65.261.4(4Укр)
Б98

ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА ТА ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

БЮДЖЕТНА ПІДТРИМКА ТА ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

За загальною редакцією
Л. Л. Тарангул

Ірпінь – 2012

STATE TAX SERVICE OF UKRAINE
NATIONAL UNIVERSITY OF STATE
TAX SERVICE OF UKRAINE

BUDGET SUPPORT AND TAX INCENTIVES IN NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Edited by
L. L. Tarangul

Irpin – 2012

УДК 338.2.027:336.1/.2
ББК 65.9(4Укр)-1-93
Б98

Рецензенти:

д.е.н., професор ***А.М. Соколовська*** (ДННУ «Академія фінансового управління»); д.е.н., професор ***Ю.Б. Іванов*** (Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України); д.е.н., п.н.с. ***В.В. Зимовець*** (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»)

Рекомендовано до друку Вченою радою
Національного університету державної податкової служби України
(протокол № 7 від 2 березня 2012 р.)

Автори:

Тарангул Л. Л. (вступ, 1.1, 1.3, 3.1, 5.4); Вдовиченко А. М. (2.1, 2.3, 4.3, 4.4); Галюта А. А. (1.4, 3.3); Єфименко Т. І. (1.1, 2.3); Жовнер В. В. (4.3, 4.4); Зубрицький А. І. (3.2, 4.2); Лекарь С. І. (3.2, 4.3); Мельник П. В. (1.2, 2.1, 5.1); Мельничук Г. С. (1.1, 1.2); Новицька Н. В. (1.3, 3.1, 4.1); Онишко С. В. (5.2); Поляков М. Й. (4.1); Серебрянський Д. М. (1.3, 2.2, 3.3, 4.1, 4.2); Чеховська І. В. (5.3.); Чмерук М. О. (2.2, 4.1).

Б 98 Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К.: Фенікс, 2012. - 532 с.

ISBN 978-966-651-987-3

Досліджено основні інструменти бюджетної підтримки та податкового стимулювання національної економіки, описано механізм їх реалізації, наслідки для розвитку економіки та збалансованості системи державних фінансів. Систематизовано та класифіковано чинні податкові пільги та бюджетні видатки, які спрямовуються на підтримку (стимулювання) національної економіки. Проаналізовані структурні диспропорції в розвитку національної економіки України та визначені шляхи їх балансування податково-бюджетними важелями. Проведена комплексна оцінка ефективності бюджетної підтримки та податкового стимулювання в розрізі видів економічної діяльності та зроблені висновки про пріоритетні ВЕД для бюджетно-податкової підтримки. Акцентується увага на зарубіжному досвіді впровадження фіскальних інструментів в цілях забезпечення макроекономічної фінансової стабільності. Здійснено аналіз особливостей застосування податково-бюджетного регулювання економіки в контексті членства України в СОТ, визначено принципи, яким повинен слідувати центральний уряд у наданні бюджетної підтримки вітчизняним товаровиробникам та їх податковому стимулюванні.

Видання розраховане на науковців, викладачів, студентів, магістрантів, аспірантів, працівників міністерств та відомств, а також для широкого загалу читачів, які цікавляться проблемою державної підтримки національної економіки.

УДК 338.2.027:336.1/.2
ББК 65.9(4Укр)-1-93

ISBN 978-966-651-987-3

© Національний університет державної податкової служби України, 2012

В рамках кластеру необхідно провести переорієнтацію фіскальних стимулів держави на пріоритетні види економічної діяльності за рахунок скорочення енергетичних субсидій.

Виходячи з цього, вважаємо необхідним передбачити у бюджетній стратегії поетапну фіскальну підтримку видів економічної діяльності, що сконцентровані в кластері 4 та можуть забезпечити позитивні інвестиційні імпульси в інших суміжних галузях національної економіки.

Як було зазначено вище, значний вплив на ефективність бюджетної підтримки та податкового стимулювання національної економіки має ступінь її відкритості, який оцінюється на рівні 52 %. Збільшення товарних потоків в Україну нівелює намагання уряду підтримувати та стимулювати вітчизняного виробника через механізм заміщення національної продукції імпортною. Офіційний імпорт також бере участь у ефекті заміщення, але разом із тим сплачуються податки при перетині митного кордону. Фактично за рахунок надходжень від таких податків і реалізуються проекти бюджетної підтримки економіки. Негативний вплив такого заміщення ще більше проявляється в умовах незаконних експортно-імпортних операцій, які знаходяться осторонь процесів наповнення дохідної частини бюджету України.

4.2. Вплив експортно-імпортних операцій на ефективність державної підтримки реального сектору економіки України

Економічна криза, яка спостерігалась у світі останні роки, суттєво ускладнила як ефективне функціонування світової економіки в цілому, так і призвела до деструктивних процесів у національних економіках навіть тих країн, які характеризувалися високою стабільністю економічних процесів усередині країни та стійкими конкурентними позиціями на міжнародній арені. Дана криза підтвердила, що в умовах глобалізації та інтернаціоналізації міжнародної економіки будь-яка країна, незалежно від її економічного потенціалу, перебуває під впливом чинників зовнішнього середовища, які необхідно враховувати під час проведення економічної політики. Особливо це стосується країн із високим ступенем відкритості економіки. За нашими підрахунками, ступінь відкритості[14] національної економіки України у 2011 році оцінюється на рівні 52 % і характеризується не просто як високий, а як надмірно високий.

Водночас, світова економічна криза вкотре загострила питання про місце і роль держави у запобіганні виникненню таких криз, а в ширшому підході – у перспективах економічного розвитку. У цьому контексті, зважаючи на те, що основними

[14] *Ступінь відкритості економіки визначався як відношення середнього значення експорту та імпорту (товарів і послуг) до ВВП. Така методика запропонована в роботі: Ebrill L., Keen M., Bodin J.P., Summers V. The modern VAT. – International monetary Fund. - Washington, 2001. - P. 223.*

важелями впливу держави на розв'язання тих чи інших соціально-економічних питань є бюджетно-податкові, особливої актуальності набуває питання ефективного застосування бюджетно-податкових важелів регулювання та стимулювання економіки для створення умов максимізації позитивних і мінімізації негативних явищ у соціально-економічному розвитку конкретної країни та світової економіки в цілому.

З іншого боку, в умовах глобалізації спостерігаються процеси зближення національних економік, одним із важливих індикаторів яких є зростання обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами та підвищення інтенсивності процесів переміщення капіталу і робочої сили. Проблема полягає в тому, щоб з погляду збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій та питань захисту національних інтересів знайти оптимальне співвідношення між інтеграційними і реінтеграційними наслідками.

У докризовий період у більшості розвинених країн домінував підхід до державної підтримки підприємств, що передбачав поступове скорочення її обсягів та переорієнтацію здебільшого на заходи, спрямовані на подолання провалів ринку. Такий підхід обґрунтовувався тим, що втручання держави у дію ринкових сил є шкідливим для конкурентного ринкового середовища, оскільки вимагав від одних підприємств сплачувати більше податків для того, щоб держава могла надавати субсидії іншим підприємствам. У зв'язку з цим, обсяги державної підтримки підприємств до кризи поступово скорочувалися і, наприклад, станом на кінець 2007 р. у середньому по країнах-членах ЄС не перевищували 0,4 % ВВП[15].

Згідно з дослідженнями В. Аггарвала, в умовах фінансової кризи, що розпочалася наприкінці 2007 р., значно менше, ніж за часів попередніх криз, уряди країн застосовували митно-тарифні інструменти захисту вітчизняних товаровиробників. Натомість більш поширеними стали механізми надання субсидій для виробників, податкових пільг, здійснення державних закупівель, інші інструменти державної підтримки підприємств[16].

Такий підхід став однією з причин важких наслідків фінансової кризи для світової економіки, довівши цим важливість гармонійного поєднання бюджетно-податкової та митно-тарифної політики.

З метою більш повного розуміння співвідношення бюджетної підтримки, податкового стимулювання та митно-тарифної політики доцільно визначити такі поняття з погляду їх впливу на економічне зростання.

Так, бюджетно-податкове регулювання динаміки економічного зростання визначається як система заходів регуляторного, нормативного, законодавчого і соціального характерів, яка може адаптуватися до зміни економічної та соціальної

[15] *Булана О. О. Бюджетно-податкові механізми стимулювання посткризової активізації підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. / О. О. Булана. – Режим доступу . http:// www.nbuv.gov.ua /portal/soc_gum/ep/2011_2/4_Bulana.pdf*

[16] *Aggarwal V. K. Using and Abusing Government Intervention and Trade Policy // Shaping New Regional Governance in East Asia. – 2010. – Vol. 1 – P. 157–175.*

ситуації в країні, постійно вдосконалюватися й контролювати досягнення основних цілей державного регулювання економіки[17].

Отже, бюджетно-податкове стимулювання є системним поняттям, яке комплексно охоплює бюджетну та податкову політики країни і у якому відображаються основні пріоритети розвитку національної економіки[18].

Бюджетно-податкова політика країни проявляється у конкретних бюджетно-податкових важелях. Зважаючи, що бюджетно-податкові важелі – це конкретні методи і способи реалізації цілей бюджетно-податкової політики (фіскальної політики), для забезпечення їх ефективності першочергового значення набуває обґрунтування її цілей та мети, реалізацію яких покликані забезпечувати бюджетно-податкові важелі[19].

У свою чергу, митно-тарифна політика – це система політико-правових, економічних, організаційних та інших заходів у сфері митно-тарифних відносин, спрямованих на реалізацію і захист як внутрішніх, так і зовнішньоекономічних інтересів країни з метою здійснення динамічних соціально-економічних перетворень в умовах формування ринкових відносин. Згідно з принципами Генеральної угоди з тарифів та торгівлі Світової організації торгівлі (далі ГАТТ / СОТ) митно-тарифна політика держави повинна бути спрямована на регулювання зовнішньої торгівлі, захист внутрішнього ринку і стимулювання експорту.

Митно-тарифне регулювання – це економічні заходи цінового регулювання зовнішньої торгівлі для стимулювання балансу внутрішнього й зовнішнього ринків, обсягів виробництва та споживання[20].

Необхідно зазначити, що митно-тарифне регулювання виконує дві основні функції:

1) протекціоністську (захист вітчизняних товарів від іноземної конкуренції);

2) фіскальну (поповнення державного бюджету).

В умовах глобалізації та кризових явищ у світовій економіці особливо важливого значення набуває протекціоністська функція митно-тарифного регулювання, яка повинна захищати національну економіку від руйнівних екзогенних впливів, стимулюючи розвиток національного виробництва товарів і розширення сфери послуг. Криза 2008 року продемонструвала, що навіть основні адепти вільної торгівлі з метою захисту власних інтересів перейшли до тотального протекціонізму та ізоляційної політики. Як зазначає В. Мартинюк, „...світова фінансово-економічна криза – саме час для України, щоб ще раз розставити пріоритети економічного розвитку, переглянути галузі, які сьогодні все ще здатні конкурувати

[17] *Львівська К. А. Фінансово-податкове регулювання економіки та його вплив на динаміку економічного зростання / К. А. Львівська, В. І. Кабаці, Т. А. Піхняк, І. С. Вінідіктова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 103.*

[18] *Більш детальніше цей аспект проблеми розкрито в розділі 1.*

[19] *Рубан Н. І. Джерела ефективності бюджетно-податкових важелів в умовах кризи фінансових відносин / Н. І. Рубан, І. І. Чуницька // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 1(48). – С. 42–48.*

[20] *Пашко П. В. Митна політика та митна безпека України / П. В. Пашко, П. Я. Пісной // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 9.*

на світовому ринку , та забезпечити їм захист, у тому числі митний, із боку держави й так, як писав німецький економіст Фрідріх Ліст, «заплатити цю ціну промислового виховання нації"[21].

