекуляцій негативно позначається на перспективах економічного розвитку. Це обумовлено тим, що фінансові ресурси, які могли б бути трансформовані в інвестиції, обертаються у спекулятивному секторі, вони не сприяють зростанню фінансового забезпечення нефінансових секторів економіки, яке є основою нарощування податкового потенціалу.

У контексті нарощування податкового потенціалу ринку цінних паперів у розрізі окремих податків дослідження показало, що з податку на прибуток та з податку на доходи фізичних осіб зміцнення такого потенціалу можливе за рахунок зменшення обсягів тіньової економіки та використання схем мінімізації податків.

З позиції функціональних характеристик ринку цінних паперів однією із ключових ознак розвитку податкового потенціалу цього ринку є емісія цінних паперів та обсяги їх продажу. Результати аналізу засвідчили, що емісія обсягів цінних паперів кумулятивно зростає, однак по роках динаміка є нерівномірною і залежить від макроекономічної кон'юнктури. Не повною мірою сприяють формуванню податкового потенціалу ринку цінних паперів тенденції емісії акцій. Їх обсяги є недостатніми для покриття інвестиційної місткості економіки, а самі інвестиції спрямовуються переважно у сферу фінансової діяльності, операцій з оренди майна та нерухомістю. Негативні індикатори присутні і в динаміці обігу облігацій, для ринку облігацій характерним є домінування торгів державними облігаціями.

Дослідження засвідчило, що емісія цінних паперів, обсяги їх продажу не здійснюють видимого позитивного впливу на основні показники розвитку нефінансового сектору економіки. Це вказує на відрив розвитку ринку цінних паперів від нефінансового сектору економіки в цілому та інвестиційної активності у ньому зокрема. Крім того, це є непрямим свідченням того, що більшість операцій на ринку цінних паперів мають спекулятивний характер, а не інвестиційний, що не сприяє формуванню податкового потенціалу ринку цінних паперів.

Також результати оцінки ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів показали, що і регуляторна, і фіскальна ефективність є низькими. Низька регуляторна ефективність проявляється у тому, що динаміка і структура торгівлі цінними паперами не еластичні до змін норм оподаткування. Чинні норми оподаткування фінансових результатів від операцій з цінними паперами у фізичних і юридичних осіб не сприяють зростанню обсягів торгівлі цінними паперами на біржі, а також зростанню обсягів торгівлі цінними паперами, які включені до першого рівня лістингу. Цим обумовлюється і низька фіскальна ефективність податкового потенціалу ринку цінних паперів. Вона проявляється не тільки у невисоких податкових надходженнях безпосередньо від операцій з цінними паперами, але і у низьких темпах реалізації інтегрального податкового потенціалу ринку цінних паперів.

З позиції причин недостатньої ефективності податкового потенціалу ринку цінних паперів вагоме місце серед них посідають й

проблеми, що сформувались у податковій політиці держави. Функціонування сучасного механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів направлене, передусім, на досягнення фіскальних цілей. Однак таке одностороннє орієнтування є причиною низької як регуляторної, так і фіскальної ефективності. Чинні механізми оподаткування операцій з цінними паперами роблять невигідними інвестиції у акції вітчизняних підприємств, у комплексі з механізмом валютного регулювання інвестиції в українські цінні папери є непривабливими для іноземних інвесторів. Також негативно позначається на ефективності функціонування механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів практика оподаткування доходів фізичних осіб, яка не стимулює їх вкладати кошти у НПФ та ІСІ. Невдале застосування податкових важелів регулювання розвитку ринку цінних паперів збільшує ризики зростання спекулятивних операцій та використання операцій з цінними паперами у схемах ухилення від сплати податків.

У частині адаптації зарубіжного досвіду найбільш дискусійним є запровадження спеціального податку на операції з цінними паперами. Більшість фахівців вважають, що ефективне функціонування такого податку передбачає запровадження перехресного оподаткування операцій з цінними паперами на різних ринках. Для України запровадження такого оподаткування є доцільним з точки зору регулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів та сприяння їх концентрації на організованих фондових біржах. Крім того, запровадження такого податку сприятиме зменшенню обсягів спекулятивних операцій та збільшенню інвестиційних. Результати аналізу засвідчили, що запровадження податку на операції з цінними паперами до окремих операцій дасть змогу забезпечити консолідацію ринку цінних паперів, зменшити обсяги спекулятивних операцій та операцій, які здійснюються з метою мінімізації податків, що сприятиме підвищенню ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів.

3.3. Активізація кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ як передумова підвищення податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій України

Кредитно-інвестиційні операції формують основну частину прибутку банківських установ. Тому активізація кредитно-інвестиційної діяльності сприятиме підвищенню їх податкового потенціалу, особливо в частині прямого податку на прибуток. Крім того, зростання фінансування діяльності контрагентів банку шляхом активізації кредитно-інвестиційних операцій опосередковано покращуватиме податковий потенціал цих фінансових і нефінансових корпорацій України.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність»[236] сказано, що банківська діяльність – це залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

Отже, важливою складовою банківської діяльності є розміщення коштів, яке реалізується шляхом здійснення кредитних та інвестиційних операцій.

У цьому ж Законі сказано, що банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми[237].

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність»[238] інвестиціями визнаються довгострокові вкладення різних видів майна, інтелектуальних цінностей та майнових прав в об'єкти господарської діяльності з метою одержання доходу (прибутку) або

[236] Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 07.12.2000. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14
[237] Там само.
[238] Про інвестиційну діяльність: Закон України №1560-XII від 18.09.91. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

досягнення іншого соціального ефекту. Також у Законі України «Про інвестиційну діяльність»[239] сказано, що джерелами фінансування інвестицій можуть виступати банківські кредити, що свідчить про пов'язаність кредитної та інвестиційної діяльності банків.

Отже, банківське кредитування та інвестування за своєю економічною природою є дуже схожими фінансовими операціями, сутність яких полягає в розміщенні (вкладенні) коштів з метою одержання прибутку. Причому як кредитування, так й інвестування передбачають, що банк надає тимчасово вільні кошти на умовах платності, поверненості, строковості.

Таким чином, на наш погляд, кредитно-інвестиційною діяльністю банківських установ можна вважати всі види активних банківських операцій, сутність яких полягає у видачі (вкладенні) коштів в обмін на певні боргові зобов'язання з метою одержання прибутку (відсоткового доходу) від цих капіталовкладень за умов виконання позичальником взятих зобов'язань вчасно та в повному обсязі.

Для кредитних операцій характерною є наявність конфіденційного кредитного договору між банком (кредитором) та позичальником (боржником), а для фінансових інвестицій окремого договору не потрібно, умови угоди зазвичай є публічними (публікуються у вільному доступі у проспекті емісії відповідних цінних паперів). Інша відмінність між кредитною та інвестиційною діяльністю полягає в тому, що при кредитуванні, як правило, банк виступає єдиним кредитором для боржника в межах цієї операції, а при інвестуванні, навіть в одному випуску цінних паперів одного емітента, може бути багато інвесторів (держателів), які ділять між собою потенційні доходи та кредитно-інвестиційні ризики.

Взагалі боргові цінні папери, з одного боку, є об'єктами інвестування, а з іншого – їх прийнято відносити до інструментів комерційного кредитування. Об'єктом комерційного кредиту також можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавцем надається відстрочка платежу. Комерційне кредитування у вигляді боргових цінних паперів передбачає, що останні є борговим зобов'язанням, яке обумовлює певні кредитні вимоги, тобто утворюється пара: боргове зобов'язання – кредиторські вимоги.

---

[239] Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 № 1560-XII URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

Інший тип боргових зобов'язань виникає у разі звичайних банківських кредитних угод. Класичне кредитування являє собою тріаду: кредитна угода – боргове зобов'язання – кредиторські вимоги. Тобто за банківським кредитом, на відміну від кредитування за допомогою боргових цінних паперів, обов'язково має існувати певна кредитна угода. Разом з тим кредитний ризик має відношення до всіх фінансових угод, для яких характерним є виникнення пари боргове зобов'язання – кредиторські вимоги.

Боргові зобов'язання, які оформлені у вигляді боргових цінних паперів, є більш «гнучкими» в аспекті договірних умов, і надають кредитору (інвестору) ширший діапазон можливої норми дохідності. З погляду надійності боргові цінні папери в більшості випадків є бланковим (незабезпеченим) борговим зобов'язанням, натомість класичні кредитні продукти зазвичай є забезпеченими (заставою або іншими способами).

Якщо порівнювати, зокрема, облігаційну позику з банківським кредитом, то, на нашу думку, їх основна відмінність полягає у тому, що облігації є публічним інструментом з відомими інвестиційними параметрами випуску (номінальна вартість, строк обігу, ставка дохідності тощо), а умови банківського кредиту є конфіденційними та становлять комерційну таємницю. Крім того, більшість умов банківського кредиту (насамперед сума боргу, строк кредитування, кредитна ставка тощо) є індивідуальними та узгоджуються між конкретними кредитором та позичальником. З цього випливає, що банківський кредит має дуже обмежені можливості щодо виходу кредитора з фінансування цього боргового зобов'язання, коли кредитна угода вже укладена. Облігації, як цінні папери, що вільно обертаються на фондовому ринку, дозволяють інвестору перепродати їх та отримати кошти, не чекаючи моменту погашення цього боргового зобов'язання. Перепродаж облігацій за сприятливої ринкової кон'юнктури може бути вигідним для інвестора. Тобто гіпотетично він може розраховувати за облігаціями не лише на відсоткові доходи, як за кредитним інструментом, але й на спекулятивні доходи, як за інструментом фондового ринку.

У цілому в аспекті банківських фінансових операцій, спрямованих на формування їх кредитно-інвестиційних активів, інвестиційна діяльність тісно пов'язана з кредитною діяльністю, оскільки інструменти фінансових інвестицій також є засобами публічної позики,

тобто інвестор, вкладаючи кошти в певний бізнес, насправді кредитує його, надаючи позиковий капітал. Отже, на фінансовому ринку відносини «емітент – інвестор» майже рівнозначні до відносин «позичальник – кредитор». Таким чином, боргові зобов'язання у позичальників, з одного боку, та кредиторські вимоги у банківських установ, з іншого, виникають як за звичайними банківськими кредитами (традиційна банківська кредитна діяльність у системі відносин «позичальник – кредитор»), так і за борговими цінними паперами (банківська інвестиційна діяльність у системі відносин «емітент – інвестор»).

Разом інструменти традиційного банківського кредиту (кредитні угоди) та фінансові інструменти комерційного кредитування (боргові цінні папери) є основними складовими кредитно-інвестиційного портфеля банківських установ. Надалі говоритимемо про банківську кредитно-інвестиційну діяльність, розуміючи, що вона належить до всіх активних операцій банківських установ, спрямованих на формування їх кредитно-інвестиційного портфеля з метою отримання відсоткового доходу.

Зрозуміло, що залежно від специфічних внутрішніх чинників та кон'юнктури зовнішніх ринків у банку можуть зміщуватися акценти щодо питомої ваги кредитування та інвестування у складі активних банківських операцій. Банківська установа є професійним фінансовим посередником, який залучає тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, а потім намагається оптимально розподілити їх, трансформуючи їх у кредитно-інвестиційні активи. Банки спрямовують акумульовані ресурси (власні, залучені та запозичені кошти) в найпривабливіші та найефективніші кредитні угоди та інвестиційні проєкти. Головними споживачами банківських фінансових послуг виступають домогосподарства та підприємства реального сектору економіки. При цьому, відповідно до ринкових законів попиту та пропозиції, кошти у вигляді кредитів та інвестицій надходять до тих галузей економіки, де є найбільша потреба у додаткових фінансових ресурсах. Отже, важлива роль банківських установ на макроекономічному рівні полягає в тому, що вони фінансують різні сфери підприємництва та стимулюють розвиток реального сектору економіки, забезпечуючи ефективні ринкові механізми мобілізації, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів у матеріальне виробництво, виступаючи каталізатором розвитку економічної системи в цілому.

Тобто в макроекономічному аспекті кредитно-інвестиційна діяльність банківських установ спричиняє не лише зростання капіталізації на рівні банку, але й сприяє приросту суспільного капіталу. Отже, повністю погоджуємось з В. В. Огородник, яка стверджує, що саме розвиток банківської кредитно-інвестиційної діяльності дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість держави та забезпечити структурні зрушення в економіці[240].

Рішенням Ради НБУ «Про активізацію кредитування в Україні»[241] задекларовано, що повільні темпи активізації банківського кредитування, перевага в структурі кредитного портфеля короткотермінових кредитів, порівняно високі ставки за кредитами не сприяють ні підвищенню темпів відновлення економіки, ні перешкоджанню зниженню інфляції, яке можна забезпечити через кредитне стимулювання вітчизняного виробництва та імпортозаміщення. Ефективний розвиток економіки можливий лише за умови активного розвитку реального сектору, який має бути пріоритетним об’єктом банківського кредитування. Кредити, надані підприємствам реального сектору, сприятимуть розвитку виробництва, особливо за умови їх спрямування на модернізацію, технічне переозброєння та інновації. Активізація кредитування за прийнятними для суб’єктів господарювання відсотковими ставками та довгими термінами позик потребує комплексного врегулювання. Заходи щодо цього мають стосуватися як необхідності підтримки реального сектору економіки з боку держави, так і стимулювання банків до надання кредитів[242].

З погляду загальної теорії систем ринок банківських послуг є складною системою, яка утворюється з великої кількості підсистем (комерційних банків), величезної кількості інших суб’єктів господарювання та домогосподарств. Усі ці суб’єкти мають множинні зв’язки між собою та перебувають у постійній взаємодії один з одним. Кожна з окремих банківських підсистем (банківських установ) має виражену багаторівневу ієрархічну структуру, за якої вищий рівень в ієрархії

---

[240] Огородник В. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України за умов фінансової нестабільності та фактори впливу на неї. *Регіональна економіка.* 2012. № 1. С. 161–169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2012_1_21

[241] Про активізацію кредитування в Україні: Рішення Ради НБУ від 13.12.2017 № 59-рд. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17

[242] Там само.

генерує за певними алгоритмами (правилами) інформаційні сигнали для нижчого рівня в ієрархії, який вже безпосередньо виконує певні регламентовані дії та оперує відповідними агрегатами. Також банківська система має надсистему у вигляді основного регулятора ринку (НБУ) та інших державних органів. Разом з тим сама банківська система є підсистемою для фінансової системи, яка, в свою чергу, є підсистемою для економічної системи країни.

Зрозуміло, що розвиток суспільства не вичерпується лише економічними процесами, однак суспільство з певною соціальною структурою, політичним устроєм, культурними та морально-етичними нормами є тим середовищем, з яким банківська система постійно взаємодіє.

Тому, вивчаючи базові засади організації кредитно-інвестиційної діяльності на рівні парадигми розвитку банківської системи, необхідно враховувати суспільний вплив на неї та «людський фактор», який виражається у цілеспрямованій поведінці осіб, які приймають кредитно-інвестиційні рішення, та їх контрагентів. Тут слушно навести твердження відомого вітчизняного науковця Н. П. Мацелюх, яка зазначає, що пануюча довгий час у світовому інвестиційному співтоваристві парадигма розвитку фінансових ринків на основі гіпотези ефективного ринку (Efficient Markets Hypothesis – EMH) стала поступатися місцем теорії поведінкових фінансів[243].

Таким чином, вважаємо доречним дослідити діяльність банківських установ у контексті їх поведінки на фінансовому ринку в цілому та мети, мотивів та передумов здійснення ними кредитно-інвестиційних операцій зокрема. В поведінковому аспекті цікавим є розгляд кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ як проблеми життєздатності складних організмів, якими рухають інстинкти, вроджені та набуті потреби, звички та звичаї, спрямовані на виживання, еволюцію та розвиток (рис. 3.5).

Запропонована концепція дослідження банківської системи як складного життєздатного організму (рис. 3.5) передбачає, що окремим підсистемам (банківським установам), самій системі та керуючій

[243] Мацелюх Н. П. Індикатори розвитку фондових ринків та виклики для України. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2019. Випуск 3. С. 144–154.

надсистемі (НБУ та державним органам) притаманний базовий інстинкт самозбереження, згідно з яким головною свідомою і навіть підсвідомою метою є виживання (фінансова стійкість). Оскільки кредитно-інвестиційна діяльність банківських установ обтяжена ризиком, то інстинкт самозбереження реалізується шляхом обмежень на занадто ризикові операції.

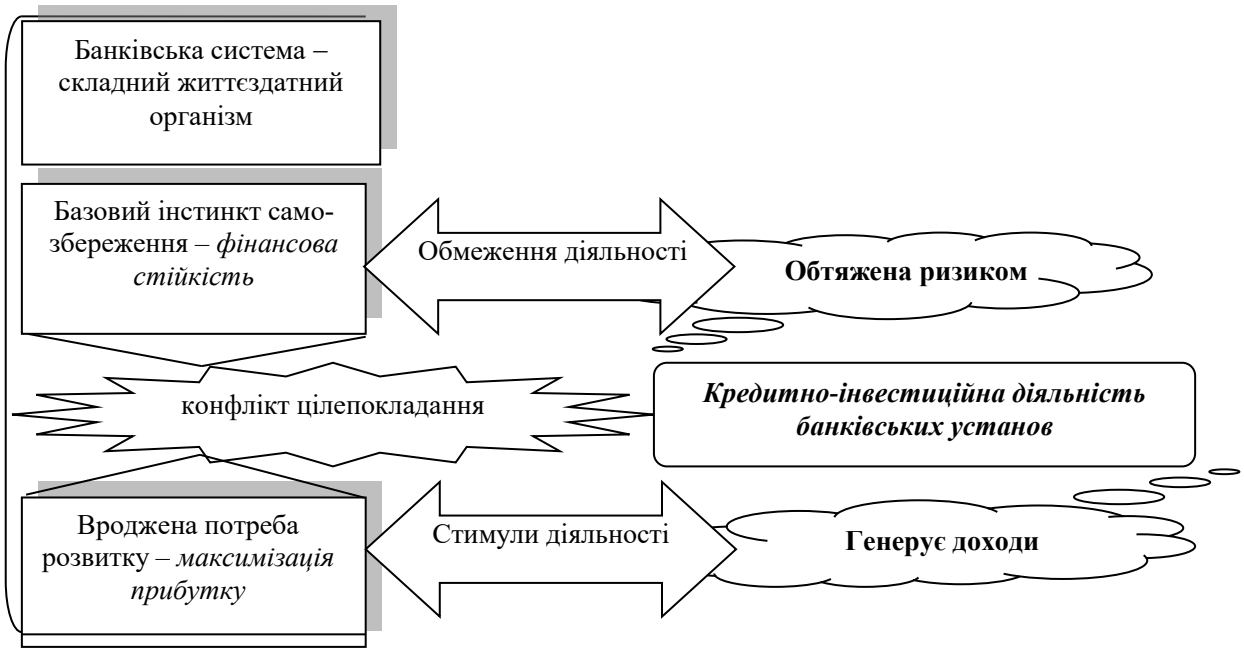


Рис. 3.5. Концептуальний підхід до дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ в аспекті життєздатності банківської системи

З іншого боку, вроджена потреба еволюції та розвитку вимагає активізації банківської діяльності та отримання позитивного фінансового результату (прибутку). Оскільки головною метою підприємницької діяльності є отримання доходів, то комерційним банкам, як і іншим суб'єктам господарювання, притаманна глобальна ціль максимізації прибутку. Причому регулятор ринку (НБУ) та державні органи влади теж зацікавлені у максимізації позитивного фінансового результату як окремих комерційних банків, так і банківської системи в цілому. Кредитно-інвестиційна діяльність є джерелом генерування відсоткових доходів, які для типового комерційного банку становлять основну частину його прибутку. Тому потреба розвитку стимулює банківські установи активізувати кредитно-інвестиційну діяльність з

метою максимізації доходів, при цьому наражаючись на відповідні ризики.

З одного боку, у професійних учасників фінансового ринку існує простий ринковий принцип: схильність до ризику не повинна перетворюватися на авантюру. Статистика фінансових ринків щодо невдалих капіталовкладень дає змогу зробити висновки, що найчастіше фінансові проблеми створювали собі інвестори, які припускалися, зокрема, таких загальних помилок:

– вкладали кошти в надприбуткові (спекулятивні) інструменти, не враховуючи, що надприбуток означає й надризикованість інвестицій;

– вкладали кошти лише інтуїтивно, не маючи чіткої фінансової стратегії та не проаналізувавши ретельно варіанти капіталовкладень тощо.

З іншого боку, у професійній спільноті фінансистів існує ще декілька широковідомих висловів:

– менеджер, який постійно уникає ризику, стає небезпечним для фінансової установи;

– банкір, який втратив здатність ризикувати, не може більше бути банкіром тощо.

З позицій стратегічного менеджменту це означає, що банківська установа, яка відмовляється від кредитно-інвестиційного ризику, поступово втрачає власні ринкові позиції, порівняно зі своїми конкурентами, які використовують наявні на ринку можливості щодо кредитно-інвестиційної діяльності. Більше того, комерційний банк зазвичай працює не лише з власними коштами, але й з залученими коштами, причому за останніми в нього є процентні витрати (наприклад, відсотки за депозитами, які виплачують комерційні банки). Зрозуміло, що для покриття процентних витрат банківська установа має сформувати й відповідні процентні доходи (наприклад, відсотки за кредитами, які отримують комерційні банки від позичальників). Тому професійні інституційні учасники фінансового ринку не можуть відмовитись від кредитно-інвестиційної діяльності, оскільки це основа їхнього існування. При цьому їх поточна діяльність, стратегія розвитку та існування (виживання на ринку) в цілому нерозривно пов’язані з ризиком.

Виходячи з цього, можна сформулювати аксіоматику кредитно-інвестиційної діяльності в аспекті ризикованості банківських операцій.

1. Аксіома тотальності та всеосяжності кредитно-інвестиційних ризиків. У банківській діяльності не існує абсолютно безризикових (абсолютно надійних) ситуацій та варіантів капіталовкладень, отже, від ризику неможливо повністю звільнитись.

2. Аксіома унікальності майбутніх подій, обтяжених кредитно-інвестиційними ризиками. Неможливо з абсолютною точністю спрогнозувати та врахувати всі майбутні випадкові події, які впливатимуть на результати кредитно-інвестиційних операцій. Навіть коли банківська установа вже має досвід подібних кредитно-інвестиційних операцій та відповідну базу аналогів з оцінками параметрів подібних кредитно-інвестиційних активів, внаслідок перманентних трансформаційних процесів на фінансовому ринку, для кожного нового об'єкта капіталовкладень можлива реалізація непередбачуваних випадкових подій та вплив унікальних видів ризику. З цього випливає важлива властивість, що неможливо абсолютно точно оцінити ризикованість кредитно-інвестиційних банківських операцій.

3. Аксіома свідомого прийняття кредитно-інвестиційних ризиків. Кожна банківська установа як інтелектуальна система свідомо приймає на себе певні кредитно-інвестиційні ризики у власній діяльності, здійснюючи при цьому оцінювання та управління ризиками, на підґрунті затверджених внутрішніх положень, стратегій та політик щодо «апетиту до ризику».

4. Аксіома об'єктивно-суб'єктивного підходу у прийнятті кредитно-інвестиційних рішень, обтяжених ризиком. Об'єктивність у прийнятті кредитно-інвестиційних рішень ґрунтується на кількісному оцінюванні з визначенням об'єктивних показників щодо ступеня ризикованості операції. При цьому суб'єктивність виражається через різне ставлення до ризику, різні кредитно-інвестиційні стратегії, різні уподобання та інтереси у суб'єктів (колективів та осіб), які безпосередньо приймають рішення. Різне сприйняття різними комерційними банками однієї кількісної оцінки ступеня ризику виражається через систему нормативів (граничних значень) щодо міри прийнятного кредитно-інвестиційного ризику.

5. Аксіома взаємозв'язку ризиків та доходів. Загальновідомим є те, що у будь-якій господарській діяльності (зокрема, у кредитно-інвестиційній діяльності банківських установ) очікуване отримання доходів (прибутків) завжди взаємопов'язане з ризиками. Причому у

переважній більшості випадків спостерігається пряма залежність: більші сподівані доходи зазвичай обтяжені й більшими ризиками. Щодо фінансових ризиків можна сказати, що вони пов'язані не лише з втратами капіталовкладень (прямими збитками), але й з недоотриманими доходами (упущеними прибутками).

Зазначимо, що у кредитно-інвестиційній діяльності надмірна обережність та уникнення ризику теж призводить до ризику – ризику невикористаних можливостей (докладніше його розглянуто у[244]), який вимірюється, зокрема, величиною втрачених (недоотриманих) доходів.

