

ДЕРЖАВНА НАВЧАЛЬНО-НАУКОВА УСТАНОВА
“АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ”

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
УДОСКОНАЛЕННЯ
ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Київ
ДННУ “Академія фінансового управління”
2013

УДК 336.22.025.12(477)
ББК 65.9(4Укр)261.4
А43

Авторський колектив:

Л. Л. Тарангул, С. С. Гасанов, Л. Л. Баланюк, Є. В. Бридун, Ю. В. Даниленко, А. І. Зубрицький, Г. М. Калач, Ю. М. Коваленко, Л. М. Кострач, Я. В. Котляревський, В. П. Левченко, Н. П. Мацелюх, Н. В. Новицька, В. І. Ночвай, С. В. Онишко, Т. В. Паєнтко, М. І. Рудая, М. В. Рябокiнь, Д. М. Серебрянський, О. М. Смирнова, О. М. Сохацька, О. М. Унінець, В. П. Унінець-Ходаківська

Рецензенти:

І. О. Лютий – доктор економічних наук, професор;
В. І. Міщенко – доктор економічних наук, професор;
В. П. Кудряшов – доктор економічних наук, професор

Рекомендовано до друку

*Вченою радою Державної навчально-наукової установи
“Академія фінансового управління”
(протокол № 8 від 12 липня 2013 р.)*

Актуальні проблеми удосконалення податкового регулювання / Л. Л. Тарангул, С. С. Гасанов, Л. Л. Баланюк та ін. – К. : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2013. – 526 с.

ISBN 978-966-2380-76-7

У монографії детально проаналізовано такі сфери податкового регулювання: оподаткування фінансового сектору та стягнення ресурсних і екологічних платежів. У першій частині висвітлено актуальність державного регулювання діяльності фінансового сектору в контексті соціально-економічного розвитку України. У другій частині видання обґрунтовано необхідність підвищення фіскальної й екологічної ефективності природно-ресурсних платежів з огляду на їх важливість як джерела формування фінансових ресурсів держави.

Для науковців, працівників органів державної влади, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також фахівців у сфері податків.

УДК 336.22.025.12(477)
ББК 65.9(4Укр)261.4

ISBN 978-966-2380-76-7

© Автори, 2013
© ДННУ “Академія фінансового управління”, 2013

ЗМІСТ

Вступ.....	5
------------	---

ЧАСТИНА I

Розділ 1. Етапи розвитку світових фінансів як основа формування фінансової політики.....	12
---	-----------

Розділ 2. Місце і значення фінансового сектору в забезпеченні системних трансформаційних процесів у національних економіках	26
--	-----------

Розділ 3. Принципи оподаткування та специфіка їх реалізації в окремих країнах	74
--	-----------

Розділ 4. Теоретико-методологічні підходи до оподаткування фінансового сектору України	87
---	-----------

Розділ 5. Досвід системи оподаткування фінансових операцій в Європейському Союзі	115
---	------------

Розділ 6. Оподаткування банківських установ у контексті новацій податкового законодавства України	158
--	------------

Розділ 7. Оподаткування небанківського сегмента фінансового сектору України.....	182
---	------------

Розділ 8. Використання податкових механізмів у вчиненні протиправних діянь суб'єктами фінансового сектору та протидія такому вчиненню	246
--	------------

Розділ 9. Основні напрями удосконалення оподаткування фінансового сектору в контексті зарубіжної та вітчизняної практики	260
---	------------

Висновки до частини I	306
-----------------------------	-----

Список використаних джерел до частини I	315
---	-----

ЧАСТИНА II

Розділ 10. Теоретико-методологічні основи оподаткування використання природно-ресурсного потенціалу	336
Розділ 11. Зарубіжний досвід застосування природно-ресурсних платежів	367
Розділ 12. Аналіз та оцінка результативності справляння природно-ресурсних платежів в Україні	414
Розділ 13. Основні положення реформування природно-ресурсних платежів у контексті вдосконалення норм Податкового кодексу України	461
Висновки до частини II	505
Список використаних джерел до частини II	516

Необхідність системних трансформаційних процесів у всіх сферах суспільного життя, зокрема у національній економіці, що чітко проявилася в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, вкотре засвідчила обмежене використання потенціалу державного регулювання. На сучасному етапі найважливішими є саме фінансові важелі такого регулювання. Як свідчить світова практика, з комплексу цих важелів особливо виокремлюються податкові.

У пропонованій науковій монографії детально проаналізовано дві сфери податкового регулювання – оподаткування фінансового сектору та стягнення ресурсних і екологічних платежів.

Перша частина монографії присвячена податковому регулюванню розвитку фінансового сектору, неналежна увага до проблематики якого справедливо вважається першопричиною складних проблем, що виникли у суспільних відносинах практично в усіх країнах світу. Подальший відрив цього сектору від реальної економіки посилив негативне ставлення учасників ринкових відносин до забезпечення його ефективного функціонування та актуалізував потребу в проведенні активної політики регулювання з використанням сукупності важелів та інструментів, наявних в арсеналі держави, серед яких особливе місце належить податковим інструментам.

Недосконале правове середовище, покликане регулювати діяльність на фінансовому ринку, вади державного регулювання призвели до недостатньої ефективності фінансового сектору, уповільнили процеси його розбудови, зумовили фрагментарність розвитку, тінізацію, а також непередбачуваний вплив капіталу з країни за кордон.

Розподілення державного регулювання і нагляду, у свою чергу, ускладнює застосування комплексного підходу до розвитку фінансового сектору як цілісної системи й не дає змоги забезпечити ефективний контроль за діяльністю кінцевих власників та консолідований нагляд за професій-

ними учасниками різних сегментів цього сектору. Чинна правова база та недосконалість нагляду не забезпечують ефективної протидії маніпулюванню цінами та незаконному використанню інсайдерської інформації. Невизначеність щодо шляхів та меж саморегулювання, з одного боку, призводить до невиправданого втручання держави в ринкові процеси, а з другого – не дає можливості залучити до ефективної розбудови фінансового сектору інтелектуальні та організаційні ресурси професійних об'єднань його учасників.

Розвиток фінансового сектору гальмується низькою капіталізацією фінансових установ, що є серйозним бар'єром для забезпечення реального сектору вітчизняної економіки довгостроковими фінансовими ресурсами, а недокапіталізованість страхових компаній унеможлиблює страхування масштабних ризиків, зокрема в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах, стримує розвиток аграрного і медичного страхування.

Інвестиційні можливості фінансових установ обмежуються дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів фінансових інструментів. Нерозвинутість окремих сегментів фінансового сектору, зокрема інститутів спільного інвестування, страхування життя, недержавної пенсійної системи та довірчого управління, не дає можливості повною мірою залучати заощадження домашніх господарств до інвестиційного процесу. Цьому також заважають відсутність дієвих механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності громадян та недоліки чинного законодавства.

Один із суттєвих чинників, що негативно впливає на розвиток ринку загалом, – низька транспарентність державних регуляторних органів та інформаційна закритість фінансових установ, зокрема брак інформації щодо результатів їх діяльності та послуг, які вони надають. Наявні законодавчі вимоги й процедури розкриття інформації не повною мірою відповідають міжнародно визнаним стандартам і потребам інвесторів і споживачів фінансових послуг, не дають змоги якісно оцінити рівень надійності, кредитоспроможності та фінансової стійкості операторів ринку. Цьому заважають і нерозвинутість системи рейтингових оцінок і монополізм на ринку вітчизняних рейтингових послуг, відсутність практики оцінювання та поширення інформації щодо результативності інвестиційної діяльності компаній з управління активами й інституційних інвесторів.

Фіскальна політика є одним із найпотужніших інструментів макроекономічного регулювання. Так, у Європейському парламенті детально обговорювалися питання, пов'язані з оподаткуванням фінансового сектору. Зокрема, постанова від 10 березня 2010 р. закликала Комісію і Раду проаналізувати, яким чином податок на фінансові операції може бути використаний для фінансування спільних заходів з метою розвитку та допомоги країнам,

що розвиваються. Деякі держави-члени вже вжили заходів щодо банківського оподаткування.

Такі дебати не обмежуються Європейським Союзом. Ці питання відображають глобальний і системний характер фінансової кризи та її наслідків. У країнах G-20 також відбулися дискусії про нові форми оподаткування, однак консенсусу щодо додаткових податкових інструментів не сформовано.

Оптимальний податковий механізм особливо важливий для трансформаційної економіки загалом та фінансового сектору зокрема: з одного боку, з огляду на потребу в підвищенні ролі держави, з другого – через становлення багатьох суб'єктів господарювання у результаті структурних змін в економіці та необхідності переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Оподаткування фінансового сектору по-різному впливає не лише на фінансові установи, а й через фінансовий механізм – на державні фінанси та всю економічну систему. На користь такого висновку свідчать дослідження Європейської комісії, яка розглядає три основні аргументи, що підтверджують доцільність такого оподаткування.

По-перше, реформи в оподаткуванні великого фінансового сектору сприятимуть підвищенню ефективності й стабільності фінансових ринків та зниженню їх волатильності, а також запобігають негативному впливу надмірних ризиків. Додаткові податки також опосередковано можуть сприяти підвищенню рівня стабільності фінансового сектору, застеретти його від вжиття певних ризикованих заходів.

По-друге, фінансовий сектор розглядається як відповідальний за виникнення і масштаби фінансово-економічної кризи та її негативний вплив на рівень державного боргу в усьому світі. Додаткові податки можуть бути виправдані тим, що певні уряди надавали істотну підтримку галузі в період кризи і, отже, вона повинна приймати адекватні рішення. Роблячи внесок у фіскальну консолідацію та залучення допоміжних ресурсів, а також підвищення економічної ефективності нових фінансових податків, сектор може допомогти у створенні умов для стійкішого зростання, як передбачено в Європейській стратегії – 2020.

По-третє, більшість фінансових послуг в ЄС звільняється від обкладення податком на додану вартість. Причина в тому, що на значну частину доходів фінансових послуг є маржа, а отже, її складно оподатковувати відповідно до чинних систем справляння ПДВ.

В Україні вплив оподаткування на функціонування фінансового сектору як на практичному, так і на теоретичному рівні залишається недостатньо дослідженим. Зокрема, особливої уваги потребує вивчення досвіду зарубіжних країн з метою його використання та на цій підставі обґрунтування необхідних змін до чинного законодавства.

У зв'язку з цим наукова проблематика, розкрита в першій частині монографії, є актуальною у контексті як процесів трансформації фінансового сектору, так і соціально-економічного розвитку економіки України в цілому.

Одним зі стратегічних орієнтирів реформи податкової системи є перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – праці й капіталу – на ресурсні й екологічні платежі. Друга частина монографії присвячена саме трансформації системи оподаткування використання природно-ресурсного потенціалу в напрямі вилучення ресурсної ренти та оподаткування еколого-деструктивної діяльності з метою підвищення фіскальної ефективності та водночас забезпечення належного рівня регулювання екологічної ситуації.

Для України надзвичайно актуальною є проблема побудови ефективної податкової системи, що забезпечує вилучення на користь держави ресурсної ренти, накопичуваної при видобутку мінеральних ресурсів. Специфіка податкових інструментів, застосовуваних для вилучення такої ренти, полягає в тому, що, з одного боку, держава повинна максимізувати фінансові надходження (податки, збори і т. ін.) від багатства надр, а з другого – збирати податки з доходу на капітал (чи працю), використані при виробництві ресурсів. Таке подвійне завдання має відобразитися в податковій системі, побудованій таким чином, щоб і забезпечувати отримання державою відповідних рентних доходів, і створювати достатні стимули для інвестицій. Водночас за допомогою таких еколого-економічних інструментів, як платежі за природокористування, держава повинна забезпечувати ефективне використання ресурсів. Отже, завдання податкової системи щодо видобувної промисловості полягає в отриманні державою плати за природні ресурси, що їй належать, та розподіленні доходів від експлуатації надр так, щоб сприяти стійкому економічному зростанню, одержанню довгострокового прибутку, раціональному використанню природних ресурсів. Як показує аналіз, система оподаткування видобувної промисловості, сформована в Україні, є не досить ефективною в контексті досягнення зазначених цілей.

За багатством мінерально-сировинних ресурсів Україна є однією з провідних країн: її частка у світовому видобутку корисних копалин становить близько 1 %. Натомість, якщо зіставити обсяг отриманих підприємствами цього виду економічної діяльності податкових пільг і прямих бюджетних видатків зі сплаченими ними податками, то з'ясується, що понад половина податків "повертається" на підприємства, відповідно податкове навантаження на видобувну промисловість послаблюється порівняно з іншими галузями. Це спричиняє ситуацію, коли значна частина ресурсної ренти залишається на підприємствах, які використовують її недостатньо ефективно.

За наявності такої потужної мінерально-сировинної бази платежі за користування надрами повинні бути вагомим джерелом надходжень до бюджету. Світова практика свідчить, що ці платежі можуть встановлюватися на досить високому рівні й відігравати істотну регулюючу роль за умови, що вони збалансовані в межах системи оподаткування. В Україні платежі за користування надрами є на дуже низькому рівні протягом всього періоду їх існування (менше 1 % ВВП), питома вага плати за користування надрами в обсягах реалізованої продукції видобувної промисловості дорівнює менше 2 %, що свідчить про низький рівень виконання фіскальної та регулюючої функції цим податком.

З огляду на викладене підвищення фіскальної та екологічної ефективності природно-ресурсних платежів є надзвичайно актуальним завданням як із теоретичної точки зору, так і зважаючи на практичну значущість цієї системи для майбутнього країни.

ЧАСТИНА I

ЕТАПИ РОЗВИТКУ СВІТОВИХ ФІНАНСІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

Системна криза суспільних відносин, що охопила в кінці першого десятиріччя ХХІ ст. світову спільноту, гостро поставила питання про необхідність пошуку джерел модернізації фінансового сектору. Цілком зрозуміло, що осторонь цих процесів не можуть стояти й фінанси. Діалектика розвитку сучасних фінансів свідчить, що їх внесок у створення доданої вартості може бути дуже суттєвим.

Проте не менш очевидною є спроможність сфери фінансів не лише генерувати, але й поглинати фінансові ресурси, тобто виробляти “від’ємну” додану вартість. На жаль, в Україні роль фінансів у створенні конкурентних переваг її національної економіки не завжди конструктивна. За часів незалежності можна навести немало прикладів непродуктивного розвитку фінансових відносин, коли вони створювали саме таку додану вартість. Найбільш яскравим із них є остання фінансова криза, що стала однією з причин і провісником системної кризи суспільного розвитку¹.

Реалізація модернізації фінансового сектору, що потребує адекватної модернізації фінансових потоків, як свідчать результати проведеного дослідження², можлива за умови створення та практичного втілення відповідних фінансової політики та фінансового механізму. Аналіз теоретичних підходів та практики структурних трансформацій засвідчив, що такі трансформації мають забезпечити не лише їх власну ефективність у сферах, у яких вони здійснюються, але й повинні уможливити стійкий розвиток еко-

¹ Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України : монографія / за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2013. – 606 с.