Проілюструємо, як впливає протекціоністська функція на економічні процеси на основі моделі макроекономічної рівноваги, де розглядаються песимістичний та оптимістичні варіанти довготермінових результатів встановлення митних бар'єрів. Такі варіанти подано на рис. 4.3. Трьом варіантам зміни пропозиції продукції вітчизняного виробництва у довгострокової перспективі відповідає положення трьох кривих пропозицій вітчизняної продукції (Пр; $Пр_{+}$; $Пр_{++}$).

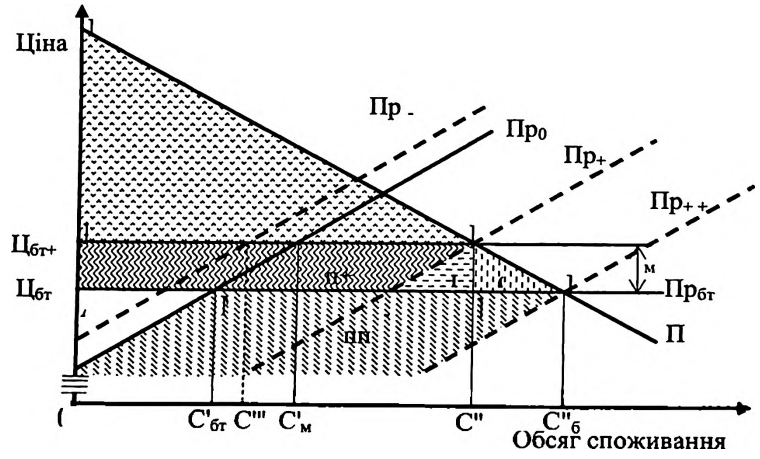


Рис. 4.3. Вплив мита на економічні процеси в довготерміновій перспективі*

**Джерело: Тищенко О. Мито як інструмент податкової політики / О. Тищенко, О. Мерхо // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С. 87.*

У першому варіанті, песимістичному, якому відповідає положення кривої (Пр), пропозиція вітчизняної продукціє скорочується. Зловживання «митним щитом» призводить до неефективного використання ресурсів і зсуву кривої пропозиція вліво з положення $Пр_0$ в положення Пр-. За умови незмінності попиту (П) на національному ринку обсяг споживання відповідного імпортного товару збільшується на величину $С'''_м$ $С'_м$ та у сукупності відповідає обсягу $С'''_м$-$С''_м$. Для подальшого захисту виробника вітчизняне лобі може вимагати збільшення митного захисту (сегмент «м»), але при цьому необхідно пам'ятати, що це буде відбуватися за рахунок вітчизняних споживачів.

Більш оптимістичним є використання вітчизняними виробниками митних бар'єрів для забезпечення розширеного відтворення внаслідок інтенсифікації виробництва. Зменшення постійних і перемінних витрат створює сприятливі пере-

[21] *Мартинюк В. П. Фінансові аспекти розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України : [монографія] / В. П. Мартинюк. – К. : Кондор, 2011. – С. 208.*

думови для зсуву кривої пропозицій вітчизняної продукції вправо. У цьому випадку доцільно насамперед виділити два положення кривої $Пр_{+}$ та $Пр_{++}$. Положення кривої $Пр_{+}$ відповідає ситуації, коли вітчизняні виробники можуть повністю задовольнити попит споживачів на національному ринку в обсягу 0 С''$_{м}$ при встановленні ціни на рівні $Ц_{бт+м}$. Вигода від дії мита для виробника збільшується та відповідає площі чотирикутника АГЕЛ. Мито перестає бути джерелом формування дохідної частини бюджету. Втрати споживачів залишаються на попередньому рівні та відповідають площі чотирикутника АГЕВ.

Після цього дія мита як протекціоністського інструмента поступово зменшуються. Наступним кроком для розвитку вітчизняного виробника стає конкурентна боротьба на світових ринках. Положення кривої $Пр_{++}$ відповідає ситуації, коли ефективність діяльності вітчизняних виробників досягає світового рівня. Держава може відмовитися від справляння протекціоністського мита. Ціни на вітчизняному ринку встановляться на рівні світових цін $Ц_{бт}$. Попит на відповідний товар за ціною $Ц_{бт}$ може бути повністю задоволено національним виробником. Виробники отримують додаткові прибутки в обсягу, що відповідає площі сегмента «пп». Виграш споживачів досягне максимальної величини (трикутник АБВ) на рівні показників вільної торгівлі.

Необхідно підкреслити специфічність дій ставок мита. Така особливість митного оподаткування зумовлена специфічністю формування пропозиції товарів, що оподатковуються митом. У цьому контексті необхідно зазначити, що Україна належить до країн, зміна попиту на національному ринку яких не впливає на рівень світових цін. Пропозиція імпортованих товарів на рівні світових цін практично не обмежена в Україні, і як це наведено на рис. 4.3 може бути представлена горизонтальною лінією ($Пр_{бт}$). Така специфічність пропозиції нівелює різницю впливу адвалорного та специфічного мита при зростанні величини попиту та пропозиції на національному ринку. Фіскальна ефективність адвалорного мита порівняно із специфічним проявляється лише за умов зміни безпосередньо пропозиції імпортованих товарів.

При всіх позитивних можливостях використання регулятивного потенціалу мита не потрібно забувати і про ймовірність негативних наслідків. Так, протекціоністський захист національних виробників може не лише стимулювати їхній розвиток. «Митний щит», створюючи за рахунок споживачів «тепличні» умови для вітчизняних виробників усуває, хоча й тимчасово, для них необхідність подальшого розвитку. Отже, неефективна реалізація регулюючого потенціалу мита, як правило, призводить до: формування непродуктивної системи управління, як на макро- так і на мікроекономічному рівні; розподілу матеріальних, фінансових і людських ресурсів на користь неконкурентоспроможних галузей господарювання; зменшення добробуту вітчизняних споживачів[22].

[22] *Тищенко О. Мито як інструмент податкової політики / О. Тищенко, О. Мерхо // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2 (41). – С. 89.*

Запровадження імпортного мита призводить до наступних ефектів у національній економіці (ефекти митного регулювання):

1) ефект захисту вітчизняного виробництва, який полягає у змінах обсягів пропозиції товарів вітчизняного виробництва;

2) ефект споживання, що полягає у змінах обсягів споживання товарів вітчизняного виробництва;

3) ефект зовнішньої торгівлі – проявляється у зміні фізичного обсягу імпорту;

4) ефект платіжного балансу – призводить до зміни обсягів імпорту у грошовому вираженні;

5) ефект митних доходів – показує приріст суми митних надходжень, яку отримує митниця внаслідок зміни митних тарифів;

6) ефект економічних втрат – демонструє різницю між втратами споживачів внаслідок збільшення митних тарифів виграшем вітчизняних виробників від зменшення імпорту і додатковою величиною митних надходжень.

Тому в митній політиці потрібно уважно підходити до таких ефектів і виважено встановлювати митні тарифи.

Отже, в умовах поглиблення взаємозалежності та взаємопроникнення національних економік використання бюджетно-податкових важелів стимулювання економічного розвитку повинно здійснюватися крізь призму митно-тарифної політики. Така ситуація пояснюється тим, що, по-перше, в умовах глобалізації національна економіка конкретної країни відчуває на собі значний вплив кон'юнктури світового ринку, що, в свою чергу, позначається на внутрішній структурі споживання та економіки в цілому. По-друге, в умовах значної залежності окремих галузей національної економіки від товарного імпорту, вибір бюджетно-податкових інструментів стимулювання (підтримки) таких галузей повинен бути здійснений (якщо це необхідно) з урахуванням кількісних, цінових, якісних характеристик не офіційного, а реального імпорту товарів.

З огляду на це та враховуючи швидкі темпи конвергенції національних економічних систем, інструменти бюджетно-податкового стимулювання економіки та митно-тарифної політики повинні застосовуватися у органічному синтезі.

Тому в межах розгляду цього параграфу дослідження, теоретично можемо припустити, що обсяги реального товарного імпорту в Україну є більшими від офіційних обсягів, що, в свою чергу, призводить до низької ефективності заходів бюджетної підтримки та податкового стимулювання економіки (через цінову конкурентоспроможність імпортних товарів, з яких не сплачуються законодавчо встановлені податки, збори, платежі) та значного недонадходження податків до бюджету.

Протягом багатьох років національна економіка розвивалася приреченим на кризу шляхом: іноземні заощадження широко залучалися для фінансування інвестицій і погашення постійно наростаючого споживчого попиту. Зовнішні корпоративні запозичення, як правило, вкладалися у фінансовий сектор (який перенаситив економіку споживчими кредитами), у сферу торгівлі (яка активно «вимива-

ла» національні та іноземні заощадження через продаж імпортної продукції, за допомогою якого, по суті, закордонні інвестори кредитували власне виробництво, яке орієнтоване на українського споживача) та у сферу операцій з нерухомістю, будівництво (що призвело до «перегріву» цього ринку). Банківська система, хеджуючи свої валютні ризики, надавала кредити в іноземній валюті. Але позичальники, як правило, від валютних ризиків не хеджовані (більша частина домогосподарств валютних доходів не має). Позичальники отримували великі переваги від кредитування в іноземній валюті, оскільки при стратегії фіксованого валютного курсу, яку підтримувало НБУ протягом останніх років, кредити в національній валюті були набагато дорожчими, ніж в іноземних валютах. Відповідно до загальної теорії ризикології, це означало, що саме позичальники несуть основну складову курсових ризиків, які реалізувалися в процесі різкої девальвації гривні в кінці 2008 року.

Економіка, зростання якої було забезпечено більшою мірою споживчим попитом, а в 2007–2008 рр. спекулятивним імпортом капіталу та імпортом товарним, не могла витримати зовнішніх шоків і внутрішніх диспропорцій розвитку. Результатом цього є найбільш масштабні (у світовому вимірі) наслідки глобальної фінансово-економічної кризи. На нашу думку, однією з причин таких масштабних наслідків кризи є те що ні НБУ, ні митна служба, ні Держкомстат не мали (і не мають) реальної статистики щодо зовнішньоторговельних операцій. Офіційна статистика виявилися лише частиною реальних зовнішньоторговельних процесів. І це зайвий раз продемонструвала фінансово-економічна криза, результати якої ми спостерігаємо до сьогодні.

Отже, реформуючи національну економіку, потрібно враховувати не лише внутрішні економічні пропорції, а і той факт, що українська економіка значною мірою залежить від імпорту товарів і послуг. Особливо це стосується товарів і послуг кінцевого споживання, побутової техніки, високотехнологічної продукції, продукції легкої промисловості та машинобудування, тобто тих товарів, які прямо реалізуються кінцевим споживачам – фізичним особам.

Саме тому відсутність реальних статистичних даних про торговельні операції в сфері ЗЕД зумовлюють як значне недонадходження податків, зборів, так мають значний вплив на реалізацію бюджетної, податкової, митної політик, що суттєво впливає на дисбаланс системи державних фінансів. З іншого боку, суттєва відмінність між реальними та офіційними даними про торговельні операції в сфері ЗЕД (особливо щодо імпорту товарів) значно впливає на стабільність, захищеність окремих видів економічної діяльності національної економіки України (особливо це стосується легкої промисловості, автомобілебудування, меблевого сектору, дрібних побутових товарів, сектору побутової техніки).

Зовнішня торгівля в умовах глобалізації – стратегічна галузь економіки, яка здійснює свій безпосередній вплив на функціонування економічної системи країни в цілому. Зовнішньоторговельні операції повинні підлягати чіткому обліку та відображенню у звітності, оскільки вони безпосередньо впливають на макроеко-

номічні процеси в країні, формують кон'юнктуру внутрішнього ринку, відповідно спрямовуючи поведінку споживачів і господарюючих суб'єктів.