Таким чином, досліджуючи кредитно-інвестиційну діяльність, важливо розуміти й певні психологічні аспекти, зокрема різне ставлення до ризику суб'єктів, що приймають фінансові рішення. Зазвичай виокремлюють 3 типи суб'єктів щодо ставлення до ризику:

– схильні до ризику (за наявних альтернатив обиратимуть більш ризиковий варіант, сподіваючись отримати й більшу дохідність);

– несхильні до ризику (за наявних альтернатив обиратимуть менш ризиковий варіант, погоджуючись на меншу дохідність);

– нейтральні до ризику (обиратимуть варіант, який забезпечуватиме краще співвідношення між ризиком та дохідністю.

Раціональною поведінкою суб'єкта, що приймає фінансові рішення, вважається нейтральність (байдужість) до ризику, тобто прийняття ризику саме там, де він виправданий в аспекті сподіваних доходів.

На сьогодні вітчизняна банківська система має суттєві проблеми, що заважають її розвитку, зокрема, високий рівень проблемної заборгованості у кредитно-інвестиційних портфелях та спричинена масовими випадками дефолтів «криза довіри» до потенційних позичальників та емітентів. Внаслідок цього українські банки протягом останніх років суттєво знизили «апетит до ризику» і переорієнтувалися з інвестицій у корпоративні цінні папери на менш ризикові операції з купівлі ОВДП та замість активного кредитування промисловості та населення шукали шляхи для підвищення безризикових комісійних доходів від розрахунково-касового обслуговування. Ці вимушені міри дозволили банкам скоротити відрахування у резерви та збільшити

[244] Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.

регулятивний капітал, разом з тим при цьому знизилася загальна рентабельність банківської діяльності. Підприємства реалізують інвестиційні проєкти переважно за рахунок власних коштів, насамперед шляхом реінвестування прибутків, частка банківських кредитів серед джерел капітальних інвестицій залишається незначною. Вплив банківського сектору на інвестиційну активність підприємств є доволі низьким, що стримує економічне зростання в країні.

З іншого боку, протягом останніх років спостерігалися масові випадки визнання певних банківських установ неплатоспроможними та виведення їх з ринку. При цьому багато суб'єктів господарювання та домогосподарств повністю або частково втратили вкладені в ці банки кошти. За умов повернення довіри до банківської системи значні обсяги непрацюючих накопичень, відкладених населенням «на чорний день», можуть суттєво підсилити ресурсну базу банківських установ. Для банків це означає покращення фондування, для фізичних осіб – покращення рівня життя за рахунок отримання пасивних доходів.

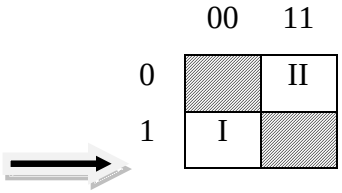
Обсяги кредитно-інвестиційних банківських операцій напряму залежать від можливостей банків забезпечити достатній рівень грошових ресурсів, залучених на строковій основі. Наявність ресурсів для розміщення стимулюватиме банки активніше фінансувати діяльність вітчизняних підприємств. Комерційні банки отримуватимуть відсотковий дохід, а підприємства, за умов доступу до залучених ресурсів, мають оновити основні фонди, наростити виробництво, створити нові робочі місця. Разом це має сприяти зниженню рівня безробіття, зростанню рівня життя населення, збільшенню темпів зростання ВВП, а отже, – й загальному покращенню соціально-економічного стану нашої країни.

Отже, ефективне функціонування економіки України вимагає дієвих заходів стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності банківських установ. Причому ця проблема має вирішуватися в комплексі, на загальнодержавному рівні, з метою активізації всіх взаємопов'язаних суб'єктів кредитно-інвестиційних операцій: населення як постачальників грошових коштів (депозитні операції) та як споживачів кредитних послуг; банків як фінансових посередників, ключових кредиторів та інвесторів; суб'єктів господарювання як основних об'єктів фінансування; держави як регулятора економіко-правових відносин між усіма учасниками кредитно-інвестиційної діяльності.

Повертаючись від макроекономічних та психологічних суспільних проблем, які впливають на активність кредитно-інвестиційної діяльності, до рівня банківських установ, зазначимо, що, на нашу думку, їх раціональною поведінкою все ж таки має бути «прийняття» кредитно-інвестиційних ризиків, але за умов ретельного аналізу та мінімізації можливих помилок оцінювання відповідних інструментів капіталовкладень.

Отже, фінансові операції передбачають прийняття рішень з урахуванням невизначеності щодо розвитку майбутніх подій та спричинених ними ризиків. Процес прийняття кредитно-інвестиційних рішень з урахуванням типу можливих помилок[245] можна подати у вигляді схеми (рис. 3.6).

Відповідно до наведеної схеми (рис. 3.6) процес прийняття кредитно-інвестиційних рішень зводиться до двох взаємовиключних варіантів: «0 – відмова від вкладення коштів» та «1 – вкладення коштів». Розглядаючи процес можливих дефолтів спрощено, без урахування реструктуризації та пролонгації боргових зобов'язань, у майбутньому інвестор може розраховувати теж на дві випадкові події: «00» – технічний дефолт; «11» – погашення своєчасно у повному обсязі. Комбінація цих чотирьох варіантів дає нам два правильних та два хибних інвестиційних рішення.



Позначення на схемі:

«0» – відповідь «ні», відмова від кредитно-інвестиційної операції;

«1» – відповідь «так», згода на кредитно-інвестиційну операцію;

«00» – майбутній дефолт фінансового інструменту.

Рис. 3.6. Матриця прийняття кредитно-інвестиційних рішень

[245] Долінський Л. Б. Прийняття кредитно-інвестиційних рішень з урахуванням ризику дефолту. *Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки*: зб. наук. пр. Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції; Одеса-Черкаси, 23–25 трав. 2018 р. Черкаси: Видавець Вовчок О. Ю., 2018. С. 115–117.

Сценарії правильних рішень:

«0» → «00» – відмова від вкладення коштів за умов, що у майбутньому відбудеться дефолт за цим фінансовим інструментом;

«1» → «11» – вкладення коштів за умов, що у майбутньому це боргове зобов'язання буде погашено вчасно у повному обсязі та інвестор поверне вкладені кошти та отримає обіцяну норму дохідності на вкладений капітал.

Сценарії хибних рішень:

I: «1» → «00» – помилка першого роду – прямі фінансові збитки – вкладення коштів, та втрата їх у майбутньому внаслідок дефолту;

II: «0» → «11» – помилка другого роду – невикористані можливості (втрачений прибуток) – відмова від вкладення коштів та неотримання прибутку у майбутньому, за умов, що це боргове зобов'язання буде погашено вчасно у повному обсязі.

Розглянуті сценарії хибних рішень свідчать, що негативними наслідками об'єктивно існуючих на фінансовому ринку кредитно-інвестиційних ризиків є не лише можливі фінансові збитки, але й недоотриманий (втрачений) прибуток.

Основоположна проблема управління ефективністю кредитно-інвестиційної діяльності полягає в тому, що кожний комерційний банк бажає отримувати максимальні доходи, при цьому якомога менше ризикуючи. Разом з тим у переважній більшості випадків залежність між ступенем ризику та дохідністю капіталовкладень є прямою, тобто більша дохідність кредитно-інвестиційних активів означає й більшу їх ризикованість. Таким чином, управління ефективністю кредитно-інвестиційної операції – це двокритеріальна оптимізаційна задача: максимізувати дохід і одночасно мінімізувати ризик. Однак співвідношення критеріїв максимуму доходу та мінімуму ризику є конфліктним, тому в процесі управління кредитно-інвестиційною діяльністю виникають досить складні завдання щодо пошуку та прийняття виважених компромісних рішень.

Отже, система управління кредитно-інвестиційною діяльністю банківської установи має передбачати у кожній конкретній ринковій ситуації пошук оптимального (чи раціонального) співвідношення між дохідністю та ризикованістю певних фінансових інструментів та прийняття відповідного рішення в умовах неминучого вибору.

3.4. Реалізація податкового потенціалу страхових компаній в Україні

Одним із основних важелів впливу на діяльність страхових компаній є система оподаткування, яка, крім своєї звичайної фіскальної функції, також має спрямовувати їхню діяльність на задоволення суспільних потреб. Поряд з тим формування ефективної системи оподаткування страхових компаній в Україні є досить складним завданням. Це пояснюється особливою значущістю страхового ринку для сучасної економіки, а також специфікою господарської діяльності страховиків.

Нестабільна політична ситуація в країні, економічні кризи, пандемія коронавірусу, а також значна кількість інших факторів негативно впливають на функціонування суб'єктів господарювання, зокрема й на діяльність страхових компаній. Саме тому оцінка діючої системи оподаткування страховиків, аналіз податкових надходжень від страхових компаній до бюджету, а також виявлення джерел інформації щодо схем мінімізації прибутку або ухилення від сплати податку є актуальною проблемою сьогодення.

З 01.01.2015 в Україні запроваджено так звану «змішану» систему оподаткування страховиків, відповідно до якої страхові компанії сплачують податок у розмірі 3 % від суми страхових внесків, платежів, премій (пп. 141.1.2 п. 141.1 ст. 141 ПКУ) та податок на прибуток, який отриманий від здійснення господарської діяльності страховика (фінансової, страхової та іншої)[246, 247].

Це означає, що виникає два об'єкти оподаткування: відповідно до загальних правил – прибуток від нестрахової і страхової діяльності, який оподатковується за загальною ставкою 18 %; а також відповідно до спеціальних правил – дохід від страхової діяльності, для оподаткування якого застосовуються різні ставки[248].

---

[246] Маршук Л. М., Плахтій В. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений.* 2019. № 3(2). С. 443–447.

[247] Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес*: збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 1 097–1 100.

[248] Воронкова О. М. Сучасний стан та перспективи податкового регулювання страхової діяльності в Україні. *Економічний вісник університету.* 2019. Вип. 42. С. 164–171.

Варто зазначити, що під кожен із зазначених об'єктів оподаткування встановлено правила і ставки оподаткування. При цьому, як визначено у п. 136.5 ст. 136 ПКУ, «податок на дохід від страхової діяльності є частиною податку на прибуток»[249].

На рис. 3.7 наведено ставки податків, які на сьогодні застосовують страхові компанії в Україні.

Відповідно до Податкового кодексу України страхові компанії сплачують:

– 3 % від об'єкта оподаткування за договорами страхування (пп. 136.2.1 п. 136.2 ст. 136 ПКУ);

– 0 % за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема, за договорами страхування додаткової пенсії (пп. 136.2.2);

– 18 % на прибуток від страхової і нестрахової діяльності[250].

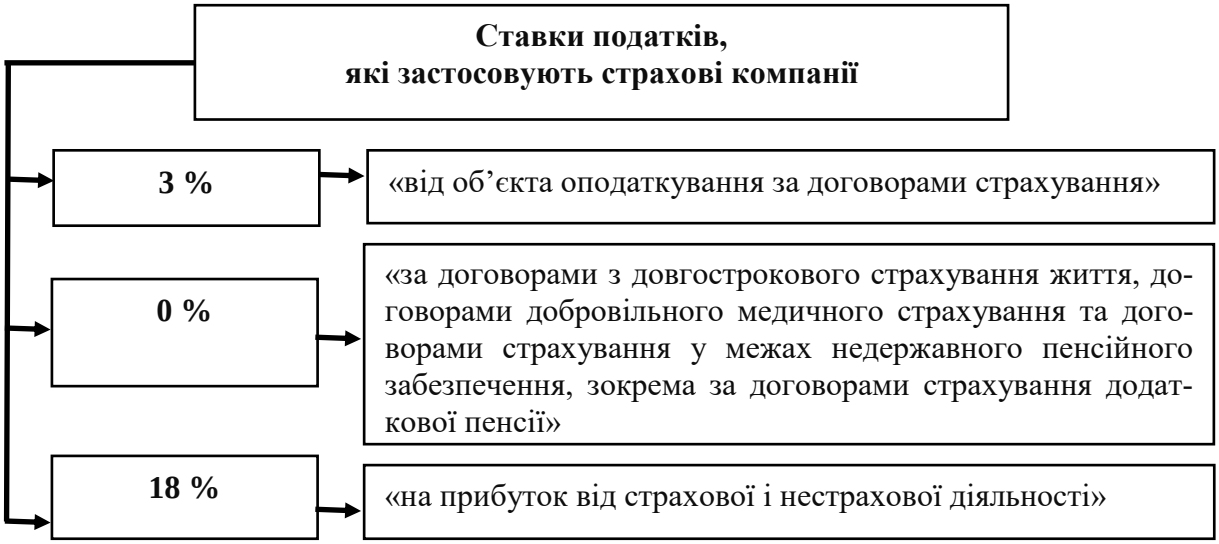


Рис. 3.7. Ставки податків, які застосовують страхові компанії в Україні

Джерело: побудовано за даними[251].

Спеціальний об'єкт оподаткування (відповідно до пп. 141.1.2 п. 141.1 ст. 141 ПКУ) розраховується як «сума страхових платежів,

[249] Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
[250] Там само.
[251] Там само.

страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу об'єкта оподаткування страховика тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування»[252].

Крім того, страхові компанії, як і інші суб'єкти господарювання, сплачують також і інші податки та збори. Зведений перелік ставок за основними податками і зборами, що сплачують вітчизняні страхові компанії, представлено в табл. 3.6.

Запровадження «змішаної» системи оподаткування страховиків викликало доволі значну кількість негативних відгуків як від учених, так і від практиків, адже замість переведення страхових компаній на загальну систему оподаткування має місце подвійне оподаткування[253].

Таблиця 3.6

Чинні ставки податків та зборів, які сплачують страхові компанії в Україні

Податки та збори	Розмір ставки
Податок на прибуток	18 %
Податок на майно	для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості не більше 1,5% розміру мінімальної заробітної плати, за 1 м^2 площі об'єкта не більше 3% нормативної грошової оцінки землі
Єдиний податок	III група. 5 % доходу неплатників ПДВ
Податок на доходи фізичних осіб	18 %
Єдиний соціальний внесок	22 %
Військовий збір	1,5 %

Джерело: складено за даними[254].

[252] Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

[253] Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес*: збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 1 097–1 100.

[254] Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень з податку на прибуток страхових компаній до Зведеного бюджету України (рис. 3.8).

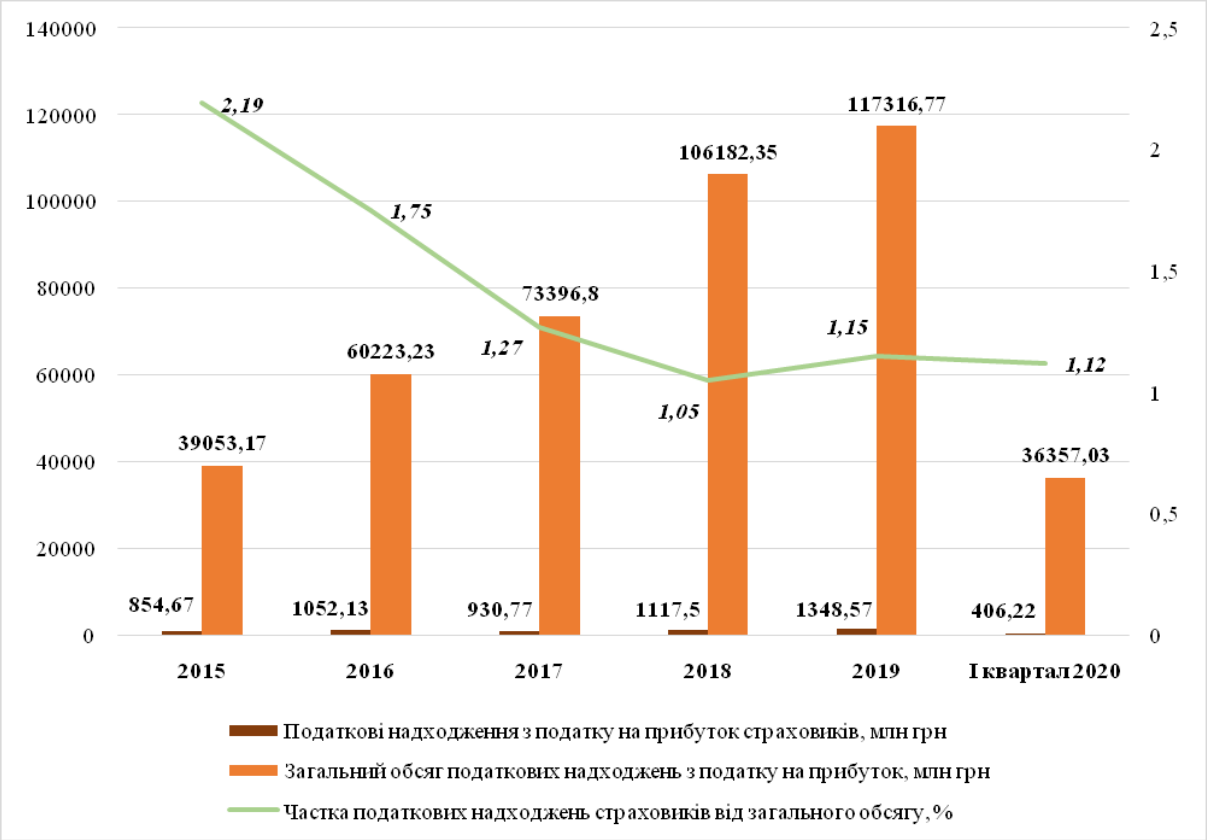


Рис. 3.8. Динаміка податкових надходжень з податку на прибуток до Зведеного бюджету України за 2015 – I квартал 2020 років

Джерело: побудовано за даними[255].

Як свідчать дані, наведені на рис. 3.8, у період з 2015 року по I квартал 2020 року податкові надходження надходили досить нерівномірно, тобто динаміка мала мінливий характер. У 2019 році, порівняно з 2018 роком, від страхових компаній до бюджету надійшло податку на прибуток на 231,07 млн грн більше, при тому, що кількість страхових компаній і мала тенденцію до зменшення.

Разом з тим частка податкових надходжень з податку на прибуток страховиків по відношенню до загального обсягу податкових надходжень з податку на прибуток є доволі крихітною. Починаючи з

[255] Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannyaderzhavnogo-byudzhetu

2015 року частка зменшувалася і у 2018 році становила 1,05 %, а у 2019 році трохи збільшилася і становила 1,15 %. Водночас як частка податкових надходжень від податку на прибуток банків у 2019 році становила 5,26 %, хоча банки оподатковують свій прибуток не за «змішаною» системою, а лише за базовою ставкою 18 %.

Варто зауважити, що розвиток страхового ринку значною мірою залежить від зростання прибутковості страхових компаній, а, як наслідок, це повинно призвести до збільшення обсягу податкових надходжень з податку на прибуток від страхових компаній до бюджету. Проведена оцінка податкових надходжень від страхових компаній показала, що діюча система оподаткування є малоефективною, оскільки страхові компанії приховують свої справжні прибутки, чим ухиляються від їхньої сплати[256].

Джерелами інформації щодо виявлення схем мінімізації прибутку або ухилення від сплати податку на прибуток є порівняння окремих статей річної фінансової звітності страхової компанії між собою та з річною декларацією з податку на прибуток, в результаті чого можна виявити потенційні суми прихованого прибутку. Аналіз статей Балансу (форма № 1) страхової компанії може свідчити про застосування певних схем мінімізації прибутку. Найбільш очевидними є «штучне» збільшення витрат задля заниження об’єкта оподаткування, великі суми благодійної допомоги та витрат майбутніх періодів. Для підтвердження такої підозри, аналізуючи Звіт про фінансові результати (форма № 2), можна виявити інструменти, якими користувалася страхова компанія для реалізації певної схеми. Так, у Звіті про рух грошових коштів (форма № 3 і № 3-н) міститься інформація про надходження і витрачання готівкових та безготівкових грошових коштів страхової компанії у результаті фінансової, інвестиційної та операційної діяльності. Ця інформація дає можливість виявити низькі витрати на оплату праці, значні надходження від неосновної діяльності страхової компанії, перевищення інвестиційних витрат порівняно з прибутком за минулий період. У Примітках до фінансової звітності (форма № 5) міститься більш розширена інформація щодо діяльності

[256] Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес*: збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 1 097–1 100.

страхової компанії, розшифровки сум, які відносяться на доходи, витрати, перестрахування тощо[257].

Система оподаткування страхових компаній насамперед повинна виконувати не тільки фіскальну функцію, а й стимулюючу – перерозподіляти кошти з фінансового в реальний сектор економіки. Разом з тим діюча на сьогодні система оподаткування страхових компаній має ряд недоліків. Страховий бізнес у зв'язку з необхідністю сплати і податку на дохід, і податку на прибуток у відносному вираженні сплачує значно більшу суму податкових платежів, аніж суб'єкти господарювання, які сплачують лише податок на прибуток. Податок на дохід необхідно сплачувати незалежно від того, чи є страхова компанія прибутковою чи збитковою, що у випадку збиткової діяльності страховика призведе до ще більшого погіршення його фінансового стану, або навіть до банкрутства.

Всі вищезазначені недоліки податкового законодавства можуть призвести до погіршення фінансового стану страхових компаній і загалом негативно вплинути на розвиток вітчизняного страхового ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування оптимальної системи оподаткування страхових компаній в Україні.

3.5. Роль оподаткування у регулюванні діяльності недержавних пенсійних фондів

У сучасних умовах фінансовий ринок є одним із головних механізмів руху капіталу між окремими суб'єктами, галузями, державами. Тісно пов'язаний з реальним сектором економіки, він виконує важливу роль, стимулюючи економічне зростання, забезпечуючи ефективність вкладення та рух капіталу.

Останніми роками на особливу увагу заслуговують такі учасники фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), що виступають у ролі інституційних інвесторів, оскільки акумулюють грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуються їх збільшити шляхом інвестування в різноманітні

[257] Борейко Н. М. Оцінювання показників фінансової звітності суб'єктів господарювання як засіб виявлення ризиків мінімізації або ухилення від сплати податків. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 79–84.

фінансові інструменти, які функціонують на ринку. Проте діяльність недержавних пенсійних фондів, їх вплив на економічні процеси не можна оцінити однозначно. Періодичні кризи, що охоплюють окремі національні ринки і світову економіку в цілому, як правило, проявляються як диспропорції у розвитку фінансової системи та невіддільні від недоліків у діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, остання глобальна економічна криза вкотре засвідчила існування реальних загроз для економіки у випадку недостатньої ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів та їх регулювання.

Питання місця та ролі недержавних пенсійних фондів на фінансовому ринку, управління їх активами перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Тут важливо відзначити внесок таких зарубіжних вчених: З. Боді, С.Ф. Фабоцці, Дж. Фрідмана та ін. Українська наука за період незалежності зробила також вагомі кроки, досліджуючи проблеми діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, ці питання розглядалися в роботах В. Корнєєва, О. Кириленко, Д. Леонова, В. Мельничука, С. Онишко, Г. Терещенко, Н. Ткаченко, А. Федоренка, Н. Цікановської, Л. Яременко.

У рамках трирівневої системи пенсійного забезпечення України, яка запроваджена з 01.01.2004 із прийняттям Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»[258] та Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»[259], нині в повному обсязі функціонує тільки модернізована солідарна система (І-й рівень) і третій рівень – недержавне пенсійне забезпечення. На відміну від системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування або солідарної системи, яка базується на принципах солідарності, субсидування та здійснення виплати пенсій за рахунок коштів Пенсійного фонду України, недержавне пенсійне забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, визначених законодавством, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного за-

[258] Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 № 1058–IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/law/main.cgi?nreg=1058–15.

[259] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

безпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат[260].

Розбудова недержавного пенсійного забезпечення в Україні триває із 2004 р. Чинне законодавство надає громадянам максимальну свободу вибору механізмів, які пропонує фінансовий ринок, щоб накопичити собі кошти на старість. Найпоширенішою організаційною формою недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Слід зауважити, що запуск ринку НПФ планувався як етап пенсійної реформи, що передував запровадженню системи загальнообов'язкового державного пенсійного накопичення – ІІ-го рівня пенсійної системи України.

Недержавні пенсійні фонди є важливим сегментом сучасної фінансової системи, виконуючи фінансову, інвестиційну й соціальну функції.

Фінансове регулювання діяльності НПФ реалізується на основі застосування комплексу заходів впливу, спрямованих на упорядкування фінансової діяльності фондів, шляхом встановлення державою певних вимог та правил їх функціонування, задля підтримки рівноваги фінансових інтересів усіх учасників недержавного пенсійного забезпечення. До таких вимог відносять вимоги щодо реєстрації та обліку діяльності НПФ, ліцензування установ, що здійснюють адміністрування, управління активами та зберігання активів фондів, здійснення державного нагляду за функціонуванням фондів, а також застосування фінансових санкцій та заходів адміністративного примусу у разі необхідності. Законом України від 12.09.2019 № 79-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ)[261] передбачена ліквідація Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) і передачу її функцій Національній комісії з

[260] Ріппа М.Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку *Innovation in science and education: challenges of our time*. London: IASHE, 2017. P. 45–49.