² Там само. – С. 83–95.

номіки в цілому з урахуванням існуючих викликів реальності. Це дає підстави до розгляду фінансової складової, по-перше, як окремої складової середовища, в якому відбуваються структурні трансформації, проблеми і перспективи розвитку якого повинні знаходитися у полі уваги усіх суб'єктів національної економіки з тим, щоб це середовище створювало реальні умови для реалізації стабільної позитивної соціально-економічної динаміки. Підтверджуючи раціональність такого підходу, можна навести твердження, обґрунтованість якого ми повністю поділяємо: "...навіть блискучий, на певний момент часу, стан виробничої підсистеми може бути зруйнований за дуже короткий час, наприклад через кредитно-фінансову підсистему, якщо остання буде виконувати не забезпечуючу роль, а функціонувати самостійно з метою лише накопичення капіталів..."¹

Пошук конкретних форм і методів, що створюють фінансову складову системних економічних трансформацій, неможливий без урахування суттєвих змін впливу фінансів на процеси відтворення. Останні, як буде показано далі, зумовлені кількісним і якісним переходом на новий рівень використання фінансів в економічній системі в межах як окремої держави, так і на світовому рівні. З огляду на зазначене, стає зрозумілою очевидна необхідність наукового переосмислення деяких засадничих ідей розвитку сфери фінансів як у контексті її сутнісних, хоча й невидимих характеристик, та власних об'єктивних законів розвитку, так і тих, що посилені глобалізацією світових фінансів. Відсутність переконливих теоретичних пояснень щодо причин порушення глибинних засад ефективного функціонування фінансів становить першооснову, що перешкоджає прийняттю результативних управлінських рішень у галузі забезпечення ефективності фінансової складової системних економічних трансформацій.

Якщо узагальнено представити діалектику та етапи розвитку світових фінансів (табл. 1.1), то не важко помітити, що з початком ХХІ ст. витіснення основної функції фінансів, саме формування і розподіл грошових потоків іншою функцією – виробництво фіктивної вартості – перетворюється у прогресуючу тенденцію.

У сучасних умовах темпи зростання світових фінансів багатократно перевищують темпи зростання глобального ВВП (рис. 1.1). Значна частина фінансових активів наповнена не економічною, а віртуальною фіктивною вартістю, що підтверджується, зокрема, таким. За останні 25 років обсяги світових фінансових операцій зросли приблизно у 30 разів, тоді як світового ВВП лише втричі². Тільки 2–3 % фінансових операцій припадає на реаль-

¹ Арсентьев М. Экономическая безопасность / М. Арсентьев // Обозреватель. – 1998. – № 5. – С. 9.

² Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К., 2009. – С. 286.

Таблиця 1.1

Діалектика та етапи розвитку фінансів

Період	Основна характеристика
Кінець XIX – початок XX ст.	Створення фінансових ринків, світових фінансових центрів, банківський капітал перетворюється у фінансовий (головне – капітал-власність відмежовується від капіталу-функції)
Кінець 70-х років XX ст.	За допомогою фінансової системи формується структура виробництва і споживання
Кінець 80-х років XX ст.	Фінанси перетворюються у самостійну інфраструктурну галузь – локомотив розвитку
Початок XXI ст.	Прогресує тенденція витіснення основної функції фінансів – формування і розподілу грошових потоків – іншою функцією – виробництво фіктивної вартості (вже у 2004 р. сума всіх видів фінансових активів у 4–5 разів перевищувала обсяги світового ВВП)
XXI ст.	Темпи зростання світових фінансів багатократно перевищують реальний сектор економіки, значна частина фінансових активів наповнена не економічною, а віртуальною фіктивною вартістю

Складено автором.

трлн дол. США

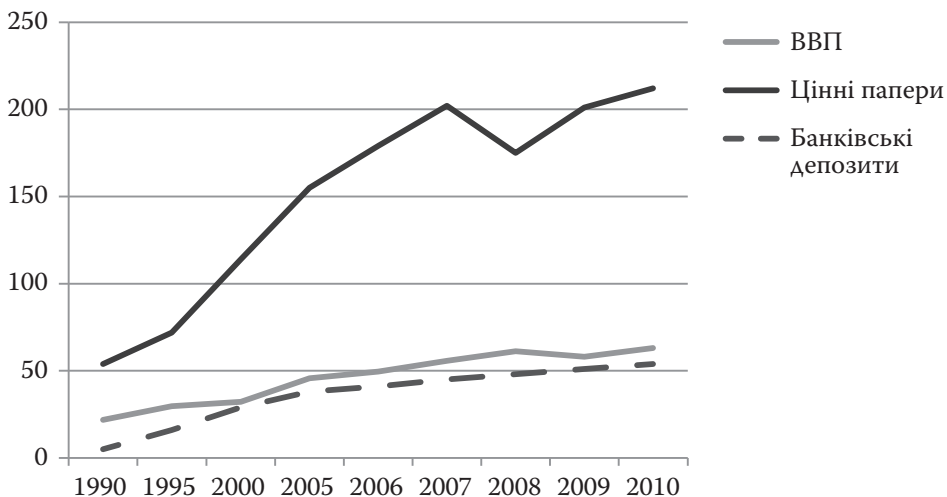


Рис. 1.1. Динаміка зміни обсягів глобального ВВП та фінансових активів світу

Складено за розрахунками автора.

ний сектор, а 97 % – на обслуговування фінансового сектору. Зрозуміло, що вже наведене повинно стати важливим застереженням при визначенні стратегічних орієнтирів фінансової архітектури.

Глобальні фінансові зміни, їх активізація та посилення всеохоплюючого характеру з новою силою актуалізують потребу переоцінки здобутків та прорахунків сучасної фінансової практики з метою розв'язання проблем, обумовлених викликами сучасності та попередження і протистояння негативним наслідкам майбутніх кризових явищ. Останні, як переконує світова економічна думка, є неминучими. Крім того, “сучасні кризи набули складної та непередбачуваної природи, внаслідок чого захист від них та прогнозування подій стають все менш і менш реалістичними”¹.

Слід зазначити, що загальноновизнаний факт реальної економіки про те, що додана вартість як основа суспільного багатства створюється також сферою фінансів, довгий час заперечувався. Це відбувалося, навіть незважаючи на те, що вже в середині 80-х років минулого століття статистика США засвідчила, що майже 15 % їх ВВП було створено у сфері фінансів, у той час як в обробній промисловості – 21,5; добувній – 3,5; сільському господарстві – 2,5 % ВВП. Однак очевидним є й те, що сфера фінансів здатна виробляти також від'ємну додану вартість, тобто стати джерелом кризи, а то й занепаду. Наприклад, стверджується, що в російській економіці здійснені у часи Єльцина – Гайдара реформи у грошовій сфері стали “чорною діркою” для цієї економіки². Це було пов'язано з тим, що сфера грошового обігу внаслідок неефективності її регулювання почала не генерувати, а поглинати ресурси.

Подібні негативні тенденції можна віднайти й у хронології розвитку вітчизняної економіки часів незалежності (наприклад, нерегульована цінова диференціація 1990–1994 рр.). У наступному десятиріччі – спрямування в окремі роки понад 80 % державних запозичень на фінансування дефіциту бюджету, в основі виникнення якого лежав непродуктивний характер використання фінансових ресурсів, а саме: поточні цілі. Це також заходи у сферах: а) монетарної політики, зокрема обмеження грошової маси, що спричинило кризу неплатежів; б) кредитної – стимулювання ринку державного запозичення через покриття резервів коштами, вкладеними в державні цінні папери, знецінення облікової політики НБУ через переважне врахування лише ситуації на кредитному ринку, замість задіяння потенціалу облікової політики; в) валютної – перекося, що призвели до трансмісійних

¹ Моисеев С. Р. Реформа глобальной финансовой архитектуры / С. Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2001. – № 8. – С. 17–24.

² Глобальные финансовые изменения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analysisclub.ru/index.php?page=global&art=28>.

механізмів поповнення грошей в обігу. В останні роки першого десятиріччя поточного століття до неефективних заходів фінансової політики (в цьому випадку не торкаючись неймовірних політичних ризиків) можна віднести їх сукупність, що призвели до розкручування темпів інфляції шляхом надмірного стимулювання внутрішнього попиту (вже у квітні 2008 р. інфляція досягла 30 % порівняно з 17 % на кінець 2007 р.) та збільшення негативного сальдо рахунку поточних операцій.

Фінансова стабільність, що спостерігалася в Україні, була досягнута й продовжувала утримуватися насамперед монетарними методами, хоча й перебувала під постійною загрозою через нестабільність розвитку реального сектору. Йдеться про значну кількість збиткових підприємств (у 2007 р. понад 32 % загальної кількості), високий рівень безробіття (у 2007 р. – 791 тис. осіб проти 126,9 тис. у 1995 р.), зростаючий рівень взаємної дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств (на 01.06.2008 – 622 542 млн грн проти 220 310,9 млн грн у 2002 р.), а також кредиторської (на 01.06.2008 – 731 212,5 млн грн проти 420 421,2 млн грн у 2006 р.).

В умовах, коли світова криза охопила навіть економіки тих країн, які внаслідок недостатньої розвиненості національних фінансових систем не були щільно інтегровані в глобальний фінансовий простір, питання ролі і значення фінансової складової для успішного функціонування національного та світового господарств особливо актуалізувалися. Саме ці питання стали основоположними для прийняття конкретних практичних кроків.

Торкаючись науково-методологічного забезпечення фінансової складової системних економічних перетворень на макрорівні, вихідні теоретичні засади традиційно пов'язуються із такими базовими поняттями, як “фінансова політика”, “фінансова система” і “фінансовий механізм”, оскільки саме відповідно до такої трихотомічної побудови і саме в такій послідовності реалізуються причинно-наслідкові зв'язки динаміки фінансових відносин. Усвідомлення сутності цих понять має вирішальне значення, адже, як зазначається в літературі, якщо в недалекому минулому прогрес пізнання вимірювався практично виключно за сукупністю кінцевих результатів, то сьогодні все більшого значення набуває наукова обґрунтованість початкових етапів дослідження. При цьому специфіка системного дослідження визначається не ускладненням методів аналізу, які можуть навіть спрощуватися, а висуненням нових принципів підходу до об'єкта дослідження, нової орієнтації руху всього дослідження.

Не можна заперечити, що кожне зі згаданих базових понять має власну конкретну дію, спрямовану на досягнення визначених цілей, розв'язує певні завдання й відіграє свою, важливу роль в загальній системі регулювання фінансових відносин, маючи два аспекти взаємодії з нею: з одного боку, є

об'єктом регулювання, а з другого – має здатність впливати на цю систему. Однак особливого значення набуває їх інтегруюча дія, тому що пов'язування системи лише з однією з них залишає поза увагою інші сфери функціонування фінансових відносин. Тільки за умови скоординованої дії окремо існуючих, функціонально своєрідних ланок фінансових відносин можна досягти їх оптимальності і стабільності в задоволенні інтересів суспільства в цілому. Тобто постає необхідність узагальненої концепції упорядкування фінансових відносин й реалізації системного підходу, завдяки яким досягається можливість урахування всіх істотних факторів і взаємозв'язків та інтеграції окремих частин в єдине ціле.

У пошуках відповіді на ці питання важливо звернути увагу на таке. По-перше, на існування теорії розвитку трьох можливих напрямів впливу на формування такої концепції, які слід поєднати: а) енергійний старт каталізатора, коли на основі ланцюгових реакцій підключаються мультиплікативні ефекти. На наш погляд, таким стартом у нашому випадку має стати розроблення науково обґрунтованої державної фінансової політики; б) формування відповідного середовища, що слід вбачати у створенні оптимальної структури фінансової системи; в) злам існуючих механізмів з метою побудови нових, адекватних обраній політиці. На жаль, існують переконливі свідчення тому, що діюча фінансова практика обмежується третім напрямом, крім того, злам чинного механізму відбувається переважно ізольовано від двох попередніх, лише як відповідь на поточні потреби. У підсумку це негативно відображається на розвитку всієї системи регулювання фінансових відносин.

По-друге, крім необхідності відображення об'єктивних та суб'єктивних сторін змісту й реалізації фінансових відносин, не менш важливо врахувати й особливості їх побудови в окремих країнах. Зокрема те, що, наприклад, фінансову політику західна економічна думка практично не виокремлює в самостійну категорію. Натомість використовується поняття “фіскальна політика”, що трактується досить широко: 1) як рішення, що приймаються державними структурами щодо своїх доходів та витрат¹; 2) зміни, що вносяться урядом до порядку здійснення державних витрат і оподаткування, націлені на забезпечення повної зайнятості та неінфляційного національного продукту²; 3) політика уряду у сфері оподаткування і дер-

¹ *Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело. – 1997. – Гл. 28, 29.*

² *Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 1, гл.: 6, 8, 14, 20, Т. 2. – С. 206–209.*

жавних витрат¹. Тобто, фактично, під фіскальною розуміється бюджетно-податкова політика.

Щодо поняття “фінансова система”, то у західній фінансовій науці переважає її розгляд у контексті функціонування фінансового ринку, що включає ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (таких як банки, страхові компанії), фірми, що пропонують фінансові послуги (наприклад, фінансово-консультаційні компанії), та органи, які регулюють діяльність усіх цих установ², на протипагу трактуванню вітчизняними науковцями як сукупності державних фінансів, фінансів суб’єктів господарювання, фінансового ринку і міжнародних фінансів³. Хоча у вітчизняній практиці наявне визначення поняття “фінансова система”, що наближає його до розуміння як фінансового механізму, а саме: “сукупність усіх механізмів, за допомогою яких здійснюється рух фінансових потоків”⁴.

Різномічне й широке трактування сутності поняття “фінансова система”, наділення його інтегруючими властивостями, на нашу думку, з одного боку, стало основою його використання у деяких випадках як комплексного, об’єднуючого щодо різних сторін формування і регулювання фінансових відносин, однак, з другого – одночасно сформувало й застереження щодо правомірності такого використання. Серед останніх те, що при всій різномічності концептуального моделювання комплексного поняття “фінансова система” в ньому жодним чином не відображена фінансова політика, що у кінцевому підсумку постає першою ланкою методологічного ланцюга “фінансова політика” – “фінансова система” – “фінансовий механізм”. Виходячи із загального розуміння, що політика – це сфера взаємодії між окремими соціальними групами, політичними партіями, класами, державними інститутами і суспільством та завжди виражає суть держави, фінансову політику можна розглядати як комплекс дій і заходів держави в межах надання їй функцій та повноважень у сфері фінансів⁵.

¹ Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл ; пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича. – Л., 1991. – С. 19.