У зв'язку з цим експортно-імпортні операції, що не знаходять свого відображені в офіційній статистиці, мають тіньовий характер і призводять до значних економічних втрат.

Так, економічні втрати від прихованих експортно-імпортних операцій можна класифікувати за характером впливу на економіку на три основні групи:

1) прямі втрати – включають у себе втрати у вигляді несплачених податків та зборів при перетині митних кордонів країн (ПДВ, мито, акцизи);

2) непрямі втрати – являють собою втрати національної економіки внаслідок нездатності вітчизняної продукції конкурувати з дешевим і низькоякісним імпортом у ціновому сегменті, в результаті чого вітчизняні підприємства вимушені скорочувати виробничі потужності, працювати неповний робочий день, звільняти працівників – це з одного боку. З іншого – уряд приймає рішення щодо бюджетно-податкового стимулювання таких видів діяльності, виділяючи на це бюджетні кошти (субсидії, дотації) та/або кошти самих платників податків (податкові пільги), але обсяг такої державної підтримки не можна порівнюваняти з обсягом неконтрольованого (тіньового) імпорту, що зводить нанівець ідею і фінансові ресурси для державного стимулювання[23];

3) загальноекономічні втрати – є наслідком того, що в результаті здійснення прихованих експортно-імпортних операцій відбувається викривлення макроекономічної статистики, яка є основою макроекономічного планування. Унаслідок цього процеси макроекономічного планування, які здійснюються на недостовірних даних, об'єктивно не можуть відображати реальну економічну ситуацію.

Для того щоб оцінити реальну ефективність заходів бюджетної підтримки та податкового стимулювання в умовах нинішньої митно-тарифної політики, необхідно проаналізувати та приблизно оцінити масштаби тіньового імпорту товарів і, як наслідок, суми недонадходжень податкових платежів.

Щоб перейти безпосередньо до аналізу наведемо окремі уточнення, які сприятимуть кращому розумінню логіки нашого дослідження.

1. Основним джерелом інформації є дані Державного комітету статистики України та дані статистичних, митних чи інших компетентних органів країн – торговельних партнерів України. Також ці дані перевірялися на автентичність статистичної бази даних World Integrated Trade Solution (WITS), яка підтримується Світовим банком у тісній співпраці з різними міжнародними організаціями, а особливо з Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Міжнародним центром торгівлі (ITC), Статистичним відділом ООН (UNSD) і Світовою організацією торгівлі (WTO).

[23] *Непрямі втрати пояснюються тим, що вітчизняні підприємства, використовуючи ресурси бюджетно-податкового стимулювання, залишаються під значним тиском як офіційного, так і прихованого імпорту, тоді як сектор державних фінансів несе збитки, пов'язані із наданням податкових пільг і бюджетних стимулів.*

2. Аналіз проводився внаслідок зіставлення даних торговельних країн-партнерів методом „дзеркальної статистики", який у міжнародній статистичній практиці є одним із засобів перевірки достовірності даних і підвищення якості статистичної інформації зовнішньої торгівлі.

3. З метою забезпечення порівнянності даних статистики міжнародної торгівлі товарами статистична вартість товарів, яка подається Держкомстатом і WITS аналогічні, і визначається:

– для експортованих товарів – у цінах FOB;

– для імпортованих товарів – у цінах CIF.

3.1. Вартість експорту проставляється за умовами поставки FOB на кордоні країни-експортера та складається за структурою ціни з таких компонентів:

– ціни виробника без урахування податку на додану вартість;

– торговельної націнки;

– витрат із транспортування товарів до кордону;

– витрат, сплачених із навантаження експортного товару на судно;

– податків на експорт (мито, акцизний збір).

3.2. Вартість імпорту заповнюється у звіті за умовами поставки CIF, згідно з якими у вартість товару включаються всі витрати з транспортування, фрахту і страхування.

Існує така залежність між цінами на продукти за умовами FOB і CIF:

$$Ц_{сіф} = (Ц_{фоб} + Ф) \cdot С,$$

де $Ц_{сіф}$ і $Ц_{фоб}$ – ціни відповідно на імпорт та експорт продуктів з урахуванням транспортування на умовах CIF та FOB; Ф – вартість фрахту (перевезення від порту відправлення до порту призначення); С – ставка страхування вантажу під час перевезення водним шляхом, %[24].

Держкомстат України один раз на два роки проводить обстеження вартості фрахту і страхування в імпорті товарів і надає інформацію НБУ. За даними обстежень Держкомстату України, розрахункова вартість фрахту та страхування в імпорті товарів не перевищує 4 % рівня оптової ціни виробника. За оцінками інших фахівців різниця між цінами CIF та FOB становить близько 30 % на користь ціни CIF.

4. Для проведення аналізу нами було обрано 26 країн торговельних партнерів України, які в загальному зовнішньоторговельному обороті України займають від 78 % до 88 %.

5. Аналіз проводився за період з 2004 до 2010 року.

З метою проведення аналізу розбіжностей за експортом та імпортом товарів між Україною та її основними торговельними партнерами нами були зібрані, сис-

[24] *Рождественська Л. Г. Статистика ринку товарів і послуг: навч. посіб. / Рождественська Л. Г. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.*

тематизовані та проаналізовані статистичні дані з офіційних джерел інформації країн торговельних партнерів України (див. табл. Є. 1 додатка Є).

У результаті проведеного аналізу було виявлено, що розбіжності в статистичних даних зовнішньої торгівлі України з іншими країнами існують, а в деяких випадках досить суттєві. Такі розбіжності визначаються на основі національних статистичних даних торговельних оборотів між Україною та країнами-партнерами як для експорту, так і для імпорту товарів. З метою розуміння реальних масштабів відхилень розрахуємо коефіцієнт розбіжності окремо для експорту і окремо для імпорту.

Проаналізуємо експорт товарів з України до країн основних торгових партнерів.

Для експорту коефіцієнт розбіжності визначається внаслідок співвідношення вартості експорту українських товарів (у цінах FOB) і вартості імпорту аналогічних товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (торговельного партнера України). Такий коефіцієнт для України повинний коливатися в межах від 0,7 до 0,96. У разі перевищення цим коефіцієнтом верхньої межі (або, як правило одиниці) потрібно детально проаналізувати причину[25] такого зростання.

Як видно з табл. Є. 1 додатка Є, статистика експорту України до 2007 року була викривлена. Значення індексу нестійке, хоча найчастіше обсяг експорту завищений, особливо з такими країнами, як Литва, Нідерланди, Сполучене Королівство, Швейцарія. Основне пояснення завищення вартості експорту пов'язане з питаннями відшкодування ПДВ – українські експортери «роздували» свої вантажно-митні декларації або надавали фальсифіковані декларації, щоб претендувати на компенсацію з бюджету.

Іншою причиною значних розбіжностей в експорті є „осідання" коштів в офшорних зонах, банківських центрах (Швейцарії та Сполученому Королівстві) та країнах, в яких окремі банки працюють за офшорними схемами. Коефіцієнт розбіжності зі Швейцарією у 2004 та 2005 роках становив 10,7 та 10,5 відповідно. У 2006–2007 роках даний коефіцієнт зменшився до 1,4 та 1,0 відповідно. У 2008 році різниця знову почала значно зростати – 6,2, у 2009 р. – 8,1, у 2010 р.– 8,8.

Розглянемо більш детально ситуацію в сфері експорту на наступному прикладі. У 2010 р., за статистикою ЗЕД України, було експортовано в Швейцарію нафти та нафтопродуктів (за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, далі – УКТЗЕД, 271019) на суму 412 116,7 тис. дол США. Швейцарія, у свою чергу, в статистиці ЗЕД такої операції не обліковує. Проаналізуємо цю операцію більш детально.

Загальний експорт нафти та нафтопродуктів (УКТЗЕД-271019) у 2010 році, як за даними української статистики (у цінах FOB), так і за даними іноземної стати-

[25] *Причинами можуть бути: 1) «роздування» експорту товарів з метою незаконного отримання відшкодування ПДВ з бюджету (досить поширена схема в Україні до 2006 року); 2) виведення коштів у банківські центри (Швейцарія, Сполучене Королівство, Кіпр, Віргінські острова тощо) з метою мінімізації податкових платежів, або мінімізації політичних ризиків (наприклад, ситуація в Україні зі зміною влади у 2006 та 2010 роках).*

стики (у цінах CIF) співпадає (див. таблиця 4.9) навіть враховуючи вартість доставки та фрахту. Але в розрізі країн, які повинні отримати нафту з України і тих, які її реально отримали, є значні відмінності (див. табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Статистичні дані щодо експорту нафти з України та, відповідно, її імпорту за даними торгівельних країн-партнерів у 2010 році*

Дані щодо експорту нафти з України				Імпорт нафти з України за даними торговельних країн-партнерів, *тис. дол. США*	
Показники / Країни-партнери	Тис. дол. США	Тис. тонн	Митна вартість 1 тонни нафти, *дол.*		
Всього, в т.ч	**1 594 090**	**3159,1**	**504,6**	**Всього, в т.ч.**	**1 830 362**
Болгарія	473	0,4	1236,4	Болгарія	167 688
Італія	92 057	206,7	445,3	Італія	268 408
Росія	668 646	1266,2	542,3	Росія	771 138
Туреччина	61 244	134,3	456,0	Туреччина	209 445
США	9 757	26,6	366,7	США	138 077
Віргінські острова	55 753	139,5	399,5	Віргінські острова	0
Кіпр	55 747	109,2	510,5	Кіпр	0
Швейцарія	412 102	837,8	491,9	Швейцарія	0

**Джерело: Розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ та http://wits.worldbank.org.*

Наприклад, за українською статистикою, в Болгарію експортовано нафти на суму 473 тис. дол США, а фактично ця країна імпортувала з України нафти на суму 167 688 тис. дол США. З Італією, Туреччиною, США – ситуація аналогічна. Зворотний результат з Віргінськими островами, Кіпром, Швейцарією – реального (товарного) експорту нафти з України в цих країнах не обліковувалося (на думку автора, і, як свідчить статистика, вона направлена в інші країни), а відбулися тільки грошові розрахунки з банками цих країн, де, швидше за все, і „осіла" експортна виручка[26].

Забігаючи наперед, зазначимо, що існування та дієвість таких схем є необхідною умовою для реалізації інших, більш масштабних тіньових схем з імпорту товарів в Україну за заниженою митною вартістю.

Масштаби різниці зі Сполученим Королівством значно менші (у 2010 році – 1,7, (табл. Є. 1 додатку Є), але динаміка ідентична. Згідно з статистичними даними, у цю країну експортувався оксид алюмінію (УКТЗЕД-281820) на суму 62 689 тис. дол. США. Фактична ж поставка офіційно не зафіксована. Тобто причина завищення експорту в Сполучене Королівство аналогічна.