[261] Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг (СПЛІТ): Закон України від 12.09.2019 № 79-IX.

цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національному банку України.

Фінансовими регуляторами діяльності НПФ є:

Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) – контролює діяльність компаній з управління активами НПФ та депозитарну діяльність банків-зберігачів.

До прийняття Закону про СПЛІТ існуючий розподіл повноважень щодо нагляду за діяльністю НПФ між фінансовими регуляторами був недостатньо ефективним, адже Нацкомфінпослуг відповідав за регулювання діяльності НПФ, не маючи при цьому прямих повноважень впливати на компанії з управління активами, які реально розпоряджаються пенсійними коштами. Зокрема, у комісії були відсутні повноваження щодо контролю за отриманням інвестиційної декларації НПФ, отримання оперативної інформації про вартість пенсійних активів. До того ж, Нацкомфінпослуг не мав права здійснювати перевірки компаній з управління активами та своєчасно вживати заходів щодо зупинення сумнівних операцій із пенсійними активами, які можуть призвести до втрати пенсійних коштів тощо. Ураховуючи закордонний досвід, вирішення такої проблеми можливе шляхом створення єдиного фінансового мегарегулятора. Слід зауважити, що це потребує додаткових витрат на розроблення відповідної нормативно-правової бази та проведення реорганізації діяльності органів державного нагляду. При цьому виникає ризик послаблення державного контролю за діяльністю фінансових установ упродовж перехідного періоду. Об’єднання фінансових регуляторів в Україні сприятиме підвищенню ефективності регуляторної діяльності на ринку фінансових послуг та зокрема розвитку недержавних пенсійних фондів.

На наше переконання, втручання держави в сферу діяльності НПФ повинно бути своєчасним, доречним та обмеженим. Практичний досвід засвідчує, що надмірна зарегульованість НПФ призводить лише до негативних наслідків, а саме: зниження рівня довіри громадян до фондів; короткострокового планування діяльності фондів; зменшення рівня дохідності фондів та ін. А, як відомо, основними цілями фінансового регулювання діяльності НПФ є захист фінансових інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення, зниження системних ризиків, забезпечення ефективної та прозорої діяльності фондів.

Зупинимося детальніше на специфіці фінансового регулювання діяльності НПФ в Україні.

Відповідно до чинного законодавства та згідно зі ст. 1 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»[262] НПФ – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність тільки з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законами України порядку. Іншими словами, процедурний механізм діяльності НПФ базується на здійсненні вкладником на добровільних засадах пенсійних внесків до НПФ, які обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку та на які нараховується інвестиційний дохід. У результаті учасник фонду отримує після досягнення пенсійного віку певну додаткову недержавну пенсію.

В Україні НПФ поділяють на три види залежно від характеристик їх вкладників та учасників (рис. 3.9).

Виходячи з функціональної спрямованості відкриті НПФ задовольняють потреби в додатковому пенсійному забезпеченні тих фізичних та юридичних осіб, які не мають можливості обслуговуватися корпоративними та професійними фондами. Такі фонди в своїй діяльності зорієнтовані, в основному, як на роботі з майбутніми пенсіонерами, фізичними особами, так і на роботі з юридичними особами-роботодавцями.

При цьому останні прагнуть забезпечити пенсії своїм співробітникам у майбутньому, але щодо недержавного пенсійного фонду виступають лише клієнтами, а не засновниками.

Слід зважати на те, що учасниками корпоративного НПФ можуть бути лише фізичні особи, які перебували в трудових відносинах із засновниками фонду, а в якості останнього – лише юридична особа (або декілька), яка є роботодавцем. Варто акцентувати увагу, що роботодавець-платник не є засновником корпоративного пенсійного фонду, водночас користується привілеями з обслуговування своїх

[262] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

працівників у НПФ. Такий роботодавець укладає угоду щодо участі в корпоративному пенсійному фонді з його Радою. За приклади такого виду фондів можна навести корпоративний НПФ НБУ, Укрпошти, Укрексімбанку.

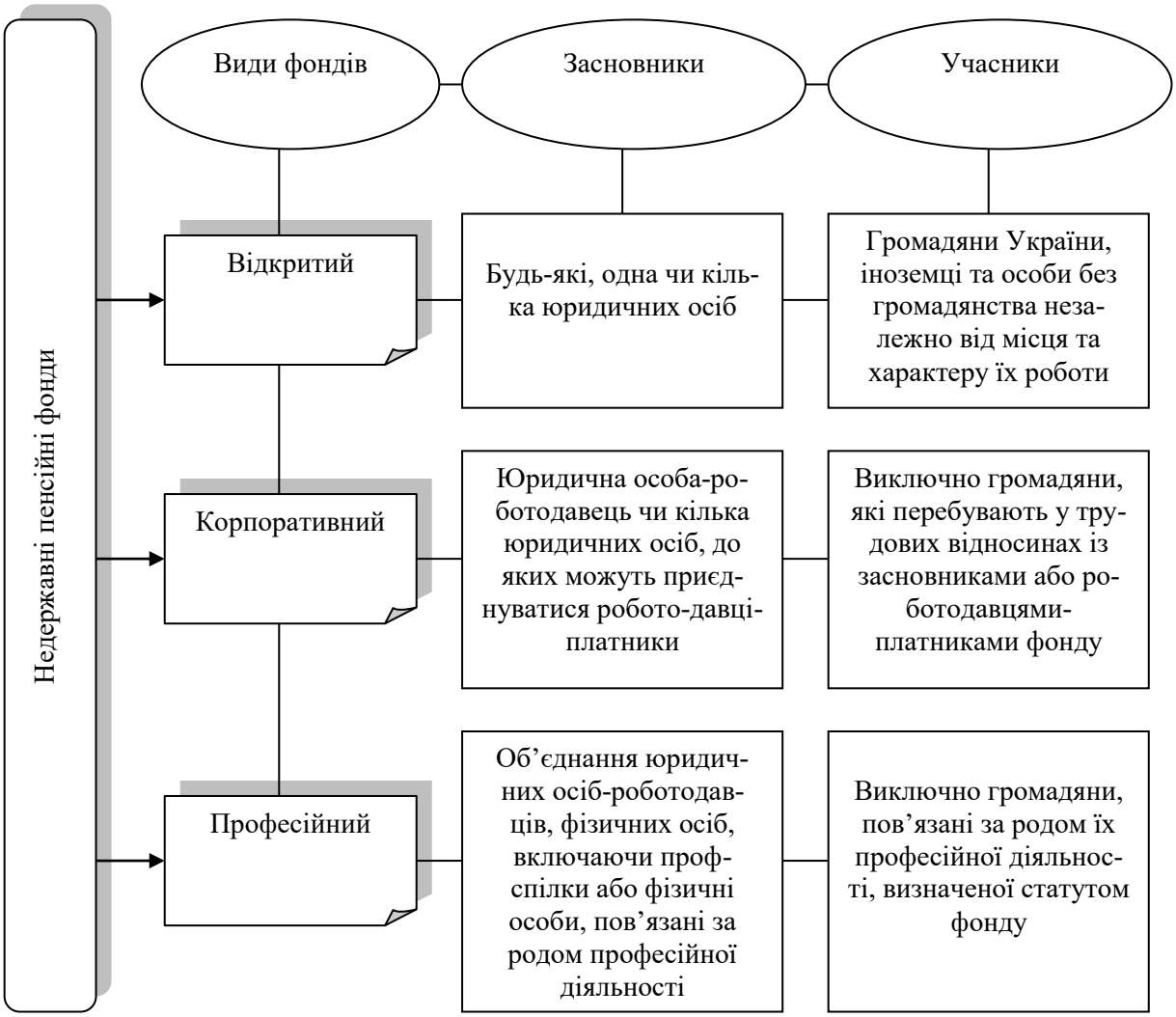


Рис. 3.9. Систематизація видів недержавних пенсійних фондів відповідно до законодавства України

Джерело: побудовано автором за[263].

Професійний НПФ є фондом, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб – роботодавців і фізичних осіб, включаючи профспілки, або приватних осіб. Слід наголосити, що учасниками

[263] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

такого фонду можуть бути виключно фізичні особи, пов'язані за родом професійної діяльності (занять), визначеної у статуті НПФ.

Функціонування НПФ передбачає взаємопов'язану діяльність окремих взаємопов'язаних структур, насамперед це Рада фонду, до функціональності якої входить контроль за поточною діяльністю НПФ. При цьому голова та члени Ради НПФ проходять обов'язкове спеціальне навчання та отримують сертифікати спеціалістів з питань недержавного пенсійного забезпечення та повинні періодично актуалізувати свою кваліфікацію. Крім того, згідно з чинним ЗУ про НПЗ, до діяльності НПФ обов'язково залучаються:

– адміністратор фонду, на якого покладається відповідальність за пенсійні контракти, пенсійні рахунки та внески, пенсійні доходи та пенсійні виплати учасникам, складання та оприлюднення звітності;

– компанія з управління активами, яка організовує розміщення тимчасово вільних активів фонду відповідно до законодавчо встановлених вимог та формує профіль дохідності активів;

– банк-зберігач, до функцій якого входить здійснення розрахунково-касового, депозитарного обслуговування, обслуговування операцій з цінними паперами).

Відповідна схема функціонування НПФ представлена на рисунку 2.3.

Адміністратор, компанія з управління активами та банк-зберігач можуть надавати послуги НПФ лише у випадку дотримання відповідних вимог, до яких слід віднести: ліцензійні вимоги до діяльності суб'єктів управління НПФ, вимоги до розмірів статутного капіталу компанії з управління активами та адміністратора НПФ, кваліфікаційні вимоги до працівників суб'єктів управління НПФ, вимоги до програмно-технічного забезпечення персоніфікованого обліку пенсійних накопичень учасників НПФ, граничні розміри оплати послуг установ, які обслуговують діяльність НПФ тощо (табл. 3.7).

Встановлені вимоги свідчать про те, що державна політика щодо фінансового регулювання сфери недержавного пенсійного забезпечення зорієнтована не лише на зміцнення фінансової надійності фондів, але і на перехід від кількісних характеристик їхньої діяльності до якісних. Так, кожний учасник НПФ має можливість один раз на рік перевести власні пенсійні активи до іншого фонду. Таке право введено як захисний захід від несумлінних фондів та компаній з управління

активами, однак це дещо ускладнює процес інвестування фондами пенсійних накопичень.

Таблиця 3.7

Елементи фінансового регулювання діяльності професійних адміністраторів та компаній з управління активами НПФ в Україні

Елементи фінансового регулювання	Регулятивні норми
Статутний капітал професійного адміністратора	Розмір статутного капіталу – не менше ніж 2,5 млн грн
Власний капітал професійного адміністратора	Розмір власного капіталу – не менше ніж 2,5 млн грн
Статутний капітал компанії з управління активами НПФ	Розмір статутного капіталу – не менше ніж 7,0 млн грн
Власний капітал компанії з управління активами НПФ	Розмір власного капіталу – не менше ніж розмір зареєстрованого статутного капіталу
Резервний фонд професійного адміністратора, компанії з управління активами НПФ	Підтримується у розмірі, не меншому ніж 25 % від розміру статутного фонду. Розмір щорічних відрахувань до резервного фонду не може бути менше 5 % від суми чистого прибутку
Граничний розмір витрат, пов'язаних зі здійсненням недержавного пенсійного забезпечення	Річний граничний розмір витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, встановлюється у відсотках від чистої вартості активів пенсійного фонду і становить 7 %

Джерело: складено автором за даними[264, 265, 266, 267].

[264] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

[265] Ріппа М. Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку Innovation in science and education: challenges of our time. London: IASHE, 2017. P. 45–49.

[266] Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 20.08.2010 № 2664-14. URL: http://zakon1.rada.gov. ua/laws/show/2664-14 (дата звернення: 01.09.2019).

[267] Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку: Рішення НКЦПФР від 12.04.2012 № 553. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr553863-12 (дата звернення: 01.09.2019).

Така ситуація пояснюється наявністю короткострокового горизонту планування, що не дозволяє розміщувати кошти у високодохідні довгострокові проєкти. У свою чергу, подовження терміну переведення пенсійних накопичень між фондами дозволить збільшити горизонт планування та, як наслідок, сприятиме зростанню дохідності фондів.

Одним із фінансових стимулів розвитку НПФ є податкові пільги зі сплати податку на доходи фізичних осіб (рис. 3.10). При цьому схема оподаткування залежить від виду пенсійної виплати.

Зокрема, за рахунок пенсійних накопичень на індивідуальному пенсійному рахунку учасники фонду можуть отримати такі види виплат:

– по-перше, пенсія на визначений строк, що передбачає виплату пенсійних накопичень частинами впродовж 10 і більше років при настанні в учасника пенсійного віку, визначеного пенсійним контрактом;

– по-друге, виплата всієї суми пенсійних накопичень за один раз (т. зв. «одноразова пенсійна виплата»), що здійснюється у виняткових випадках, при настанні визначених законом підстав;

– по-третє, довічна пенсія, що виплачується страховою організацією, обраною учасником НПФ.

Пенсійна виплата на визначений строк або одноразова виплата всієї суми накопичень здійснюється адміністратором НПФ, до якого сплачувались внески вкладником, а довічна виплата – страховою організацією, обраною учасником.

Останнім часом попит на недержавне страхування стабільно зростає. Йдеться про недержавне пенсійне страхування, медичне страхування та довгострокове страхування життя. Кожен шукає власну вигоду: для роботодавців страхування працівників є інструментом залучення висококваліфікованих спеціалістів та здійснення мотивації персоналу з метою досягнення кращих результатів; для пересічних громадян – можливість отримання гарантованих виплат.

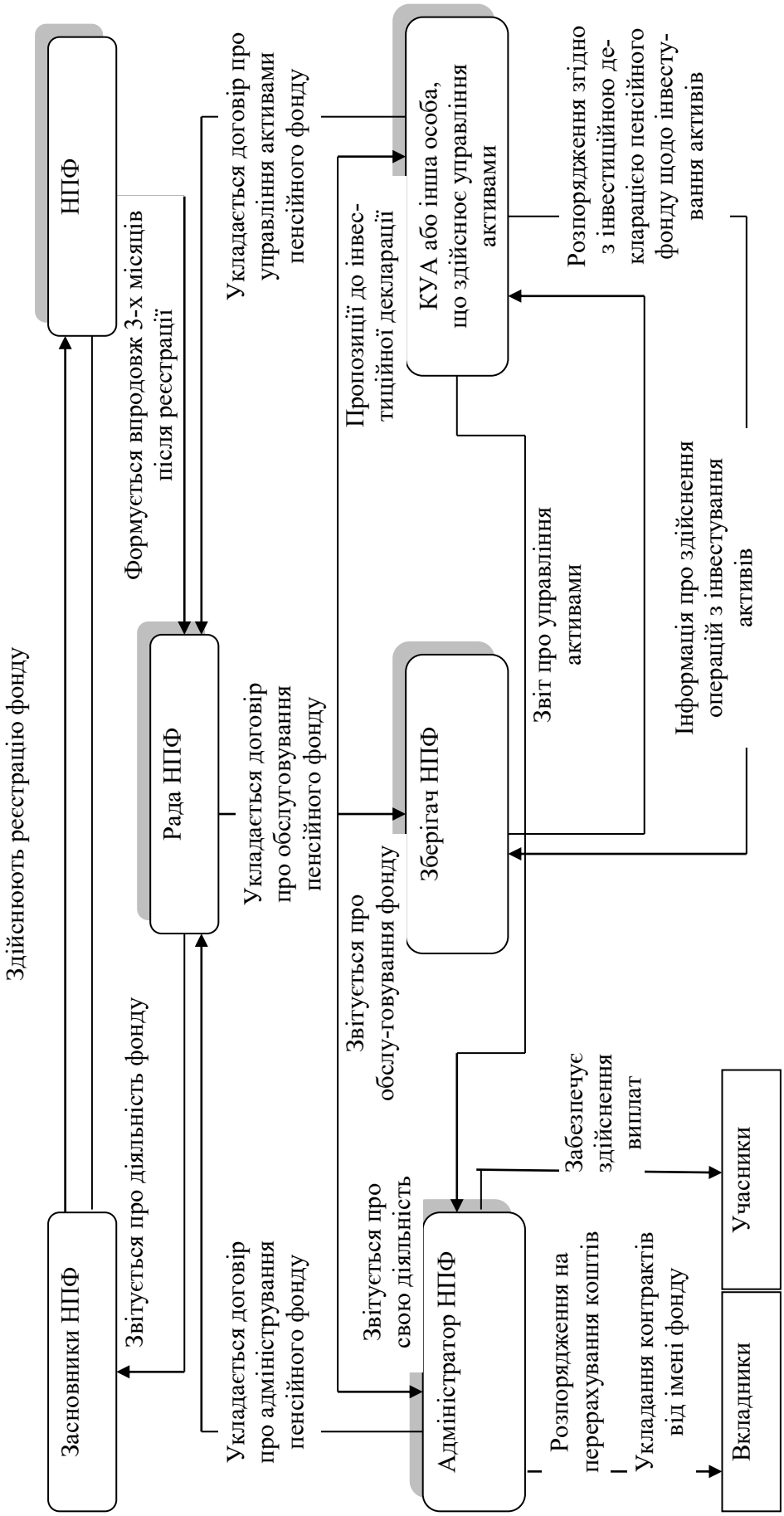


Рис. 3.10. Схема функціонування НПФ в Україні

Джерело: побудовано автором на основі[268].

[268] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

Страхові внески в рамках договорів недержавного страхування можуть сплачуватися за рахунок:

• коштів працівника, які перераховуватиме роботодавець за його дорученням шляхом відрахувань із заробітної плати;

• коштів роботодавця за власним бажанням за рахунок прибутку;

• коштів членів родини працівника, які працюють з ним на одному підприємстві, що перераховуватиме роботодавець за їх дорученням шляхом відрахувань із заробітної плати. Значна роль у розвитку НПФ відведена податковому стимулюванню.

Відповідно до Податкового кодексу України підприємства мають застосовувати касовий метод для розрахунку оподатковуваного прибутку. Внески до НПФ від підприємства на користь своїх найманих працівників в повному обсязі є витратами підприємства і зменшують оподатковуваний прибуток. Також внески до недержавних пенсійних фондів, які підприємство-платник сплачує на користь своїх найманих працівників, не належать до фонду оплати праці, та, відповідно, на них не нараховується єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб та військовий збір (пункт 3.5. Інструкції зі статистики заробітної плати, затвердженої Наказом державного комітету статистики від 13 січня 2004 року № 5).

Відповідно до п. 164.2.16. (ПК) не є базою оподаткування податком на доходи фізичних осіб сума пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення, які здійснюються роботодавцем-платником за свій рахунок за договорами недержавного пенсійного забезпечення, якщо така сума не перевищує 15 відсотків нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати платнику податку протягом кожного звітного податкового місяця, за який сплачується пенсійний внесок, внесків до фондів банківського управління, але не більше ніж 2,5 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний бюджет України на відповідний рік, у розрахунку за місяць за сукупністю таких внесків.

Однак у будь-якому випадку як для підприємства, так і для працівника Податковим кодексом України передбачено можливість отримання податкових пільг у разі здійснення виплат за договорами недержавного страхування.

Для роботодавців:

Головною перевагою для роботодавця у випадку страхування найманих працівників є можливість оптимізації грошових потоків шляхом віднесення сум страхових виплат до складу витрат підприємства згідно з п. 142.2 ст. 142 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) за умови дотримання таких критеріїв:

– сума страхових внесків включається до складу витрат у межах 15 % річної заробітної плати працівника;

– сума страхових внесків не повинна перевищувати розмір доходу, до якого може застосовуватись податкова соціальна пільга (місячний прожитковий мінімум для працездатної особи станом на 1 січня звітного року х на 1,4 та округленої до найближчих 10 грн) (у 2020 р. – 2 102 грн × 1,4 = 2 940 грн на місяць).

Ще одним стимулом є відсутність необхідності нарахування роботодавцем на суми внесків податку на доходи фізичних осіб за умов дотримання законодавчо встановлених лімітів. А саме: сума внесків не повинна перевищувати: 15 % нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати працівникові протягом кожного звітного податкового місяця, за який вноситься страховий платіж (страховий внесок, страхова премія) або сплачується пенсійний внесок; суму у розмірі доходу, до якого може застосовуватись податкова соціальна пільга (у 2020 р. – 2 940 грн на місяць).

Щодо змін, внесених у зв’язку з прийняттям ПКУ у вимоги до договорів довгострокового страхування життя та пенсійного страхування (пп. 14.0.52 п. 14.1 ст. 14 ПКУ) в частині неможливості для роботодавця бути вигодонабувачем за такими договорами, то, згідно з нормами Цивільного кодексу України, призначення вигодонабувача за договором страхування не є істотною умовою договору, а тому він може змінюватися протягом дії договору.

Головною перевагою для фізичної особи у випадку страхування себе та членів сім’ї першого ступеня споріднення є можливість включити частину від суми внесків до складу податкової знижки

шляхом подання річної податкової декларації відповідно до пп. 166.3.5 п. 166.3 ст. 166 ПКУ[269].

Податкові пільги для вкладників-фізичних осіб:

Згідно з п. 166.3.5. Податкового кодексу України фізична особа-платник податку має право включити до складу податкової знижки такі витрати, понесені ним протягом звітного року:

- суму витрат на сплату пенсійних внесків до недержавного пенсійного фонду на свою користь, але не більше ніж 2 940,00 гривень на місяць (відповідно до п. 169.4.1 Податкового кодексу України);
- суму витрат на сплату пенсійних внесків до недержавного пенсійного фонду на користь членів сім'ї першого ступеня споріднення (дітей, батьків, чоловіка, дружини), але не більше ніж 50 % від 2 940,00 гривень на місяць, а саме не більше ніж 1 470,00 гривень на місяць (відповідно до п. 166.3.5 Податкового кодексу).

Підстави для нарахування податкового кредиту із зазначенням конкретних сум відображаються платником податку у річній податковій декларації, яка подається до кінця року, наступного за звітним.

2. Витрати, понесені фізичною особою-платником податку, які він може включити до складу податкового кредиту, повинні бути підтверджені документально. Таким документальним підтвердженням щодо сплачених внесків до недержавного пенсійного фонду є пенсійний контракт, платіжні документи про сплату внесків. Ці документи не надаються податковому органу, але підлягають зберіганню фізичною особою-платником податку протягом строку, необхідного для перевірки податковими органами правильності нарахування податкового кредиту.

Оподаткування виплат учасникам недержавного пенсійного фонду.

1. Податковим агентом платника податку-учасника недержавного пенсійного фонду є адміністратор недержавного пенсійного фонду, який здійснює нарахування виплат.

[269] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

2. Відповідно до п. 170.8.2 (Податкового кодексу України) адміністратор утримує і сплачує до бюджету податок з доходів фізичних осіб за ставкою 18 % (згідно з п. 167.1. Податкового кодексу) від:

– 60 % суми виплати пенсії на визначений строк у день здійснення такої виплати;

– повної суми одноразової виплати в день здійснення такої виплати.

3. Відповідно до п. 170.8.3. Податкового кодексу не оподатковуються податком з доходів фізичних осіб:

– суми виплат учаснику, якщо він отримав інвалідність 1 групи;

– суми виплати одноразової пенсії або пенсії на визначений строк, якщо вік учасника не менше 70 років, а також не більше 18 років.

4. Виплати спадкоємцям, які є членами сімей учасників першого ступеня споріднення, оподатковуються за нульовою ставкою.

5. Виплати спадкоємцям, які не є членами сімей учасників першого ступеня споріднення, оподатковуються за ставкою 5 % від суми виплати у день здійснення такої виплати. Відповідно до пп. 165.1.43 п. 165.1 ст. 165.

ПКУ[270] звільнено від оподаткування дохід у випадку спадкування права отримання виплат за договорами страхування життя внаслідок смерті застрахованого для таких фізичних осіб:

– члени сім'ї першого ступеня споріднення;

– інвалід I групи;

– дитина-інвалід;

– дитина-сирота або дитина, позбавлена батьківського піклування.

При виплаті таким спадкоємцям застосовується нульова ставка оподаткування. Дохід у вигляді страхової виплати або виплати за договором недержавного пенсійного забезпечення, що у разі смерті застрахованої особи сплачується вигодонабувачу або спадкоємцю платника податку, оподатковується за правилами для оподаткування спадщини.

---

[270] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

6. Відповідальними особами за сплату податку на доходи фізичних осіб є спадкоємці учасника.