² Bodie E. Finance / E. Bodie, R. Merlon. – Prentice Hall, a PESC, 2000. – С. 38.

³ Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 26.

⁴ Міжнародні фінанси / за ред. О. І. Рогача. – К. : Либідь, 2003. – С. 757.

⁵ Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 30.

Разом з тим важливо враховувати й спростування поширеного погляду на політику лише як на владу, що здійснив свого часу Дж. Б'юкенен у Нобелівській лекції “Конституція економічної політики”. Він вважав, що політика є складною системою обміну між індивідами, в якій останні колективно прагнуть досягнення своїх приватних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну¹. Практично це означало вихід поняття “політика” одночасно й на рівень функціонування ринкових суб'єктів. Саме такий підхід є типовим для західних дослідників, однак він знайшов підтримку також у вітчизняних науковців. Зокрема, у “Фінансовому словнику” (3-тє видання) поняття “фінансова політика” було розмежовано на фінансову політику держави і фінансову політику підприємств.

Таким чином, для розуміння поняття “фінансова політика” важливо враховувати, що спектр відносин, що виражаються цим поняттям, не обмежується лише державним рівнем, а характеризує і його інтегруючу функцію. Тому, ставлячи завдання отримати значний результат від функціонування фінансової політики, важливо розрізняти фінансову політику держави, до якої належить “система заходів (законів, адміністративних рішень) у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи та національної економіки загалом та фінансову політику підприємств, що є формою “реалізації фінансової ідеології та стратегії підприємства у розрізі окремих аспектів його фінансової діяльності”².

Для розуміння системи регулювання фінансових відносин у сукупності її складових (фінансова політика, фінансова система, фінансовий механізм тощо) інколи застосовують об'єднуюче поняття “фінансовий простір”. Виходячи з одного із тлумачень терміна “простір” як відсутності яких-небудь обмежень, перешкод у чомусь³, це поняття може вказувати на загальний вектор регулювання фінансових відносин, однак, на нашу думку, саме в просторі світового співтовариства. Щодо відображення органічної взаємодії і взаємообумовленості цих складових, що дають змогу глибше оцінити зміни у фінансових відносинах, пов'язані з об'єктивно виникаючими протиріччями всеохоплюючого характеру та необхідністю їх розв'язання, то найбільш адекватно це може бути забезпечено завдяки використанню поняття “фінансова сфера”.

¹ Б'юкенен Дж. Сочинения. Т. 2 / Дж. Б'юкенен ; пер. с англ. – М., 1999. – С. 187. – (Сер. “Нобелевские лауреаты по экономике”).

² Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., виправл. та допов. – К. : Т-во “Знання”, КОО. – 2000. – С. 357, 360.

³ Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2007. – С. 989.

Згідно з Тлумачним словником, термін “сфера” – це “сукупність умов, середовище, в якому що-небудь відбувається”¹. Саме тому на основі використання поняття “фінансова сфера” фінансові процеси здатні набути внутрішньоєдиних сутнісної характеристики та інституційної основи та, що не менш важливо – перетворитися в активний об’єкт регулювання.

Відштовхуючись від викладеного, сутність комплексного поняття “фінансова сфера”, на наш погляд, полягає у стратегії і тактиці фінансової політики, що в єдності формують науково-методичні, управлінські, інституційні основи цілеспрямованості, послідовності, адекватності й ефективності фінансової системи і фінансового механізму при оптимальному співвідношенні внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на них. Запропоноване визначення засвідчує існування функціональної спорідненості динамічної сукупності трьох взаємопов’язаних ланок і стає концептуальною основою розкриття можливостей їх взаємодії та розв’язання прагматичної проблеми – місця і ролі фінансової складової в економічних трансформаціях.

Зміст ефективної фінансової сфери міститься в площині накопичення нею продуктивного потенціалу, суттєвому підвищенні її значення як фактора економічного зростання та реалізації програмних завдань соціально-економічного розвитку. І це не є простим теоретизуванням не тільки з огляду на існуючі сьогодні неузгодженості у фінансовій сфері, а й зважаючи на прогнози щодо значного підвищення у XXI ст. ролі фінансів у всьому світі. Зокрема, передбачається, що в найближчі два десятиліття у сфері фінансів буде створюватися до 17–20 % світової доданої вартості², а тому надзвичайно важливо, щоб Україна не залишилася осторонь цих процесів, а її фінансова сфера стала джерелом добробуту для її громадян.

Отже, можна сформулювати методологічні засади, в єдності яких зосереджені і проблеми, і пріоритети подальшого розвитку фінансової складової з метою забезпечення системних економічних трансформацій. Вони, на наше переконання, містяться в модернізації інтегрованої дії усіх ланок фінансової сфери як базису ефективного розвитку продуктивних сил, забезпечення суспільного добробуту та належного місця у світовій фінансовій архітектурі.

З огляду на багатовекторність ролі і місця фінансової складової економічних трансформацій стає зрозумілою необхідність чіткого усвідомлення сучасного стану розвитку фінансової сфери та основних чинників, що його

¹ Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2007. – С. 1220.

² Глобальные финансовые изменения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://analysisclub.ru/index.php?page=global&art=28>.

сформували. Для цілей пізнання передумов формування фінансового механізму структурної модернізації економіки та з'ясування можливостей його зворотного впливу на процеси такої модернізації принциповими видаються такі риси національної фінансової сфери.

По-перше, асиметричний характер її розвитку. Це виявилось, зокрема, в однобічному її спрямуванні на поточні проблеми з одночасною недооцінкою процесів нагромадження проблем, що загрожували втраті її рівноважного стану вже в найближчій перспективі. Одна з причин того, що на практиці не повною мірою довелось досягти односпрямованості і взаємоузгодженості процесів стратегії і тактики в розвитку фінансової сфери, полягає в тому, що фінансову політику, яка мала передбачити та забезпечити джерелами фінансування економічні перетворення, раціональний рух грошових потоків між основними суб'єктами господарювання, ефективний розподіл і перерозподіл державних доходів, не вдалось сформуванню як цілісної динамічної та відкритої системи.

Відсутність належної уваги до внутрішніх параметрів, а також динамізму зовнішніх факторів призвели до недостатнього врахування ризиків у процесах розроблення усіх складових “фінансова політика – фінансова система – фінансовий механізм”, зважаючи на суб'єктивність припущень, покладених в основу формування будь-якої політики. Це ставить завдання реалізувати гармонічну узгодженість стабільності з гнучкістю, що визначатиме головні тенденції при формуванні політики та стане передумовою ефективності розроблення конкретних механізмів її реалізації.

По-друге, диспропорціональний тип розвитку фінансової сфери. Йдеться про диспропорції та відмінності щодо світових тенденцій. Якщо у світі прогрес у фінансовій сфері забезпечується переважно розвитком фондового та страхового ринків, то в Україні основне навантаження лягає на банківський сектор. Оскільки можливості розвитку банків за рахунок великих корпоративних клієнтів практично вичерпані, потенціал свого розвитку вони пов'язують із “роздрібним клієнтом”, що досягти за низького платоспроможного рівня населення надзвичайно проблемно. За даними Міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings, кредитування вітчизняними банками приватного сектору тільки за рік (березень 2007 р. – березень 2008 р.) збільшилося на 78 %¹.

Недостатня увага до інституційних чинників відобразилася в тенденції відставання ринку страхових послуг у процесі формування вітчизняної фінансової системи. Якщо у світі страховий ринок посідає одне із найважливіших місць у сфері фінансових послуг, то в Україні активи страховиків, зо-

¹ Новини NEWSru.ua: Fitch [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.newsru.ua.

крема на 01.01.2008, майже у сім разів були меншими, ніж активи банків. Сьогодні можна прогнозувати зміну такої ситуації через втрату в умовах кризи довіри до банків, рівень якої в докризових умовах до страхових компаній зазвичай був значно нижчим порівняно із банківською системою. За даними Міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P), показник потенційних проблемних активів українських банків у березні 2008 р. становив 75 %¹.

До структурних проблем слід додати й недостатні обсяги інвестиційних фондів, відсутність взаємних фондів, нерозвиненість механізмів надання послуг небанківськими фінансовими установами. Такий диспропорціональний тип розвитку фінансової сфери здійснював гальмуючий вплив на процеси розвитку та зрештою генерував наростання в ній кризових явищ.

По-третє, неактивна позиція держави. Йдеться і про відсутність формування національної фінансової політики, і про невизначеність позиції щодо розвитку інших складових фінансової сфери. У країнах із розвинутою економікою держава не лише домінує (наприклад, у США) на фінансовому ринку як його учасник, але, що головне – є потужним рушієм його функціонування і розвитку². У контексті сучасних процесів нагромадження серйозних системних розбіжностей у фінансовій сфері, що здійснюють негативний вплив на всіх учасників ринкових перетворень, вкрай важливим є пошук напрямів оптимізації ролі держави в регулюванні економічних процесів. У їх основі мають бути: втілення фінансовою політикою стратегічних загальнодержавних цілей у кожний конкретний відрізок часу та чітке визначення місця держави у їх вирішенні. Стабільність та передбачуваність будь-якої політики на достатньо тривалих періодах є необхідною. Однак не менш важливо здійснювати її адекватні зміни щодо умов розвитку, в іншому випадку стабільність, як благо, здатна перетворитися у застій. Відповідь на сучасні виклики – це необхідність перетворення фінансової політики у фундаментальний фактор забезпечення нової якості зростання як важливого державного завдання³.

По-четверте, відсутність ендогенних механізмів забезпечення інноваційного розвитку у фінансовій сфері. Це проявилось, зокрема, в недостатності фінансових інновацій, що визначаються як фінансові технології, здат-

¹ Новини NEWSru.ua: Standard & Poor's (S&P) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.newsru.ua.

² Бабенко А. Світовий ринок акцій: сучасний стан та тенденції розвитку / А. Бабенко // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 9–10. – С. 25–30.

³ Онишко С. В. Державні фінанси в системі фундаментальних факторів забезпечення нової якості зростання / С. В. Онишко // Економіст. – 2006. – № 11. – С. 28–31.

ні забезпечити ефективніший перерозподіл фінансових ресурсів, дохідності, ризиків та ліквідності. Так, у світі до ряду найважливіших факторів, що викликали у різні періоди зростання фінансових інновацій в кінці 70-х і 80-х років, входили різке збільшення темпів інфляції та волатильності валютних курсів і технологій, що призвело, наприклад, до зростання контрактів за позабіржовими деривативами усіх типів, зміни вимог державного регулювання щодо достатності капіталу кредитних організацій і якості активів – до появи сек'юрітизованих цінних паперів (ABS)¹. На жаль, в Україні не лише відчувається нестача окремих фінансових інструментів на фінансовому ринку, але й взагалі ринок цінних паперів перебуває на початкових етапах становлення. Сьогодні в лістингу України мало компаній, які постійно торгують акціями, а широкі верстви населення практично не залучені (безпосередньо або через посередників) до інвестиційної діяльності.

Наявна тенденція, що більшість фінансових інновацій належить до групи похідних фінансових інструментів і вони спочатку розповсюджуються на міжнародних ринках, а потім на національних. Однак останнє має місце лише у випадку адекватної державної політики (законодавчої бази, ринкової інфраструктури тощо), що підкреслює необхідність скоординованих дій щодо фінансової сфери загалом. Масові фінансові нововведення сприятимуть зростанню інвестиційного попиту і таким чином – ресурсів економіки, нестача яких обмежує її можливості.

По-п'яте, недосконалість фінансового адміністрування (методи діяльності персоналу з виконання і впровадження нормативних актів) і фінансового менеджменту (управління формуванням і використанням фінансових ресурсів). На думку президента Центру ринкових реформ В. Ланового, в системі управління фінансами “багато адміністративного свавілля, політичного суб'єктивізму, директивного регламентування, непрогнозованості і безвідповідальності”, а дуже мало “владної публічності і відкритості, аналізу і обґрунтування, ринкового збалансування і стабільності”². Про це в кінцевому підсумку свідчить й пропозиція щодо недоцільності існування двох окремих, багато в чому паралельних структур – Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку і Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (сьогодні Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг)³.

¹ *Крылов В. С.* Инновации на финансовых рынках и возможности их применения в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. С. Крылов. – М., 2007. – 21 с.

² Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.egravda.com.ua.

³ *Бабенко А. С.* Держава на фінансовому ринку (на прикладі США) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. С. Бабенко. – К., 2005. – С. 4.

Таким чином, дослідження теоретичних підвалин регулювання фінансових відносин дає можливість констатувати, що в основі необхідної термінологічної бази повинно лежати поняття “фінансова сфера”, виходячи з: 1) продуктивної функції фінансів, що сприяє генерації фінансових ресурсів для подальшого розвитку, передбачає розроблення нових інструментів, що відобразатимуть її перебудову; 2) визнання системного характеру регулювання фінансових відносин; 3) існування об’єктивного ланцюга “фінансова політика – фінансова система – фінансовий механізм”.

Формальний характер координації та синхронізації цілей і дій окремих складових системи регулювання фінансових відносин в Україні чи взагалі їх відсутність призвели до того, що її фінансовій сфері притаманні асиметричний розвиток, диспропорційна структура, що лягли в основу формування її характеру економічного піднесення, за якого досягнення його довготривалості шляхом забезпечення нової якості зростання стало проблематичним. Вони також обумовили й те, що основні фактори, що спровокували загострення кризових явищ в національній економіці, мали не екзогенний, а переважно ендегенний характер.

Пріоритети розбудови й ефективності вітчизняної фінансової сфери містяться у таких площинах: а) її розгляду як моноліту, де всі складові діють синхронно, скоординовано у часі й просторі та підпорядковані досягненню єдиної мети; б) відпрацюванні концептуальних підходів до формування стратегії фінансової політики, яка б ґрунтувалася на ідеї функціональних фінансів; необхідності їх орієнтації на результат; розумінні як відкритої й динамічної системи; в) розроблення довгострокової національної програми розвитку фінансової сфери.

Втілення цих підходів сприятиме: 1) повнішій реалізації потенціалу, закладеного у фінансовій сфері, не тільки у контексті внутрішніх параметрів, але й динамізму зовнішніх факторів; 2) реалізації гармонічної узгодженості стабільності з гнучкістю у фінансовій політиці, власне яка й становить основу ефективності розроблення конкретних механізмів її реалізації; 3) поєднанню властивостей реалістичності та конструктивності у функціонуванні фінансової сфери як передумови їх адекватності багатоплановості поставлених завдань.

У підсумку слід зробити принциповий щодо підвищення значимості й ефективності фінансової складової для забезпечення системних економічних трансформацій висновок про необхідність першочергового упорядкування причинно-наслідкових зв’язків динаміки фінансових відносин у межах методологічного ланцюга “фінансова політика – фінансова система – фінансовий механізм” з метою скоординованої у часі та просторі дії цих окремих, функціонально своєрідних ланок фінансових відносин.