[26] *Аналогічні схеми з псевдоекспортом існували протягом всіх аналізованих років. Наприклад, у 2004 році Україна декларувала експорт нафтопродуктів у Швейцарію на 312 832 тис. дол США, Швейцарія імпорт цієї сировини – 0; 2008 рік: експорт – 676291,2 тис. дол США, імпорт – 0. Змінюються в даній схемі тільки країни, які реально отримують нафту з України.*

У цілому, за зазначений період вітчизняний бізнес постійно використовував схеми заниження або завищення вартості експортованих товарів („ransfer pricing" – трансфертне ціноутворення). До 2006 року окремі експортери намагалися завищити вартість експортованих товарів з метою отримання незаконного відшкодування ПДВ, оскільки на той час діяли досить налагоджені схеми незаконного відшкодування, які не потребували великих фінансових затрат („відкатів"), а політична ситуація була досить прогнозованою та стабільною. З 2006 року такі витрати різко виросли, збільшився політичний ризик і вітчизняний бізнес почав використовувати інші операції з використанням реінвойсингу – процесу руху товарів від постачальника до покупця, у якому офшорна компанія використовується лише для оформлення контрактів і рахунків[27]. Такі схеми дозволяють перемістити основний дохід, відповідно і прибуток, з юрисдикції з високим оподаткуванням та політичним ризиком або в офшорну зону, або в юрисдикцію з пільговим режимом оподаткування, або країну, в якій банківські установи працюють за офшорними схемами[28], оскільки, як відзначив М. Азаров «...тут (в Україні – прим. автора) створені такі умови оподаткування, за яких вигідніше транзакції проводити через офшорні зони» [29]. Втрати України при цьому – це несплачений податок на прибуток підприємств, втрата потенційних інвестиційних ресурсів, заниження реального ВВП. Цю схему можна віднести до групи підприємств, офіційна діяльність (виробництво товарів) яких відбувається в Україні.

Існують фінансово-промислові групи, корпорації, інтереси яких виходять за межі України. Власники такого бізнесу є акціонерами підприємств з виробництва аналогічних товарів за кордоном. Досить вдалим прикладом є група „Приват", яка за оцінками фахівців, контролює 10 % світового ринку марганцевої руди та близько 20 % світового ринку феросплавів. Власники такого бізнесу можуть здійснювати маніпуляції з базою оподаткування в цілях мінімізації сплачених податків у всіх своїх афілійованих (підконтрольних) підприємств. Така маніпуляція проводиться через експортно-імпортні операції, експортуючи одним підприємствам товари за заниженою ціною та імпортуючи аналогічні товари іншим підприємствам за завищеними цінами.

---

[27] *Схема така: головна (материнська) компанія укладає з офшорною компанією контракт на весь товар за єдиною ціною, а офшорна компанія бере контракт на партії цього товару з покупцями в різних країнах. Головна компанія дістає фіксований прибуток, а на рахунку офшорної компанії залишається різниця, одержувана від окремих контрактів, що повністю виводиться з-під оподатковування. Визначимо: за оперативними даними податкової служби, український бізнес співпрацює (володіє) з численними компаніями-нерезидентами, які працюють за офшорними схемами, а саме: група „Приват" – з 97 компаніями; група «Енергетичний стандарт» – 34; СКМ – 25; група «Фінанси та кредит» – 23; Інтерпайп – 21; "Донецьксталь" – 7; ФПГ "Укрпідшипник" – 6; "Континіум" – 5; Лукойл – 4.*

[28] *Крім звичних для України офшорних юрисдикцій Кіпру, Британських Віргінських островів, Белізу та Монако, у списку країн-отримувачів опиняються все нові і нові юрисдикції. Наприклад, Маршалові острови, карибські Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, острівна країна у Перській затоці Бахрейн, Сейшели, Багами та Мальдіви.*

[29] *[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/news/2012/01/27/6937544/*

Підтвердимо наші теоретичні припущення статистичними даними та аналітичними розрахунками. Візьмемо для прикладу товарну позицію УКТЗЕД 7202 „Феросплави". За даним української статистики експорт даної товарної позиції у 2010 році становив 1 138 302,5 тис. дол. США, що становить 2,2 % усього українського товарного експорту. Натомість країни партнери обліковують імпорт феросплавів з України у розмірі 1 784 025,0 тис. дол. США. Різниця між даними досить відчутна, а саме 645,7 млн. дол. США, або на 56,7 % декларованого українського експорту.

Вартісна структура експорту феросплавів у розрізі країн-партнерів демонструє суттєву статистичну невідповідність між даними України та її торгівельних партнерів. У свою чергу, підсумок фізичного обсягу декларованого експорту та прийнятого імпорту демонструє повну відповідність даних української статистики (1070,0 тис. тонн) та статистики її закордонних партнерів (1056,6 тис. тонн).

Виходячи з цього, можна припустити, що основною причиною такого значного відхилення (56,7 %) є маніпулювання митною вартістю феросплавів. Наші розрахунки це підтверджують. Так, за товарною позицією 720 211 декларована українськими експортерами митна вартість однієї тони становила в середньому 789,7 дол. США. Українські партнери декларують таку вартість на рівні 1 155,5 дол. залежно від країни. Наприклад, Росія декларує 782,7 дол., Туреччина 2 355,8 дол., а найбільший імпортер України – Республіка Корея – 1 364 дол (див. табл. 4.10). Доцільно також зазначити, що середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2 % (УКТЗЕД – 72011) становить 1 354,7 дол./тонну. У такій ситуації, абстрагуючись від інших факторів, виникає питання економічної доцільності здійснення експорту відповідної продукції за вказаною ціною.

Найбільше заниження митної вартості експортованих феросплавів спостерігається за товарною позицією 720260 „Феронікель" (див. табл. 4.10.). Так, при декларованій експортній ціні за тонну 2 124,1 дол., світова експортна ціна на даний товар становить 4 935,8 дол./тонну. Тобто відхилення становить 232,7 %. Також у цій товарній позиції є значна невідповідність у фізичних обсягах. Так, українська сторона декларує експорт 87 850,2 тонн, а торговельні партнери – 143 510,6 тонн (різниця 63,4 %). Це можна пояснити підміною товарного класифікатора (імовірніше за все на 720 211, 720 221, 720 230), оскільки феронікель є найбільш дорогим видом феросплавів.

Про заниження експортної вартості феросплавів свідчать дані щодо їх імпорту в Україну. Так, вартість імпорту феромарганцю становить 1 660,2 дол./тонну (експортна – 789,7), а феросилікомарганцю 1 575,0 дол./тонну (експортна – 1 000,7) (див. табл. 4.11). Виникає два основних питання: по-перше, який економічний зміст має здійснення експорту феросплавів за цінами, які є значно меншими за світові ціни на відповідну продукцію; по друге, яка економічна доцільність імпорту феросплавів за цінами, приблизно у два рази вищими від цін експорту (враховуючи сприятливі умови виробництва власних феросплавів). Можливо, такі операції проводяться з метою заниження бази оподаткування, яка декларується в Україні.

Таблиця 4.10

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 7202 «Феросплави» у 2010 році*[30]

УКТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державного комітету статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості дол./1 т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість дол./1 т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
720211	Iran	21 407,0	27 754,5	771,3	19 797,3	14 887,4	1 329,8	– 558,5
Феромарганець з масовою часткою вуглецю понад 2 %	Korea Rep.	35 079,7	43 012,6	815,6	39 139,4	28 695,0	1 364,0	– 548,4
	Romania	2 280,8	2 794,2	816,3	4 376,6	2 880,2	1 519,6	– 703,3
	Russian Fed	10 493,4	13 491,0	777,8	11 425,0	14 597,4	782,7	– 4,9
	Switz.Liecht	780,0	1 601,0	779,2	3 064,1	2 125,5	1 441,6	– 662,4
	Turkey	2 412,9	3 374,7	715,0	3 893,3	1 652,6	2 355,8	– 1 640,8
	USA	27 364,0	36 278,7	754,3	51 259,2	31 569,3	1 623,7	– 869,4
	Всього	127 113,5	160 963,6	789,7	169 641,8	146 809,8	1 155,5	– 365,8
720221	Austria	4 966,6	4 542,4	1 093,4	8 101,7	5 148,9	1 573,5	– 480,1
Феросиліцій з масовою часткою силіцію понад 55 %	Belarus	4 388,5	2 875,7	1 526,1	4 500,6	2 879,8	1 562,8	– 36,7
	Germany	17 709,5	16 745,3	1 057,6	5 614,8	3 754,9	1 495,3	– 437,7
	Latvia	3 312,5	3 032,0	1 092,5	20 713,0	11 699,0	1 770,5	– 678,0
	Poland	5 157,7	5 015,4	1 028,4	7 431,0	5 116,0	1 452,5	– 424,1
	Turkey	20 861,7	24 022,8	868,4	22 986,4	19 610,2	1 172,2	– 303,8
	Uzbekistan	8 050,6	5 412,0	1 487,5	0,0	0,0	0,0	0,0
	Всього	89 275,2	86 384,0	1 033,5	84 316,8	60 946,1	1 383,5	– 350,0
720260 Феронікель	China	2 199,2	1 033,6	2 127,7	3 651,4	1 033,6	3 532,7	– 1 405,0
	Germany	86 465,4	40 810,9	2 118,7	462 658,5	112 696,3	4 105,4	– 1 986,7
	Korea Rep.	18 030,6	8 486,4	2 124,6	22 385,7	5 276,8	4 242,3	– 2 117,7
	Netherlands	79 367,9	37 469,3	2 118,2	0,0	0,0	0,0	
	Italy	0,0	0,0	0,0	104 386,3	24 503,9	4 260,0	
	Всього	186 601,2	87 850,2	2 124,1	593 082,0	143 510,6	4 132,7	– 2 008,6
720230 Феросилікомарганець	Austria	18 799,4	20 255,9	928,1	26 791,0	18 757,9	1 428,3	– 500,2
	Belarus	21 000,0	14 214,2	1 477,4	21 608,5	13 692,2	1 578,2	– 100,8
	Czech Rep	10 720,5	12 163,5	881,4	16 605,0	12 909,1	1 286,3	– 404,9
	France	11 112,2	11 917,8	932,4	13 266,7	8 562,3	1 549,4	– 617,0
	Germany	25 994,8	28 341,5	917,2	24 308,5	17 695,0	1 373,8	– 456,6
	Italy	10 589,7	11 108,5	953,3	21 860,8	16 663,6	1 311,9	– 358,6
	Japan	18 180,7	16 807,7	1 081,7	39 466,3	25 711,4	1 535,0	– 453,3
	Korea Rep.	31 638,2	29 567,5	1 070,0	46 167,6	31 599,1	1 461,0	– 391,0
	Latvia	3 734,9	4 137,5	902,7	17 302,3	11 977,3	1 444,6	– 541,9
	Luxemberg	0,0	0,0	0,0	20 680,9	13 142,7	1 573,6	
	Poland	27 983,5	30 211,5	926,3	40 631,0	30 500,5	1 332,1	– 405,9
	Russian Fed	190 277,6	177 337,7	1 073,0	190 021,8	176 424,4	1 077,1	– 4,1
	Spain	10 906,7	11 756,0	927,8	18 726,6	12 250,9	1 528,6	– 600,8
	Turkey	149 188,4	156 368,6	954,1	222 966,1	157 268,3	1 417,7	– 463,7
	Всього	735 312,5	734 830,2	1 000,7	936 981,3	705 333,5	1 328,4	– 327,8
Всього за товарною позицією 7202		1 138 302,5	1 070 028,0	1 063,8	1 784 025,0	1 056 600,0	1 688,5	– 624,7

**Джерело: розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ та http://wits.worldbank.org*

Якщо підсумувати зазначене за даною товарною позицією, то можна констатувати, що в Україну не надійшло експортної виручки від реалізації феросплавів (з урахуванням вартості доставки 10 %) у 2010 році на суму близько 545 778,9 тис. дол. США та не сплачено податку на прибуток у розмірі 1 094 286,7 тис. грн.