Якщо така фізична особа-вигодонабувач є одночасно і страхувальником за договором, то оподаткуванню підлягає тільки інвестиційний дохід, а саме: величина перевищення страхової виплати над сумою внесених страхових платежів за правилами оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках (згідно з п. 167.2 ст. 167 ПКУ ставка податку становить 5 % бази оподаткування щодо доходу, нарахованого як % на поточний або депозитний банківський рахунок).

Особливості оподаткування активів НПФ

Недержавний пенсійний фонд має статус неприбуткової організації, отже не є платником податку на прибуток. Таким чином, доходи від інвестиційної діяльності з активами НПФ (дивіденди по акціях, відсотки від депозитів та облігацій тощо) звільняються від оподаткування, що дозволяє розподіляти доходи фонду в повному обсязі між учасниками пропорційно сумі пенсійних внесків, а також реінвестувати ці кошти більш ефективно.

Дострокове отримання пенсійних виплат забороняється. Така вимога встановлена для того, щоб учасник зміг використати накопичені кошти виключно для задоволення потреб, які виникнуть після виходу на пенсію.

В умовах сьогодення роботодавці мають певну фінансову зацікавленість до участі в подібних програмах недержавного пенсійного забезпечення, що зумовлюється можливістю віднесення суми страхових внесків на собівартість у розмірі до 15 % нарахованої працівникам заробітної плати, але не більше ніж 2,5 розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний бюджет України на відповідний рік[271].

Розгляд проблематики фінансового регулювання розвитку НПФ буде неповним, якщо оминути увагою особливості формування структури інвестиційного портфеля НПФ (рис. 3.11).

[271] Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058–IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/law/main.cgi?nreg=1058–15

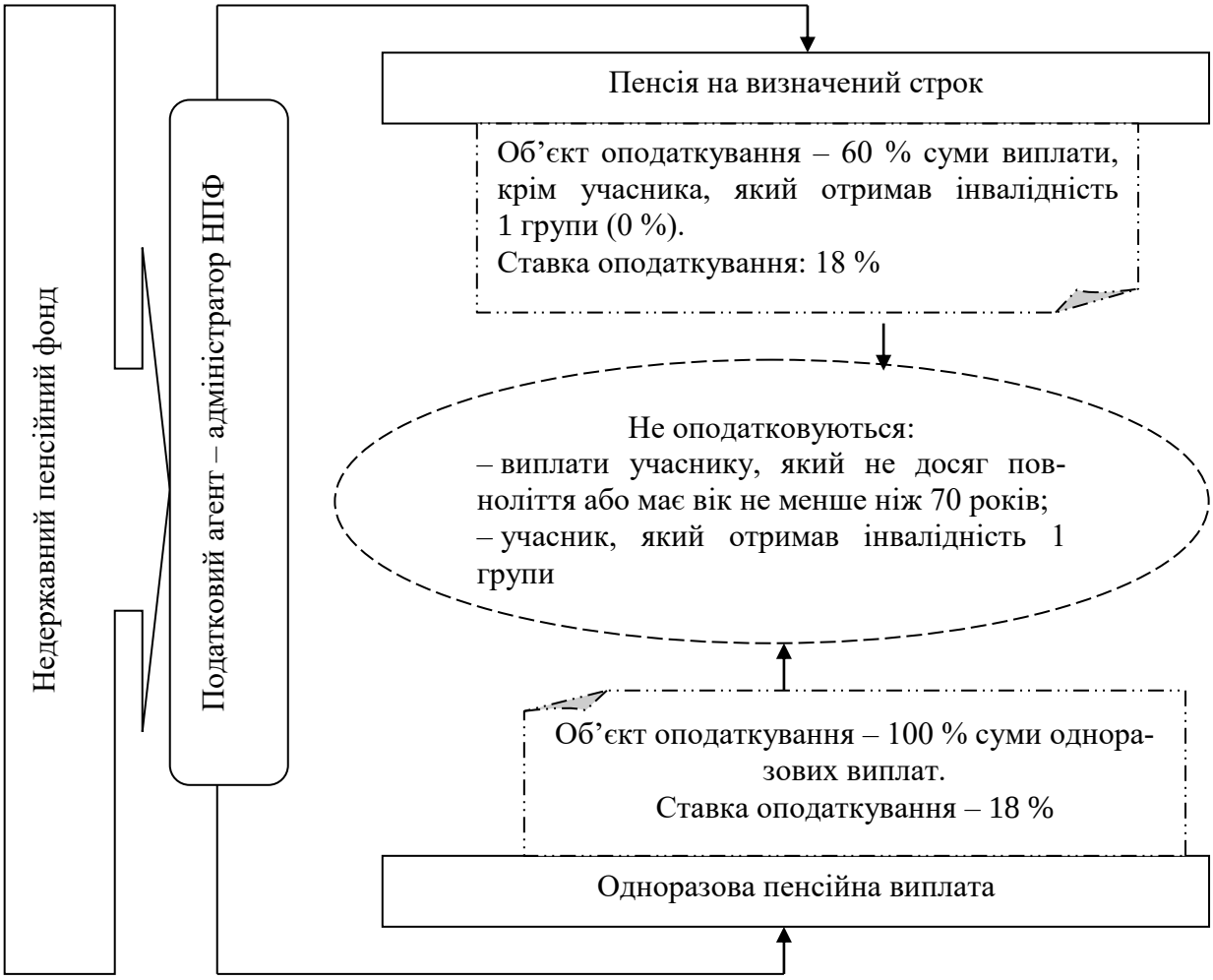


Рис. 3.11. Особливості оподаткування виплат учасників НПФ

Джерело: побудовано автором на основі[272].

Варто зазначити, що до такого портфеля застосовуються такі обмеження:

– на концентрацію власності, тобто максимальна частка в процентах в акціонерному капіталі емітента;

– частка одного фінансового інструменту в інвестиційному портфелі фонду;

– частка цінних паперів одного емітента в інвестиційному портфелі фонду;

– рівень ризику, пов'язаного з певним активом, що характеризується рейтингом емітента;

[272] Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058–IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/law/main.cgi?nreg=1058–15

– перелік емітентів, яким присвоєний рейтинг не нижче встановленого;

– перелік цінних паперів з наявними котирувальними паперами торгових площадок[273].

Якщо згрупувати основні категорії цінних паперів, в які можуть інвестувати кошти НПФ, за ступенем ризику, то можна виділити такі три групи:

– умовно-безризикові активи, до них відносяться банківські депозити, державні облігації та боргові зобов'язання державних компаній, за якими уряд виступає гарантом;

– ризикові активи – ліквідні корпоративні, місцеві облігації з високим інвестиційним рейтингом;

– високоризикові активи – акції та корпоративні боргові зобов'язання, в тому числі не включені до біржового лістингу, похідні інструменти та ін.

Часто регулюючий орган визначає максимальне процентне співвідношення вартості високоризикових активів у загальній вартості активів, а також мінімальну частку умовно-безризикових інструментів. А інша частина коштів може бути інвестована у ринкові інструменти з низьким ризиком.

Інвестиційні обмеження, встановлені законодавством про недержавне пенсійне забезпечення, подані на рисунку 3.12.

Для попередження конфлікту фінансових інтересів між учасниками та засновниками пенсійних фондів законодавче підґрунтя країн із розвиненою економікою обов'язково містить обмеження щодо інвестування пенсійними фондами в активи їхніх засновників, зокрема роботодавців.

Зрозуміло, що учасники НПФ є зацікавленими в максимізації дохідності від розміщення пенсійних активів, зниження ризиків шляхом диверсифікації напрямів інвестування й мінімізації поточної величини виплат. Засновники, залучаючи кошти від НПФ, є схильними до максимальної концентрації грошових потоків від фонду на фінансування власного бізнесу. Тому законодавець обмежує вкладення

[273] Про затвердження Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів: Рішення НКЦПФР від 06.08.2013 № 1414. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/z1486-13 (дата звернення: 01.09.2019).

пенсійних коштів в один об'єкт інвестування та до структур, афілійованих із фондом. Але зрозуміло, що реально ідентифікувати пов'язану з некомерційною організацією сукупність компаній є складним завданням.

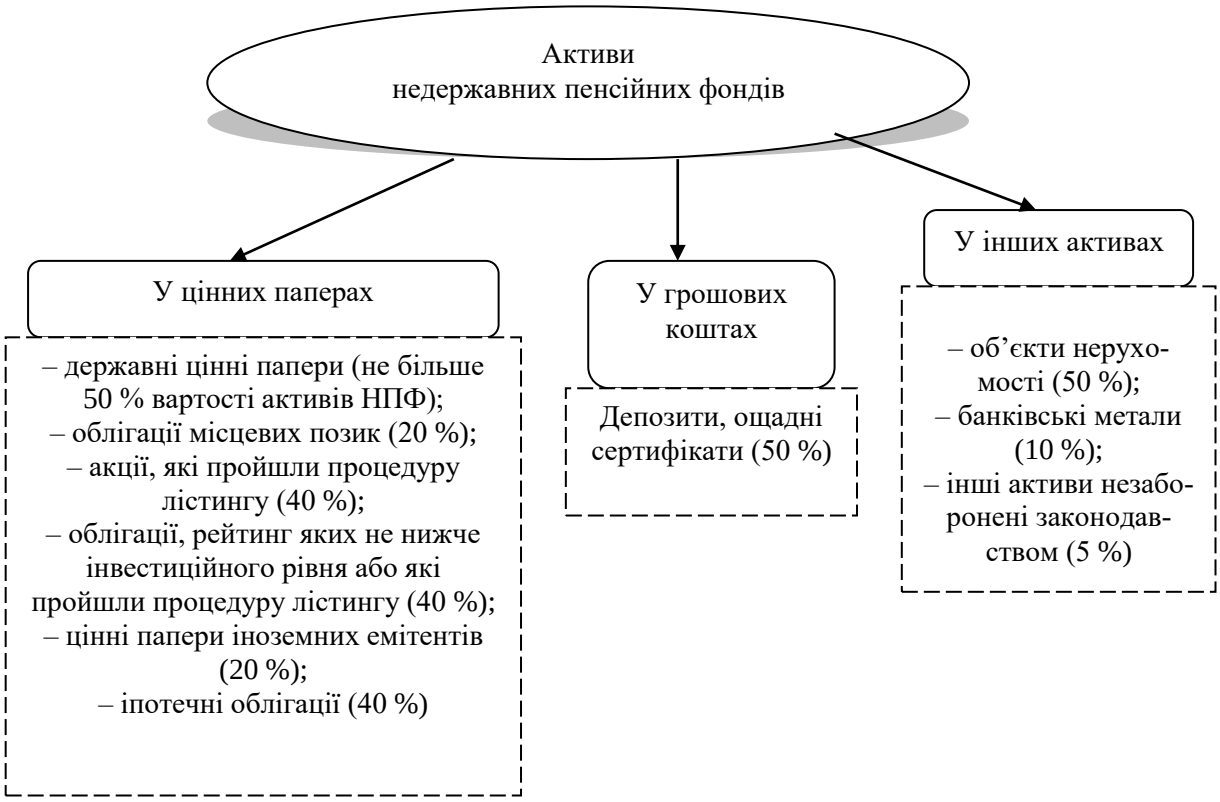


Рис. 3.12. Інвестиційні обмеження щодо складу та структури активів НПФ в Україні

Джерело: складено автором за[274].

Важливим дискусійним питанням є доцільність встановлення лімітів інвестування в іноземні активи. Варто зазначити, що іноземні інвестиції сприяють диверсифікації ризику країни, який виникає в разі домінування активів і пасивів фонду в однаковій валюті. Розмежування активів фонду серед сукупності інструментів різних країн зумовлює зменшення мінливості дохідності інвестиційного портфеля. Вважаємо обґрунтованим інвестування в іноземні активи у випадку відсутності можливості ефективного розміщення фінансових ресурсів усередині країни, коли внутрішній ринок капіталу є недостатньо

[274] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

розвиненим. Разом із тим встановлення обмежень на інвестування в іноземні активи є доцільним у період економічного зростання в Україні, оскільки інвестиції НПФ можуть сприяти поглибленню внутрішнього ринку капіталу.

Крім регулювання структури інвестиційного портфеля, держава може встановлювати реальну або номінальну, абсолютну або відносну мінімальну цільову дохідність портфеля. Як еталонний рівень, правомірним є використання дохідності ринкового портфеля або середньої дохідності портфелів усіх пенсійних фондів.

Так, Законом України[275] передбачене зобов'язання компанії з управління активами забезпечувати мінімальну дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції у разі встановлення такої вимоги Радою НПФ. Також законом передбачене право змінити компанію з управління активами у разі зменшення чистої вартості одиниці пенсійних активів НПФ упродовж року більше ніж на 20 %.

Для компенсації збитків, завданих учасникам НПФ при реалізації операційних та кредитних ризиків, Законом України[17] передбачена майнова відповідальність адміністраторів та компаній з управління активами, а саме, виплата відшкодування за рахунок резервного фонду, а у разі його недостатності – за рахунок іншого майна. Зберігач також несе майнову відповідальність за збитки, завдані ним учасникам НПФ внаслідок невиконання або неналежного виконання умов договору про обслуговування фонду зберігачем, та відшкодовує їх відповідно до умов договору та у порядку, встановленому законодавством. Законом передбачена ще й майнова відповідальність членів ради, однак підстави і механізм притягнення до такої відповідальності досі не врегульовані.

Законом України[17] обмежено види пенсійних схем, які дозволено використовувати НПФ, зокрема, не передбачено схем із визначеними виплатами. Це дозволяє запобігти невиконанню зобов'язань НПФ у разі недостатнього обсягу пенсійних накопичень для виплати таких пенсій учасникам фонду. Звідси зрозуміло, що інвестиційні ризики перекладені безпосередньо на учасників фонду.

---

[275] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada. gov.ua/laws/show/1057-15 (дата звернення: 01.09.2019).

Зазвичай законодавчі обмеження структури інвестиційного портфеля НПФ дещо послаблюються в процесі розвитку пенсійної системи та підвищення ефективності функціонування фінансового ринку, оскільки такі обмеження обумовлюють недоотримання інвестиційного прибутку внаслідок втраченої вигоди, що, відповідно, применшує майбутні пенсійні накопичення, забезпечувані фондам.

У країнах із розвиненими ринками капіталів держава підтримує лише основоположні пруденційні обмеження та застосовує «правило розумного інвестора», відповідно до якого управлінець активами повинен діяти як «розумний та обачливий професіонал, який чітко розуміється на фінансових питаннях, володіє достатнім досвідом та має відповідний рівень фінансової освіти»[276]. За нашими міркуваннями, поведінка економічних агентів у таких випадках має контролюватися саморегулівними асоціаціями.

В Україні функціонують такі саморегулівні організації, які контролюють діяльність НПФ та установ, що управляють фондами: Національна асоціація недержавних пенсійних фондів України та адміністраторів недержавних пенсійних фондів, Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів, Українська асоціація інвестиційного бізнесу, Професійна асоціація учасників ринків капіталу та деривативів тощо.

Сутнісне наповнення саморегулювання характеризується розробкою та визначенням стандартів і правил щодо пропонованих послуг, а також контролем за їх дотриманням, який проваджується з метою захисту інтересів як учасників саморегулівних організацій (СРО), так і споживачів послуг.

Чим же викликана потреба в саморегулюванні фінансової діяльності НПФ? Відповідь на це запитання, на нашу думку, розкривається через ідентифікування основних переваг зазначеного процесу. До них можна віднести:

– еластичність норм СРО, на відміну від державних, та швидка адаптованість до змін геополітичної, фінансово-економічної та політичної ситуацій на ринку;

---

[276] Шимко Я. Р., Ріппа М. Б. Перспективи використання податкових інструментів регіонального розвитку в сучасних умовах. *Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю, 19 червня 2018 р. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. С. 148–150.

– можливість впливу на органи державної влади задля позиціонування професійних інтересів суспільства за допомогою встановлення діалогу між владою та бізнесом. Такий вплив зумовлюється участю в розробці законопроєктів, просування своїх представників до складу виборних органів державної влади та ін.;

– вибудовування механізму досудового розгляду тих чи інших ситуацій, що виникають між споживачами різноманітних фінансових послуг та фінансовими установами. За результатами дослідження зарубіжного досвіду, провадження таких заходів є більш економічним та оперативним, ніж процедура судового розгляду;

– впровадження кращих практик професійного регулювання сфери пенсійного забезпечення.

Отже, можна зробити висновок, що функціонування саморегулівних організацій підвищує відкритість та соціальну відповідальність НПФ.

Важливим завданням є також введення інституту пруденційного регулювання та пруденційного нагляду за діяльністю НПФ, що передбачено Концепцією запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами[277] та Концепцією запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку[278]. При цьому ключовою метою пруденційного нагляду, у першу чергу, є запобігання порушенням, а не застосування адміністративних заходів у вигляді штрафів, призупинення або взагалі анулювання ліцензій та ін.

З огляду на це фінансове регулювання повинно стати більш гнучким за рахунок проведення комплексу заходів, таких як: підвищення вимог до великих НПФ; зміна ліцензійних умов; передача частини функцій від регулятора до СРО; підвищення довіри споживачів фінансових послуг (табл. 3.8).

Підводячи підсумок вищезазначеному, зауважимо, що в Україні одночасно з розвитком НПФ поступово вдосконалювалась і система фінансового регулювання діяльності фондів. Роль фінансового

[277] Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (СПЛІТ): Закон України від 12.09.2019 року № 79-IX.

[278] Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ 2755-17#n3850 (дата звернення: 01.09.2019).

регулювання розвитку НПФ у сучасних умовах полягає передусім у створенні сприятливого фінансового середовища для функціонування НПФ шляхом удосконалення правових засад діяльності фондів, провадження спеціальної податкової політики, створенні фінансових стимулів для громадян і роботодавців до участі в недержавному пенсійному забезпеченні, запровадженні пруденційного нагляду за діяльністю НПФ.

Таблиця 3.8

Узагальнення заходів, спрямованих на досягнення гнучкості фінансового регулювання розвитку НПФ

№ з/п	Назва заходу	Коротка характеристика
1.	Підвищені вимоги до формування капіталу великих НПФ	Формування підґрунтя фінансової безпеки для великих гравців, яким більшою мірою властиві системні ризики, порівняно з діяльністю невеликих компаній, для яких має дотримуватися відповідність мінімально-визначеним вимогам. Завдяки цьому вимоги до величини власних коштів учасників фінансового ринку будуть диференціюватися залежно до обраного критерію
2.	Зміна ліцензійних умов	Наявність у регулятора можливості через послаблення або посилення ліцензійних вимог контролювати кількісний та якісний склад учасників, рівень конкурентної боротьби на ринку, а також встановлювати критерії входу на ринок нових гравців. Зазначимо, що з огляду на існуючу динаміку укрупнення гравців фінансового ринку можна спрогнозувати подальшу тенденцію посилення ліцензійних вимог та, як наслідок, скорочення учасників за рахунок об’єднання існуючих або припинення діяльності окремих економічних агентів
3.	Передача частини функцій від регулятора до СРО	За аналізуванням зарубіжного досвіду, позитивним є виконання певних функцій регулятора саме СРО (наприклад, супровід процедур ліцензування, атестація спеціалістів, проведення перевірок членів таких саморегулівних організацій тощо)
4.	Підвищення довіри споживачів фінансових послуг	Активізація провадження заходів із підвищення фінансової грамотності населення, зміна системи оподаткування з огляду на зростання привабливості інвестицій в інструменти фінансового ринку, ідентифікування та перешкоджання діяльності фінансових пірамід тощо. А також розгляд можливостей створення інституту фінансових омбудсменів, формування компенсаційних фондів при СРО

Джерело: складено автором.

За результатами наукового аналізу доведено, що фінансове регулювання повинно стати більш гнучким за рахунок проведення комплексу заходів, таких як: підвищення вимог до формування капіталу великих НПФ; зміна ліцензійних умов; передача частини функцій від регулятора до СРО; підвищення довіри споживачів фінансових послуг.

3.6. Світовий досвід оподаткування у системі накопичувального пенсійного забезпечення

Реформування моделей пенсійного забезпечення країн-членів Європейського Союзу та становлення системи регулювання діяльності з додаткового (недержавного) пенсійного забезпечення на рівні інституцій ЄС збігається в часі зі схожими змінами в Україні. Ця схожість полягає як у спрямованості трансформацій у пенсійній сфері, так і виборі інструментів вирішення проблем, що постали. Тому достатньо актуальним та цікавим видається окреслення основних процесів, що мають місце в ЄС та стосуються ролі й механізмів функціонування додаткових пенсійних схем на єдиному ринку країн-членів.

Сутність та значення недержавного пенсійного забезпечення в економічній системі найбільш повно можна розкрити через його функції:

– соціального стабілізатора;

– джерела довгострокових інвестицій.

Зважаючи на роль і місце недержавного пенсійного забезпечення в системі соціального захисту та його значення у вирішенні соціально-економічних проблем держави, в багатьох країнах вводиться система стимулювання розвитку, однією з найважливіших складових якої є виважена і збалансована система оподаткування.

У накопичувальній системі внески спочатку акумулюються у фінансових установах, трансформуючись на фінансовому ринку в інвестиційний ресурс, потім інвестуються в різні галузі економіки і тільки після цього разом з отриманим інвестиційним доходом спрямовуються на виплату додаткових пенсій (рис. 3.13).

Тобто надання послуг з недержавного пенсійного забезпечення (формування додаткової пенсії) – це довгостроковий процес, який складається з певних етапів:

– акумулювання внесків (сплати внесків громадянами або роботодавцями на користь працівників);

– збереження і примноження через процеси інвестування (приріст пенсійних накопичень у відповідній фінансовій установі (пенсійному фонді, страховій компанії чи банку);

– здійснення виплат з накопиченої суми (виплат на користь учасників системи недержавного пенсійного забезпечення або власників страхових полісів).

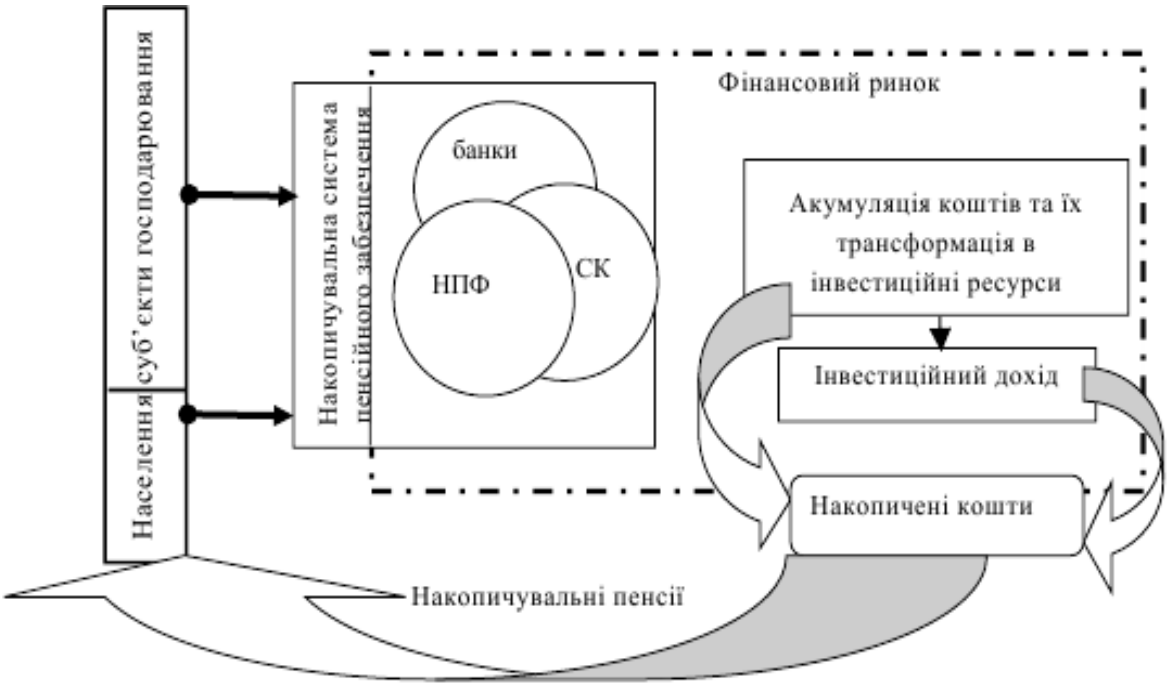


Рис. 3.13. Механізм формування пенсійних виплат у накопичувальній системі пенсійного забезпечення

Джерело: складено авторами за даними[279].

Як свідчить світова практика, всі ці три основні стадії, на яких грошові потоки переміщаються від одного агента до іншого, можуть підлягати оподаткуванню.

Оподаткування пенсійних внесків. Майже в усіх країнах-членах ЄС внески працівника або роботодавця до Пенсійного фонду вираховуються з бази оподаткування (звільнення – «З»), так само як внески роботодавця не вважаються доходом працівника (проте, як правило,

[279] Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text

встановлюються максимальні розміри, у яких внески не оподатковуються).