Висхідною ланкою цього методологічного ланцюга має бути формування відповідної фінансової політики, використання потенціалу якої сьогодні є недостатнім, що породжує загрози для розвитку фінансових відносин і посилює їх вразливість до ризиків. Одночасно фінансова політика здатна стати домінантою забезпечення ефективних системних економічних трансформацій лише за умови її:

- затребуваності як висхідної ланки подальших фінансових трансформацій;
- наукової обґрунтованості, що передбачає детермінованість фінансової політики взаємодією внутрішніх і зовнішніх факторів, яка набуває синергетичного ефекту, а також визнання об'єктивності фінансової глобалізації, її позитивних і негативних ефектів з метою адекватного наповнення стратегії і тактики фінансових перетворень.

Таким чином, перспективи підвищення ролі фінансової складової в системі забезпечення економічних трансформацій лежать у площині її системно-концептуального обґрунтування, в ряду критеріїв якого належне місце повинна зайняти теоретична парадигма, що забезпечить поєднання об'єктивного і суб'єктивного змісту та реалізації цієї складової. Ці базові постулати мають принципове значення для пошуку нових векторів розбудови фінансового сектору економіки з точки зору якісно нового рівня інтегрованості та цілісності як з фінансовою, так і соціально-економічною політикою держави в цілому.

Варто зазначити, що протилежним до процесу інституціоналізації є процес деінституціоналізації фінансової системи, коли відбувається процес формування неефективних інституціональних структур, які можуть бути нестійкими, але високомонополізованими. Деінституціоналізація має місце у випадку відсутності сформованих ефективних інститутів або у разі, коли формальні інститути конфліктують із неформальними. Результатом деінституціоналізації є виникнення інституціональних деформацій, що спричиняють негативні наслідки не тільки для фінансової системи, а й для фінансового сектору загалом.

Як справедливо зауважують деякі вчені, інституціоналізація стосується всіх інститутів та інституцій, які вводяться місцевими та державними органами влади (право власності, юридична система, система комерційних та інвестиційних банків, бухгалтерський облік, страхування, фінансова система, реклама тощо). Нові інститути в Китаї були створені за рахунок власних зусиль або за допомогою світового співтовариства, чого не відбулося в Україні¹. Змішаний підхід до створення інститутів, який історично складається в Україні, з одного боку, призвів до виникнення значних інституціональних деформацій, а з другого – до врахування етнічних та соціальних особливостей українського суспільства, природа якого важко сприймає насадження чужих традицій.

Інституціоналізація економічної системи передбачає створення груп інститутів, наведених на рис. 2.1².

З економічними інститутами пов'язане існування різних способів і форм взаємодії економічних суб'єктів, методів узгодження їх дій та ін. Дотримуючись концепції інституціоналізму, можна зробити висновок, що інститути мають вплив на всі сфери суспільного життя, не винятковою є і сфера фінансів. Так, обґрунтування і прийняття рішень щодо регулювання фінансових потоків обмежується насамперед юридичними нормами (формальними рамками), а от ефект від реалізації фінансових рішень, дозволених формальними рамками, багато в чому залежить від неформальних обмежень, наприклад, сприйняття їх економічними суб'єктами. Як справедливо зауважив Е. Селігмен, в інституційній архітектоніці особливе місце займають грошові інститути – правила, норми, стереотипи, традиції. Установи, пов'язані із “соціальною звичкою до отримання та витрачання грошей”, яка,

¹ Мочинь Ф. Экономическая и социальная оценка развития предпринимательства в промышленности (Китай – Украина) : монографія / Ф. Мочинь, В. Мищенко. – Х. : ФЛП Павленко А. Г. : ИНЖЭК, 2009. – С. 46.

² Вергелес Т. Інституційна модернізація як фактор посткризового економічного зростання в Україні / Т. Вергелес // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 96.



Рис. 2.1. Класифікація інститутів економічної системи

Складено авторами.

за твердженням одного з класиків інституціоналізму. У. К. Мітчела, “приховується за фасадом торгових угод”¹.

Таким чином, становленню і розвитку фінансової системи притаманні інституціональні ознаки, тому маємо всі підстави говорити про існування фінансових інститутів. Категорія “інститут” може бути багатоплановою, стосуватись як суспільних, так і економічних наук. Інститут встановлює межі можливого в діяльності економічних агентів. На нашу думку, саме ця ознака притаманна таким фінансовим інститутам, як бюджет та податки. Можна зробити висновок, що формування та розвиток інституціональних відносин створюють базис для подальшого розвитку будь-яких інших відносин, у тому числі і фінансових (рис. 2.2).

Підсумовуючи, можна визначити, що фінансовому інституту притаманні такі ознаки:

1. Інститут взагалі розглядається як результат соціалізації, суспільного визнання. Фінансовий інститут також необхідно розглядати на макрорівні як результат суспільного визнання. Не маючи суспільного визнання, навіть закріплений законодавчо, інститут не буде повноцінно виконувати свої функції. Прикладом може слугувати таке явище, як ухилення від сплати податків. Загалом економічні суб'єкти

¹ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен; пер. с англ., общ. ред. и вступ. статья А. М. Румянцева, Л. Б. Альтера, А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1968. – С. 92.

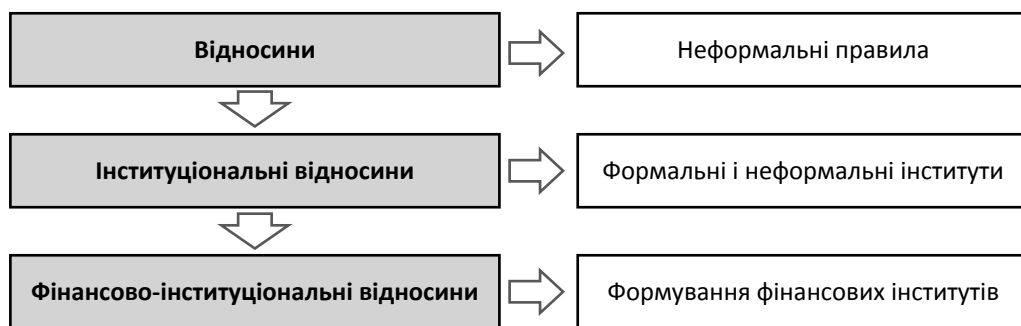


Рис. 2.2. Формування фінансових інститутів

Складено авторами.

визнають існування таких фінансових інститутів, як податкова система та податкове адміністрування, але не вважають за необхідне сплачувати у повному обсязі податки через надмірний податковий тиск або недостатній рівень зворотних державних послуг.

2. Інститут пов'язується з організаційним чи правовим оформленням, яке забезпечує легітимність цього явища. Законодавче та організаційне закріплення для багатьох фінансових інститутів є обов'язковим, воно не тільки забезпечує легітимність їх функціонування, а й дає можливість забезпечити фінансову безпеку держави.
3. Будь-який фінансовий інститут – це сфера існування та підґрунтя отримання різноманітних форм доходу, а також їх подальшого розподілу. Фінансові інститути можна досліджувати через ті функції, які вони виконують в економічній системі на макрорівні.
4. Інститут, як “стереотип думки”, логічно відносити до феномена культури. Проте фінансові інститути це і правила, нав'язані ззовні, і результати освоєння цих правил економічними суб'єктами. Якою б не була природа інститутів, у сучасному житті вони набирають форму правових норм, традицій, неформальних правил, культурних стереотипів.

Таким чином, фінансовому інституту властиве переплетіння природно-соціального та обов'язкового характеру, тобто формального і неформального. Тому, виділивши характерні для фінансових інститутів ознаки, вважаємо за необхідне визначити ключові інституціональні межі фінансових інститутів, спираючись на дослідження Д. Ходжсона¹ (табл. 2.1).

¹ Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 48.

Таблиця 2.1

Характерні інституціональні межі фінансових інститутів

Критерій	Формальні межі	Неформальні межі
Структура	Правило	Правило або норма
Характер санкцій за недотримання правил	Правові (адміністративна або кримінальна відповідальність)	Соціальні (втрата ділової репутації, соціальна зневага)
Де закріплені	Писане право	Неписане право
Відносно кого діють	Усі економічні суб'єкти (винятки, закріплені законом)	Дія, обмежена рамками соціально однорідних груп
Витрати на утримання рамок	Визначаються ступенем ефективності державного втручання в економічні процеси	Мінімальні або відсутні
Сфера життєдіяльності	Фінансова система, податкова система, бюджетна система	Фінансова система, податкова система, бюджетна система

Складено авторами.

З огляду на викладене, під фінансовими інститутами доцільно розуміти особливі сфери фінансових відносин (обмежені формальними і неформальними рамками), належність до яких є підґрунтям акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів і капіталу.

У контексті цього підходу висунемо гіпотезу про існування двох основних сфер життєдіяльності фінансових інститутів – податкової та бюджетної системи. Інституціоналізація саме податкових і бюджетних відносин є запорукою ефективного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, подолання таких негативних явищ, як тіньова економіка, корупція тощо. Ефективне функціонування фінансових інститутів потребує дотримання таких принципів:

1. Принцип комлементарності, згідно з яким інститути існують у середовищі інших і очікуваний ефект досягається тільки через взаємопов'язані інституціональні зміни.
2. Неоднорідність інститутів, яка виражається у тому, що інститут – це єдина сукупність правил поведінки, котрі регулюють дії учасників ринку. Це правила контролю, що регламентують механізми підтримки правил і стимули їх виконання.

3. Урахування рівнів інституціональних систем, основними серед яких визнані рівні формальних і неформальних правил, культурних традицій і цінностей¹.

Функціонування фінансових інститутів вимагає встановлення певних інституціональних обмежень. Інституціональні обмеження охоплюють як заборону індивідам щось робити, так і умови, за яких іноді їм дозволяється здійснювати певні види діяльності. Вони становлять основу, на якій відбувається людська взаємодія. Однак лише загрози санкцій за порушення заборони недостатньо, щоб всі поводитися чесно. По-перше, існує ймовірність того, що санкції застосовуватися не будуть. По-друге, вони можуть застосовуватися по-різному, наприклад, певним економічним суб'єктам вдасться їх уникнути завдяки неформальним відносинам.

Інститути впливають на функціонування економіки через дію на витрати обміну та виробництва. Разом із технологією вони визначають трансакційні і трансформаційні (виробничі) витрати, що становлять сукупні витрати. До появи у вітчизняній економічній науці поняття “трансакційні витрати” у традиційній економічній теорії домінувало припущення, що будь-яка взаємодія між економічними агентами здійснюється миттєво і без жодних витрат. При поясненні сутності трансакційних витрат виникають труднощі у визначенні відмінностей між трансакційними та інформаційними витратами, крім того, послідовники неокласичної школи вважають, що інформація у суспільстві є повною і доступною, а трансакції – безкоштовними.

Трансакція є початковим елементом аналізу інституціональних систем, ефективність організації трансакцій багато в чому визначає ефективність функціонування інститутів. За своїм економічним змістом “трансакція” – це активна економічна взаємодія суб'єктів господарювання, яка охоплює матеріальні, контрактні аспекти обміну і використовується для позначення як обміну товарів, так і обміну видами діяльності². Така взаємодія обов'язково супроводжується витратами, однак серед науковців досі немає одностайності щодо природи трансакційних витрат. Відомо принаймні три підходи до пояснення того, звідки й чому при виконанні угоди виникають трансакційні витрати, – теорії трансакційних витрат, теорії суспільного вибору й теорії угод. Теорія трансакційних витрат пояснює їх виникнення передусім

¹ Модернизация экономики и выращивание институтов : в 2 т. Т. 2: Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин ; отв. ред. Е. Г. Ясин ; Гос. ун-т “Высшая школа экономики”. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – С. 12–16.

² Шепеленко О. В. Управління трансакційними витратами в економіці України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / О. Шепеленко ; Донецький нац. ун-т. – С. 7.

тим, що ринок інформації недостатньо розвинений, а цінові сигнали спотворені внаслідок високої монополізації ринку і структурних диспропорцій. Теорія суспільного вибору наголошує на незавершеності формування ринку, на розмірах національного ринку й великій кількості його учасників. Теорія угод пояснює високий рівень трансакційних витрат нестабільністю співвідношень різних угод та їх фрагментацією¹.

Найпростіше визначення трансакційних витрат можна знайти в Оксфордському економічному словнику: трансакційні економічні витрати (transaction cost economics) – підхід до економічного пояснення інститутів. Він розглядає витрати при проведенні угод у межах фірми та між фірмами, що діють на ринку. Він враховує обмежену раціональність, інформаційні проблеми, вартість ведення переговорів, укладення контрактів, опортунізм². Хоча це визначення і вважається найпростішим, проте при його тлумаченні виникають деякі питання. Перше стосується обмеженої раціональності. О. Прутська, досліджуючи економічні інститути, вважає, що глобальна раціональність людської поведінки передбачає, що вихідна інформація сама по собі не піддається критичному аналізу, пов'язаному з процесами пізнання, обчислення, спілкування і вибіркового бачення. Раціональний вибір між альтернативами потребує чіткого, обмеженого і недвозначного набору рішень, втілених у формі певних завдань або ймовірностей, що піддаються обчисленню. Звідси і випливає емпірична концепція знання, яка істотно обмежує природу і масштаб усіх інформаційних потоків, натомість допомагає раціональному оптимізатору оцінити “задані” факти і знайти оптимум, що відповідає його незмінним індивідуальним уподобанням. Але емпірична концепція знання непридатна за умов реальності, оскільки для того, щоб отримати знання про світ, нам необхідно спочатку розробити певні структури пізнання, які частково формуються у процесі соціальної взаємодії з іншими індивідами³. Стверджувати, що, приймаючи рішення, наприклад у сфері оподаткування, агенти володіють повною інформацією і мають альтернативний вибір, не можна. Альтернатива вбачається тільки одна – платити або не платити податки, але цю проблему вибору розглянемо у відповідних розділах роботи. Щодо повноти інформації та її однозначності – це наступний не ідеальний варіант, оскільки українське законодавство про податки є суперечливим і заплутаним, про що не раз наголошувалося вітчизняними

¹ Кириченко О. А. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко, І. А. Білоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 98.

² Black J. A Dictionary of Economics / J. A. Black. – 2nd ed. – Oxford : Oxford university press, 2002. – P. 473–474.

³ Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – С. 56.

фінансистами у їхніх працях. Таким чином, говорячи про функціонування фінансової системи, однозначно маємо справу з обмеженою раціональністю та інформаційними проблемами.

Трансакційні витрати – це витрати, що забезпечують перехід прав власності від одних осіб до інших, а також охорону цих прав. На відміну від трансформаційних витрат трансакційні витрати не пов'язані із самим процесом створення вартості, вони забезпечують трансакцію. І чим нижчий обсяг трансакційних витрат, тим швидше відбуваються процеси інституціоналізації, а отже, і структурної модернізації економіки.