[30] *Довідково: середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2 % (УКТЗЕД – 72 011) становить 1 354,7 дол./тонну; феросиліцію з масовою часткою силіцію понад 55 % (72 021) – 1 647,3 дол./тонну; феронікелю (720 260) – 4 935,8 дол./тонну; феросилікомарганцю (720 230) – 1 444,8 дол./тонну.*

Таблиця 4.11

Узагальнена характеристика імпортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 7202 «Феросплави» у 2010 році*

УКТЗЕД	Країна	Імпорт України (дані державного комітету статистики України)			Експорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості дол /1 т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість дол/1 т	Вартість, тис. дол США	Кількість, тонни	Митна вартість дол./1 т.	
720211	Korea Rep.	10 900,5	6 838,0	1 594,1	2 850,0	1 697,1	1 679,4	-85,3
Феромарганець з масовою часткою вуглецю понад 2 %	Netherlands	1 489,7	777,0	1 917,3	137,9	62,2	2 216,3	-299,0
	South Africa	5 483,6	3 158,3	1 736,3	0,0	0,0	0,0	0,0
	Turkey	227,4	136,0	1 671,7	837,5	601,0	1 393,6	278,2
	Всього	**19 859,6**	**11 962,2**	**1 660,2**	**5 518,5**	**3 694,1**	**1 493,9**	**166,3**
720230	China	2 680,8	1 627,1	1 647,6	0,0	0,0	0,0	
Феросилікомарганець	Czech Rep	355,6	183,6	1 936,5	186,0	121,0	1 537,5	399,0
	Georgia	19 023,7	12 276,1	1 549,7	15 377,3	10 528,1	1 460,6	89,1
	Kazakhstan	6 075,1	4 353,6	1 395,4	0,0	0,0	0,0	
	Korea Rep.	4 329,1	3 200,0	1 352,9	1 745,0	1 200,0	1 454,2	-101,3
	India	24 114,7	14 477,2	1 665,7	25 143,1	26 203,9	959,5	706,2
	Slovakia	7 737,5	4 746,1	1 630,3	6 374,4	4 748,0	1 342,5	287,7
	South Africa	5 816,5	3 826,3	1 520,1	130,1	120,0	1 084,3	435,8
	Macedonia	14 776,3	9 179,4	1 609,7	0,0	0,0	0,0	1 609,7
	Всього	**87 673,6**	**55 666,2**	**1 575,0**	**49 769,8**	**43 527,6**	**1 143,4**	**431,6**

**Джерело: Розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua/ та http://wits.worldbank.org*

Така ситуація характерна для товарної позиції 2601 «Руди та концентрати залізні» (див. табл. 4.12). За даними української статистики, експорт даної товарної позиції у 2010 році становив 2 456 169,4 тис. дол США, що становить 4,8 % усього українського товарного експорту. Натомість країни-партнери обліковують імпорт руди та концентратів залізних з України у розмірі 3 540 016,3 тис. дол США. Різниця між даними досить вагома, а саме 1 083 846,9 тис. дол США, або 44,1 % декларованого українського експорту (див. табл. 4.12).

Середня декларована експортна вартість 1 тонни неагломерованої залізної руди становить 71,6 дол./тонну залежно від країни (див. табл. 4.12). Проте країни-імпортери нашої руди декларують середню вартість на рівні 117 дол./тонну залежно від країни. Так, Китай показує – 136,5 дол./тонну, Чехія – 123,9 дол./тонну, тобто майже у два рази більшу, ніж декларують українські експортери. При цьому се-

редня світова експортна вартість даної сировини ще більша і становить 148,13 дол./тонну.

Таблиця 4.12

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 2601 «Руди та концентрати залізні» у 2010 році*

УКТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державного комітету статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості дол./т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонн	Митна вартість дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонн	Митна вартість дол./т	
260111	Austria	35 087,5	584 089,9	60,1	0,0	0,0	0,0	-
Руди та концентрати залізні, крім випаленого піриту, неагломеровані	China	638 737,1	9 774 760,0	65,3	1 231 555,0	9 025 651,9	136,5	-71,1
	Czech Rep	218 160,9	2 966 552,0	73,5	375 891,2	3 035 069,2	123,9	-50,3
	Poland	363 434,7	4 502 265,1	80,7	462 633,6	5 136 258,5	90,1	-9,3
	Slovakia	112 133,8	1 485 394,7	75,5	142 483,9	1 560 346,9	91,3	-15,8
	Romania	50 022,3	563 176,6	88,8	53 774,0	523 674,7	102,7	-13,9
	Всього	1 504 100,7	20 995 395,8	71,6	2 371 431,9	20 276 909,4	117,0	-45,3
260112	Austria	245 893,4	2 968 349,9	82,8	0,0	0,0	0,0	-
Руди та концентрати залізні, крім випаленого піриту, агломеровані	China	221 525,2	2 931 121,8	75,6	384 320,6	2 615 108,1	147,0	-71,4
	Czech Rep	104 539,5	1 290 855,9	81,0	185 625,0	1 307 800,6	141,9	-61,0
	Yugoslavia	94 378,9	1 244 524,0	75,8	3 035,2	25 433,0	119,3	-43,5
	Slovakia	114 628,2	1 398 405,6	82,0	169 100,9	1 425 553,9	118,6	-36,7
	Japan	17 888,8	151 069,5	118,4	31 514,8	151 126,0	208,5	-90,1
	Romania	42 206,1	379 444,9	111,2	49 013,0	388 766,0	126,1	-14,8
	Turkey	60 085,8	758 072,6	79,3	95 712,7	866 233,9	110,5	-31,2
	Всього	952 055,3	11 745 183,1	81,1	1 165 926,3	8 815 547,4	132,3	-51,2

**Джерело: Розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ та http://wits.worldbank.org.*

Підсумувавши проаналізоване за даною товарною позицією, можна констатувати, що в Україну не надійшло експортної виручки від реалізації руди (з урахуванням вартості доставки 10 %) у 2010 році на суму близько 1 152 336,0 тис. дол. США.

Інша ситуація спостерігається з експортом напівфабрикатів з вуглецевої сталі (товарні позиції 7207, 7208, 7214).

Порівняно з феросплавами та рудою, тут проблема полягає у завищенні сукупного експорту. Так, за товарною позицією 7207 таке завищення становило близько одного мільярда доларів США, 7208 – близько 500 млн, 7214 – 352 млн.

Причинами цього може бути як штучне завищення експорту з метою отримання необґрунтованого відшкодування ПДВ, так і проблеми з статистичним обліком у країнах-партнерах України. Особливо це стосується Лівії, Йорданії, Єгипту, Сирії, Віргінських островів (див. табл. 4.13).

Якщо порівняти ціни на українські напівфабрикати зі світовими цінами, то спостерігається певний ціновий диспаритет – світові ціни є вищими близько на 20 % від українських. Це можна пояснити ціновою конкурентоспроможністю українського експорту, оскільки декларовані ціни українськими експортерами і торговельними партнерами зівставні та відрізняються виключно вартістю доставки цих напівфабрикатів.

Таблиця 4.13

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 7207, 7208, 7214 у 2010 році*

УКТЗЕД	Експорт України (дані Державного комітету статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості дол. / т
	Вартість, тис. дол США	Кількість, тонн	Митна вартість дол./1 т	Вартість, тис. дол США	Кількість, тонн	Митна вартість дол. / т	
7207[31]	5 341 063,4	11 326 260,0	471,6	4 251 700,7	8 031 826,4	529,4	57,8
720711	Напівфабрикати з вуглецевої сталі з масовою часткою вуглецю менше ніж 0,25 % (прямокутні (включаючи квадратний) поперечний переріз)						
Br Virgin Is	69 791,2	167 927,9	415,6	0,0	0,0	0,0	–
Bulgaria	96 332,4	214 707,5	448,7	105 750,1	226 526,4	466,8	– 18,2
Italy	84 472,3	188 816,2	447,4	98 138,5	207 597,5	472,7	– 25,4
Jordan	100 089,3	223 628,9	447,6	0,0	0,0	0,0	–
Lebanon	358 413,6	757 282,7	473,3	0,0	0,0	0,0	–
Romania	144 263,2	286 698,8	503,2	132 500,9	252 868,4	524,0	– 20,8
Saudi Arabia	6 725,7	14 781,8	455,0	16 152,6	24 790,0	651,6	– 196,6
Syrian A.R.	164 218,3	355 913,9	461,4	0,0	0,0	0,0	–
Thailand	31 994,6	77 189,3	414,5	69 159,8	138 889,6	497,9	– 83,5
Turkey	358 501,6	793 404,5	451,9	494 923,8	1 004 047,9	492,9	– 41,1
Egypt	60 568,7	126 611,5	478,4	0,0	0,0	0,0	–
Unid.Kingdom	21 199,9	42 652,1	497,0	24 325,3	42 652,1	570,3	– 73,3
Всього	1 626 762,7	3 531 258,1	460,7	953 864,6	1 923 392,5	495,9	– 35,3
7208[32]	2 995 507,6	5 306 581,9	564,5	2 474 741,7	3 878 029,3	638,1	73,6
7214	1 248 954,0	2 437 718,6	512,3	896 956,0	1 645 929,0	545,0	32,7

**Джерело: розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ та http://wits.worldbank.org*

З цього можна зробити висновок, що реальна собівартість зазначених товарів перебуває на рівні декларованої експортної вартості.Зазначене можна підтвердити тим, що при здійсненні експорту товарів, експортер намагається отримати, як мінімум, бюджетне відшкодування реально сплаченого ПДВ при виробництві даного товару. Чисту додану вартість, як правило прибуток, експортер не показує і відшкодування не отримує, зате підприємство економить на податку на прибуток (25 %) і, можливо, на відрахуваннях в соціальні фонди, в т.ч. пенсійний фонд (близько 40 %).

[31] *Середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7207 становить 582 дол/тону, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією само позицією становить 619,3 дол. /тонну.*

[32] *Середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7208 становить 713,7 дол./тонну, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією само позицією становить 748,9 дол./тонну.*

Різниця між цією величиною і світовою вартістю даної товарної позиції – це чистий прибуток, який осідає в інших юрисдикціях з метою уникнення оподаткування. Наприклад, для феронікелю така різниця становить 2811,7 дол. за тонну, що більше на 232,4 % від декларованої українськими експортерами вартості.

Виходячи за межі нашого дослідження, зазначимо, що така різниця між собівартістю і ринковою ціною на українську сировину зумовлена фіскальною політикою держави. З одного боку, в Україні надзвичайно низькі платежі за природні ресурси. Світова практика свідчить, що платежі за користування надрами можуть встановлюватися на досить високому рівні і виконувати важливу регулятивну роль за умови, що вони збалансовані в межах системи оподаткування. Так, у більшості країн роялті (зарубіжний аналог української плати за користування надрами) становить 12,5–20 % вартості продукції. Нині в Україні платежі за користування надрами встановлені на дуже низькому рівні. Так, у 2010 р. частка плати за користування надрами в податкових надходженнях становила 0,63 % (за 1-ше півріччя 2011 р. – 0,72 %), у ВВП – 0,14 % (за 1-ше півріччя 2011 р. – 0,35 %). Питома вага плати за користування надрами в обсягах реалізованої продукції добувної промисловості в 2010 р. становила 1,39 %, (за 1-ше півріччя 2011 р. – 1,62 %). Тобто рівень оподаткування видобувної промисловості в Україні у вісімдесять разів нижчий, ніж у європейських країнах. Така низька питома вага плати за користування надрами у зазначених макропоказниках свідчить про низький рівень виконання фіскальної та регулятивної функції цим податком. Як зазначає Ю. Соколятий, «За найскромнішими оцінками, загальний недобір рентних платежів ще 2007 року перевищував 30 млрд. грн»[33].

З іншого боку, українські експортери чорних металів, спекулюючи на надмірній залежності економіки України від їх експорту, отримують від держави надмірну бюджетну підтримку, яка відчутно знижує собівартість продукції. Для уточнення зазначимо, що безпосередньо чорна металургія отримує досить мізерну державну підтримку у формі надання податкових пільг (див. табл. 4.14).