Оподаткування доходів від інвестицій. Переважно звільняються (звільнення – «З») від оподаткування будь-які доходи від інвестицій або капіталу, отримані фондом (хоча у деяких країнах існують окремі непрямі форми оподаткування, наприклад, оподаткування активів, що перебувають в управлінні).

Оподаткування пенсійних виплат. Здебільшого виплати оподатковуються (оподаткування – «О») у будь-якому вигляді (цілою сумою, періодичними виплатами), хоча й за різними ставками та можливими пільгами.

Якщо розглядати існуючі комбінації оподаткування (О, англ. Т – Tax) і/або звільнення від оподаткування (З, англ. Е – Exempt), то можна виділити такі податкові режими (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Режими оподаткування недержавного пенсійного забезпечення

№ з/п	Міжнародна класифікація режиму оподаткування (англ. – укр.)	Сутність податкового режиму
1.	ЕЕЕ – ЗЗЗ	«звільнення – звільнення – звільнення»
2.	ЕЕТ – ЗЗО	«звільнення – звільнення – оподаткування»
3.	ЕТЕ – ЗОЗ	«звільнення – оподаткування – звільнення»
4.	ТЕЕ – ОЗЗ	«оподаткування – звільнення – звільнення»
5.	ТЕТ – ОЗО	«оподаткування – звільнення – оподаткування»
6.	ТТЕ – ООЗ	«оподаткування – оподаткування – звільнення»
7.	ЕТТ – ЗОО	«звільнення – оподаткування – оподаткування»
8.	ТТТ – ООО	«оподаткування – оподаткування – оподаткування»

Джерело: складено авторами за даними [280, 281, 282].

[280] Tax treatment of retirement savings in private pension plans, 2018. URL: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf

[281] Даниленко Ю. В., Задільська О. М. Світовий досвід оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. 2014. Вип. 3(66). С. 226–237.

[282] Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=/magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

Єдиний режим, який не набув застосування у світовій практиці через свою абсолютну дискримінаційність – оподаткування на всіх трьох етапах формування пенсійних заощаджень (ТТТ). Більшість країн ОЕСР застосовує варіант режиму «Звільнення – Звільнення – Оподаткування» (ЕЕТ), де як внески, так і прибуток від інвестицій звільняються від оподаткування, стягнення податку здійснюється лише з пенсійних виплат (рис. 3.14).

Найбільш поширеними в країнах ОЕСР є три режими оподаткування додаткових пенсійних схем:

1) звільнення – звільнення – оподаткування (ЗЗО);
2) звільнення – оподаткування – оподаткування (ЗОО);
3) оподаткування – звільнення – звільнення (ОЗЗ).

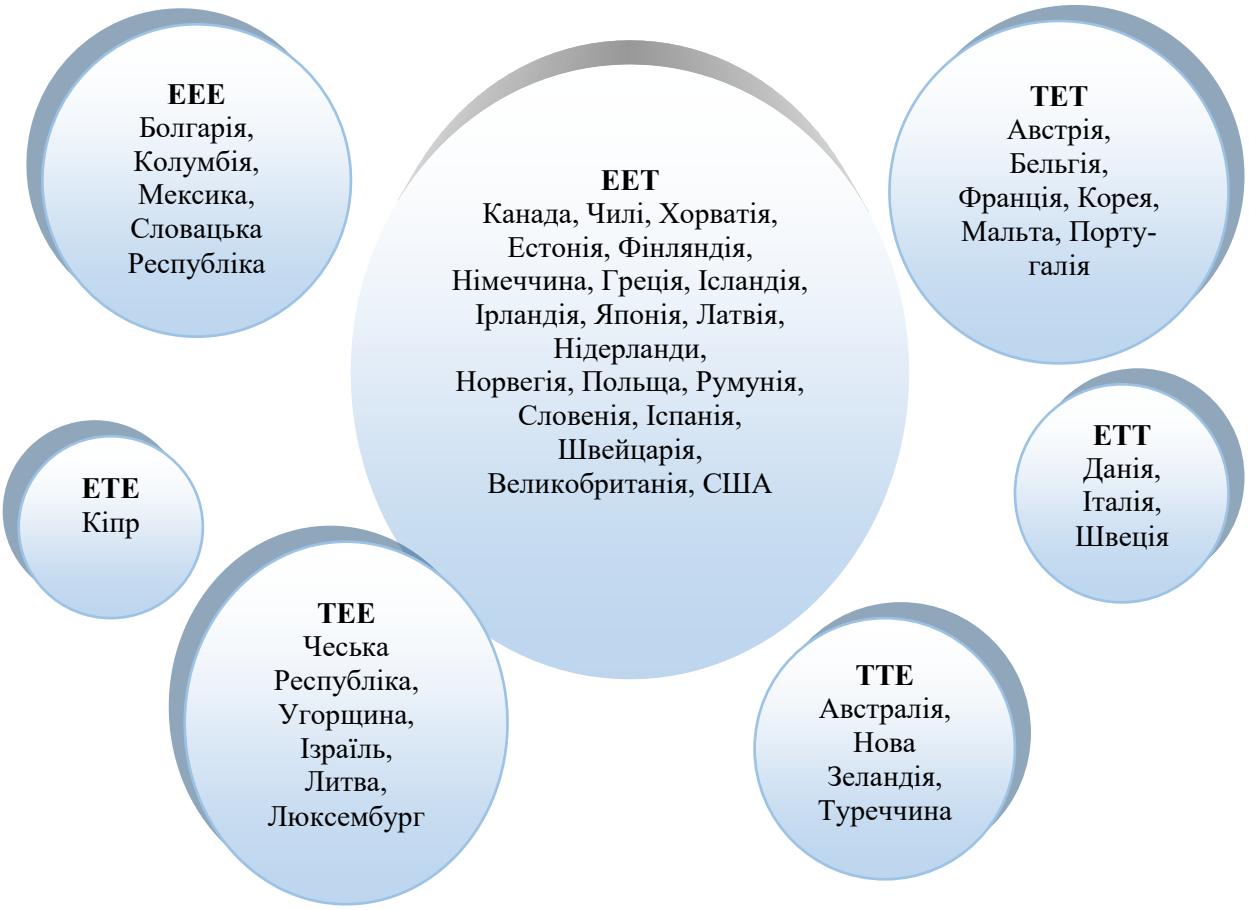


Рис. 3.14. Податковий режим пенсійних заощаджень у системі недержавного пенсійного забезпечення[283]

[283] The tax treatment of funded private pension plans: OECD and EU country profiles. URL: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/tax-treatment-pension-plans-country-profiles.pdf

Дані рисунка 3.14 свідчать про неоднорідність, яка існує в країнах щодо податкового режиму внесків, прибутковості інвестицій та пенсійних виплат. Податковий режим внесків до системи недержавного пенсійного забезпечення може змінюватися залежно від джерела внеску (працівника чи роботодавця), їх обов'язкового чи добровільного характеру та типу плану, за яким вони сплачуються (особисті чи професійні пенсійні плани).

У більшості країн інвестиційний дохід на пенсійні активи звільняється від оподаткування. У тих країнах, де застосовується режими «звільнення-оподаткування – звільнення» (ЗОЗ), «оподаткування – оподаткування – звільнення» (ООЗ), «звільнення – оподаткування – оподаткування» (ЗОО), ставки податку змінюються залежно від тривалості інвестицій (наприклад Австралія), типу класів активів (наприклад Італія) або доходу учасника плану (наприклад Нова Зеландія).

Податковий режим пенсійного доходу, як правило, однаковий для різних типів варіантів виплат (довічна рента, регулярні пенсії або одноразова сума). Лише Чеська Республіка, Естонія та Туреччина стимулюють людей ануїтувати свої пенсійні доходи завдяки більш вигідному податковому режиму для ануїтетів порівняно із регулярними пенсіями або через державну субсидію. І навпаки, одноразові суми не обкладаються податком до певної суми або оподатковуються лише частково у багатьох країнах, щоб досягти більш нейтрального податкового режиму для різних варіантів виплат.

Складність податкової системи змусила деякі країни запровадити більш прямі фінансові стимули для заохочення участі та внесків до приватної пенсійної системи, особливо для людей з низьким рівнем доходу. Сюди входять відповідні внески від уряду (наприклад Австралія) або від роботодавця (наприклад Ісландія та США) та фіксовані державні номінальні субсидії (наприклад Німеччина). Ці неподаткові фінансові стимули надаються особам, що мають право на участь, які фактично беруть участь або вносять добровільні внески до приватної пенсійної системи.

В ОЕСР населення із середнім доходом, роблячи внески у недержавний пенсійний фонд, а не на традиційний ощадний рахунок, може заощадити на податках, сплачених протягом усього життя. Ця сума варіюється від 8 % від теперішньої вартості всіх внесків у Швеції до приблизно 50 % в Ізраїлі, Литві, Нідерландах та Мексиці.

Країни з найбільшими недержавними пенсійними ринками, такі як Австралія, Канада, Данія, Швейцарія, Великобританія та США, забезпечують податкові вигоди від 24 до 29 %[284].

Відмінності, що спостерігаються в різних країнах, зумовлені не лише характеристиками податкових режимів, що застосовуються до пенсійних планів та накопичувальних фондів, але й особливостями системи оподаткування податком на доходи фізичних осіб у кожній країні (тобто податковими групами та ставками податку). Наприклад, у Греції та Канаді податкова вигода від сплати внесків до приватного пенсійного плану відрізняється (26 та 12 % від теперішньої вартості внесків відповідно), навіть незважаючи на те, що режим оподаткування «звільнення – звільнення – оподаткування» застосовується до пенсійних планів в обох країнах. Однак середній заробіток у Канаді має граничну ставку податку близько 30 %, тоді як у Греції – 22 %. Нижча гранична ставка податку на прибуток призводить до нижчого значення податкової пільги[285].

Координація національних податкових систем в усіх країнах-членах ЄС. Саме наявність різноманітних, складних і специфічних національних систем оподаткування було визнано основними перешкодами на шляху забезпечення єдиного ринку праці та надання послуг у сфері недержавних пенсій. Здебільшого ця проблема полягає в транскордонних пенсійних внесках та виплатах, а також у тому факті, що мігруючі працівники наштовхуються на дві й більше різні пенсійні та податкові системи, які рідко є сумісними. Комісією були визначено ряд перешкод, пов’язаних з оподаткуванням додаткових пенсій.

У більшості країн-членів оподаткування за пенсійними контрактами, укладеними з пенсійними фондами-нерезидентами, є менш сприятливим, ніж у випадку з місцевими установами. Як правило, немає взаємного визнання, тому за пенсійним контрактом, укладеним в одній країні, навряд чи можна використати податкові пільги в іншій. Відповідно, особи, зацікавлені у додаткових пенсійних продуктах, змушені звертатися лише до національних операторів, а установи

[284] Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=/magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

[285] Там само.

недержавного пенсійного забезпечення змушені мати повноцінні представництва в кожній країні.

Найбільше труднощів виникає у випадку, коли особа мігрує з країни-члена, де діє режим ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), до країни із режимом ОЗЗ (оподаткування – звільнення – звільнення). У результаті трапляється ситуація або подвійного оподаткування, або неоподаткування взагалі[286].

У результаті консультацій між представниками зацікавлених сторін було досягнуто згоди щодо найбільшої адекватності схеми ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), яка застосовується в більшості країн-членів. Її основна перевага в тому, що податок не стягується з невідомих майбутніх виплат, коли пенсія не успадковується і бенефіціар може померти до виходу на пенсію (тоді як при ОЗЗ він би сплатив податки за пенсійні виплати, які ніколи не отримає).

Для вирішення цих та інших проблем, пов'язаних з оподаткуванням, пропонуються два основні шляхи. Перший полягає у прийнятті комісією стандартних правил, які мають бути втілені у двосторонніх угодах країн-членів. Перевагою такого підходу є те, що двосторонні домовленості можна пристосувати до індивідуальних пенсійних та податкових систем двох країн. З іншого боку, процес переговорів та укладення угод є складним і тривалим і не гарантуватиме повного вирішення всіх проблем. Інший запропонований підхід полягає у створенні єдиних законодавчих правил (у вигляді багатосторонньої угоди або спеціальної директиви), які мають забезпечити взаємне визнання пенсійних схем, встановити правила розподілу податкових повноважень для уникнення подвійного оподаткування, забезпечити адекватний рівень оподаткування тощо[287].

Розглянемо ситуацію щодо подвійного оподаткування в Україні. Сьогодні на законодавчому рівні розроблені такі спеціальні законопроєкти: «Щодо деофшоризації бізнесу (імплементації плану BEPS)» № 1210 і «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей застосування спеціального декларування за порушення фізичними особами податкового та іншого законодавства, контроль за

[286] Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action/=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2
[287] Там само.

дотриманням якого покладений на контролюючі органи, що мали місце до 31 грудня 2018 року» № 1232, які активно обговорюються не тільки практиками, а й науковцями[288]. Де піднято питання про репатріацію активів в країну, легалізацію капіталів, а також уникнення подвійного оподаткування. Адже мільйони українців працюють за кордоном, наприклад у Польщі, де сплачують податки, мають банківські рахунки. Однак у процесі проведення податкової амністії, провадження якої планується у 2021 році, усі ці гроші повинні бути вказані в спеціальній декларації. На жаль, заробітчани не слідкують за частими змінами, які відбуваються в нашому податковому законодавстві. За цих умов усі вони автоматично не зможуть скористатися пільговою ставкою оподаткування (5–10 %), що пропонується під час проведення амністії, й до них буде запроваджено повне звичайне оподаткування плюс штрафи. Зауважимо, що їх провина лише в тому, що вони не подали декларації, податок за якою сплачувати не потрібно. Тому що між Україною і Польщею підписана Конвенція про уникнення подвійного оподаткування[289].

Тому за законом заробітчани повинні зробити таке:

– за підсумками року взяти в польській податковій службі довідку про отриманий дохід і сплачений з нього податок;

– віднести цю довідку (разом з декларацією) до української податкової, в якій він зареєстрований;

– доплатити дельту між розрахованим українським і сплаченим польським податками (у Польщі податок на доходи фізичних осіб становить 19 і 32 %, 19 % – дохід від 3 091–85 528 злотих, а 32 % – понад 85 528 злотих). У такому випадку дельта не буде великою, можливо, що її взагалі не буде[290].

Проте більшість заробітчан не подають декларації, а також не подають довідки про сплачені в Польщі податки, а тому не зможуть їх зарахувати на погашення українського ПДФО податок, з якого здійснюються відрахування і до Пенсійного фонду України і до НПФ, якщо

---

[288] Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79-80 (1952–1953), 15 жовтня 2019. *Баланс. Група компаній*. 2019. URL: https://balance.ua/news/post/proekt-1232 (дата звернення: 03.11.2020).

[289] Там само.

[290] Там само.

заробітчанин є його учасником. На жаль, така ситуація складається і з іншими заробітчанами, які працюють за межами нашої країни.

Актуальність цієї проблеми є нагальною на часі, так 17 січня 2019 року в Об'єднаному віденському інституті відбулася публічна дискусія на тему «Оподаткування пенсій: проблеми, концепції і міжнародний досвід» професорів Роберта Хольцмана з Австрійської академії наук і Бернда Гензеріх з Університету Констанца в Німеччині, де ними представлено проаналізовані існуючі системи пенсійного оподаткування з акцентом на транскордонне оподаткування, а також запропонували підхід, запровадивши який можна подолати певні проблеми існуючих систем[291].

Так, професор Хольцманн пояснив, що для порівняння національної практики оподаткування пенсій необхідно розрізняти три точки в пенсійному циклі, де можуть стягуватися прибуткові податки:

– внески / заощадження (накопичення);

– дохід від накопичень і виплата / зниження заощаджень (декумуляція)[292].

У процесі проведення дослідження оподаткування пенсій в ОЕСР та інших країнах виявлено велику кількість правил оподаткування різних типів пенсій, серед яких домінують такі, як відстрочене оподаткування, система ПОО, де не обкладаються податком як заощадження, так і доходи, а оподатковується тільки виплата допомоги.

Професор Гензеріх зауважив, що податковий режим пенсій стає більш складним, коли люди отримують пенсії в країнах, відмінних від їх місця проживання, а допомога виплачується за кордоном. Учений наголосив, що мобільність як робочих, так і пенсіонерів істотно збільшить кількість людей, які отримують транскордонні пенсійні дотації. Наприклад, у 2015 році 7 % німецьких пенсіонерів жили в інших країнах, а лише 5 % жили в Німеччині, сьогодні їхня кількість зростає.

За таких умов доцільно сказати про двосторонні договори, які ефективно запобігають подвійному оподаткуванню пенсійних дотацій і у країнах зазвичай є кілька таких договорів, де зазначено таке правило, що тільки одна країна (джерело або місце проживання) зберігає

---

[291] Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html (дата звернення: 11.11.2020).
[292] Там само.

право на отримання податкових пенсій, або обидві країни мають право, але країна проживання дозволяє податкові пільги особам, які отримують транскордонні пенсії[293].

Учені також дали пояснення про проблему, що виникла через податкову структуру ЕЕТ. Професор Гензеріх вказав, що, з одного боку, країна-походження втрачає податкові надходження, якщо пенсійні виплати оподатковуються в країні проживання. З іншого – пенсіонери-мігранти обкладаються подвійним податком, якщо країна-походження намагається скоротити розрив у податковому доході, наприклад, шляхом оподаткування пенсійних внесків, а країна проживання оподатковує дотації (допомоги).

Таким чином, Гензеріх запропонував перейти до нарахування оподаткування на початковому етапі, при якому пенсії будуть обкладатися попередніми податками в країні походження. Припустивши гіпотетично, за умови того, що всі країни перейдуть до такої системи, то не буде необхідності турбуватися про подвійне оподаткування втрати податкових надходжень до країн-джерл і проблем справедливості. Також серед потенційних переваг цього підходу є більш низькі витрати на забезпечення дотримання і адміністрування пенсійного оподаткування.

Водночас професор Генсер зазначив, що на перший погляд пропонований підхід передбачає, що податкові зобов'язання необхідно буде виплачувати при нарахуванні прибуткового податку, що зменшить наявний дохід працівників, але виплата нарахованих податкових зобов'язань може бути відкладена, оскільки в нинішніх системах оподатковуються пенсійні виплати. Запровадження цього підходу матиме нейтральний вплив на фіскальну позицію уряду і спричинить такий же ефект грошових потоків, як і відстрочка сплати податку на прибуток.

Учені прийшли до єдиного висновку, що існує необхідність у більш ефективному оподаткуванні пенсій як для захисту національних податкових надходжень, так і для спрощення податкового адміністрування і поліпшення його дотримання. Тобто пропонований підхід –

[293] Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html (дата звернення: 11.11.2020).

це спроба почати обговорення майбутньої політики всередині ЄС і за його межами[294].

Зважаючи на викладений матеріал, зазначимо, що при відсутності єдиних законодавчих правил пенсійного оподаткування втрачають як його учасники, так і країни-проживання, і країни-походження. Щодо України, то часті зміни податкового законодавства, непоінформованість заробітчан про подвійне оподаткування, неподача вчасно декларацій до податкових інспекцій може призвести до непередбачених наслідків щодо їхніх не тільки заощаджень, а й майбутніх пенсійних виплат і дотацій.

[294] Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html (дата звернення: 11.11.2020).

РОЗДІЛ 4
ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ НАРОЩУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВИХ І НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ

4.1. Теоретична концептуалізація та алгоритм системного моделювання процесів нарощування та реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій

Податковий потенціал є однією з категорій, навколо якої вже кілька десятиліть ведуться активні дискусії в наукових колах. Актуальність дослідження цієї економічної категорії пов'язана з формуванням державної податкової політики, нововведеннями у податковому законодавстві, вдосконаленням податкової системи як першооснов формування фінансової бази держави. Соціально-економічні процеси, які мали місце упродовж останніх кількох десятиліть, характеризуються високою інтенсивністю та різноспрямованими діями (кризи, санкції, структурні зміни в економіці, коливання валюти, санітарно-епідеміологічні обмеження та кризи тощо), що обумовлює виникнення передумов для внесення змін до податкової політики та податкового законодавства. Однак здійснення активних змін у галузі оподаткування суперечить стабільності податкової системи як одного з фундаментальних принципів оподаткування та однієї з необхідних умов інвестиційної привабливості територій і розвитку бізнесу. Тому стоїть завдання максимального використання «внутрішніх резервів», зокрема тих, що містяться в площині теоретичної концептуалізації і з'ясування причинно-наслідкових зв'язків, здатних впливати на процеси формування і реалізації податкового потенціалу.

До таких резервів у цьому дослідженні нами віднесено таке. По-перше, взаємодію фінансового і нефінансового секторів з позиції врахування тих взаємозв'язків між ними, що здатні і спричиняють зміни у процесах потенціалу їх діяльності, а відтак, і податкового потенціалу. По-друге, властивості фіскального простору, що, відповідно

до розуміння простору загалом, надає можливість «виявитися якомога повніше і мати можливість розвиватися»[295], у нашому випадку податковому потенціалу. По-третє, переваги системного підходу, що містяться у можливості отримання синергійного ефекту в процесах формування і реалізації загального податкового потенціалу. Такий ефект не обмежується математичною сумою потенціалів фінансових і нефінансових секторів та кумулятивним ефектом (як результату накладення одного сектору на інший), а формується й завдяки появі інтегрованих якостей, що виникають через об'єднання цих секторів за єдністю їх суттєвих, конструктивних властивостей.

Податковий потенціал за своєю суттю є обсягом прямих і непрямих податків та інших платежів і відрахувань до державних інститутів, що теоретично можуть бути сплачені протягом певного періоду. Відповідно, податковий потенціал сектору фінансових та нефінансових корпорацій відображає обсяг прямих і непрямих податків та інших платежів і відрахувань до державних інститутів, що теоретично можуть бути сплачені протягом певного періоду компаніями, що формують сектори фінансових і нефінансових корпорацій. Дослідження теоретичної сутності поняття «податковий потенціал» та засад формування фіскального простору як узагальнюючого поняття і сформували концептуальну основу розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, на основі якої з'являється можливість розробки рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій, що корелює із досягненням головної мети дослідження.

Для розробки базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій необхідно провести аналіз трьох передумов для її формування, до яких віднесено: 1) систему взаємопов'язаних понять як базових для розуміння категорії податковий потенціал; 2) рівні та елементи категорії податковий потенціал; 3) системність як ключову характеристику пізнання категорії податковий потенціал. Водночас для рамкової моделі нарощування та реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та

[295] Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. К.: Видавництво «АКОНІТ», 2008. Т. 3. 265, [53] с.

нефінансових корпорацій до таких передумов будуть віднесені: 1) інструменти податкового регулювання; 2) міжнародні податкові переваги; 3) галузева структура сектору; 4) рівень монополізації. Наведений перелік, безумовно, не є вичерпним, проте формує комплексну функціональну надбудову до базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Рівень податкового потенціалу залежить від багатьох економічних, фінансових і соціальних факторів, однак первинним серед них є рівень базових ставок податків та платежів, що адмініструються ДФС України. Розподіл податкового потенціалу між платниками податків ґрунтується на двох принципах: 1) зв'язок податку з отриманими від нього вигодами та 2) платоспроможність[296]. Ці фактори визначають базис податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій.

У наукових дослідженнях існують різні підходи до оцінки податкового потенціалу. По-перше, з точки зору фактичного рівня податкового потенціалу використовуються формули, розроблені ДФС України. Вони дозволяють визначити податковий потенціал у цілому для території, видів економічної діяльності або видів податків.

По-друге, це визначення максимального податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій, що означає максимальну суму нарахованих податків та платежів, які адмініструються ДФС України, Наступний крок – визначається обсяг та доцільність податкових пільг, а залишок суми доходу корпорації може бути реалізований не лише для простого, а й для розширеного відтворення. Таким чином, визначається оптимальний рівень податкового потенціалу, за якого прибутковість товарів (робіт, послуг) матиме найбільше значення, тобто вплив податкової складової буде мінімальним, а коефіцієнт швидкої ліквідності перебуватиме в межах регуляторних меж. При визначенні оптимального податкового потенціалу застосовуються методи моделювання, зокрема економетричні[297].

---

[296] Анісімова А. А. Фіскальні ризики і стійкість фінансової системи: досвід країн Європейського союзу. *Фінансова аналітика: проблеми та рішення*. 2015. № 30. С. 34–42.

[297] Архіпцева Л. М. Податковий потенціал: теоретичні та практичні аспекти використання в плануванні податкових надходжень. *Податки і оподаткування*. 2008. № 7. С. 39–46.