У 50-х роках ХХ ст. теорія трансакційних витрат була розвинута К. Ерроу, Д. Стіглером, А. Алчіаном, Г. Демсецем, О. Вільямсоном. Ці вчені вийшли на вищий рівень абстракції, об'єднавши у категорію трансакційних витрат витрати функціонування фірми та ринку і протиставивши їх трансформаційним витратам. Тобто трансакційні витрати – це витрати, що виникають, коли індивіди обмінюють свої права в умовах неповної інформації або підтверджують їх у тих самих умовах.

Нині визначення сутності трансакційних витрат відбувається з різних позицій, що зумовлено, зокрема, і об'єктом конкретного дослідження, якого стосуються трансакційні витрати (табл. 2.2).

Крім того, І. Булеев наводить близько 10 визначень трансакційних витрат, а як їх складові називає витрати на пошук інформації, захист прав власності, примушування до виконання контракту та ін.¹ В. Дементьев трансакційні витрати поділяє на інформаційні, витрати трансакцій і трансакційні витрати впливу (з боку зовнішніх агентів чи для здійснення впливу на інших, наприклад, податки, санкції, грабежі та ін.)².

Р. Коуз вважає, що для здійснення трансакції необхідно визначити, з ким саме бажано укласти угоду, як сповістити контрагентів, повідомити про умови, здійснити попередні переговори, підготувати контракт, зібрати відомості, щоб переконатись у виконанні умов контракту. Далі автор висловлює впевненість, що без аналізу трансакційних витрат, який загалом не знайшов місця у сучасній економічній теорії, неможливо зрозуміти сутності функціонування економічних систем і мати основи для прийняття обґрунтованих політичних рішень³. Погоджуючись з Р. Коузом, підкреслює-

¹ Булеев И. П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И. П. Булеев ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2002. – С. 23–43.

² Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти : монография / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – С. 31.

³ Коуз Р. Фирма, рынок, право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 93.

Таблиця 2.2

Визначення сутності трансакційних витрат

Автор	Сутність
К. Ерроу	Витрати експлуатації економічної системи – витрати з підтримки економічних систем на ходу ¹
Я. Корнаї	Тертя для опису чинників, що перешкоджають оперативному укладанню угод між економічними агентами ²
О. Вільямсон	Еквівалент тертя в механічних системах ³
Р. Коуз	Витрати ринкового механізму. Витрати з обміну правами власності. Витрати із здійснення і захисту контрактів. Витрати отримання вигод від спеціалізації та розподілу праці ⁴
О. Вільямсон	Витрати опортуністичної поведінки ⁵
Д. Норт	Плата за неефективність прав власності ⁶
Дж. Стіглер	Витрати отримання інформації ¹
У. Меклінг	Витрати, що виникають в межах відносин “поручитель-виконавець”
А. Алчіан, Г. Демсетц	Витрати координації між різноманітними ресурсами у процесі виробництва ¹
Е. Фуруботн, Р. Ріхтер	Сукупність усіх витрат, пов’язані зі створенням інститутів та організацій ⁷
Й. Барель	Витрати вимірювання
С. Ченг	Витрати, існування яких неможливо уявити в економіці Робінзона Крузо ¹
Т. Еггертсон	Трансакційні витрати виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи і забезпечують свої виключні права ⁸
С. Кузьминов	Трансакційні витрати мають подвійне значення. З боку економічних суб’єктів вони є витратами, пов’язаними з подоланням непевності, і водночас це витрати на утримання економічних структур ⁹
А. Олейник	Всі витрати, пов’язані з обмінами і захистом повноважень ¹⁰
Т. Семенова	Витрати у широкому значенні (що мають інституціональну природу) і витрати у вузькому значенні (що пов’язані з визначеними видами діяльності у процесі координації дій економічних агентів) ¹¹

Закінчення табл. 2.2

Автор	Сутність
Словник сучасної економіки Макміллана	Витрати, крім сплаченої ціни, що виникають при торгівлі товарами і послугами ¹²
Т. Семенова	Цінність ресурсів, що спрямовані на створення і використання інститутів ¹¹
О. Шепеленко	Витрати, що пов'язані з підготовкою, укладанням і обслуговуванням контрактів, подоланням прихованого і відкритого опортунізму, різноманітних бар'єрів в реалізації контрактів і післяконтрактним обслуговуванням, з функціонуванням державних і суспільних інститутів та інституцій, які притаманні ринковій економіці на всіх рівнях ринкових і державних відносин ¹³

¹ Історія економічних вчень : підручник / за ред. А. Корнійчук, Н. Титаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.

² Ковальчук В. М. Загальна економічна теорія : навч. посіб. / В. М. Ковальчук. – Т. : Астон, 1998. – 368 с.

³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношения контрактации / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

⁴ Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экон. шк., 2000. – 534 с.

⁵ Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – № 3. – P. 595–613.

⁶ Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюбка. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

⁷ Фуруботн Э. Г. Институты и Экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. – СПб. : Изд. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – С. 619.

⁸ Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – С. 29.

⁹ Кузьминов С. В. Трансакційні витрати: механізм формування та впливу на економічну циклічність : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / С. В. Кузьминов ; Національна гірничо академія України. – Д., 2001. – 12 с.

¹⁰ Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 133.

¹¹ Семенова Т. В. Трансакційні витрати іноземного інвестування в Україні та шляхи їх скорочення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Т. В. Семенова ; Дон. нац. ун-т. – Донецьк, 2001. – 17 с.

¹² Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. – К. : АртЕк, 2000. – С. 550.

¹³ Шепеленко О. В. Управління трансакційними витратами в економіці України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / О. Шепеленко ; Дон. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – С. 7.

Складено авторами.

мо, що саме неврахування трансакційних витрат у процесі прийняття рішень при здійсненні економічних реформ зменшує їх ефективність або взагалі зводить її до нуля.

За відсутності держави з її інститутами і системою підтримки прав власності високі трансакційні витрати паралізують складні системи виробництва і на специфічні інвестиції, яких вимагають довготривалі відносини обміну, розраховувати не доводиться¹. Водночас, на наш погляд, високі трансакційні витрати, пов'язані з неефективністю формальних інститутів, спонукають економічних суб'єктів здійснювати нелегальні економічні відносини, формуючи, таким чином, сектор нелегальної (неформальної) економіки.

Недосконалі інститути є причиною недосконалих трансакцій та високих трансакційних витрат на діяльність у рамках правового поля. В економіках, близьких за характеристиками до вітчизняної, значні розміри неформального сектору економіки зумовлені тим, що добровільні трансакції в рамках легальної економіки обкладаються значними податками та іншими неформальними платежами.

Д. Норт вважає трансакційні витрати платою за неефективність прав власності і підкреслює: якби трансакційні витрати дорівнювали нулю, то учасники ринку завжди мали б у своєму розпорядженні точні моделі дій, однак така позиція завела б нас у глухий кут. Трансакційні витрати на політичних і економічних ринках є платою за неефективні права власності². Точні моделі поведінки економічних агентів у будь-якому випадку є нереальними, оскільки повністю врахувати психологічний фактор неможливо. Тут важко навіть говорити про точну модель поведінки держави. Таким чином, приймаючи рішення в економічній сфері (або у фінансовій), в будь-якому випадку маємо справу із трансакційними витратами.

Р. Метьюз стверджує, що фундаментальна ідея трансакційних витрат полягає в тому, що до них входять як витрати складання та укладання контракту *ex ante*, так і витрати нагляду за дотриманням умов контракту і забезпеченням його виконання *ex post*. Трансакційні витрати, як і будь-які витрати в економічній теорії, є альтернативними, існують як постійні, так і змінні трансакційні витрати³. З точки зору фінансової взаємодії значні ви-

¹ *Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – С. 339.*

² *Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюбка. – К. : Основи, 2000. – С. 93.*

³ *Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth / R. C. O. Matthews // Economic Journal. – 1986. – 96:4. – P. 903.*

трати *ex post* при реалізації фінансових реформ значно знижують їх ефективність.

Р. Пустовійт наголошує на необхідності дослідження взаємозв'язку трансакційних та інформаційних витрат. Він зауважує, що інформаційні витрати відіграють значну роль у ринковій економіці. Неокласична теорія не розглядає цю проблему у стандартних моделях обміну або *апріорі* визнає інформацію безкоштовною. Але для проведення, наприклад, торговельної трансакції, необхідно здійснити пошук та опрацювання інформації про ціну і якість товарів та послуг, потенційних партнерів, здійснити моніторинг репутації учасників угоди, аналіз строків її виконання, узагальнити збитки в разі недотримання умов контракту, визначити можливість завдання шкоди трансакції третіми особами. Зрозуміло, що неможливо уявити господарське життя з повною, правдивою та безкоштовною інформацією¹. Вчений робить висновок, що трансакційні витрати у будь-якому випадку пов'язані з інформаційними, й останні є важливішими за суттю і змістом.

Безперечно, у сфері фінансових відносин присутній факт обміну правами власності на економічні активи – платники податку віддають частину своїх доходів на користь держави. Держава, отримуючи частину доходів платників податків, зобов'язана виконати належні їй функції, у свою чергу, платники податків очікують якісного і своєчасного виконання державою своїх функцій. Тому мінімізація розміру трансакційних витрат на здійснення трансакцій такого типу є надзвичайно важливою.

Загалом трансакційні витрати виникають тому, що інформація не безкоштовна й асиметрична для сторін – учасників обміну, а також тому, що будь-які спроби створення інститутів для структурування людської взаємодії призводять до певного ступеня недосконалості ринків. Наслідки впливу інститутів на систему стимулів по-різному сигналізуватимуть учасникам, так що навіть у тих випадках, коли інституціональна основа веде до отримання більших прибутків від торгівлі порівняно з попередньою, все ще існуватимуть стимули для обміну, “проїзду зайцем” тощо, які додають свою частку до недосконалостей ринку. Враховуючи особливості поведінки людей, не просто створити інститути, які б розв'язували складні проблеми обміну і водночас були вільні від деяких несумісних стимулів.

Постає питання, чи можлива в ринковій економіці ситуація, коли всі угоди уклалися б із нульовими трансакційними витратами. Теоретично це можливо тоді, коли запроваджується таке законодавство, яке збільшує сукупний дохід, коли виграш одних компенсує програш інших з трансак-

¹ Пустовійт Р. Трансакційні витрати: теоретичні концепції та емпіричний аналіз / Р. Пустовійт // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 27.

ційними витратами, досить низькими для того, щоб усім було вигідно. Д. Норт формулює конституційні та інституційні умови, необхідні для здійснення такого обміну:

1. Зацікавлені сторони повинні мати інформацію і правильну модель для того, щоб знати, як законопроект зачепить їхні інтереси і який виграв або програш їх очікує.
2. Результати можуть бути передані їхнім виконавцям (законодавцям), які голосуватимуть у точній відповідності з цими.
3. Голосування оцінюватиметься за сукупним чистим виграшем, так що чистий результат можна буде визначити і відшкодувати тим, хто опинився у програвші.
4. Цей обмін може здійснюватися з досить низькими трансакційними витратами для того, щоб зробити його вигідним¹.

Однак на практиці реалізувати названі умови досить складно, знову-таки через людський чинник, який є непередбачуваним.

Широкий спектр трансакційних витрат потребує відповідної їх класифікації. Щодо її розробки, економісти також не дійшли одностайності. Найпоширенішою є класифікація трансакційних витрат за етапами укладання угод, яка, згідно з підходом О. Вільямсона, поділяє трансакційні витрати на витрати *ex ante* та *ex post*. Така класифікація може бути застосована як до мікро-, так і макроекономічного рівня. Для оцінки трансакційних витрат на макроекономічному рівні Дж. Уоліс і Д. Норт запропонували використати поняття “трансакційний сектор”, включивши до цього сектору оптову й роздрібну торгівлю, страхування, банківський сектор, операції з нерухомістю, витрати на апарат управління в інших галузях, витрати держави на судову і правоохоронну діяльність (державний трансакційний сектор)².

А. Олейник відносить до трансакційних витрат усі витрати, пов'язані з обміном та захистом правоспроможностей, і класифікує їх відповідно до етапів укладання угоди: витрати на пошук інформації, ведення переговорів, вимірювання, укладення контракту та витрати після укладання – витрати моніторингу та попередження опортунізму, специфікації та захисту прав власності, захисту від третіх осіб³. Аналогічного трактування трансакційних витрат і їх класифікації дотримується О. Прутська. Вона визначає трансакційні витрати як витрати економічної взаємодії, в яких би формах вона

¹ Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюбка. – К. : Основи, 2000. – С. 138–139.

² Кириченко О. А. Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко, І. А. Білоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 101.

³ Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 133–141.

не відбувалась. Вони охоплюють витрати прийняття рішень, розроблення планів і організації майбутньої діяльності, ведення переговорів про її зміст і умови (коли в ділові відносини вступають двоє або більше учасників), витрати за зміни планів, перегляду умов угоди і вирішення спірних питань, витрати забезпечення виконання домовленостей¹.

Упущенням класифікації трансакційних витрат О. Прутської є відсутність такої їх складової, як витрати або втрати внаслідок опортуністичної поведінки. Цю неточність у своєму дослідженні ліквідувала Т. Семенова.

Прикладна класифікація трансакційних витрат пропонується у спільній монографії китайських та українських учених, які поділяють трансакційні витрати на:

- витрати на пошук інформації та втрати від неповноти інформації;
- витрати проведення переговорів і укладення контрактів (включаючи витрати на юридичне і нелегальне оформлення угод);
- витрати виміру (витрати, необхідні для оцінки якості товарів та послуг, з приводу яких укладається угода);
- витрати по захисту прав власності (плата за послуги юристів, арбітражу, забезпечення безпеки);
- витрати на контроль за дотриманням умов угоди і попередження порушень².

Інституціоналізація фінансової системи України також пов'язана із значними трансакційними витратами. Насамперед ці витрати обумовлені становленням і налагоджуванням базисних фінансових інститутів, таких як податок, бюджет, штраф тощо. Створення похідних фінансових інститутів (банківська система, фондовий ринок, страхування та ін.) також супроводжується значними трансакційними витратами. Функціонування зазначених інститутів у перші десятиріччя незалежності України можна охарактеризувати як "тестовий режим", коли постійно відбувається пошук недоліків у функціонуванні інститутів та обґрунтування напрямів їх усунення, розроблення рекомендацій щодо вдосконалення фінансових інститутів. Це є однією з головних причин того, що структурну модернізацію економіки на цьому етапі здійснити було практично неможливо, оскільки несформованими були базисні фінансові та економічні інститути. За таких умов спроби здійснити структурну модернізацію економіки супроводжувалися значними трансакційними витратами та мали низьку ефективність.

¹ Прутська О. Институціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – С. 74.