Державна підтримка надається металургії опосередковано через інші види економічної діяльності, такі як: добування вугілля, лігніту і торфу; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. На ці цілі держава витратила, наприклад у 2010 році, 17,8 млрд. грн. Проте не всі кошти були опосередковано направлені на чорну металургію, але більша частина їх отримала своє призначення[34].

[33] *Юрій Сколотяний. Утопії для утопленників / Юрія Сколотяний // Дзеркало тижня. – 24 лютого. – 2012. - № 7.*

[34] *Детальніше див. параграф 3.2., 3.3. та додаток Г, Д.*

Таблиця 4.14

Обсяги бюджетної підтримки (субсидії) та податкового стимулювання (податкові пільги) окремих ВЕД в Україні, млн грн

Роки / ВЕД	Державна підтримка	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Добування вугілля, лігніту і торфу	Всього, в т.ч.:	**3 301,6**	**4 263,6**	**5 802,4**	**7 550,0**	**8 055,3**	**7 785.2**
	бюджетна	3 260,5	4 199,7	5 734,2	7 473.5	6 487.6	7 688,8
	податкова	41,1	63,9	68,2	76.5	1 567,7	96,4
Добування металевих руд	Всього, в т.ч.:	**20,0**	**22,1**	**28,0**	**43.3**	**47.8**	**49.8**
	бюджетна	20,0	22,1	28,0	43.3	47.8	49.8
	податкова	0,0	0,0	0,0	0.0	0.0	0.0
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Всього, в т.ч.:	**123,6**	**10,3**	**173,6**	**228,4**	**844.8**	**401.8**
	бюджетна	0,0	0,0	165,5	224.0	835.5	384.0
	податкова	123,6	10,3	8,1	4,4	9.3	17.8
Металургійне виробництво	Всього, в т.ч.:	**82,6**	**56,9**	**171,4**	**363,0**	**84.4**	**110.7**
	бюджетна	0,0	6,0	0,9	5.6	0.0	0.0
	податкова	82,6	50,9	170,5	357.4	84.4	110.7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Всього, в т.ч.:	**2 082,7**	**7 783,1**	**6 226,4**	**15 753,0**	**12 049.6**	**10 038.2**
	бюджетна	2 002,0	7 713,6	6 139,5	15 648,3	11 886,2	9 889.5
	податкова	80,7	69,5	86,8	104.7	163.4	148.6

Так, відповідно до енергетичного балансу України за 2010 рік (див. табл. 4.15) чорна металургія використала 71,06 % усього спожитого вугілля в Україні[5], природного газу – 14,53 %, електроенергії – 18,94 %.

Опосередкований транзит бюджетних коштів чорній металургії відбувається через участь підприємств цього виду діяльності в статутних капіталах підприємств ПЕК, вугледобувних підприємствах. Так, за підрахунками „Економічної правди", після поглинання найбільших енергогенеруючих компаній та ряд металургійних активів корпорація «СКМ» Ріната Ахметова контролює в Україні[6]:

– видобуток вугілля – 34,9-51,8 %;

– теплогенерацію – 63,9 % потужностей ТЕС;

– виробництво залізорудного концентрату – 52,7 %, агломерату – 37,6 %; окатишів – 56 %;

– виробництво коксу – 39,2-47,7 %;

– виплавка чавуну та сталі – 53,4 % і 52,6 % відповідно;

– виробництво металопрокату – 50,26 %.

Враховуючи недосконаліть державної фіскальної політики, значна частина коштів, у т.ч. бюджетних, осідає за межами України і працює не на користь нашої економіки, а навпаки – на її поступову деградацію.

---

[5] *Можна приблизно вирахувати, що опосередковано чорна металургія отримала через державну підтримку вуледобувних підприємств близько 5 532,2 млн грн.*

[6] *Див. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2012/03/13/318379/.*

Таблиця 4.15

Споживання паливно-енергетичних ресурсів чорною металургією України у 2010 році, %*

Вид енергії	Значення показника
Вугілля й торф	71,06
Сира нафта	0
Нафтопродукти	2,1
Природний газ	14,53
Біопаливо та відходи	1,79
Електроенергія	18,94
Теплоенергія	11,67
Усього	19,01

Джерело : розраховано за даними [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

Проаналізуємо імпорт товарів в Україну з країн основних торгових партнерів.

Коефіцієнт розбіжності за імпортними операціями між країнами-партнерами визначається внаслідок співвідношення вартості імпорту товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (у нашому випадку – України) та вартості експорту аналогічних товарів (у цінах FOB) країни-експортера (у нашому випадку – торговельного партнера України). Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо. Тобто вартість імпорту товарів в Україну (для країни-партнера це експорт за ціною FOB), умовно, одиниця плюс вартість фрахту і страхування – близько 0,04–0,3. Якщо коефіцієнт менший нижньої межі (або, як правило одиниці), то потрібно детально проаналізувати причину такої різниці.

Як видно з табл. Є.1 додатка Є, розбіжності у імпортних операціях є значними. Причини, які зумовлюють суттєві розбіжності в обліку товарів, є наслідком дії багатьох факторів (див. рис. 4.4).

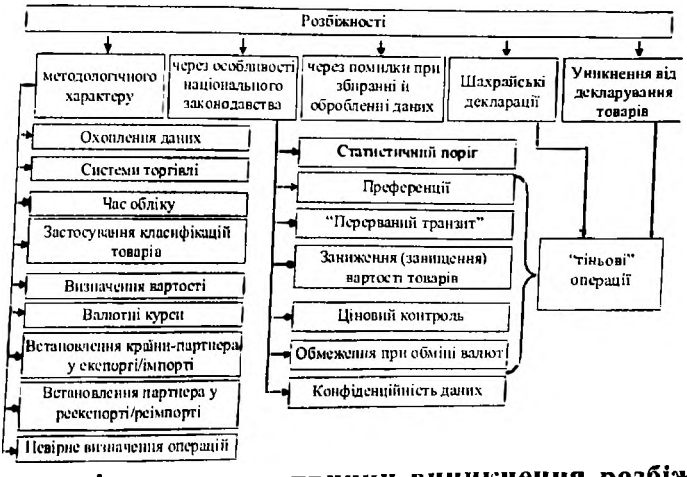


Рис. 4.4. Типологія можливих причин виникнення розбіжностей у статистичних даних взаємної торгівлі країн-партнерів

Оцінити кожну можливу причину досить важко, тому виходячи з поставленої нами на початку дослідження гіпотези, аналізуватися будуть причини, які зображені на правій стороні рисунку 4.4 (шахрайські декларації, уникнення від декларування, оподаткування). Усі ці дії призводять до тіньової економіки, яка прямопропорційно залежить від рівня корупції в країні. Тому для порівняння розрахуємо коефіцієнт розбіжності по імпорту між країнами з низькою корупцією (таблиця 4.16, пара країн 1, 2, 3) та країнами (Україна та Росія), де ступінь корупції є досить високим (таблиця 4.16, пара країн 4, 5).

Таблиця 4.16

Визначення коефіцієнта розбіжності за імпортними операціями між парами країн-партнерів

№ з/п	Статистичні дані торговельних оборотів між парами країн-партнерів	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
		Експорт	Імпорт	Kp_i*	Експорт	Імпорт	Kp_i*	Експорт	Імпорт	Kp_i*
1	Китай (CHN)	115 300,4	150 434,0	*1,28*	97 076,6	130 758,4	*1,27*	120 188,2	176 255,5	*1,24*
	Японія (JPN)	117 507,2	141 551,8	*1,23*	103 229,4	121 386,0	*1,25*	141 895,4	151 525,8	*1,26*
2	Китай (CHN)	59 197,0	55 772,5	*1,17*	49 912,3	55 752,5	*1,14*	68 034,0	74 238,9	*1,08*
	Німеччина (DEU)	47 636,9	86 352,3	*1,46*	48 764,3	77 220,1	*1,55*	68 627,1	100 303,7	*1,47*
3	США (USA)	65 221,4	139 672,6	*1,06*	45 711,4	95 296,7	*1,06*	54 392,2	120 202,5	*1,05*
	Японія (JPN)	132 318,9	77 255,6	*1,18*	89 918,7	59 060,8	*1,29*	114 662,5	67 682,3	*1,24*
4	Україна (UKR)	542,4	5 601,5	*0,74*	1 434,4	2 734,3	*0,76*	1 316,6	4 700,4	*0,84*
	Китай (CHN)	7 566,3	1 194,0	*2,20*	3 603,8	2 150,9	*1,50*	5 563,1	2 148,3	*1,53*
5	РФ (RUS)	19 285,2	34 009,9	*0,75*	11 689,5	21 143,9	*0,78*	15 310,8	26 587,1	*0,80*
	Німеччина (DEU)	45 560,9	37 065,3	*1,92*	27 143,6	22 915,1	*1,96*	33 046,8	31 055,5	*2,03*

** Коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів. Даний коефіцієнт визначається на основі національних статистичних даних торговельних оборотів між парами країн-партнерів унаслідок співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.*

З таблиці 4.16 видно, що в торговельних відносинах між такими країнами, як Китай-Японія, Китай-Німеччина, США-Японія, практично відсутні відхилення в даних ЗЕД, а відповідно і відсутні «тіньові» схеми імпорту товарів. В Україні та Росії[37] ситуація кардинально протилежна – існує велика різниця в даних і, що цікаво, майже однакова, це при тому, що країни незалежні, мають різну структуру імпорту та експорту товарів. Незважаючи на це, «тіньові» схеми імпорту товарів у цих країнах однакові. Причина цього одна – небажання сплачувати мито, ПДВ при перетині митного кордону, оскільки розмір таких платежів є досить значним.

Виходячи з даних табл. Є. 1 додатка Є та таблиці 4.16, можна припустити, що в Україні є досить поширеним таке явище, як контрабандний імпорт товарів, або, можливо, інші схеми, які впливають на зменшення виконання податкового зобов'язання імпортером (заниження митної вартості, маніпуляція з товарним класифікатором, ввіз через спеціальні зони тощо).

[37] *Згідно з індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), у 2010 році Україна посіла 134 місце, а Росія 154 із 178 зазначених країн.*

З метою оцінки масштабів невідповідності задекларованих і фактичних обсягів товарного імпорту в Україну застосуємо метод «дзеркальної» статистики. Результат аналізу наведений в табл. Є. 2 додатка Є. Отримані цифри підтверджують наші попередні теоретичні припущення. Темпи зростання товарного імпорту в Україну як задекларованого торговельними партнерами України (стовпчик 2), так і офіційного (стовпчик 3) постійно збільшувалися (до 2009 року в середньому на 131 % і 129 % відповідно). Разом із такою тенденцією збільшувався і обсяг різниці в даних (стовпчик 6), але більшими темпами – до 2009 року на 166 %.

У грошовому еквіваленті така різниця, наприклад у 2008 році, становила 11,2 млрд. дол США (стовпчик 6). З огляду на загальний обсяг імпорту ця сума є досить суттєвою. А якщо за аналогічний період проаналізувати не фактичне відхилення, а оціночне (стовпчик 5), то вона зростає до майже 19 млрд. дол США. Питома вага розбіжності-нетто в загальному офіційному імпорті товарів також вражає своїми цифрами (стовпчик 8): у 2006 та 2007 році майже чверть від офіційного імпорту не була облікована в Україні.

Необхідно зауважити, що дані, наведені у табл. Ж. 2 додатка Ж не можна вважати повністю точними і вичерпними, зважаючи на причини, визначені на рис. 4.4. Це пояснюється тим, що частина цих причин є об'єктивними і не спричиняє цілеспрямованого негативного впливу на процеси зовнішньої торгівлі і функціонування національної економіки в цілому.

Але масштаб таких сум не дозволяє «списати» всю різницю на неточність методології обліку чи на те, що імпортований товар перебуває в дорозі чи в процесі транспортування перепродується агенту іншої країни.