Третій підхід, у межах якого вивчається вплив розміру податкового потенціалу на соціально-економічні процеси в країні (тобто здійснення фіскальної, стимулюючої та регулюючої функцій податків). На цій основі проведено дослідження щодо впливу розрахованого податкового потенціалу на економіку (економічне зростання держави)[298], із впливом зовнішніх факторів, справедливості податкового потенціалу тощо[299].

Розкриваючи передумови формування базової моделі оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, звернемо увагу на такі взаємопов'язані категорії, а саме: податкове навантаження, податковий тиск та податкові пільги.

Сутність взаємозв'язку категорій податковий потенціал та податкове навантаження полягає у тому, що податкове навантаження виступає кількісним виміром фактично сплачених податків та платежів, що адмініструються ДФС України, до бюджетів усіх рівнів. Порівняння цих параметрів між собою формує кількісний показник реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Аналогічний взаємозв'язок простежується і щодо категорії податковий тиск, яка характеризує відносний рівень сплачених податків і платежів, що адмініструються ДФС України. Відповідно, порівнюючи кількісне значення обох категорій, отримуємо відносний показник реалізації податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій. Водночас, якщо порівняти кількісний і відносний рівень реалізації податкового потенціалу сектору фінансових і нефінансових корпорацій, ці показники будуть відрізнятися між собою, оскільки розрахунок первинних даних (а саме податкового тиску та податкового навантаження) має структурні відмінності.

До вихідних належить і категорія податкові пільги. За умови врахування у рівні податкового навантаження обсягів податкових пільг, що надані для застосування суб'єктами сектору фінансових та нефінансових корпорацій, при його порівнянні із фактичним значенням

---

[298] Резбаев В. М. Реформування податкової системи в США в 2017–2020 рр. *Економіка і управління: науково-практичний журнал*. 2020. № 2 (136). С. 79–83.

[299] Цимбалюк І. О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3 (212), Т. 2. С. 101–106.

податкового потенціалу отримаємо якісний рівень реалізації податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій.

Наступний крок пов'язаний з аналізом рівня податкового потенціалу у розрізі окремих рівнів, а саме: макро-, мезо-, мікро- та нанорівень.

Макрорівень. Тут податковий потенціал означає узагальнюючий показник, що характеризує роль податків у житті суспільства і визначається як ідеальне (максимально можливе в рамках чинного законодавства) відношення суми податків до загального національного продукту. Оцінка податкового потенціалу зводиться до обґрунтування процесу формування такої вартості, яка враховувала б об'єктивне ринкове і податкове законодавство, а також інтереси як держави, так і платників податків[300]. Податковий потенціал – це узагальнена ідеальна характеристика податкової системи країни, яка характеризує, по-перше, вплив податків на становище платників податків або на економіку в цілому, а по-друге, засвідчує кількісну оцінку цієї дії[301].

Мезорівень, тобто галузевий податковий потенціал. Це теоретично можливий рівень податкових та інших платежів і зборів, розрахований як співвідношення суми податкових платежів (податків, зборів) та інших обов'язкових платежів, що адмініструються ДФС України і надходять до бюджетів усіх рівнів від підприємств певної галузі за окремий період до валового продукту цієї галузі, виробленого за той самий період. При аналізі податкового потенціалу галузей економіки необхідно враховувати структурні особливості національної економіки, включаючи особливості формування податкової бази та розподілу податків між категоріями платників податків та рівнями бюджетної системи[302].

Мікрорівень – секторальний податковий потенціал. Це максимальний рівень податкових платежів окремого сектору економіки,

---

[300] Цимбалюк І. О., Редько І. М. Формування та оцінка податкового потенціалу регіонів України. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2013. Випуск 20/2. С. 216–221.

[301] Гурова В. А. Формування економічного рівня регіону за допомогою зміни податкового потенціалу. *Банківські послуги.* 2014. № 10. С. 31–39.

[302] Цимбалюк І. О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3 (212), Т. 2. С. 101–106.

розрахований як теоретично можлива частка податків та платежів, що адмініструються ДФС України у загальній сумі оподатковуваних ресурсів (сума податкових платежів), що підлягає сплаті суб'єктом господарювання за певний період із доданою вартістю продукції, виробленої за той самий період. Кількісною оцінкою податкового потенціалу є максимально можливий рівень вилучення доходів, перевищення якого не дозволяє платникам податків здійснювати навіть просте відтворення. Рівень вилучення податків визначається розміром та вагомістю загальних економічних потреб, завданнями податкової та соціальної політики держави[303]. Вплив податкової політики на стимулювання діяльності суб'єктів господарювання значною мірою визначається показником податкового потенціалу, який відображає рівень фінансової підтримки (визначення джерел фінансування, прогнозування обсягу та структури видатків та кінцевих результатів) та роль держави в економіці, а також відносини між державою та бізнесом.

Нанорівень. Податковий потенціал на цьому рівні характеризує теоретично можливий рівень податкових платежів, які можуть бути сплачені окремим підприємством.

Наступним етапом алгоритму побудови моделі оцінки податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій є аналіз податкового потенціалу як системної категорії. Це обумовлено тим, що поза ознак системності фактичне значення податкового потенціалу вищого рівня буде математичною сумою податкового потенціалу елементів нижнього рівня без оцінки та врахування синергетичного ефекту від взаємодії елементів одного рівня між собою. Якщо ж податковий потенціал розглядати як системне утворення, то необхідно також врахувати потенційний синергетичний ефект, який призведе до підвищення сукупного податкового потенціалу понад математичну суму елементів цього рівня.

Проаналізувавши ознаки системності (структурованість, взаємозв'язок, підпорядкованість, цілісність та саморозвиток), зроблено

[303] Калустян Я. В. Теоретичні підході до визначення податкового потенціалу регіону. *Економіка будівництва и міського господарства.* 2011. Том 7, № 3. С. 183–190.

висновок, що податковий потенціал є системною категорією внаслідок притаманних їй ознак:

• структурованість – податковий потенціал може бути структурований за різними ознаками: види податків і зборів, види економічної діяльності тощо;

• взаємозв'язок – взаємопов'язаність частин системи проявляється через вплив законодавчих змін при обчисленні одного виду податків на зміни податкових надходжень для іншого виду податків. Регулююча функція податків реалізується через зменшення податкового потенціалу для одного виду економічної діяльності, тоді як він зростає для інших видів економічної діяльності;

• підпорядкованість – формування податкового потенціалу підпорядковується цілям податкової політики;

• цілісність – передбачає наявність її меж, що проявляються через взаємодію з податковим навантаженням, соціально-економічним розвитком територій, активізацією підприємницької діяльності та стабільністю бюджетної системи;

• саморозвиток – у сучасній науковій літературі податковий потенціал розглядається з різних позицій, а напрями досліджень поглиблюються та деталізуються. У збільшеному масштабі можна виділити вплив на бізнес-процеси (ефективність, оптимальність, зростання), соціально-економічні процеси залежно від видів податків або об'єктів дослідження (організації, території, особи)[304] тощо.

Можна стверджувати, що в системі рівнів податкового потенціалу повинен простежуватися синергетичний ефект (причому, не обов'язково позитивної спрямованості). При застосуванні певних інструментів управління податковим потенціалом для його нарощування може виникати як позитивний, так і негативний синергетичний ефект. Водночас власне нарощування податкового потенціалу може мати і позитивний, і негативний комплексний синергетичний ефект загалом для економіки або соціальної сфери.

Ґрунтуючись на положеннях вищеокресленого алгоритму, можна сформувати загальну модель оцінки податкового потенціалу сектору фінансових та нефінансових корпорацій, розбити її на окремі

[304] Данильченко В. А. Фактори розвитку регіонального споживчого ринку. *Регіональна економіка: теорія і практика.* 2013. № 16 (295). С. 39–44.

рівні, причому результати нижнього рівня не мають бути визначальними для результатів верхнього рівня.

З огляду на трактування фінансових та нефінансових корпорацій як усіх функціонуючих у країні суб'єктів господарювання виходимо на модель оцінки податкового потенціалу макрорівня. У цілому податковий потенціал макрорівня складається із таких складових:

– обсяг прямих податків, що розраховані з огляду на фактичний обсяг ВВП країни;

– обсяг непрямих податків, що розраховані з огляду на фактичний обсяг ВВП країни;

– обсяг платежів та зборів, що адмініструються ДФС України, розрахованих на основі відповідних статей ВВП країни;

– обсяг податків та платежів, що адмініструються ДФС України, що розраховані на основі офіційного рівня тіньової економіки;

– обсяг донарахованих податків та платежів, що адмініструються ДФС України, за попередній аналогічний період;

– синергетична домінанта, яка відображає соціальну складову, а саме очікувані зміни рівня життя населення, зміни реальної купівельної спроможності населення, інші соціоекономічні компоненти.

Якщо звернутися до секторального або галузевого рівнів, то цей перелік буде деталізуватися залежно від того, до яких – фінансових чи нефінансових корпорацій належить такий сектор.

Водночас ця модель є максималістичною, оскільки не враховує явище спрощеної системи оподаткування в Україні та податкових пільг. За умови їх введення у модель отримаємо оптимальне значення податкового потенціалу, яке, зокрема, покаже також реальний економічний вплив існуючих економічних пільг та може застосовуватися як елемент системи обґрунтування необхідності або шкідливості тих чи інших податкових пільг.

Графічне відображення цієї моделі найкраще може бути подане кривою Лаффера, яка відображає податковий потенціал як держави, так і конкретної фінансової або нефінансової корпорації у сталих фінансових умовах за різного податкового навантаження.

Класичний вигляд кривої Лаффера зображено на рис. 4.1.

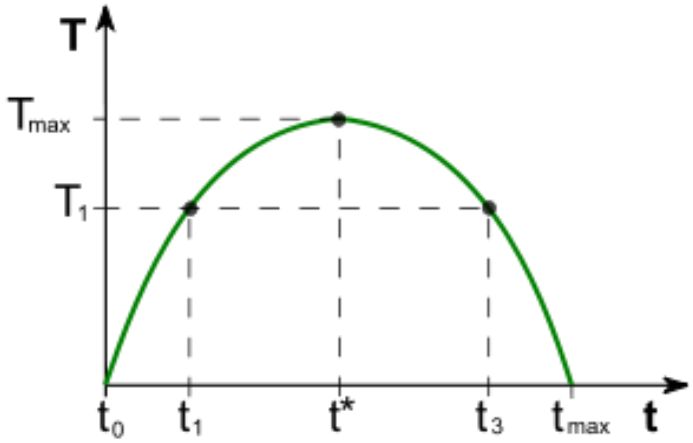


Рис. 4.1. Класична крива Лаффера

Нарощення податкового потенціалу може відбуватися екстенсивним або інтенсивним шляхом. Екстенсивний шлях передбачає підвищення податкового навантаження без фактичного зростання рівня економіки, тобто відбувається рух по кривій Лаффера у правому напрямку, однак у такому випадку загальний податковий потенціал, який, теоретично, повинен зростати, фактично досягає максимального значення і в подальшому знижується. Це пов'язано із тим, що у певний момент підприємствам стає дешевше ухилятися від сплати податків, ніж сплачувати їх, про що наголошувалося у підрозділі 3.1.5.

Інтенсивний шлях передбачає застосування непрямих податкових інструментів для нарощування податкового потенціалу. Внаслідок цього відбувається не рух по кривій, а зміщення власне самої кривої або зміна її форми зі зміщенням вершини. До таких інструментів відносимо:

1) управління базою оподаткування;

2) диверсифікацію податків та зборів;

3) управління процесами адміністрування податків, податкові пільги;

4) міжнародні податкові переваги;

5) галузеву структуру сектору;

6) рівень монополізації тощо.

Кожен із наведених інструментів рухає або змінює криву Лаффера, що і відображає процес нарощування податкового потенціалу, тоді як фактичний обсяг отриманих податкових платежів та зборів відображає рівень реалізації податкового потенціалу фінансових та нефінансових корпорацій.

Вплив кожного із названих інструментів можна відобразити візуально: залежно від сили впливу того чи іншого інструмента. Відповідно, за умови використання важелів управління базою оподаткування або диверсифікації податків та зборів залежно від сили впливу нарощування податкового потенціалу матиме такий вигляд (рис. 4.2).

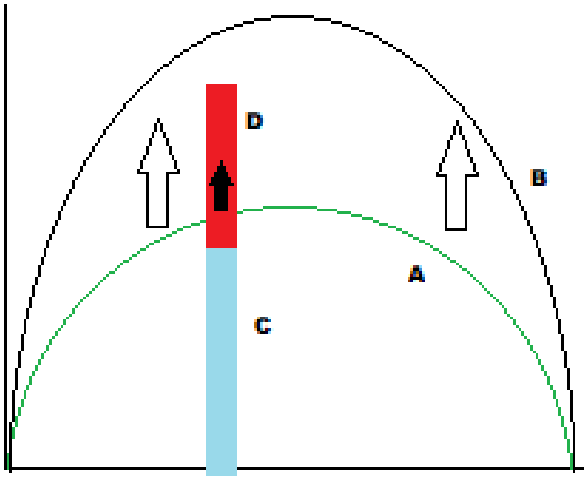


Рис. 4.2. Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління базою оподаткування чи диверсифікацією податків та зборів

Де: А – початковий податковий потенціал; С – реалізація податкового потенціалу; В – зміна податкового потенціалу під впливом названого інструменту; D – зростання кількісної (але не обов'язково якісної) реалізації податкового потенціалу.

Управління процесами адміністрування податків та зборів, запровадження податкових пільг має інший характер впливу на нарощування податкового потенціалу, що відображено на рис. 4.3.

Як видно, за умови запровадження обґрунтованих та комплексних заходів, точка максимального податкового потенціалу суттєво зміщується, що дозволяє нарощувати податкове навантаження та отримувати вищий рівень реалізації податкового потенціалу.

Однак застосування цих інструментів має і зворотну сторону: після переходу точки максимального податкового потенціалу будь-які дії податкових органів призводять до стрімкого падіння рівня податкових надходжень. Водночас, оскільки точка максимуму податкового потенціалу є динамічною і постійно рухається в доволі широкому діапазоні, утримання податкової системи у збалансованому

стані є складним завданням, що потребує мінімізації управлінського та часового лагів та наявності якісної системи моніторингу економіки.

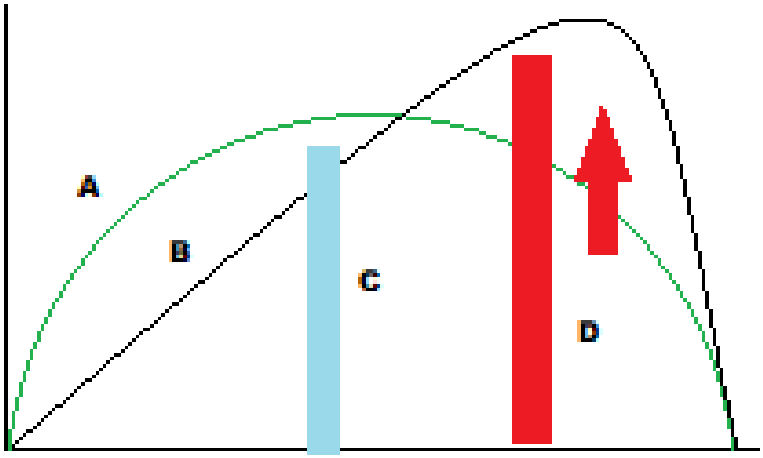


Рис. 4.3. Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління процесами адміністрування податків і податковими пільгами

Міжнародні податкові переваги, які доступні на міжнародному ринку, також є інструментами впливу на податковий потенціал, ефект від яких подано на рис. 4.4.

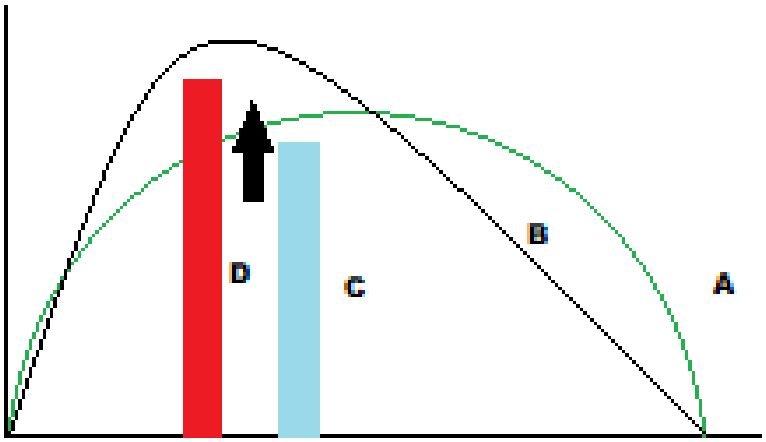


Рис. 4.4. Нарощування податкового потенціалу за рахунок управління доступністю міжнародних податкових переваг

Як видно, міжнародні податкові переваги зміщають точку максимізації податкового потенціалу у напрямі зниження податкового тиску, при цьому гарантуючи високі податкові надходження. Однак виникає додатковий ризик офшоризації країни, що здатне створити

значні проблеми у міжнародній торгівлі і ризик стрімкого зниження податкових надходжень як у випадку занизького податкового тиску, так і зависокого. Адже точка рівноваги є нестійкою і залежить не лише від внутрішньої економічної ситуації, а й від рішень компетентних органів іноземних країн та міжнародних організацій.

Таким чином, виходячи із поданих моделей нарощування податкового потенціалу, представлених на рис. 4.2–4.4, реалізація податкового потенціалу потребує не лише використання непрямих інструментів, а й управління власне рівнем податкового тиску. Це дозволить здійснювати політику максимізації реалізації податкового потенціалу фінансових і нефінансових корпорацій із урахуванням ризиків, що пов'язані із виходом рівня податкового тиску за межі оптимальної зони.

4.2. Перспективні напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки

Ефективна діяльність суб'єктів економіки нефінансового сектору є рушійною силою соціально-економічного розвитку ринкової економіки та поступу країни на шляху її сталого розвитку. Стратегічна необхідність такого розвитку визнана світовою спільнотою та одночасно дозволяє усвідомити появу комплексу проблем, пов'язаних зі зміною сучасної парадигми економічного розвитку, та подальшої трансформації суспільно-економічних, зокрема, фінансових відносин з урахуванням фінансово-економічного потенціалу та сформованих пріоритетів.

Аналізуючи трансформації податкового інструментарію у контексті зміцнення податкового потенціалу та забезпечення сталого розвитку нефінансових корпорацій, можемо виділити такі напрями модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки:

1. Запропонована методика оцінки та аналізу податкового потенціалу за податком на прибуток підприємств дозволяє прогнозувати майбутні суми податкових надходжень, враховуючи фактори динаміки ділової активності (індекс рентабельності продукції), ступінь довіри до підприємства (коефіцієнт тіні) та досягнутий рівень сплати податків (середньозважена сума податку на прибуток). Запропоновані

показники податкового потенціалу можуть у подальшому використовуватись як планові фінансові індикатори в процесі податкового моніторингу з боку податкової інспекції. Податковий потенціал підприємств може бути новим важелем для контролю платників податків, а також допоміжним інструментом при формуванні бюджету на наступний рік.

2. В умовах загострення проблеми зміни клімату актуалізуються питання пошуку ефективних інструментів обмеження викидів парникових газів, одними із ключових є цінові – система торгівлі викидами (далі – СТВ) та податки. Виходячи з європейської практики, для України найбільш прийнятним є використання податків на викиди двоокису вуглецю у вигляді структурної компоненти у ставці акцизних податків, а не у складі екологічного податку. Це дозволить спростити адміністрування такого податку та стимулювати економічних агентів до зміни споживчої та виробничої поведінки, що в кінцевому підсумку сприятиме зменшенню енергоємності ВВП та протидіятиме зміні клімату.

3. Поруч із податковим стимулюванням економіки до виходу із кризи актуальним залишається пошук джерел фінансування нагальних державних програм. Швидкі та стабільні надходження до державного бюджету можна забезпечити шляхом розширення бази акцизного податку та підвищення ефективності заходів його адміністрування, а саме:

– в Україні потрібно впровадити додаткові заходи з державного регулювання виробництва та обігу електронних сигарет, але відмовитися від застосування при цьому марок акцизного податку. Крім того, для забезпечення ефективного адміністрування акцизного податку важливо зважати на розвиток вітчизняного ринку електронних сигарет, що вимагає подальших досліджень з урахуванням додатково зібраної інформації про тенденції та особливості споживання й реалізації такої продукції.

– збільшити надходження до бюджету можна шляхом включення до підакцизних товарів солодких безалкогольних напоїв;

– додаткові податкові надходження можна отримати шляхом протидії уникненню сплати податків та ухиленню від оподаткування, а саме удосконаленням антифорстолінгового регулювання виробництва тютюнових виробів та впровадженням системи виявлення та відстеження такої продукції за ланцюгом постачання.

Врахування перерахованих пропозицій щодо розширення бази оподаткування та вдосконалення податкового адміністрування дозволить залучити до державного бюджету додатковий ресурс, досягти цілей охорони здоров'я щодо скорочення споживання шкідливої продукції, вирівняти конкурентні умови на ринку та скоротити нелегальний обіг тютюнових виробів.

4. Нині серед найефективніших ринкових підходів стимулювання зменшення викидів парникових газів, які дозволяють врахувати величину екологічної шкоди у ринковій ціні на викопне паливо, є поєднання цінових інструментів політики – системи торгівлі викидами та податку на викиди двоокису вуглецю. Торгівля квотами на викиди CO_2 може бути ефективним варіантом підтримки інвестицій з низьким рівнем вуглецю та стимулювання екологічної модернізації підприємств, проте потребує вищих та стабільних цін на квоти, ніж спостерігаються нині. При розробці та впровадженні заходів державної політики щодо обмеження викидів CO_2 для України необхідно враховувати ризики, які пов'язані із взаємодією цінових інструментів, що обумовлено їх сутністю та особливостями функціонування.

5. Податковий потенціал на місцевому рівні в умовах адміністративної та фіскальної децентралізації суттєвим чином залежить від ділової активності малого та середнього бізнесу. Запровадження заходів доступу до боргового фінансування буде надавати робочі місця для місцевого населення, формувати його добробут та забезпечувати платоспроможний попит. Застосування методики розрахунку безпечних кредитів для підприємств дозволить зрозуміти підприємству, на яку суму йому краще взяти кредит, за якою йому максимально відшкодують відсотки за кредит. І також дозволить підприємству чітко і правильно розрахувати свій фонд оплати праці, що зможе допомогти в подальшій роботі. У підсумку це сприятиме діяльності малого і середнього бізнесу як рушійної сили соціально-економічного розвитку держави.

6. Реалізація експортного потенціалу може бути здійснена за рахунок створення умов для максимальної реалізації конкурентних переваг національної економіки на світовому ринку та трансформації структури національного експорту у напрямі підвищення частки високотехнологічних товарів за рахунок мобілізації наявних в економіці прихованих резервів шляхом реалізації комплексної державної

політики диверсифікації та підвищення конкурентоспроможності національного експорту. Особливе місце в системі реалізації експортного потенціалу національної економіки належить інструментам фіскальної політики, яка є дієвим механізмом впливу на ринкову кон'юнктуру.

Податкове стимулювання є дієвим механізмом, який дає змогу оперативно впливати на попит та пропозицію, регулюючи ділову активність як у межах національної економіки, так і у сфері ЗЕД. Крім того, інструменти податкової політики можуть бути таргетовані, тобто спрямовані на конкретні галузі та сфери національної економіки.

Важливими передумовами нарощування експортного потенціалу з позицій підвищення провадження митної діяльності є:

– вивчення передових практик найкращого світового досвіду щодо здійснення митного контролю з подальшою імплементацією відповідних новацій у законодавство України;

– оптимізація функціональної інфраструктури митних органів, що дозволить приймати оперативні управлінські рішення з питань провадження державної митної справи;

– подальше вдосконалення автоматизації процесів під час здійснення митних процедур щодо мінімізації впливу людського фактора та підвищення ефективності функціонування системи моніторингу;

– поглиблення співпраці та налагодження взаємовідносин у контексті реалізації процесів з питань здійснення державної митної справи у площині міжнародного співробітництва та розширення договірної бази між державами;

– впровадження стандартизованих вимог до облаштування митної інфраструктури (портів, терміналів, пунктів пропуску, складів тощо).

7. Інформатизація і цифровізація суспільно-економічних відносин як невід'ємна риса сучасного розвитку розширяє можливості розвитку та ефективності нефінансового сектору за рахунок появи його нових сегментів. Ключовими напрямами стимулювання розвитку вітчизняного сегменту е-комерції є посилення правового захисту її суб'єктів, розширення доступу населення до мережі «Інтернет», відкриття регіональних представництв інтернет-магазинів. Такий підхід дозволить не лише забезпечити розвиток е-комерції, але й сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджету держави.