² Мочинь Ф. Экономическая и социальная оценка развития предпринимательства в промышленности (Китай – Украина) : монографія / Ф. Мочинь, В. Мищенко. – Х. : ФАП Павленко А. Г. : ИНЖЭК, 2009. – С. 126.

Узагальнюючи різні підходи до визначення сутності і класифікації трансакційних витрат, дійшли висновку, що трансакційні витрати у сфері фінансів – це всі витрати, пов'язанні із обґрунтуванням, розробленням, впровадженням фінансових рішень, аналізом і контролем за їх виконанням. Реалізація фінансових рішень відбувається за допомогою використання відповідних фінансових інструментів, тому трансакційні витрати насамперед пов'язані із функціонуванням та сферами впливу фінансових інструментів на різноманітні економічні процеси. На основі проаналізованих підходів пропонуємо класифікацію трансакційних витрат у фінансовій сфері (табл. 2.3).

У будь-який момент агенти стоять перед вибором: що вигідніше – обмежитися взаємодією в рамках чинних “правил гри” або спрямувати частину ресурсів на їх зміну. Тільки якщо очікувані вигоди настільки великі, що можуть відшкодувати витрати переходу до нової інституціональної системи, вони зроблять кроки до її зміни. Тобто джерела виникнення трансакційних витрат різні (рис. 2.3), а зміна інституційного середовища зумовлює зміни у їх джерелах.

Можна зробити узагальнення, що найбільшим джерелом виникнення трансакційних витрат є необхідність подолання адміністративних бар'єрів,

Таблиця 2.3

Класифікація трансакційних витрат у фінансовій сфері

Витрати ex ante	Витрати ex post
Витрати на пошук інформації. Включають витрати на вивчення ринкової кон'юнктури, дослідження економічної поведінки потенційних платників податків. Втрати від неповної та неточної інформації	Витрати на моніторинг за результативністю функціонування фінансових інструментів, повнотою податкових надходжень до бюджету, ефективність бюджетних витрат. Утрачені можливості
Витрати на оцінку доцільності та економічної ефективності використання різноманітних фінансових інструментів	Витрати на здійснення контролю за дотриманням правильності застосування того чи іншого фінансового інструменту
Витрати на розроблення законопроекту про застосування відповідного фінансового інструменту, його обговорення і затвердження	Витрати, спрямовані на врегулювання конфліктних ситуацій, які виникають при використанні фінансових інструментів
Витрати на доведення до відома платників податків нових “правил гри” – нового або зміненого фінансового інструменту	Витрати, які виникають при підрахунку фактичної ефективності застосування фінансового інструменту
Втрати від опортуністичної поведінки	

Складено автором.

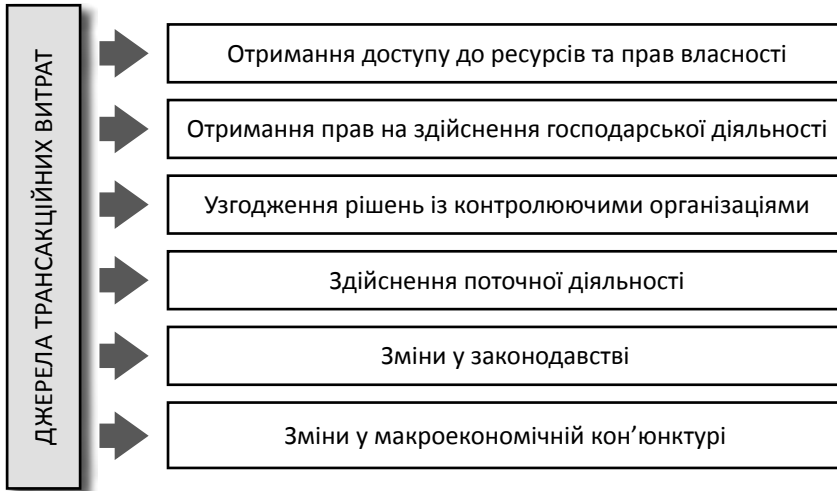


Рис. 2.3. Джерела трансакційних витрат

Складено автором.

які виникають у зв'язку з необхідністю змін прав власності, змін у законодавстві або отриманні доступу до певних ресурсів. Звідси простежується прямий зв'язок між величиною бюрократичного апарату, кількістю бюрократичних процедур, рівнем корупції та обсягом трансакційних витрат. Чим вищим є рівень бюрократизації та корупції, тим більшими будуть трансакційні витрати, тим вищим буде ризик формування і розвитку неформальних інститутів, тим більшим буде сектор неформальної економіки.

За нульових трансакційних витрат оптимальний набір “правил гри” склався б завжди і в будь-якому місці. Якби через зміни у зовнішньому середовищі певний інститут застарівав, нічого не варто було б замінити його новим. На цій основі формулюється узагальнена теорема Коуза: якщо трансакційні витрати невеликі, то економічний розвиток завжди буде йти по оптимальній траєкторії – незалежно від наявного набору інститутів¹. Отже, будь-яке суспільство приречене на стрімкий соціально-економічний розвиток, оскільки науково-технічний прогрес повинен автоматично забезпечити соціально-економічний розвиток. Така ситуація була б можлива у випадку, коли неефективні економічні інститути автоматично витіснялися б ефективними. На жаль, у фінансовій сфері така ситуація неможлива. Будь-який формальний фінансовий інститут потребує законодавчого оформлення, відміна його діяльності також має відбуватися на основі законодавчого оформ-

¹ Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория / Р. И. Капелюшников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.libertarium.ru/10625.

лення. Уся процедура законодавчих змін є джерелом трансакційних витрат і чим тривалішою вона є, тим більшими будуть трансакційні витрати. У випадку ж зволікання, коли формальний неефективний інститут держава не відміняє і не намагається змінити, він, у кращому разі, витісняється неформальним інститутом, який не завжди функціонує у рамках правового поля, або перетворюється на інституційну пастку.

Витрати, пов'язані з функціонуванням фінансової системи (найбільшого фінансового інституту), включають витрати на розроблення і впровадження інституційних основ її формування та функціонування (витрати інституціоналізації); витрати на реалізацію механізму її функціонування і витрати щодо забезпечення дотримання правил (витрати на фінансовий контроль і примушення до виконання правил). Від економії всіх цих витрат залежить ефективність функціонування фінансової системи як інститут та створення передумов для мінімізації трансакційних витрат на взаємодію фінансової системи з іншими економічними системами, у тому числі на процеси структурної модернізації економіки.

Д. Норт пов'язує наявність трансакційних витрат із ситуацією, коли втрачається інституціональна рівновага. Стан інституціональної рівноваги вчений визначає як ситуацію, коли ніхто з агентів не зацікавлений у перебудові чинного набору інститутів (з урахуванням витрат, які б їм довелося понести). Для фінансової системи інституціональну рівновагу можна розглядати як тотожну фінансовій рівновазі, коли фінансові інститути функціонують максимально ефективно. Таку рівновагу можна назвати ефективною.

Інший випадок – неефективна фінансова рівновага, коли візуально фінансова рівновага наявна, однак інституціональна рівновага порушена. Прикладом такої рівноваги може бути збалансування бюджету шляхом надмірних запозичень, спрямування яких відбувається на покриття поточних витрат, а не на інвестиції.

Таким чином, маємо суперечність – з одного боку, у стані інституціональної рівноваги трансакційні витрати повинні дорівнювати нулю, неефективні інститути мають автоматично зникати, що теоретично має сприяти нарощуванню темпів економічного розвитку. З другого – стан інституціональної рівноваги не завжди стимулює науково-технічний прогрес, оскільки у випадку, коли всі економічні агенти не зацікавлені у змінах, вони будуть поводитися опортуністично, тобто гальмувати прогрес. Існує цілий ряд факторів, які блокують можливість автоматичної ліквідації неефективних інститутів та мінімізації трансакційних витрат, у тому числі і у сфері фінансових відносин (табл. 2.4).

Мінімізація трансакційних витрат є об'єктивною необхідністю, адже це є однією з умов ефективності функціонування інститутів, а, значить, і під-

Таблиця 2.4

Фактори, які впливають на те, чому конкуренція не призводить до автоматичного усунення неефективних інститутів

Фактор	Сутність впливу
Двояка роль держави	Складні форми обміну неможливі без участі держави, котра специфікує права власності і забезпечує виконання контрактів. Володіючи монополією на застосування насилля, вона отримує можливість довільно перерозподіляти і перевизначати права власності. Держава може сприяти економічному зростанню, надаючи в обмін на податки найважливіше суспільне благо – правопорядок, а може поводити себе як “хижак”, намагаючись максимізувати монопольну ренту – різницю між доходами і витратами бюджету. Дотриманню цих цілей найчастіше відповідають різні інститути. Держава може бути зацікавлена в підтримці неефективних інститутів, якщо це збільшує монопольну ренту
Вплив груп із спеціальними інтересами	Вигоди і витрати на утримання інститутів розподіляються нерівномірно. Якщо навіть певні правила гри підривають добробут суспільства, але при цьому ведуть до перерозподілу багатства на користь тієї чи іншої могутньої суспільної групи, вони, не зважаючи ні на що, будуть зберігатися. Перерозподільні мотиви часто беруть верх над мотивами ефективності
Залежність еволюції інститутів від обраної траєкторії	Інститутам характерна економія на масштабах: коли якесь правило вже встановлене, його можна розповсюджувати з мінімальними витратами на більшу кількість людей і сфер діяльності. Але саме створення інститутів потребує великих первісних вкладень, які є незворотними (sunk cost). Тому “нові” і “старі” інститути перебувають у нерівних умовах. Старий інститут вільний від витрат, які довелося би нести на створення нового, так що збереження менш досконалого старого інституту, якщо врахувати можливі витрати з його заміни, часто виявляються прийнятнішими. Крім того, суб’єктивні моделі й організаційні форми піддаються під особливості чинних правил гри і за інших правил можуть зовсім знецінюватися

Складено за: *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюбка. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

вищення рівня довіри та ймовірності визнання їх суспільством. А це, у свою чергу, є запорукою швидкої та ефективною структурної модернізації економіки. Потенційні способи мінімізації транзакційних витрат систематизовані в табл. 2.5.

Використання теорії транзакційних витрат є перспективним напрямом для дослідження сучасних економічних процесів. Не претендуючи на всео-

Таблиця 2.5

Потенційні способи мінімізації трансакційних витрат

Спосіб	Зміст
Політика держави	Держава використовує свої повноваження для збирання, оброблення й своєчасного оприлюднення найціннішої економічної інформації, що істотно зменшує інформаційну невизначеність і, як наслідок, трансакційні витрати
Вертикальна інтеграція	Теорія трансакційних витрат демонструє, що за високої специфічності активів вертикальна інтеграція ефективніша, ніж ринковий контракт
Скорочення бюрократизації	Внаслідок скорочення бюрократизації зменшуються витрати часу на здійснення бюрократичних процедур та зменшуються корупційні витрати
Розвиток інформаційних технологій	Завдяки використанню новітніх інформаційних технологій та формуванню інформаційно-комерційних систем зменшуються витрати на пошук інформації, моніторинг, прогнозування, що у підсумку зменшує трансакційні витрати
Трансакційний аналіз	У його основу покладено методику інституційного аналізу балансу, запропоновану О. Олейником. Ідея інституційного балансу – це перенесення акценту на трансакційну складову фінансової інформації
Процесна модель управління	Внутрішні трансакційні витрати визначаються процесом вироблення узгоджених умов діяльності, результатом якого є система управління й автоматизація бізнес-процесів. Автоматизація значно скорочує час на прийняття управлінських рішень та зменшує граничні витрати на трансакцію

Складено за: *Кириченко О. А.* Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / *О. А. Кириченко, І. А. Білоусова* // *Фінанси України*. – 2010. – № 8. – С. 103.

хоплюючий аналіз наслідків економічних реформ, інституційні концепції застосовуються до багатьох соціально-економічних процесів, які відбуваються в Україні, оскільки економічні агенти практично завжди діють в умовах асиметричної інформації. Тому неврахування трансакційних витрат в умовах ринку призводить до викривлення управлінських рішень в економічній сфері і, як наслідок, знижує очікувану ефективність реформ.

Фінансовий сектор – одна з найважливіших сфер національної економіки, де відбувається формування і розподіл фінансових ресурсів та послуг, і яка пов'язана з діяльністю фінансових установ. У проекті Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року під фінансовим сектором

розуміється фінансовий ринок, який забезпечує накопичення і розподіл інвестиційних ресурсів та фінансових послуг, взаємодію виробників і споживачів цих послуг за правилами, визначеними державою та її регуляторними органами.

За класифікацією європейських фахівців, фінансовий сектор об'єднує такі установи¹:

- інвестиційні банки;
- роздрібні банки;
- приватні банкові установи;
- фонди взаємного користування;
- роздрібні фонди;
- фонди прямих інвестицій;
- компанії – емітенти кредитних карток;
- компанії зі страхування життя;
- компанії зі страхування збитків (страхування від катастроф і страхування майна);
- компанії, що займаються споживчим кредитуванням;
- окремі підприємства, які фінансує уряд;
- оптові банки;
- організації, що займаються розрахунково-кліринговою діяльністю;
- державні інвестиційні фонди;
- фонди нерухомості;
- компанії взаємного страхування;
- біржові брокери;
- сек'юритизація механізмів кредитування;
- розпорядники активами;
- відповідальні зберігачі та ін.

У вітчизняних наукових джерелах загальна структура фінансового сектору включає його поділ на банківський та небанківський сегменти. Саме за такою логікою у цьому дослідженні зроблена спроба встановити, яким чином загальні закономірності розвитку цього сектору переломлюються щодо виділених його сегментів.

Стосовно небанківських фінансових установ (НФУ) дається його таке визначення: небанківські фінансові інститути – це спеціалізовані фінансові посередники, які акумулюють вільні кошти юридичних та фізичних осіб і розміщують їх на фінансовому ринку для отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. Виключним видом діяльності небанківських фінансових інститутів є надання фінансових послуг, перед-

¹ Сайт PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.be.

бачених законодавством. Разом із банками вони є основними фінансовими посередниками на фінансовому ринку.

Таке трактування ключовими моментами визначає те, що небанківські фінансові інститути: 1) надають фінансові послуги; 2) разом із банками є основними фінансовими посередниками. Однак, на нашу думку, воно не дає відповіді, чим небанківські фінансові установи відрізняються від тих самих банків та яке місце займають у фінансовій системі України. Крім того, в цьому визначенні не згадуються ті фінансові установи, що займаються лише розрахунками. Це дає підстави вважати, що таке визначення не розкриває повністю сутність, особливості та правовий статус НФУ.

Небанківські фінансові установи входять до складу фінансової та кредитної систем, тому через висвітлення суті цих систем можна визначити особливості НФУ як їх складового елемента.