З огляду на це необхідно проаналізувати невідповідності по торгових країнах-імпортерах. У зв'язку з об'ємністю відповідного аналізу, використаємо для типового прикладу країну-імпортера з найбільшими темпами зростання зовнішньоторговельних відносин з Україною, а саме Китайську Народну Республіку.

Торговельні відносини України з КНР до 2009 року збільшувалися швидкими темпами. Китайський імпорт є найбільш диверсифікованим як у товарному, так і в ціновому сегментах. Водночас із такою динамікою зростала і невідповідність даних щодо обсягу торговельних відносин між цими країнами. За більшістю товарних позицій китайська статистика обліковує більші обсяги експорту в Україну, ніж Україна обліковує аналогічний імпорт з Китаю. У табл. Є. 3 додатка Є подані найбільші негативні різниці за окремими товарними позиціями: текстиль, готовий одяг текстильний та трикотажний, насоси, установки для кондиціонування повітря, різноманітні будівельні матеріали, прилади електропобутові, кольорові телевізори, автомобілі, мотоцикли, велосипеди.

Прямі бюджетні втрати від такої різниці є досить суттєвими, особливо в докризовому 2008 році. За підрахунками автора, тільки по аналізованих укрупнених товарних групах такі втрати оцінювалися в розмірі 827 078,2 тис. дол. США (4 356 386,3 тис. грн). У 2010 році такі втрати оцінюються в розмірі 297 139,5 тис. дол. США (2 357 980,2 тис. грн).

Необхідно зауважити, що такий приклад зовнішньоторговельних взаємовідносин України та КНР є типовим і відображає загальну ситуацію, яка спостерігається і у відносинах з іншими торговими партнерами (Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, Туреччина) (див. табл. Є. 4, Є. 5 додатка Є).

Отже, як видно із проведеного аналізу, втрати лише у вигляді несплачених податків є доволі значними, а тому, безперечно, вони здійснюють свій вплив на розвиток економіки та ефективність заходів бюджетно-податкового регулювання.

Аналіз товарних відносин між Україною та її основними країнами-імпортерами засвідчив, що найбільші невідповідності в даних статистики спостерігаються за такими групами товарів: вироби зі шкіри, одяг трикотажний та текстильний, взуття, пральні машини, холодильники, побутова електротехніка, кондиціонери, ПЕОМ, кольорові телевізори, мобільні телефони, годинники, меблі. За цими групами товарів виявлені і найбільші втрати бюджету від недонадходження податків при їх імпорті.

Вітчизняна економічна політика нині формується так, щоб максимально захистити та підтримати галузі промисловості, які є пріоритетними або переживають кризу. До таких галузей входить і вітчизняна легка промисловість, розвиток якої держава намагається стимулювати звільнивши від оподаткування терміном на 10 років за умови інвестування звільнених коштів у розширення та модернізацію виробництва. З огляду на важливість легкої промисловості в структурі національної економіки доцільно буде дослідити вплив значних обсягів імпорту продукції легкої промисловості на динаміку розвитку відповідної галузі в Україні.

Необхідно зазначити, що легка промисловість в Україні переживає, можливо, найбільшу та найдовшу кризу порівняно з іншими видами економічної діяльності в Україні. За даними Держкомстату України, обсяги виробництва продукції легкої промисловості з року в рік різко скорочувалися (за винятком шкарпеток, спіднього трикотажу, взуття тощо, див. табл. Є. 6 дод. Є). За окремими товарними позиціями, обсяг виробництва у 2010 порівняно з 2003 роком зменшився удвічі, а то і втричі, це при тому, що виробництво основних видів промислової продукції у 2010 році зросло на 31,9 % порівняно з 2003 роком.

Із зазначеного вище видно, що ситуація у даній галузі є дійсно складною незважаючи на те, що потенціал легкої промисловості України є значним (велика ємність внутрішнього споживчого ринку, наявність власного ресурсного та кадрового забезпечення, високий розмір доданої вартості, низька енергоємність виробництва, відносно низький рівень забруднення навколишнього природного середовища).

Причин такому падінню обсягів виробництва багато, однією з основних є неофіційний імпорт, який заполонив споживчий ринок дешевим і, в більшості випадків, неякісним товаром. В умовах, коли товар ввозиться без сплати мита, податків, конкурувати вітчизняному виробнику з закордонними складно.

Так, найбільшими імпортерами в Україну продукції легкої промисловості є дві групи країн:

– з дешевим імпортом (Китай, Туреччина, Польща);

– з дорогим імпортом (Італія, Німеччина, Франція, Бельгія, Великобританія).

У загальному підсумку, за проаналізованими 4-ма товарними позиціями, нелегальний імпорт в Україну становив: у 2008 році – 1 600 477,3 тис. дол. США (8 430 034,0 тис. грн); у 2009 – 1 198 948,1 тис. дол. США (9 341 244 4 тис. грн); у 2010 – 1 071 776,6 тис. дол. США (8 505 190,4 тис. грн) (див. табл. Є. 7-Є. 9 дод. Є). Проте, за даними Державного комітету статистики України, вітчизняні підприємства легкої промисловості реалізували продукції легкої промисловості у 2008 році на суму 8 201,5 млн грн, у 2009 – 7 511,9 млн грн, у 2010 – 8 529,7 – млн. грн. Тобто обсяги нелегального імпорту товарів легкої промисловості прирівнюються до обсягу їх офіційної реалізації в Україні.

Як видно з проведеного дослідження, на обсяги незаконного імпорту товарів легкої промисловості впливає декілька факторів:

1. Митна вартість товару. Як показують наші розрахунки, в тих країнах де митна вартість[38] низька (Китай, Туреччина, Угорщина), спостерігається і найвищий коефіцієнт розбіжності по імпорту, а в тих країнах, де митна вартість є на порядок вищою (Італія, Німеччина, Франція, Бельгія, Великобританія), коефіцієнт розбіжності є найнижчим. Використовуючи переваги дешевого імпорту та близьке територіальне розміщення країни-імпортера (Туреччина), більшість дорого імпорту фактично приходить в Україну з Італії, Німеччини, Франції, Бельгії, Великобританії, а юридично такі операції оформляють через країни, де митна вартість є досить низькою. Враховуючи те, що Туреччина знаходиться територіально ближче до України (ніж, наприклад, Китай), то більша частина європейського імпорту проходить в Україну (документально) саме через цю країну.

2. Розмір мита. Практично з усіх груп товарів, які імпортуються в Україну, товари легкої промисловості обкладаються митом за найбільшими ставками. Високий розмір ставок мита, який передбачав захист національного товаровиробника, спричинив зворотний ефект – більшість імпорту потрапила на ринки України за незаконними схемами. Економія імпортерів на таких схемах (враховуючи розмір хабарів) виявилася такою великою, що навіть зменшення митних тарифів, після приєднання України до СОТ, не призвело до легалізації імпорту.

Як видно з даних таблиці 4.17, динаміка митних ставок за товарами легкої промисловості є досить волатильною. Уряд приймав нестандартні, ризикові рішення, мабуть, на вимогу виробників, і підвищував ставки мита навіть не вважаючи на вступ України до СОТ (2008 та 2009 рр. за винятком товарної позиції «Взуття»). Нестандартність рішення пояснюється тим, що середній розмір митної став-

[38] *У наших розрахунках для визначення митної вартості було обрано ті товари, питома вага яких у загальній товарній позиції є найвищою. Митна вартість визначалася на основі даних Держкомстату України щодо загальної вартості імпорту та їх кількісних показників (штуки, кг, пари тощо).*

ки щороку зменшувався з 11,76 % у 1997 р. до 4,83 % у 2010 р., а ризиковість проявлялася в тому, що країни члени СОТ могли поставити питання про виключення України з цієї організації.

Таблиця 4.17

Динаміка та розмір ставок мита в митному тарифі України (за окремими товарними позиціями), %*

Роки / Товарна позиція	1995	1997	2002	2006	2008	2009	2010
Одяг трикотажний	28,28	26,21	11,89	11,43	23,30	23,39	11,37
Одяг текстильний	29,78	32,00	12,05	11,57	16,57	15,33	11,52
Інші готові текстильні вироби	14,46	21,54	9,78	9,59	24,04	24,04	9,43
Взуття	15,0	24,68	20,71	10,00	10,00	10,00	10,00
Середній розмір ставки мита за митним тарифом України	*7,52*	*11,76*	*7,55*	*5,55*	*7,07*	*6,01*	*4,83*

**Джерело: розраховано автором за даними Митного тарифу України.*

Протекціоністські заходи щодо легкої промисловості України призвели до величезних втрат як самої галузі, бюджету, так і суспільства в цілому, оскільки галузь з великою історією фактично зникла з економічної карти країни.

3. Прибутковість імпортерів. З усіх інших розглянутих груп товарів, товари легкої промисловості є найбільш популярними серед імпортерів у сегменті незаконного ввозу. Такий факт можна пояснити лише прибутковістю від імпорту. Без детального аналізу реальних фінансово-економічних показників і фінансової звітності імпортерів визначити рівень прибутковості складно. Приблизний рівень прибутковості можна визначити за допомогою даних Державної служби статистики України стосовно імпорту окремих видів товарів за країнами світу[39]. Як показують наші розрахунки, наприклад, щодо шкіряного взуття (див. табл. Є. 10 дод. Є), митна вартість однієї пари в середньому за країнами-імпортерами становить 10,7 дол./пара та коливається в межах від 8,4 дол/пара китайського виробництва до 242,9 дол/пара французького виробництва. Якщо порівняти таку митну вартість шкіряного взуття з їх вартістю в торгових мережах України, то можна зрозуміти, який рівень явної прибутковості отримують імпортери цих товарів. А якщо врахувати несплату належних податків і зборів при такому імпорті і пільговий режим оподаткування (спрощена система) при реалізації аналізованих товарів кінцевому споживачеві, то рівень неявної прибутковості є ще більшим. Такий поверхневий аналіз дає відповідь на питання – чому за кордоном вартість текстильних виробів нижча ніж в Україні, при тому що рівень оподаткування в цих країнах є вищим.

Припущення стосовно того, що на розвиток легкої промисловості найбільше впливає тіньовий імпорт, підтверджується ще й тим фактом, що окремі підприє-

[39] *У даному розділі статистики зазначається кількість і вартість імпортованих товарів у розрізі товарних позицій. Виходячи з таких офіційних даних, можна визначити митну вартість аналізованих товарів унаслідок співвідношення вартості імпортованих товарів до їх фізичної кількості (обсягу), залежно від одиниць виміру.*

мства, за деякими оцінками – 90 % усіх підприємств легпрому[40] працюють не як прямі експортери, а як посередники – за давальницькими схемами: в Україну поставляють: покрій, тканину, фурнітури, нитки, а Україна поставляє під чужим брендом готову високоякісну, технологічно-працемістку продукцію, яка за кордоном продається набагато дорожче. Такі підприємства в давальницьких схемах знаходять єдиний шлях - зберегти свої виробничі потужності, колектив, практичні навички і демонструють, що за всіх інших рівних умов їх продукція є конкурентоспроможною та користується попитом у європейських споживачів. Але на внутрішньому ринку України таких рівних умов, на жаль, немає.

Дані нелегального імпорту товарів легкої промисловості і їх виробництва в Україні важко порівняти між собою. Фактично, обсяги імпортованої продукції легкої промисловості є настільки значними, що у забезпеченні внутрішніх потреб у цих товарах і послугах вітчизняна легка промисловість відіграє дуже незначну роль. У такій ситуації постає питання про те, чи дійсно механізми бюджетно-податкового стимулювання[41] зможуть дати відчутний ефект і бути каталізатором розвитку відповідних галузей економіки.