Таким чином, удосконалення чинних і впровадження нових перспективних напрямів модернізації оподаткування нефінансового сектору економіки на всіх рівнях економічної системи дасть змогу сформувати збалансовану, системну, послідовну, адекватну сучасним вимогам державну політику, яка сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та добробуту населення регіонів і країни в цілому.

4.3. Концепти нарощування і реалізації податкового потенціалу фінансових корпорацій

В умовах кризових явищ в економіці, коли особливих втрат зазнав не лише реальний сектор економіки, а й фінансовий, це знайшло прояв, зокрема, у тому, що ряд фінансових установ не отримують прибутків. Отже, питання збільшення їх податкового потенціалу набуває усе більшої актуальності. Оптимізація умов оподаткування та пристосування до них інституційних одиниць фінансового сектору – основа збільшення податкового потенціалу. Відсутність стандартизованих підходів та концептуальних положень визначення податкового потенціалу учасників фінансового ринку у цілому створюють необхідність наукового пошуку в цьому напрямі.

1. Оцінка податкового потенціалу тієї чи іншої сфери економіки може проводитись на основі ресурсного або ж дохідного підходів. В основі ресурсного підходу до трактування поняття податкового потенціалу лежить теза про те, що податковий потенціал – будь-які кошти, які можуть бути використані державою як основа для формування податкової бази. Саме такий підхід використовуємо для оцінки податкового потенціалу фінансового ринку України. За дохідного підходу взаємозв’язок податкових ресурсів і податкових доходів відповідає взаємозв’язку показників запасу і потоку. Має право на існування і третій підхід, що має назву «результативний підхід». Його сутність полягає у тому, що податковий потенціал визначається як максимально можливі податкові ресурси суспільства для задоволення соціальних потреб населення, сформованих при мінімально допустимих розмірах вилучення частини доходів у господарюючих суб’єктів і фізичних осіб. Тобто існує можливість комплексного підходу до оцінки податкового потенціалу, що здатне забезпечити об’єктивність такої оцінки.

2. Податковий потенціал ринку банківських послуг України є складовим елементом податкового потенціалу фінансового ринку та являє собою фінансові ресурси, що формуються в межах ринку банківських послуг певної країни в умовах певної податкової системи та складаються з внутрішніх економічних джерел за фінансовий рік і можуть бути мобілізовані відповідними органами влади. З цієї позиції інтерес становить дослідження обсягів сплачених податків банками України та доходи банків, які підлягають оподаткуванню.

Обсяги та порядок формування банківських резервів впливають на формування прибутку, що підлягає оподаткуванню. За допомогою формування резервів за активними операціями банків забезпечується безпечний рівень ліквідності банківської системи. Але при цьому зарезервовані активи перетворюються на витрати банку і зменшують оподатковуваний прибуток. Припустивши, що зарезервовані активи банків могли б забезпечити отримання прибутку за рівнем рентабельності, який припадає на цей період і є середнім, можна підрахувати втрати податкового потенціалу ринку банківських послуг щодо сплати податку на прибуток.

3. На ринку цінних паперів здійснюються операції купівлі-продажу цінних паперів, емітованих організаціями, фінансовими інститутами та державою та мобілізація й перерозподіл коштів для фінансового забезпечення діяльності нефінансових секторів економіки. Такі процеси є основою структурних зрушень в економіці, здатних вивести Україну на конкурентні позиції у світовому господарстві. В умовах постійного дефіциту державного бюджету особливу зацікавленість викликає оцінка можливостей ринку цінних паперів для забезпечення надходжень бюджету, тобто визначення його податкового потенціалу. При цьому важливою методологічною посилкою для реалізації можливостей ринку цінних паперів є врахування його зв’язку з іншими секторами економіки, а відтак його податковий потенціал безпосередньо пов’язаний із формуванням податкових потенціалів інших секторів економіки. Проте очевидно, що найважливіші можливості механізму формування і реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів пов’язані саме з його власними характеристиками.

Податковий потенціал ринку цінних паперів – це можлива сума мобілізованих податкових платежів до бюджету за рахунок зростання

обсягів операцій з цінними паперами та розширення податкової бази в нефінансових секторах економіки за рахунок участі ринку цінних паперів у процесах алокації фінансових ресурсів. На основі такого розуміння сукупний податковий потенціал ринку цінних паперів будуть формувати податок на прибуток та податок на доходи фізичних осіб. Щодо ПДВ, який не сплачується при здійсненні операцій з купівлі-продажу цінних паперів, проте збільшення бюджетних надходжень від цього податку є також результатом впливу ринку цінних паперів на формування фінансового забезпечення розвитку нефінансового сектору економіки. Отже, податковим потенціалом ринку цінних паперів можна вважати суму податкового потенціалу операцій з цінними паперами та податкового потенціалу нефінансового сектору економіки.

У частині адаптації зарубіжного досвіду найбільш дискусійним є запровадження спеціального податку на операції з цінними паперами. Більшість фахівців вважають, що ефективне функціонування такого податку передбачає запровадження перехресного оподаткування операцій з цінними паперами на різних ринках. Для України запровадження такого оподаткування є доцільним з точки зору регулювання операцій купівлі-продажу цінних паперів та сприяння їх концентрації на організованих фондових біржах. Крім того, запровадження такого податку сприятиме зменшенню обсягів спекулятивних операцій та збільшенню інвестиційних. Результати аналізу засвідчили, що запровадження податку на операції з цінними паперами до окремих операцій дасть змогу забезпечити консолідацію ринку цінних паперів, зменшити обсяги спекулятивних операцій та операцій, які здійснюються з метою мінімізації податків, що сприятиме підвищенню ефективності механізму реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів.

3. У контексті регулювання потоків секторів фінансових та нефінансових корпорацій та формування податкового потенціалу важливим є податкове регулювання в інвестиційній сфері, зокрема в системі спільного інвестування.

Сучасна державна політика щодо оподаткування та регулювання системи спільного інвестування має забезпечити розвиток як національних інвесторів (зокрема домогосподарств), так і іноземних інвесторів через вкладання коштів в інвестиційні фонди. З метою

удосконалення податкового стимулювання розвитку системи спільного інвестування необхідно реалізувати заходи, що пов'язані з:

– усуненням розбіжностей у тлумаченні терміна «інститут спільного інвестування» згідно з Податковим кодексом (ст. 14.1.86) та Законом України «Про інститути спільного інвестування»;

– уточненням визначення об'єкта оподаткування для застосування ставки 5 % щодо доходів, які сплачує компанія з управління активами і що нараховані на розміщені активи відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу;

– віднесенням до складу витрат інвесторів повної суми коштів, що внесені в обмін на акції, під час первинного розміщення акцій за ринковими цінами, а також розміщення акцій додаткових випусків;

– включенням до складу емісійного доходу отриманих емітентом сум перевищення надходжень від повторного розміщення акцій власного випуску над ціною їх зворотного викупу як такого, що належить до складу операцій із власним капіталом. Відповідно до Податкового кодексу «емісійний дохід – це сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від емісії (випуску) власних акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів над номінальною вартістю таких акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів (під час їх первинного розміщення), або над ціною зворотного викупу під час наступних розміщень інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів»[305];

– виключенням у норми Податкового кодексу поняття і порядку визначення об'єкта оподаткування, що не відповідає порядку здійснення діяльності ІСІ, встановленому Законом України «Про інститути спільного інвестування», що має привести до правильного трактування норм податкового законодавства. Зокрема, використання в податковому законодавстві поняття «дохід» для визначення доходів фізичної особи – інвестора ІСІ, які обкладаються за зниженою ставкою, аналогічною оподаткуванню доходів за банківськими депозитами, замінить поняттям «інвестиційний дохід, який виплачується КУА»;

[305] Податковий кодекс України: Кодекс Верховної Ради України від 2 груд. 2010 р. № 2755-V. Офіц. вісн. України. Т. 1. 2010. № 92. С. 9.

– встановленням єдиних підходів до оподаткування інвестиційних доходів громадян (за ставкою 5 %), що отримані за інвестиційними операціями купівлі-продажу цінних паперів ІСІ;

– уточненням видів професійної діяльності на фондовому ринку, що не є об'єктом оподаткування (види професійної діяльності на фондовому ринку, які підлягають ліцензуванню відповідно до законодавства);

– звільненням емітентів від сплати державного мита за реєстрацію проспектів емісії цінних паперів ІСІ, які здійснюють публічне розміщення цінних паперів;

– звільненням від оподаткування операцій інвестора з конвертації (обміну) цінних паперів ІСІ, що перебувають під управлінням однієї компанії з управління активами;

– внесенням змін до законів України, які регулюють порядок стягнення та розмір податкових платежів за результатами фінансової діяльності ІСІ.

З метою реалізації зазначених заходів необхідним є внесення змін та доповнень до Податкового кодексу та інших законів України.

4. Протягом останніх років фінансові послуги лізингу зростають у своїй кількості. Загалом це пояснюється тим, що лізинг є досить дієвим і швидким інструментом оновлення основних засобів як малих, так і великих підприємств, а також лізинг є альтернативним способом збільшення інвестування в підприємство на противагу банківському кредитуванню. Саме тому виникає проблема для підприємців, як і за якими ставками оподатковуються угоди лізингу, що є предметом оподаткування, а що взагалі не підпадає під об'єкт лізингових угод.

Можна виділити такі податкові переваги лізингу, що можуть привести до активізації капітального інвестування:

– авансові платежі за лізингом не обкладаються ПДВ, обкладається лише кінцева вартість майна чи товару;

– амортизаційні відрахування від балансової вартості предмета лізингу зменшують базу оподаткування;

– у момент передачі об'єкта лізингу лізингоодержувачу виникає податковий кредит із ПДВ на всю суму лізингу;

– 100 % комісії лізингодавця відносять на валові витрати;

– 50 % палива відносять на валові витрати.

Проте існують і деякі недоліки, які загалом стосуються законодавства України, серед них можна виокремити розбіжності у визначенні понять та трактування видів лізингу між різними законодавчими актами. Усунення цих недоліків у законодавстві зробить лізинг ще більш вигідним для українських підприємств, адже матеріально-технічна база має властивість зношуватися, а валовий внутрішній продукт потрібно збільшувати.

За умов зниження обсягів фінансування капітальних вкладень в оновлення матеріальної бази підприємство України лізинг як ніколи потребує підтримки з боку держави, навіть із застосуванням податкових пільг, податкових канікул, зважаючи на раціональність цього методу фінансування у світовому масштабі.

5. Одним із основних важелів впливу на діяльність страхових компаній є система оподаткування, яка, крім своєї звичайної фіскальної функції, також має спрямовувати їхню діяльність на задоволення суспільних потреб. Поряд з тим формування ефективної системи оподаткування страхових компаній в Україні є досить складним завданням, що пояснюється особливою значущістю страхового ринку для сучасної економіки, а також специфікою господарської діяльності страховиків.

Варто зауважити, що розвиток страхового ринку значною мірою залежить від зростання прибутковості страхових компаній і, як наслідок, це повинно призвести до збільшення обсягу податкових надходжень з податку на прибуток від страхових компаній до бюджету. Проведена оцінка податкових надходжень від страхових компаній показала, що діюча система оподаткування є малоефективною, оскільки страхові компанії приховують свої справжні прибутки, чим ухиляються від їхньої сплати.

Система оподаткування страхових компаній насамперед повинна виконувати не тільки фіскальну функцію, а й стимулюючу – перерозподіляти кошти з фінансового в реальний сектор економіки. Діюча на сьогодні система оподаткування страхових компаній має ряд недоліків. Страховий бізнес у зв’язку з необхідністю сплати і податку на дохід, і податку на прибуток, у відносному вираженні сплачує значно більшу суму податкових платежів, аніж суб’єкти господарювання, які сплачують лише податок на прибуток. Податок на дохід необхідно сплачувати незалежно від того, чи є страхова компанія прибутковою чи

збитковою, що у випадку збиткової діяльності страховика призведе до ще більшого погіршення його фінансового стану, або навіть до банкрутства.

Недоліки податкового законодавства можуть призвести до погіршення фінансового стану страхових компаній і негативно вплинути на розвиток вітчизняного страхового ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність формування оптимальної системи оподаткування страхових компаній в Україні.

6. Останніми роками на особливу увагу заслуговують такі учасники фінансового ринку, як недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), що виступають у ролі інституційних інвесторів, оскільки акумулюють грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуються їх збільшити шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти, які функціонують на ринку. Проте діяльність недержавних пенсійних фондів, їх вплив на економічні процеси не можна оцінити однозначно. Періодичні кризи, що охоплюють окремі національні ринки і світову економіку в цілому, як правило, проявляються як диспропорції у розвитку фінансової системи та невіддільні від недоліків у діяльності недержавних пенсійних фондів. Зокрема, остання глобальна економічна криза вкотре засвідчила існування реальних загроз для економіки у випадку недостатньої ефективності діяльності недержавних пенсійних фондів та їх регулювання.

Практичний досвід засвідчує, що надмірна зарегульованість НПФ призводить лише до негативних наслідків, а саме: зниження рівня довіри громадян до фондів; короткострокового планування діяльності фондів; зменшення рівня дохідності фондів та ін. Однак, як відомо, основними цілями фінансового регулювання діяльності НПФ є захист фінансових інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення, зниження системних ризиків, забезпечення ефективної та прозорої діяльності фондів. Тому втручання держави в сферу діяльності НПФ повинно бути своєчасним, доречним та обмеженим.

7. Зважаючи на роль і місце недержавного пенсійного забезпечення в системі соціального захисту та його значення у вирішенні соціально-економічних проблем держави, в багатьох країнах, зокрема ЄС, вводиться система стимулювання його розвитку, однією з

найважливіших складових якої є виважена і збалансована система оподаткування.

У більшості країн-членів ЄС оподаткування за пенсійними контрактами, укладеними з пенсійними фондами-нерезидентами, є менш сприятливим, ніж у випадку з місцевими установами. Як правило, немає взаємного визнання, тому за пенсійним контрактом, укладеним в одній країні, навряд чи можна використати податкові пільги в іншій. Відповідно, особи, зацікавлені у додаткових пенсійних продуктах, змушені звертатися лише до національних операторів, а установи недержавного пенсійного забезпечення змушені мати повноцінні представництва в кожній країні.

Для вирішення цих та інших проблем, пов'язаних з оподаткуванням НПФ, пропонуються два основні шляхи. Перший – полягає у прийнятті стандартних правил, які мають бути втілені у двосторонніх угодах країн-членів ЄС. Перевагою такого підходу є те, що двосторонні домовленості можна пристосувати до індивідуальних пенсійних та податкових систем двох країн. З іншого боку, процес переговорів та укладення угод є складним і тривалим та не гарантуватиме повного вирішення всіх проблем. Інший запропонований підхід полягає у створенні єдиних законодавчих правил (у вигляді багатосторонньої угоди або спеціальної директиви), які мають забезпечити взаємне визнання пенсійних схем, встановити правила розподілу податкових повноважень для уникнення подвійного оподаткування, забезпечити адекватний рівень оподаткування тощо.

Найбільше труднощів виникає у випадку, коли особа мігрує з країни-члена, де діє режим ЗЗО (звільнення – звільнення – оподаткування), до країни із режимом ОЗЗ (оподаткування – звільнення – звільнення). У результаті виникає ситуація або подвійного оподаткування, або неоподаткування взагалі[306]. Тому існує необхідність у більш ефективному оподаткуванні пенсій як для захисту національних податкових надходжень, так і для спрощення податкового адміністрування і поліпшення його дотримання. Тобто пропонований

[306] Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=/magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

підхід – це спроба почати обговорення майбутньої політики всередині ЄС і за його межами.

За відсутності єдиних законодавчих правил пенсійного оподаткування втрачають як його учасники, так і країни-проживання, і країни-походження. Щодо України, то часті зміни податкового законодавства, непоінформованість заробітчан про подвійне оподаткування, неподача вчасно декларацій до податкових інспекцій може призвести до непередбачених наслідків щодо їхніх не тільки заощаджень, а й майбутніх пенсійних виплат і дотацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

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

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

3. Анісімова А.А. Фіскальні ризики і стійкість фінансової системи: досвід країн Європейського союзу. *Фінансова аналітика: проблеми та рішення*. 2015. № 30. С. 34–42.

4. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. Київ: КНЕУ, 2010. 334 с.

5. Архіпцева Л. М. Податковий потенціал: теоретичні та практичні аспекти використання в плануванні податкових надходжень. *Податки і оподаткування*. 2008. № 7. С. 39–46.

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

7. Берн Питер. Как выглядит будущее из Давоса? *Мысль.* 2006. № 2. С. 14.

8. Борейко Н. М. Оцінювання показників фінансової звітності суб'єктів господарювання як засіб виявлення ризиків мінімізації або ухилення від сплати податків. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 79–84.

9. Борейко Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі «Інтернет». *Бізнес-навігатор.* 2020. Випуск 2 (58). С. 87–93. URL: http://business-navigator.ks.ua/

10. Буряченко А. Є. Особливості оподаткування банківської діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* 2018. № 11. С. 109–114.

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

12. Васильчук І.П. Фінансове забезпечення сталого розвитку корпорацій: монографія. Київ: КНЕУ, 2015. 516 с.

13. Веблен Т. Теория праздного класса. Москва: Прогресс, 1984. 367 с.

14. Вергелюк Ю.Ю. Теоретичні засади формування податкового потенціалу фінансового ринку. *Економіка і держава*. 2018. № 2. С. 62–65.

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

16. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.

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

18. Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні: зб. наук. праць Буковин. ун-ту. *Економічні науки*. 2014. Вип. 7. С. 243–252.

19. Воронкова О. М. Сучасний стан та перспективи податкового регулювання страхової діяльності в Україні. *Економічний вісник університету.* 2019. Вип. 42. С. 164–171.

20. Гильфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма; пер. с нем. Москва: Государственное издательство, 1924. С. 320.

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

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

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

24. Гурова В. А. Формування економічного рівня регіону за допомогою зміни податкового потенціалу. *Банківські послуги.* 2014. № 10. С. 31–39.

25. Даниленко Ю. В., Задільська О. М. Світовий досвід оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. 2014. Вип. 3(66). С. 226–237.

26. Данильченко В. А. Фактори розвитку регіонального споживчого ринку. *Регіональна економіка: теорія і практика.* 2013. № 16 (295). С. 39–44.

27. Долінський Л. Б. Прийняття кредитно-інвестиційних рішень з урахуванням ризику дефолту. *Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки*: зб. наук. пр. Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції; Одеса-Черкаси, 23–25 трав. 2018 р. Черкаси: Видавець Вовчок О.Ю., 2018. С. 115–117.

28. Доходи та витрати банків України. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1 (дата звернення: 11.01.2020).

29. Доходи. *Ціна держави*. Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/ (дата звернення: 30.02.2021).

30. Економічна енциклопедія: в 3 т. / редкол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. Т. 3. 952 с.

31. Експерти: уряду не вдалося синхронізувати кліматичний і енергетичний напрямки. Green Post.2020. URL: https://greenpost.ua/news/eksperty-uryadu-ne-vdalosya-synhronizuvaty-klimatychnyj-i-energetychnyj-napryamky-i752

32. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошеєва, В. М. Клочко та ін. *Scientific Journal «ScienceRise».* 2017. № 5. С. 11–17.

33. Електронні сигарети і системи для нагрівання тютюну: технологія та ризики для громадського здоров'я. Tobacco Tactics. URL: https://tobaccotactics.tobaccocontrol.org.ua/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi/novi-produkti-tyutyunovoyi-industriyi-full/.

34. Єдиний соціальний внесок. *Минфин*. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/social (дата звернення: 30.02.2021).

35. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ: КНТЕУ, 2001. 309 с.

36. Жукова О. Податкова амністія – страшилка № 1. *Перспективне законодавство*. № 79–80 (1952–1953), 15 жовтня, 2019. Баланс. Група компаній, 2019. URL: https://balance.ua/news/post/proekt-1232 (дата звернення: 03.11.2020).

37. Журавльова Г. С. Юридична відповідальність за порушення принципу рівності прав і свобод людини і громадянина в Україні. *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави*: тези доп. Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Харків, 22 листопад.

2013 р.) / МВС України, Харк. Нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2013. С. 68–70.

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

39. Звітність. Звіт про виконання державного бюджету по роках. Державна казначейська служба України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu.

40. Зелізко А., Байцар Р. Розвиток нормативно-правового регулювання електронної комерції в Україні. *Стандартизація. Сертифікація. Якість.* № 3. 2016. С. 39–44.

41. Зимовець В. Місце фінансового сектору в сучасних концепціях інституціональної організації економіки. *Економіка України*. 2004. № 11. С. 17.

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

43. Інноватика на фінансових ринках: монографія / за наук. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко; Онишко С. В., Коваленко Ю. М., Богріновцева Л. М. та ін. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. С. 267–283.

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

45. Інформація за матеріалами каналу 112.ua. 20.01.20. URL: https://112.ua/statji/slugi-reshili-podoit-biznes-kak-rada-perekroila-nalogovyy-kodeks-522642.html

46. Іщенко А. Покупки в інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. *Сьогодні.* 2020. 20 січ. URL: https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvany-samye-populyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html

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

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

49. Калустян Я. В. Теоретичні підході до визначення податкового потенціалу регіону. *Економіка будівництва і міського господарства.* 2011. Том 7, № 3. С. 183–190.

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

51. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Прогресс, 1978. С. 224.

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

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

54. Коваленко Ю. М. Закони термодинаміки у дослідженні процесів функціонування фінансового сектору економіки». *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1 (1). С. 125.

55. Коваленко Ю. М. Еволюційні аспекти фінансового інжинірингу на світових ринках цінних паперів. *Економічний вісник*. 2018. № 2. С. 52–59. (Серія «Фінанси, облік, оподаткування»).

56. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. 728 с.

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

58. Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України. URL: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_id=135&iar_id=126&as=2

59. Кун Т. Структура научных революций; пер. с англ. / сост. В. Ю. Кузнецов. Москва: АСТ, 2001. 605 с.

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

61. Лазнева І. О., Долгополова М. В. Розвиток електронної торгівлі у структурі інформаційної економіки України. *Інфраструктура ринку:* електронний науково-практичний журнал. 2019. Випуск 31. С. 31–37. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/7.pdf

62. Ларин В. В., Лебедев А. Н., Соловьяненко Н. И. Правовое регулирование заключения сделок на современном этапе. URL: http:www.vlarin.chat.ru\\larin\diplom.htm.

63. Маєвська А. А. Електронна комерція і право. Харків, 2010. 256 с.

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

65. Маліцька Г. Г., Мельник О. І. Особливості електронної комерції та стан її розвитку в сучасних економічних умовах України. *Ефективна економіка.* 2018. № 12. URL: http://www.economy.nayka./com.ua/pdf/12_2018/76.pdf

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

67. Мартовой А. В. Сущность и основные характеристики электронного бизнеса, электронной коммерции, электронного и интернет-маркетинга. URL: www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp56_1/knp56_146-152.pdf.

68. Маршук Л. М., Плахтій В. Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений.* 2019. № 3(2). С. 443–447.

69. Мацелюх Н.П. Індикатори розвитку фондових ринків та виклики для України. *Економічний вісник.* 2019. Випуск 3. С. 144–154. (Серія «фінанси, облік, оподаткування»).

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

71. Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг: практик. посіб. Київ: «Знання», КОО, 2003. 278 с.

72. Модернізація податкової та митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України: монографія /

К. О. Ващенко, П. В. Пашко, С. В. Онишко та ін. / за наук. ред. д.е.н., проф. П. В. Пашка, д.е.н., проф. С. В. Онишко. Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 518 с.

73. Наглядова статистика Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist (дата звернення: 10.01.2020).

74. Нижегородцев Р. М. Управление рынком технологий: механизмы стабилизации и стимулирование подъема. *Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития:* сб. науч. трудов / под ред. Р. М. Нижегородцева. Москва: ЛЕНАНД, 2006. С. 57–73.

75. Нове кліматичне законодавство ЄК: можливість запровадження механізму СВА матиме прямий вплив на Україну. Ecobusiness Group. 2020. URL: https://ecolog-ua.com/news/nove-klimatychne-zakonodavstvo-yek-mozhlyvist-zaprovadzhennya-mehanizmu-sva-matyme-pryamyy.

76. Новий тлумачний словник української мови: в 3-х томах. Київ: Видавництво «Аконіт», 2008. Т. 3. 862 с.

77. Новий тлумачний словник української мови: в 3-х томах. Київ: Видавництво «Аконіт», 2008. Т. 1. 926 с.