Якщо узагальнити бачення різних науковців щодо того, які структурні елементи входять до складу фінансової системи, то можна зазначити, що вона складається з:

- 1) державних фінансів;
- 2) фінансів суб'єктів господарювання;
- 3) міжнародних фінансів;
- 4) ринку фінансових послуг (як забезпечуючої сфери фінансової системи).

Небанківська фінансова установа характеризується як піделемент фінансової системи, а саме: як елемент ринку фінансових послуг – один із фінансових посередників, або як елемент фінансово-кредитної системи. Необхідно зазначити, що фундаментального дослідження питання про те, що таке НФУ, які її функції та місце у фінансовій системі, українськими науковцями не проводилося, тому так багато розбіжностей у трактуванні сутності НФУ та її ролі як фінансового посередника.

Небанківська фінансова установа є одним із видів фінансово-кредитних установ (поряд із такими універсальними, як банки) і входить до складу фінансово-кредитної (кредитної) системи. Сучасна кредитна система розвинутих країн включає в себе такі структурні елементи: 1) центральний банк; 2) банківський сектор; 3) страховий сектор; 4) спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні інститути. У деяких випадках третій та четвертий сектори об'єднують.

Хоча небанківські фінансові установи входять до складу фінансово-кредитної системи України, цей факт нормативно не закріплено. Більшість країн у своїх законодавчих актах з регулювання фінансових питань вводять НФУ поряд із банками до складу національних фінансово-кредитних систем. Зазвичай, це фіксують у законах на зразок Закону України "Про банки і

банківську діяльність”, тобто в нормативних актах, що є основою регулювання фінансово-кредитних відносин.

Оскільки банки є провідним елементом фінансово-кредитної системи і виконують більшість покладених на неї функцій, то небанківські фінансові установи виступають як допоміжний її інструмент, який поряд із банками виконує функції фінансової системи. З цієї причини деякі країни Західної Європи та інші розвинуті країни включають НФУ до національних банківських систем, що й закріплено у відповідних нормативних актах цих країн. Включення НФУ до складу банківської системи здійснюється для зручнішого врегулювання відносин, учасником яких є ці фінансові установи, бо вони регулюються на тих самих засадах і тими самими державними органами, що й банківські установи. Це країни, у яких існує трирівнева банківська система: центральний банк, банки та НФУ. До таких держав належать Швейцарія та Японія. Так, до складу банківської системи Швейцарії, відповідно до федерального закону Швейцарії “Про банки і ощадні банки” від 08.11.1934 входять, крім Національного банку та комерційних банків, ще й НФУ. Банк Японії, комерційні і спеціалізовані банки та НФУ становлять єдину банківську систему Японії.

Проте більшість країн не включають усі небанківські фінансові установи до складу національних кредитно-банківських систем, крім деяких небанківських спеціалізованих кредитних інститутів – фінансових і страхових компаній, пенсійних фондів, фондів соціального страхування, ощадних кас тощо. До таких країн належать:

- *США*. Банківська система цієї країни дворівнева: перший рівень становить Федеральна резервна система США, а другий – комерційні банки та небанківські спеціалізовані кредитні інститути (Закон про діяльність національних банків у редакції 1864 р.; Закон Еджа про міжнародні банківські операції в редакції 1913 р.; Закон Макфедедера про діяльність іноземних банків у редакції 1927 р.; Єдиний торговельний кодекс США в редакції 1962 р.);
- *Великобританія*. Крім Банку Англії та депозитних, кредитних і торговельних банків, до банківської системи цієї країни також входять небанківські спеціалізовані кредитні інститути (закон про банки в редакції 1987 р. та закон про банківську діяльність у редакції 1989 р.);
- *Франція*. Відповідно до Закону Франції “Про Банк Франції” у редакції 1993 р. перший рівень банківської системи становить Банк Франції, Комітет з банківської регламентації, Комітет з кредитних установ та банківська комісія. Другий рівень – комерційні банки та небанківські спеціалізовані кредитні інститути.

Країни СНД пішли іншим шляхом організації фінансово-кредитної системи. Більшість країн колишнього СРСР не включають свої НФУ до складу банківської системи, зазначаючи, що вони є складовою національної фінансово-кредитної системи, хоча серед них є винятки, наприклад Білорусь.

Так, Федеральний Закон Російської Федерації “Про банки і банківську діяльність” від 02.12.1990 № 395-1 (у редакції Федерального закону від 17.05.2007 № 83-ФЗ) включає небанківські фінансово-кредитні організації до складу фінансово-кредитної системи Росії, а Банківський кодекс Республіки Білорусь від 25.10.2000 № 441-3 визначає небанківські фінансово-кредитні організації як складову національної банківської системи.

У зарубіжних країнах по-різному визначають належність фінансової установи саме до небанківської. Крім того, групи фінансових установ, що за своєю суттю є однаковими, в різних країнах теж можуть по-різному називатися. Проте, проаналізувавши види НФУ в різних країнах, можна виокремити основні, які є спільними для більшості іноземних небанківських систем – це страхові та інвестиційні компанії, кредитні спілки, трастові (довірчі) компанії, пенсійні фонди та будівельні товариства.

Зокрема, у Сполучених Штатах Америки до НФУ традиційно відносять: страхові компанії, інвестиційні та інноваційні компанії, кредитні спілки, позиково-ощадні асоціації, фінансові компанії, трастові (довірчі) компанії та пенсійні фонди. Найбільш значущі у США страхові компанії, які також виступають (на відміну від українських страховиків) основним кредитором для населення по споживчому кредиту.

У Великобританії до небанківських фінансових установ належать: будівельні товариства, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні трасти та довірчі фонди. Найбільшу частину заощаджень населення у цій країні акумулюють будівельні товариства. Крім операцій із кредитування житлового будівництва, будівельні товариства пропонують послуги щодо обміну валют, грошових переказів, управління заставними, землею, передачі та страхування майна.

У Німеччині основні НФУ – це ощадні каси, жироцентралі (різновид кредитних установ, що виконують функції центральних банків для муніципальних ощадних кас), кредитні товариства, гарантійні кредитні об'єднання та ощадні будівельні каси. Ощадні каси у Німеччині, крім прямих економічних функцій з акумуляції заощаджень і видачі кредитів під заставу, виконують функції універсальних комерційних банків (хоча банками як такими не вважаються).

У Франції до небанківських фінансових установ належать: ощадні каси, кредитні кооперативні установи, каси муніципального кредиту. Ощадні каси, які можуть бути як приватними, так і державними, приймають депозити і на-

дають кредити фізичним особам та організаціям некомерційного характеру (у цьому й полягає основна відмінність французьких НФУ від українських – нашим небанківським організаціям категорично заборонено займатися депозитною діяльністю). Кредитні кооперативи об'єднують дрібних промисловців та торговців і називаються народними (популярними) банками.

В Японії до НФУ належать: страхові та інвестиційні компанії, довірчі фонди та фінансово-кредитні корпорації. Бюро довірчих фондів – одна з найбільших фінансово-кредитних установ Японії, ресурси якої складаються із вкладів населення у державних поштово-ощадних касах і державних пенсійних фондах та використовуються як джерело кредитування державних підприємств і кредитних інститутів. Фінансово-кредитні корпорації спеціалізуються на наданні пільгових кредитів підприємствам окремих галузей народного господарства, економічно відсталім регіонам, підприємствам місцевих органів влади.

За російським та білоруським законодавством, НФУ (небанківська кредитна організація) – це юридична особа, що може виконувати окремі банківські операції. Поєднаємо трактування терміна “небанківська фінансова установа” в наукових працях та законодавстві різних країн із визначенням поняття НФУ у вітчизняному законодавстві, щоб можна було розкрити цей термін, виходячи із особливостей фінансової системи України.

Пункт 1 статті 1 Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 № 2664-III до фінансових установ відносить банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Як уже згадувалося, існує два види фінансово-кредитних установ, що входять до складу фінансово-кредитної системи – це банки та небанківські фінансово-кредитні організації. Щодо поняття “небанківська фінансова установа”, то воно не зустрічається ні в законі про фінансові послуги, ні в законі про банки і банківську діяльність, не розтлумачується в будь-якому іншому нормативному документі, що має чинність. Лише в деяких підзаконних актах (в основному – це акти Національного банку України) епізодично дається визначення НФУ без детального роз'яснення. На основі аналізу нормативних документів логічно буде віднести до НФУ всі установи, які не є банками та входять до фінансово-кредитної системи. Тобто в українському законодавстві, на відміну від законодавства багатьох країн, немає основного закону, де давалося б точне визначення НФУ та на яке б потім відбувалося посилення всіх інших нормативних актів під час детального врегулювання діяльності небанківських установ.

У листі “Про розгляд питання щодо визначення терміна “фінансово-кредитна та небанківська фінансова установа” Державного комітету України з питань розвитку підприємництва від 02.12.1999 № 14/3556 вперше дається більш-менш чітке визначення небанківської фінансової організації, точніше, воно випливає із цього листа: підприємство, яке здійснює діяльність із надання кредитів та інших фінансових послуг і законодавством не зобов’язане створювати страховий резерв, є фінансово-кредитною або небанківською фінансовою установою.

Національний банк України у нормативних документах, виданих у період з 2002 по 2008 р., дає такі визначення НФУ:

- небанківська фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до законодавства України не є банком, надає одну або кілька фінансових послуг та яку внесено до відповідного державного реєстру фінансових установ у порядку, встановленому законодавством України¹;
- небанківська фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до Закону України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” надає одну чи кілька фінансових послуг та яка внесена до Державного реєстру фінансових установ у встановленому законодавством України порядку. До небанківських фінансових установ належать кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг²;
- небанківська фінансова установа – юридична особа, яка внесена до відповідного державного реєстру фінансових установ та отримала згідно із законодавством України право здійснювати переказ коштів у національній та іноземній валютах³.

У цих визначеннях ключовими моментами можна вказати лише те, що НФУ, по-перше, є фінансовою установою, але не є банком; по-друге, надає деякі фінансові послуги. Чим саме НФУ відрізняється від банку, виходячи із цих визначень, зрозуміти неможливо.

¹ Положення про порядок реєстрації договорів про членство або про участь у міжнародних платіжних системах : затв. постановою Правління Національного банку України від 15.04.2005 № 131 (втратило чинність). – П. 1.1.

² Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем : затв. постановою Правління Національного банку України від 25.09.2007 № 348. – П. 1.6.

³ Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій : затв. постановою Правління Національного банку України від 17.07.2001 № 275. – П. 7.

Оскільки НФУ не входять до складу банківської системи України, то визначення її поняття у Законі України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121-III немає. Окремі спроби дати чітке визначення поняття НФУ мають місце лише в деяких нормативних актах України. Як зазначалося, у визначенні, наведеному в листі Державного комітету України з питань розвитку підприємництва від 02.12.1999 № 14/3556, небанківська організація здійснює діяльність: по-перше, з надання кредитів; по-друге, з надання інших фінансових послуг.

Даючи визначення терміна НФУ, і науковці, і нормативні акти країн із розвинутою фінансово-кредитною системою особливу увагу звертають на той факт, що ці установи можуть виконувати лише окремі банківські операції. Існує перелік банківських операцій, які їм заборонено здійснювати у сукупності. Крім того, як зазначалося, у низці країн у фінансово-кредитній системі виокремлюють страховий сектор та небанківський сектор.

Отже, спробуємо визначитися, що таке небанківська фінансова установа. Як і будь-яка фінансово-кредитна установа, вона має такі загальні ознаки (спільні з банківськими установами):

- НФУ – юридична особа. У п. 2 ст. 8 закону про фінансові послуги¹ зазначено, що фінансово-кредитна установа – це господарське товариство, яке створюється на основі будь-якої форми власності. Принципове значення має те, що оскільки фінансово-кредитна установа може бути створена лише як господарське товариство, то його учасники мають щодо нього тільки зобов’язальні права. Фінансово-кредитна установа повинна мати назву, що відображатиме або вказуватиме на характер цієї установи – “банк” чи фінансово-кредитна установа іншого типу – “фондова біржа”, “ломбард”, а також на її організаційно-правову форму (АТ, ТОВ та ін.)
- Основна мета діяльності НФУ – отримання прибутку (тобто вона є комерційною організацією і повинна бути зареєстрована). Це не стосується лише окремих НФУ розрахункового типу та кредитних спілок.

Фінансово-кредитна установа має спеціальну правоздатність: діє на підставі свого статуту та ліцензії, виданої Національним банком України та іншими державними органами відповідно до ст. 34 закону про фінансові послуги². Вона функціонує у секторі опосередкованого фінансування – однієї з частин грошового ринку (тобто здійснює банківські та інші операції).

¹ Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : закон України від 12.07.2001 № 2664-III // ВВР. – 2002. – № 1. – Ст. 1.

² Там само.

Різниця між банками та небанківськими фінансовими установами полягає насамперед у характері їхньої діяльності, хоча вони, будучи фінансово-кредитними установами, мають такі спільні риси:

- при формуванні своїх ресурсів випускають боргові зобов'язання, які можуть реалізовуватися на фондовому ринку;
- можуть купувати боргові зобов'язання для формування своїх активів;
- їхня діяльність ґрунтується на одних і тих самих засадах (керуються однаковими правилами здійснення фінансово-кредитної діяльності).

Однак між банками та небанківськими фінансовими установами є дві суттєві відмінності:

1. *Банки характеризуються універсальністю у своїй діяльності та виконують у сукупності такі базові операції:*

- а) приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб;
- б) відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків-кореспондентів, у тому числі переказ грошових коштів із цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них;
- в) розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик (кредитна діяльність).

Небанківські фінансові установи у своїй діяльності характеризуються вузькою спеціалізацією та можуть здійснювати лише одну із трьох основних банківських операцій. На відміну від них банки виконують перераховані операції у комплексі. Навіть коли банки є спеціалізованими, тобто вузькопрофільними, вони все-таки можуть виконувати всі перелічені операції. Крім того, НФУ не здійснюють депозитну діяльність у чистому вигляді.

2. *Діяльність НФУ не пов'язана зі створенням депозитів і не впливає на динаміку пропозицій грошей, а отже, немає потреби поширювати на них, як на банки, вимоги обов'язкового резервування (хоча для деяких видів НФУ резервування законодавчо встановлюється). А тому законодавство всіх країн дає їм інший статус, ніж банківським установам.*

Зазначена відмінність між НФУ та банками, а саме можливість останніх впливати на динаміку пропозиції грошей, потребує окремого пояснення. Банки впливають на динаміку пропозиції грошей через створення нових коштів за допомогою банківського мультиплікатора. Оскільки небанківські фінансові установи виконують лише окремі (одну із трьох) банківські операції, в них відсутня зв'язка депозит-кредит, тому НФУ не в змозі здійснювати мультиплікацію коштів.

Таким чином, спираючись на викладене, можна дати таке визначення НФУ: небанківська фінансова установа – це фінансова установа, що є юридичною особою, яка, відповідно до законодавства, надає виключно фінан-

сові послуги та має право проводити окремі банківські операції, але на відміну від банків не може здійснювати основні банківські операції у сукупності та не впливає на динаміку пропозиції грошей.