Отже, проаналізувавши окремі аспекти митно-тарифної політики України, можна з високою вірогідністю стверджувати, що в умовах глобалізації світової економічної системи вона має значний вплив на функціонування національної економічної системи в цілому та ефективність заходів бюджетно-податкової підтримки окремих видів економічної діяльності зокрема.

1. Бюджетна резолюція на 2012 р., схвалена Постановою Верховної Ради України від 13 травня 2011 року № 3358-VI, передбачає серед пріоритетних завдань податкової політики вжиття комплексу заходів з протидії заниженню митної вартості імпортованих товарів. Дане завдання є актуальним, що підтверджують результати нашого дослідження. На показники економічної діяльності впливає не лише рівень розвитку якісно-цінових показників продукції суміжних галузей, а й рівень заміщення продукції імпортом. Як виявлено під час проведеного аналізу, за багатьма товарними позиціями реальна відкритість економіки України значно перевищує офіційну за рахунок нелегального імпорту. Це веде до зниження ефективності фіскальних стимулів, оскільки підприємства, навіть отримавши стимули, втрачають ринки збуту, а отже, не можуть розвивати виробництво. Тому важливим фактором підвищення ефективності бюджетно-податкової політики є вдосконалення митно-тарифного регулювання через підвищення прозорості, відповідальності та контролю в митних органах і лібералізації митної політики через зменшення фіскального навантаження на зовнішньоекономічні операції. Існують

[40] *Бездітко Ю. М. Оцінка стану функціонування підприємств у галузі легкої промисловості Херсонської області / Ю. М. Бездітко, Г. О. Земська // Проблеми легкої і текстильної промисловості України. – 2010. – №1(16). – С. 166–170.*

[41] *Так, у Податковому кодексі України (абзац «б» п. 17 підрозділ 4 розділу XX) надається пільга з звільнення прибутку, отриманого від основної діяльності підприємств легкої промисловості, але враховуючи обсяги тіньового імпорту продукції легкої промисловості (див. табл. [illegible]), така пільга явно не досягне своєї мети.*

навіть кількісні припущення щодо такого зменшення. Так, виходячи з результатів дослідження, В. Мартинюк робить висновок, що фіскальний тиск на зовнішньоекономічні операції необхідно зменшувати на 28 % [42].

2. Вплив митно-тарифної політики на національну економіку проявляється у наступних аспектах:

– в умовах конвергенції світогосподарських зв'язків національні економічні системи країн повинні бути адаптованими до проведення активних зовнішньоекономічних операцій, основним механізмом здійснення яких є митно-тарифна політика;

– з огляду на значну імпортозалежність української економіки, митно-тарифна політика є основним захисним інструментом, що, з одного боку, повинен захищати національного виробника, усуваючи диспропорції в економіці, а з іншого, зважаючи на постійно зростаючий обсяг зовнішньоекономічних операцій, – бути одним із важливих джерел наповнення державного бюджету;

– системний вплив експортно-імпортних операцій на всі сектори національної економіки зумовлює необхідність чітко відобразити такі операції у національній статистиці з метою об'єктивного оцінювання участі країни в процесах міжнародної торгівлі;

– об'єктивне відображення зовнішньоекономічної статистики є важливою передумовою ефективного макроекономічного планування і прогнозування.

3. За результатами проведеного аналізу, можна з упевненістю стверджувати, що в умовах сучасної митно-тарифної політики послаблюється вплив на економіку бюджетно-податкових важелів. Причинами цього можна визначити:

- непрозорість і необ'єктивність митно-тарифної політики в Україні, наслідком чого є здійснення значних обсягів експортно-імпортних операцій, які не відображено в офіційній статистиці зовнішньої торгівлі;

- значний обсяг прихованого імпорту дешевої і низькоякісної продукції зводить нанівець економічні реформи, спрямовані на захист національного виробника у стратегічних секторах економіки. Така ситуація виникає внаслідок того, що в деяких галузях економіки (приклад, у легкій промисловості) обсяги імпорту (у тому числі прихованого) є неспівмірно більшими порівняно з обсягами національного виробництва. У зв'язку з цим, бюджетно-податкове стимулювання даних галузей у таких умовах не призводить до пришвидшення їх економічного розвитку, а спричиняє лише бюджетні втрати;

– у результаті деструктивного впливу митно-тарифної політики на бюджетно-податкове стимулювання економіки не можна об'єктивно спрогнозувати наслідки впливу останнього на економічних суб'єктів, а тому важко оцінити їх ефективність.

При визначенні стратегії державної підтримки національної економіки України потрібно насамперед ураховувати не офіційний, а реальний обсяг реалізації вітчиз-

[42] *Мартинюк В. П. Фінансові аспекти розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України : [монографія] / В. П. Мартинюк. – К. : Кондор, 2011. – 326 с.*

няних та іноземних товарів на внутрішньому ринку; визначити їх обсяги, цінову конкурентоспроможність, якість. Тільки після детального вивчення таких аспектів можна приймати рішення щодо запровадження бюджетно-податкового стимулювання. У випадку надмірного неофіційного товарного імпорту з окремих видів економічної діяльності необхідно спочатку провести комплекс заходів з мінімізації незаконного ввезення товарів на митну територію України, і тільки після цього надавати бюджетно-податкові стимули. Тобто бюджетно-податкове стимулювання економіки повинно здійснюватися з урахуванням комплексного впливу митно-тарифної політики на всі сфери національної економіки.

Об'єктивна оцінка ефективності застосування бюджетної підтримки та податкового стимулювання національної економіки може надаватися через механізм ґрунтовних розрахунків, які, як правило, зводяться до економіко-математичного моделювання. Як зазначає В. Вишневський, «Для того щоб встановити, як зміни ефективної ставки податку, в тому числі зумовлені застосуванням податкових пільг, впливають на кінцеві результати господарських процесів, необхідно провести контрольований експеримент. Одна з небагатьох можливостей його проведення – побудова економіко-математичних моделей, які за умови реалістичних вихідних передумов і адекватності використаних методів можуть послужити важливим інструментом для коректної оцінки впливу податкових пільг на діяльність як окремих промислових підприємств, так і промисловості в цілому»[43]. Тому насамперед необхідно вдало описати методику оцінки ефективності бюджетної підтримки та податкового стимулювання.

4.3. Методика оцінки ефективності бюджетної підтримки та податкового стимулювання

Поняття ефективності є одним з центральних в економіці. Предметом економіки, як відомо, є ефективне використання обмежених ресурсів для максимального задоволення потреб споживача. За свідченням Річарда та Пеггі Масгрейвів проблема ефективності в економіці та публічних фінансах була б простою, якби існував лише один споживач. Він би міг дослідити доступні йому ресурси та технології для перетворення цих ресурсів в блага. Знаючи свої вподобання він міг би перейти до виробництва таким чином і в такому асортименті, який би задовольняв його потреби. В цьому випадку він діяв би ефективно. Але в реальному світі все набагато складніше. Економічний процес торкається інтересів не одного, а багатьох споживачів і різні результати відрізняються своїми перерозподільчими наслідками[44]. Зазвичай, економісти переходять до більш вузького та формалізо-

[43] *Налогообложение: теория, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ, НЭП НАН Украины, 2006. – С. 190.*

[44] *Масгрейв Ричард А. Государственные финансы: теория и практика / Масгрейв Пегги Б.; пер. с англ. М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.*

Зміст

ВСТУП.....4

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....11

1.1. Теоретичне об'рунтування державної підтримки суб'єктів господарювання.....11
1.2. Загальна характеристика інструментів бюджетної підтримки національної економіки.....38
1.3. Особливості застосування податкових інструментів стимулювання розвитку національної економіки.....66
1.4. Координація бюджетно-податкової та монетарної політики: макроекономічний аспект.....95

РОЗДІЛ 2. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ.....125

2.1. Світовий досвід фіскального стимулювання національних економік.....125
2.2. Реалізація концепції податкових витрат у системі публічних фінансів зарубіжних країн: теоретичні основи та практичні можливості.....141
2.3. Бюджетно-податкове регулювання економіки в контексті членства України в СОТ.....166

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....195

3.1. Структурні диспропорції економіки України та можливості їх балансування бюджетно-податковими інструментами.....195
3.2. Аналіз стану системи пільгового оподаткування в Україні.....209
3.3. Аналіз бюджетної підтримки реального сектору національної економіки в розрізі видів економічної діяльності.....229

РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....257

4.1. Оцінка впливу бюджетної підтримки та податкового стимулювання на результати діяльності національної економіки України.....257
4.2. Вплив експортно-імпортних операцій на ефективність державної підтримки реального сектору економіки України.....273

4.3. Методика оцінки ефективності бюджетної підтримки та податкового стимулювання.....300
4.4. Оцінка ефективності застосування податкових пільг і бюджетних субсидій у реальному секторі національної економіки України.....312

РОЗДІЛ 5. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ ТА ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....325

5.1. Застосування бюджетно-податкових інструментів в умовах циклічності розвитку економіки.....325
5.2. Фінансова підтримка освіти та науки, її вплив на розвиток економіки.....341
5.3. Державна матеріальна підтримка сімей в Україні: проблеми та напрями реформування.....364
5.4. Теоретичні та практичні рекомендації із удосконалення бюджетної підтримки та податкового стимулювання економіки України.....384

ЛІТЕРАТУРА.....403

ДОДАТКИ.....421

ПЕРЕЛІК ТАБЛИЦЬ.....508

ПЕРЕЛІК РИСУНКІВ.....519

Contents

INTRODUCTION.....4

CHAPTER 1. THEORETICAL BASICS OF GOVERNMENT SUPPORT OF NATIONAL ECONOMY.....11

1.1. The theoretical justification for government support of business entities.....11
1.2. General characteristics of budget support of the national economy.....38
1.3. Specifics of application tax tools to stimulate the development of national economy.....66
1.4. Coordination of fiscal and monetary policy: macroeconomic aspects.....95

CHAPTER 2. FOREIGN EXPERIENCE OF APPLYING FISCAL INSTRUMENTS FOR STIMULATING ECONOMIC ACTIVITY.....125

2.1. World experience of fiscal stimulation of national economies.....125
2.2. Implementation the concept of tax expenditures in the system of public finance in foreign countries: theoretical foundations and practical opportunities.....141
2.3. Budget and tax regulation of the economy in the context of Ukraine's WTO membership.....166

CHAPTER 3. ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND STRUCTURE OF BUDGET SUPPORT AND TAX INCENTIVES FOR NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....195

3.1. Structural imbalances of economy of Ukraine and the possibilities of balancing by means of fiscal instruments.....195
3.2. Analysis of tax benefits system in Ukraine.....209
3.3. Analysis of budget support the real sector of national economy in terms of economic activities.....229

CHAPTER 4. ASSESSMENT EFFICIENCY OF BUDGET SUPPORT AND TAX STIMULATION FOR REAL SECTOR OF NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....257

4.1. Assesment impacts of budget support and tax incentives on the performance of the national economy of Ukraine.....257
4.2. Impact of export-import operations on the efficiency of state support of real sector of economy of Ukraine.....273
4.3. Methods of evaluating the effectiveness of budget support and tax incentives.....300
4.4. Assesment the effectiveness of tax benefits and budget subsidies in the real sector of national economy of Ukraine.....312

CHAPTER 5. THE WAYS OF INCREASING BUDGET SUPPORT AND TAX STIMULATION EFFICIENCY IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....325

5.1. The application of fiscal instruments in a cyclical economy.....325
5.2. Financial support for education and science and its impact on economic development.....341
5.3. State financial support of families in Ukraine: challenges and directions for reforms.....364
5.4. Strategic guidelines for improving the budgetary support and tax incentives of the national economy of Ukraine.....384

REFFERENCES.....403

APPENDICES.....421

LIST OF TABLES.....508

LIST OF FIGURES.....519