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

79. Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2017 році. Державна служба статистики України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2017.xls

80. Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі у 2018 році. Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/obs_pz_rt_2018.xls

81. Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібної торгівлі по регіонах у 2020 році. Державна служба статистики України. 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/sr/obs_prod_i_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2020_u.htm

82. Обсяги роздрібного товарообороту підприємств по регіонах за 9 місяців 2019 року. Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/obs_prod_i/_zap_tovariv/arh_obs_pz_rt_2019_u.htm

83. Огородник В. В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України за умов фінансової нестабільності та фактори впливу на неї. *Регіональна економіка.* 2012. № 1. С. 161-169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2012_1_21

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

85. Онишко О. В. Забезпечення господарського правопорядку як ключова ознака сучасної системи господарювання. *Економічні перспективи підприємництва в Україні*: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції: у 2-х частинах. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. Ч. І. С. 200–202.

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

87. Онишко С. В., Лісовська О. О. Особливості оподаткування страхових компаній податком на прибуток в Україні. *Молодіжний податковий конгрес*: збірник тез (м. Ірпінь, 20 травня 2020 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. С. 1 097–1 100.

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

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

90. Осипов С. Л., Осипова Е. С. Вариативные модели измерения налогового потенциала. *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2010. № IV-2(4). С. 135–143.

91. Офіційний сайт Вінницької міської ради. URL: http://www.vmr.gov.ua/

92. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: https://www.treasury.gov.ua/ua

93. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

94. Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua/ua/areas_of_research/business_climate?pid=5965

95. Офіційний сайт міської ради міста Кропивницького. URL: www.krrada.gov.ua/

96. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=67591193

97. Офіційний сайт Рівненської міської ради. URL: www.city-adm.rv.ua

98. Офіційний сайт Чернівецької міської ради. URL: www.chernivtsy.eu/

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

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

101. Петренко І. Податкові ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства. Інтернет-ресурс Finance.ua. 2019. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/443134/iryna-petrenko-podatkovi-ryzyky-shho-vplyvayut-na-ekonomichnu-bezpeku-pidpryyemstva (дата звернення: 20.04.2021).

102. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV зі змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

103. Податкові надходження. *Ціна держави*: Офіційний сайт Центру соціальних досліджень «CASE Україна». URL: http://cost.ua/budget/revenue/#1 (дата звернення: 30.02.2021)

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

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

106. Про активізацію кредитування в Україні: Рішення Ради НБУ від 13.12.2017 № 59-рд. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17

107. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

108. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 465. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/465-20#Text

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

110. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг (СПЛІТ): Закон України від 12.09.2019 № 79-IX.

111. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-IX

112. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 45. С. 410.

113. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi–bin/law/main.cgi?nreg=1058–15

114. Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів: Закон України від 12.12.2019 № 377-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/377-20

115. Про затвердження інституційних секторів економіки України: Наказ Державної служби статистики від 03.12.2014 № 378. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0378832-14#Text

116. Про затвердження Положення про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів: Рішення НКЦПФР від 06.08.2013 № 1414. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1486-13 (дата звернення: 01.09.2019).

117. Про затвердження узагальнюючих податкових консультацій з деяких питань оподаткування податком на прибуток підприємств та податком на доходи фізичних осіб: наказ Міністерства фінансів України від 01.02.2018 № 77. URL: https://ips.ligazakon.net/

document/view/MF18005?an=1&ed=2018_02_01 (дата звернення: 12.01.2020).

118. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 № 1560-XII. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

119. Про наближення законів, підзаконних нормативно-правових актів та адміністративних положень держав-членів щодо виробництва, представлення та продажу тютюнових виробів та супутніх продуктів і про скасування Директиви 2001/37/ЄС. Директива Європейського Парламенту і Ради від 3 квітня 2014 р. (2014/40/ЄС). URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/2014-40-es.pdf

120. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/1057-15

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

122. Про схвалення Концепції запровадження пруденційного нагляду за діяльністю професійних учасників фондового ринку: Рішення НКЦПФР від 12.04.2012 № 553. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr553863-12 (дата звернення: 01.09.2019).

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

124. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text

125. Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2015 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2016. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

126. Продаж і запаси товарів у торговій мережі підприємств у 2016 році [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ. 2017. 23 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

127. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2011 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2012. 50 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

128. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2012 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2013. 45 с. URL: www.ukrstat.gov.ua

129. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2013 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень.* Державна служба статистики України. Київ, 2014. URL: www.ukrstat.gov.ua

130. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2014 рік [у 3 т.]. Том 1. Роздрібний товарооборот підприємств. *Статистичний бюлетень*. Державна служба статистики України. Київ, 2015. URL: www.ukrstat.gov.ua

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

132. Проникнення Інтернету в Україні. Інтернет-асоціація України. Дані досліджень у 3 кварталі 2019 р. 2019. 22 с. URL: https://inau.ua/sites/default/files/file/1910/dani_ustanovchyh_doslidzhen_iii_kvartal_2019_roku.pdf

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

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

135. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: монографія; за ред. д.е.н., проф. С. В. Онишко. Ірпінь: УДФСУ, 2016. С. 125.

136. Редих Э. Рынок электронной коммерции: каким он был в 2019 и каким будет в 2020. *Бизнес Цензор.* 2020. 14 января. URL: https://biz.censor.net.ua/resonance/3169606/rynok_elektronnoyi_kommertsii_kakim_on_byl_v_2019 _i_kakim_budet_v_2020

137. Резбаев В.М. Реформування податкової системи в США в 2017–2020 рр. *Економіка і управління: науково-практичний журнал*. 2020. № 2 (136). С. 79–83.

138. Ріппа М. Б. Недержавні пенсійні фонди як елемент соціально-інвестиційної інфраструктури ринку. *Innovation in science and education: challenges of our time*. London: IASHE, 2017. P. 45–49.

139. Романчукевич В. В. Державна фінансова політика сталого розвитку: монографія. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 308 с.

140. Савчук К. На підйомі: як у 2020 році зростали ринки e-commerce в різних країнах світу. *Elnews.com.ua:* 08.02.2021. URL: https://elnews.com.ua/uk/na-pidjomi-yak-u-2020-roczi-zrostaly-rynky-e-commerce-v-riznyh-krayinah-svitu/

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

142. Сітшаєва Л.З. Економічна сутність категорії «податковий потенціал». *Проблемы материальной культуры. Экономические науки.* URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91113/48-Sitshaieva.pdf?sequence=1 (дата звернення: 10.09.2020).

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

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

145. Стародуб Д. М., Борейко Н. М. Проблемні питання оподаткування цифрових послуг у сфері електронної комерції. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. № 6. 2020.

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

147. Тарангул Л. Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика: автореф. дис. д-ра ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». Київ, 2003. 34, [11] с.

148. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 244 с.

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

150. Федоричак В. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2020 році. URL: https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle/

151. Федосов В. М. Бюджетна система: підручн. Київ: Центр учбової літератури, Тернопіль: Економ. думка. 2012. 871 с.

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

153. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: Политиздат, 1991. 560 с.

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

155. Філософський словник / під. ред. чл.-кор. АН СРСРО В. І. Шинкарука. Київ: Українська радянська енциклопедія. 1986. С. 475.

156. Фінанси інституційних секторів економіки України / за ред. М. М. Єфименко, Т. І. Єрмошенка. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2014. С. 43.

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

158. Фінансовий ринок: підруч.: у 2-х т. / Коваленко Ю. М., Ковернінська Ю. В., Онишко С. В., Кужелєв М. О. та ін.; кер. авт. кол. і наук. ред. Ю. М. Коваленко. Ірпінь: УДФСУ, 2018. Т. 1. С. 123.

159. Царьов Р. Ю. Електронна комерція: навч. посіб. з підготовки бакалаврів за напрямом «Телекомунікації». Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 112 с.

160. Цимбалюк І. О. Особливості визначення податкового навантаження на рівні держави та регіону. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3 (212), Т. 2. С. 101–106.

161. Цимбалюк І. О., Редько І. М. Формування та оцінка податкового потенціалу регіонів України. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів*. 2013. Випуск 20/2. С. 216–221.

162. Что чаще всего покупают украинцы в интернете – исследование CBR и OLX. *Delo.ua:* 17.09.2020. URL: https://delo.ua/

econonomyandpoliticsinukraine/chto-chasche-vsego-pokupajut-ukraincy-issledovan-372951/

163. Шевчук Ю. В., Денисюк К. М. Управління податковими ризиками в діяльності страхових компаній. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3 (08). С. 255–259. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/SHevchuk-YU.-V.-Denisyuk-K.-M..pdf (дата звернення: 28.10.2020).

164. Шимко Я. Р., Ріппа М. Б. Перспективи використання податкових інструментів регіонального розвитку в сучасних умовах. *Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю, 19 червня 2018 р. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. С. 148–150.

165. Штиллер М.В. Теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками. *Бизнес. Образование. Право.* 2015. № 4 (33). С. 182–185. URL: http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/433/article-433-1505.pdf (дата звернення: 28.10.2020).

166. Электронная коммерция в Украине (краткая версия отчета) 2009–2011 гг. URL: http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03

167. Юдін А. Світовий e-commerce і m-commerce – статистика і факти електронної комерції 2020. *Marketer.ua:* 10.01.2021. URL: https://marketer.ua/ua/e-commerce-worldwide-statistics-facts/

168. Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просунення і розвиток. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.

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

170. «Taxes in Europe» database. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/economic-analysis-taxation/taxes-europe-database-tedb_en

171. Altvater E. Die Zukumft des Marktes. Ein Essay uber die Regulierung von Geld und Natur nach dem Scheitern des «Real Existierenden Sozialismus». Munster: Westfalisches Dampfboot, 1992. P. 138.

172. Altvater E., Mahnkopf B. Grenzen der Globalisierung: Okonomie, Okologie und Politik in der Weltgesellschaft. Munster: Westfalisches Dampfboot, 1997. P. 165.

173. Asel Isakova, The Taxation of Pensions: Issues, Concepts and International Experiences. URL: https://www.jvi.org/special-events/2019/the-taxation-of-pensions-issues-concepts-and-international-experiences.html (дата звернення: 11.11.2020).

174. Ben-Ami D. Cowardly Capitalism: the Myth of the Global Financial Casino. Chichester et al.: Wiley, 2001. 157 p.

175. Carbon Pricing Dashboardhttps. The World Bank. URL: https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data

176. COUNCIL DIRECTIVE (EU) 2017/2455 of 5 December 2017 amending Directive 2006/112/EC and Directive 2009/132/EC as regards certain value added tax obligations for supplies of services and distance sales of goods. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017L2455

177. Crotty J.R. Owner-Manager Conflict and Financial Theories of Investment Instability: A Critical Assessment of Keynes, Tobin, and Minsky. *Journal of Post Keynesian Economics*. 1990. Vol. 12. № 4. P. 526–528.

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

179. Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs. *A World Bank Group Flagship Report.* URL: http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf (дата звернення: 30.02.2021).

180. Economy Profile of Ukraine Doing Business 2020. URL: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf (дата звернення: 30.02.2021).

181. Emmanuelle Pontnau-Faure. The French Digital Services Tax. GLOBAL TAX INSIGHT. ISSUE 5, OCT. 2019. URL: https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/insights/the-french-digital-services-tax/

182. Excise Duty Tables. Part III – Manufactured Tobacco. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/excise_duties/tobacco_products/rates/excise_duties-part_iii_tobacco_en.pdf

183. Financial Sector Assessment Program (FSAP). URL: https: // www.imf.org/extermal/np/fsap/fsap.aspx

184. Global tax. Офіційний сайт Pricewaterhouse Coopers. URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/tax.html (дата звернення: 30.02.2021).

185. Glossary of Key Terms URL: www.oecd.Org

186. Heine M., Herr H. Entkopplung oder Instabilitat des Finanzsystems? M.: Hochschule St. Georgen, 1996. P. 51.

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

188. Jean-Fran?ois Brun, Ma?mouna Diakite. Tax Potential and Tax Effort: An Empirical Estimation forNon-resource Tax Revenue and VAT's Revenue. 2016. URL: file:///C:/Users/JULIAV~1/AppData/Local/Temp/ 2016.10.pdf

189. Khastara M., Aslania A., Nejatib M.How does carbon tax affect social welfare and emission reduction in Finland? Energy Reports. № 6. 2020. P. 736–744. URL: https://www.sciencedirect.com/science/ article/pii/S2352484719302690

190. Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*.2010. 46 (1), August. P. 31–77.

191. Lucas R. E. Jr. On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*. l988. Vol. 22 (l). P. 3–42.

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

193. McCallum B. Monetary Economics.Theory and Policy. N.Y.: MacMillan Publishing Company, 1989. P. 130.

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

195. Menkhoff L., Tolksdorf. N. Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Sector from the Real Economy? Berlin et al.: Springer, 2016. P. 58–63.

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

197. OECD Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. P. 43. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

198. Pagano M. Financial Markets and Growth. *European Economic Review*. 1993. Vol. 37. № 2–3. P. 613–622.

199. Paying Taxes. Офіційний сайт проєкту Світового банку «DOING BUSINESS». URL: http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes (дата звернення: 30.02.2021).

200. Robinson J. The Generalization of the General Theory in The Rate of Interest and Other Essays. London: Macmillan, 1952. P. 78.

201. Roubini N., Sala-i-Martin X. Financial Repression and Economic Growth. *Journal of Development Economics*. 1992. Vol. 39. № 1. P. 5–30; King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right. *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108. P. 717–738.

202. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968. P. 107.

203. Speedtest Global Index. URL: https://www.speedtest.net/global-index

204. Speedtest Global Index. URL: https://www.speedtest.net/global-index

205. Tax Data Center. Vapor Products Tax. URL: https://vaporproductstax.com/taxation-database/

206. Tax treatment of retirement savings in private pension plans, 2018. URL: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf

207. Taxes on sugary drinks: Why do it? World Health Organization. URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/260253/WHO-NMH-PND-16.5Rev.1-eng.pdf?sequence=1

208. The tax treatment of funded private pension plans: OECD and EU country profiles. URL: https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/tax-treatment-pension-plans-country-profiles.pdf

209. The World Bank. URL: https://www.worldbank.org

210. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam: North Holland, 1952.

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

212. Zwass V. Electronic Commerce: Structures and Issues. *International Journal of Electronic Commerce*. 1996. Vol. 1, № 1, Fall. P. 3–23. URL: http: // www.gvsu.edu/ssd/ijec/v1n1/p003full.html

Наукове видання

СЕРІЯ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ»

Онишко Світлана Василівна, Долінський Леонід Борисович,
Коваленко Юлія Михайлівна, Лактіонова Олександра Анатоліївна,
Мартиненко Валентина Віталіївна, Чуницька Ірина Іванівна,
Богріновцева Людмила Миколаївна, Болдова Антоніна Андріївна,
Борейко Наталія Миколаївна, Вергелюк Юлія Юріївна,
Гуменний Анатолій Анатолійович, Ключка Ольга Володимирівна,
Козій Наталія Сергіївна, Новицька Надія Володимирівна,
Новицький Віталій Андрійович, Онишко Олег Володимирович,
Ріппа Марія Богданівна, Хлєбнікова Інна Ібрагимівна,
Шимко Ярослав Романович, Венгуренко Тетяна Григорівна,
Лепеха Марина Олександрівна, Федина Віта Віталіївна,
Макаренко Володимир Володимирович, Мовчун Світлана Вікторівна

ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВИХ ТА НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ УКРАЇНИ

Монографія

Відповідальний за випуск	*Д. Ф. Салахова*
Відповідальний редактор	*І. Є. Врублевська*
Редактори	*Н. І. Грицюк,* *М. М. Грабарчук*
Форматування та комп'ютерна верстка	*О. В. Лисенко*

Здано до друку 25.10.2021. Формат 60 × 84 / 16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman»
Друк. арк. 16,3
Тираж 300 примірників. Замовлення № 991

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08205, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016

У СЕРІЇ «МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2002
«Основи митної справи»
«Митний контроль та митне оформлення»
2003
«Таможенное оформление морских грузов»
«Основы таможенного дела в Украине»
«Митний контроль на автомобільному транспорті»
2004
«Митний контроль на залізничному транспорті»
«Митне оформлення автотранспортних засобів»
«Основи митної справи в Україні»
«Митний кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування»
«Митний контроль на повітряному транспорті»
«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»
«Коментар до Митного кодексу України»
2005
«Порядок заповнення вантажної митної декларації»
2006
«Основи мистецтвознавчої експертизи та вартісної оцінки культурних цінностей»
«Історія митної справи в Україні»
«Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні»
2008
«Основи митної справи в Україні»
2009
«Таможенный контроль: на пути к международным стандартам»
«Таможенный контроль в морских пунктах пропуска»
«Митне оформлення енергоносіїв»
«Митна безпека»
«Міжнародні перевезення товарів автомобільним транспортом: теорія і практика»
«Підготовка та підвищення кваліфікації митних брокерів і декларантів: збірник нормативних документів і відомчих роз'яснень»
2010
«Святий Матфей. Митар. Апостол. Євангеліст»
«Історія митної діяльності: Україна в європейському контексті»
2011
«Митні інформаційні технології»
«Особливості митної класифікації товарів»
«Інфраструктура відкритих ключів: технології, архітектура, побудова та впровадження»
«Розподілені бази даних»
2012
«Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності митних органів»
«Митний кодекс України» / Коментар до ст. 6»
«Митна політика та митна безпека: концептуальне визначення та шляхи забезпечення»
«Архітектура комп'ютера»
«Комп'ютерна схемотехніка»
2013
«Актуальні питання теорії та практики митної справи»
«Історія митної діяльності»
«Механізми державного управління митною справою»
«Формування системи митного аудиту»
2014
«Митна енциклопедія, т. 1»
«Митна енциклопедія, т. 2»
«Митна енциклопедія, т. 3»

У СЕРІЇ «ПОДАТКОВА ТА МИТНА СПРАВА В УКРАЇНІ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2015

«Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти»
«Українська митниця: вчора, сьогодні, завтра»
«Митна політика держави та її реалізація митними органами»
«Механізми державного управління митною справою»
«Історія митної діяльності»
«Митне право України»
«Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири»
«Митна справа»
«Міжнародні економічні відносини: у 2-х частинах»
«Адміністративно-правове сприяння соціально-економічному розвитку в Україні: теоретико-методологічні засади»
«Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій: історія та практика»
«Розслідування злочинів, пов'язаних із неналежним виконанням професійних обов'язків медичними працівниками: сучасний стан, проблеми та напрями удосконалення»
«Формування управлінської компетентності майбутніх економістів у процесі професійної підготовки: теорія і практика»
«Let Develor English skills»
«Кримінальний процес України»
«Європейська інтеграція»
«Протидія розслідуванню кримінальних правопорушень у сфері оподаткування: теорія та практика»
«Інформатика та обчислювальна техніка: практикум»

2016

«Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів»
«Правовий статус фіскальних органів України та держав-членів Європейського Союзу»
«Психологічні основи у професійній підготовці фахівців ПМ»
«Математика для економістів. Вища математика. Частина І. Лінійна алгебра. Аналітична геометрія»
«Сучасні інформаційні системи і технології: управління знаннями»
«Економічна кібернетика: введення в спеціальність»
«Інформаційні системи та технології у фінансових установах»
«Фінансове забезпечення інноваційного розвитку»
«Практикум з інформаційних систем в економіці»
«Практикум з WEB-програмування»
«Малий та середній бізнес у взаємовідносинах із податковими органами: соціологічна інтерпретація»
«Моделювання систем захисту інформації»
«Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика»
«Актуальні питання розвитку банківської системи України»
«Система державного фінансового контролю: формування та розвиток в Україні»
«Соціалізація студентської молоді у процесі професійної підготовки»
«Розвиток бухгалтерського обліку в умовах інтеграційних процесів»
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Grammar for Students of Economics (для економістів)»
«English Grammar for law Students (для юристів)»
«Алгоритмізація та програмування»
«Основи психології та конфліктології для фахової підготовки економістів»
«Проблеми соціологічного, психологічного та педагогічного забезпечення податкових відносин в Україні»
«Математика для економістів. Функція багатьох змінних. Ряди»
«Інформаційні системи і технології»
«Інформаційні системи і технології на підприємстві»
«Теорія ймовірностей та математична статистика: практикум»
«Економічні перспективи підприємництва України»
«Актуальні проблеми теорії держави і права»

2017
«Теорія держави і права»
«Історія митної діяльності»
«Механізм державного управління митною справою»
«Митна політика держави та її реалізація»
«Митне право України»
«Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку та оподаткування в Україні»
«Державні цільові фонди»
«Аналітично-контрольні аспекти регулювання фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки»
«Міжнародне фінансове право»
«Концептуалізація інституту уповноважених економічних операторів: проблеми забезпечення безпеки та спрощення міжнародної торгівлі»
«Тактика розслідування фінансових злочинів, вчинених із використанням зареєстрованих у зоні пільгового оподаткування компаній»
«Інститут митної вартості імпортних товарів в Україні: актуальні питання та вектори розвитку»
«Державна фіскальна служба України: управління кадровим потенціалом в умовах інституційних змін»
«Фінансовий ринок України: розбудова інфраструктурної компоненти»
«Податкова політика України: теоретико-правовий аспект»
«Митна статистика України»
«Запобігання митним правопорушенням: охорона і захист прав інтелектуальної власності на митному кордоні України»
«Інформаційні системи і технології в податковій справі»
«Митна справа України
«Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва»
«Актуальні проблеми приватного права»
«Антикризове управління фінансовими корпораціями»
«Оподаткування електронної комерції в Україні»
«Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України»
2018
«Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки»
«Зовнішня торгівля України. Митна статистика (1991–2016 роки)»
«Митна логістика»
«Інноватика на фінансових ринках»
«Особливості документування махінацій у сфері державних фінансів, при вчиненні яких використовуються зареєстровані на територіях з пільговим оподаткуванням компанії»
«Міжнародне співробітництво держав у сфері захисту національних меншин»
«Адміністрування податків і платежів»
«Регулювання фінансових ринків в умовах глобалізації»
«Управління митними ризиками: теорія та практика»
«Митна вартість транспортних засобів: теоретико-методологічні засади контролю в Україні та міжнародна практика»
«Фінансовий ринок»
«Підприємництво в умовах формування нової економічної і технологічної нормальності суспільства»
«Актуальні проблеми удосконалення системи протидії митним правопорушенням»
«Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності»
«Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної практики»
2019
«Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю»
«Розвиток постмитного аудиту в Україні»
«Податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок: новації реформ та їх наслідки»
«Підприємницька діяльність»
«Основи оподаткування»

2019
«Інформаційно-аналітичні технології в оподаткуванні»
«Основи зовнішньоекономічної діяльності»
«Актуальні питання запобігання і протидії незаконному обігу тютюнових виробів»
«Управління фінансовими активами»
«Дослідження підприємництва: ключові механізми організації, основні драйвери та перспективи»
«Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку»
«Система управління ризиками у державній митній справі»
«Фіскальна політика України в умовах фінансової децентралізації: теорія, методологія, практика»
«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2018 рр.): у 2 т.»
«Приватний і публічний інтерес у системі податкових правовідносин»
«Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки»
2020
«Митна статистика України»
«Управлінські інформаційні системи в обліку та оподаткуванні»
«Митне право»
«Модернізація податкової і митної політики в інституціональному забезпеченні розвитку економіки України»
«Імплементація європейських цінностей та технологій оподаткування в Україні»
«Фінансова політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки»
«Державний фінансовий аудит: проблеми теорії і практики»
«Державний фінансовий контроль»
«Економічна теорія ≈ Economic theory»
«Державні цільові фонди»
«Теоретичні та практичні аспекти визначення та підтвердження походження товарів»
«Організація постмитного контролю та аудиту»
«Фінансове посередництво»
«Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності»
«Організація бухгалтерського обліку»
«Методологічне та інструментальне забезпечення наукових досліджень»
«Податкова система»
«Митний контроль та митне оформлення в морських пунктах пропуску: проблемні аспекти та напрями удосконалення»
«Сучасні теоретико-практичні аспекти дослідження резистентного соціального капіталу Держмитслужби»
«Митна наука. Анотований покажчик результатів наукових досліджень (2009–2019 рр.): у 2 т.»
«Бухгалтерський облік та оподаткування в умовах застосування інформаційних технологій: теорія та практика»
«Вектори еволюції та перспективи підприємництва в умовах сучасних викликів»
«Святий Матвій. Митар. Апостол. Євангеліст»
«Публічне управління та адміністрування операцій з товарами, що переходять у власність держави за порушення митного законодавства»
«Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки»
2021
«Правове забезпечення фінансової безпеки України»
«Розвиток бухгалтерського обліку та оподаткування в економіці»
«Економіка підприємства»
«Міжнародні стандарти фінансової звітності та їх практичне застосування»
«Митна справа»
«Фінансові інструменти регіонального розвитку в Україні в умовах децентралізації»
«Міжнародні стандарти фінансової звітності та їх практичне застосування»
«Фінансове право (Загальна частина)»
«Податковий потенціал фінансових та нефінансових корпорацій України»