На основі цього визначення можна вказати на те, які фінансові установи входять до небанківської системи України. Це будуть страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, ломбарди, лізингові компанії, факторингові компанії, фондові біржі, позабіржові торговельно-інформаційні системи, клірингові компанії, інвестиційні фонди, небанківські платіжні системи, кредитні спілки, довірчі товариства, фонди фінансування будівництва та фонди операцій із нерухомістю.

Вказані установи сплачують податки згідно зі встановленою законодавством системою оподаткування за місцем держави, де така установа зареєстрована. Наприклад, європейські суб'єкти підприємництва у фінансовій сфері сплачують на сьогодні такі податки:

- податок на дохід корпорацій;
- податок на додану вартість;
- комісія за банківські послуги;
- податок на страхову премію;
- податок на прибуток у вигляді процентів і на дивіденди;
- гербові податки;
- реєстраційні збори;
- податки на заробітну плату;
- місцеві/регіональні податки;
- податки на операції з цінними паперами;
- податки на чисті активи;
- відрахування до Фонду соціального страхування;
- податки на забруднення навколишнього середовища та ін.¹

Аналіз ефективності функціонування фінансового сектору у світі продемонстрував, що загалом цей сектор зріс з точки зору як доданої вартості (табл. 2.6), так і ринкової капіталізації (табл. 2.7).

Проте специфічні для кожної країни події та вплив фінансової кризи сприяли неоднорідності розвитку фінансового сектору в різних країнах (табл. 2.8).

У більшості країн – членів ЄС один із елементів фінансового сектору – банківський сектор – є водночас надзвичайно економічно важливим, і відносно концентрованим. У 27 країнах ЄС активи банків та обсяг приватного кредитування становлять відповідно близько 140 і 130 % ВВП, водночас сума банківських вкладів та капіталізації фондового ринку в банківському секторі

¹ Сайт PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.be.

Таблиця 2.6

Зміни частки фінансового сектору в загальній доданій вартості

Рік	Австралія	США	Канада	Японія	Зона євро
1980	3,74	4,91	4,84	5,17	4,74
1990	5,73	5,86	6,00	5,95	5,52
1995	6,06	6,64	6,62	6,18	5,46
2000	7,14	7,54	7,06	5,82	4,99
2005	7,79	7,97	7,37	6,69	6,32
2006	7,85	8,05	7,64	6,71	6,16
2007	8,99	7,90	7,78	6,43	5,89
2008	8,71	8,02	7,93	5,59	5,84
2009	8,53	8,08	8,15	–	–

Джерело: 80th Annual Report / Bank for International Settlements. – Basel, 2010. – Р. 77.

Таблиця 2.7

Зміни частки фінансового сектору в загальній ринковій капіталізації

Країна	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ні
Канада	13,77	17,16	21,40	29,98
Німеччина	20,81	29,89	31,73	24,31
Великобританія	23,33	18,75	19,99	26,20
Японія	20,72	24,21	26,42	17,90
США	5,61	8,35	14,02	19,96

Джерело: 80th Annual Report / Bank for International Settlements. – Basel, 2010. – Р. 77.

Таблиця 2.8

Зміни частки фінансового сектору країн Європи в загальній доданій вартості

Країни	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Австрія	н. д.	н. д.	5,7	5,6	5,3	5,5	5,6	5,2	н. д.
Бельгія	н. д.	6,0	6,3	5,9	5,7	5,6	5,4	5,0	н. д.
Болгарія	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	5,5	5,6	6,9	н. д.	н. д.
Великобританія	н. д.	6,1	5,8	5,1	7,0	7,6	8,2	9,6	н. д.
Греція	н. д.	н. д.	н. д.	5,4	4,6	4,7	4,6	4,4	н. д.
Данія	н. д.	4,7	5,2	4,7	5,4	5,4	5,6	5,8	7,1
Естонія	н. д.	н. д.	2,2	4,1	3,6	3,8	4,0	4,0	н. д.
Ірландія	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	10,3	10,5	10,9	10,3	н. д.
Іспанія	н. д.	н. д.	н. д.	4,5	4,5	4,6	5,2	5,2	н. д.
Італія	н. д.	4,7	4,4	4,4	4,4	4,4	4,8	5,0	н. д.

Закінчення табл. 2.8

Країни	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Кіпр	н. д.	н. д.	5,3	6,5	6,8	7,5	7,8	8,0	н. д.
Латвія	н. д.	н. д.	5,0	4,9	5,9	6,8	6,2	6,0	н. д.
Літва	н. д.	н. д.	2,1	2,2	2,3	2,9	3,3	3,5	н. д.
Люксембург	н. д.	н. д.	21,8	24,8	25,6	29,5	28,1	28,9	н. д.
Мальта	н. д.	н. д.	н. д.	5,9	4,9	5,0	4,4	4,6	н. д.
Нідерланди	4,9	4,9	6,2	5,9	7,4	6,5	5,6	5,9	н. д.
Німеччина	н. д.	н. д.	4,4	3,9	4,3	4,1	3,6	3,4	н. д.
Польща	н. д.	н. д.	2,6	4,9	4,3	4,5	5,2	5,2	н. д.
Португалія	н. д.	н. д.	6,1	6,0	6,4	7,3	8,2	9,0	9,0
Румунія	н. д.	н. д.	н. д.	4,4	2,3	2,0	2,1	н. д.	н. д.
Словаччина	н. д.	н. д.	6,2	2,2	4,3	3,6	3,3	3,4	н. д.
Словенія	н. д.	н. д.	5,7	4,7	4,3	4,8	4,4	4,3	н. д.
Угорщина	н. д.	н. д.	3,0	2,9	4,2	4,1	4,0	3,9	н. д.
Фінляндія	2,5	4,1	4,4	4,5	2,5	2,9	3,2	2,8	3,2
Франція	4,5	5,4	4,8	5,1	4,8	4,9	4,7	4,5	5,0
Чехія	н. д.	н. д.	3,1	2,7	2,9	2,9	3,6	3,5	н. д.
Швеція	н. д.	н. д.	4,5	4,5	4,7	4,1	3,9	3,8	4,5
ЄС-27	н. д.	н. д.	н. д.	4,7	5,2	5,3	5,3	5,3	5,8
Норвегія	3,5	5,2	4,4	3,0	3,9	3,7	3,9	н. д.	н. д.
Швейцарія	н. д.	н. д.	8,5	13,2	12,0	12,8	13,7	н. д.	н. д.

Примітка: н. д. – немає даних.

Джерело: щорічні секторальні рахунки Євростату.

є приблизно такою самою, як і ВВП. Середня сукупна частка активів трьох найбільших банків у кожній країні – члені ЄС становить близько 70 %¹. Однак ця частка у кожній з держав-членів коливається у широких межах².

Дебати щодо справедливою внеску фінансового сектору до корпоративного збору податків не можуть бути відокремленими від питання рентабельності цього сектору. Є докази того, що фінансовий сектор був прибутковішим, ніж нефінансові сектори економіки протягом кількох десятиліть³. І це не є проблемою як такою, якби підвищення прибутку було пов'язаним

¹ Активи трьох найбільших банків, як частка активів усіх комерційних банків.

² Дані за 2008 р. за: Beck T. Financial Institutions and Markets across Countries and over Time: Data and Analysis / T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, R. Levine // Policy Research Working Paper / The World Bank. – 2009. – WPS 4943. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4154/WPS4943.pdf?sequence=1>.

³ Devereux M. P. Why Has the UK corporation Tax Raised so Much Revenue / M. P. Devereux, R. Griffith, A. Klemm [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://discovery.ucl.ac.uk/14904/1/14904.pdf>.

із зростанням продуктивності. Проте висока рентабельність цього сектору може бути й результатом певних його специфічних характеристик. Наприклад, фінансовий сектор відрізняється від інших галузей існуванням (явним або неявним) у ньому системи забезпечення його стабільного функціонування, яка у поєднанні з банківським регулюванням може давати можливість деяким установам користуватися вигодами економічної ренти; а також у відносній здатності деяких фінансових установ використовувати за позичений капітал.

Висока рентабельність може вказувати на наявність економічних рент, які одержуються або менеджерами у формі вищих винагород, або акціонерами у вигляді більших доходів. Наявні на сьогодні дані, на жаль, є незначними та неоднорідними. За багатьма джерелами¹, прибутковість капіталу у фінансовому секторі в широкому значенні була номінальною, такою самою як і його прибутковість у нефінансовому секторі. Однак ці усереднені значення приховують і суттєві відмінності між різними установами, різними роками та різними країнами. Наприклад, Банк міжнародних розрахунків розкриває інформацію про те, що німецькі фінансові компанії декларували вищу прибутковість своїх цінних паперів, ніж німецькі нефінансові компанії, починаючи з 1970 р. і до фінансової кризи, але те саме не можна сказати, наприклад, про британські компанії, за винятком 1990-х років (табл. 2.9)². Щодо винагороди, то є певні докази, які дають змогу припустити, що винагороди у фінансовому секторі все ще є, або були вищими, ніж у інших секторах³.

Таблиця 2.9

Зміни відносної прибутковості фінансових активів

Країна	1970-ті	1980-ті	1990-ті	2000-ні
Канада	2,25	-0,39	2,48	5,70
Німеччина	1,82	3,29	4,10	-6,65
Великобританія	-1,10	-4,03	2,66	-6,34
Японія	-7,17	2,80	-5,06	-0,25
США	-1,58	-1,33	4,42	0,07

Джерело: 80th Annual Report / Bank for International Settlements. – Basel, 2010. – Р. 77.

¹ 80th Annual Report / Bank for International Settlements. – Basel, 2010. – Р. 77.

² Вища прибутковість акцій також частково відображає й вищий ризик (вимірюється волатильністю).

³ *Philippon T. Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909–2006 / T. Philippon, A. Reshef [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cepr.org/pubs/dps/DP7282.asp. Для США ними виявлено, що починаючи з 1990-х років від 30 до 50 % різниці у заробітній платі фінансового та нефінансового секторів спричинено рентами. – 2009.*

З точки зору внеску у суму корпоративних податкових надходжень на фінансовий сектор припадає значна частка таких доходів до кризи. Так, у 27 країнах ЄС ВВП – середньозважена частка вкладу фінансового сектору до загальних зборів корпоративних податків – складала близько 20 % у 2006 та 2007 рр. Вона знизилася до 17 % у 2008 р. в результаті кризи і ця частка буде, найімовірніше, і надалі скорочуватися у найближчі роки у зв'язку з тим, що накопичені під час кризи збитки знизять майбутні податкові платежі через перенесення втрат на майбутні періоди. Ці величини для ЄС-27 є аналогічними тим, що й для багатьох країн G-20, які не входять до країн ЄС, і які були зібрані МВФ для своєї доповіді для країн G-20. Так, наприклад, між 2006 і 2008 роками частка фінансового сектору у загальному обсязі збору корпоративних податків становила близько 18 % для США, 23,5 для Канади і близько 15 % для Бразилії та Австралії.

Для країн ЄС-27 частка осіб, зайнятих у фінансовому секторі, дорівнює 3 % від загальної чисельності зайнятих. Частка фінансового сектору в загальному обсязі доданої вартості становить 5 %, але незважаючи на це, його частка в загальному обсязі сплаченого корпоративного податку на прибуток – близько 20 %. Хоча й це жодним чином не доводить того, що фінансовий сектор є переобтяженим податками, оскільки зростання його прибутковості – незалежно від того, чи пов'язане воно із рентними виплатами чи ні, – неминуче призводить і до підвищення податків. Насправді складно встановити певний контрольний рівень, за яким можна було б оцінювати, чи є фінансовий сектор переоподаткований або ж недооподаткований.

Ступінь розвитку фінансового сектору суттєво диференційований щодо окремих країн (рис. 2.4).

Як свідчать наведені дані, Україна відноситься до країн з недостатнім ступенем розвитку фінансового сектору. Хоча загалом її фінансовий сектор розвивається досить динамічно, разом із тим слід зазначити, що рівень такого розвитку не відповідає зростаючим потребам національної економіки та суттєво відстає від середньоевропейських параметрів. Попри доволі високу динаміку свого формування, фінансовий ринок України поки що не став ефективним механізмом реалізації інвестиційних програм держави, суб'єктів підприємницької діяльності та домашніх господарств.

У структурі українського фінансового ринку не виправдано малою є частка небанківського сегмента, на яку припадає менше 7 % загального обсягу активів фінансових установ. Торговельно-розрахункова інфраструктура фондового ринку є незручною, витратною і до кінця не сформованою. Як наслідок, більше 90 % усього обсягу цінних паперів, емітованих в Україні, обертаються на неорганізованому позабіржовому ринку. Фінансові установи України надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг,



Рис. 2.4. Розподіл країн з різним ступенем розвитку фінансового сектору (станом на 2008 р.), % ВВП

Складено автором.

значна частка яких має незадовільний рівень якості, а законні права та інтереси споживачів цих послуг недостатньо захищені.

Характерною особливістю багатьох вітчизняних фінансових установ є невідповідність їх діяльності міжнародним стандартам, правилам та процедурам, визначеним директивами Європейського Союзу. Найсуттєвішими відхиленнями від загально визнаних стандартів є: низький рівень уніфікації регуляторних вимог до фінансових установ, у тому числі до розкриття регулярної та особливої інформації; відсутність дієвих механізмів захисту законних прав акціонерів, особливо у випадку банкрутства або реструктуризації товариств, та клієнтів фінансових установ у разі шахрайства та зловживань з боку менеджерів і власників.

Дотримання загально визнаних стандартів, за якими розвивається фінансовий сектор, посилення глобалізаційних процесів водночас містить суттєві ризики для національних фінансових секторів. Так, говорячи про особливості справжньої кризи, доводиться констатувати її фундаментальний характер. Криза почалася у Сполучених Штатах Америки, швидко перекинулася на розвинуті країни Європи й Азії, в жовтні 2008 р. дійшла до Росії. Вона почалася з обвалу найбільших іпотечних компаній США, за якими обвалилися американські страхові компанії та банки. 7 вересня 2008 р. міністерство фі-

нансів США оголосило про націоналізацію найбільших іпотечних брокерів – компаній “Фанні Мей” і “Фредді Мак”. А 15 вересня того самого року банк “Леман Бразерс” звернувся до суду з оголошенням про банкрутство. Саме цей прийнято вважати формальним початком економічної кризи.

Легкість отримання кредитів призвела до того, що їх стали брати не тільки на власні потреби, а й з метою наживи. Розпочалося стрімке зростання цін на нерухомість, будівельні матеріали, меблі та ін. Видані кредити, договори з позичальниками, майбутні проценти банки стали продавати інвесторам. Банки повернули таким чином свої гроші, а інвестори, вклавши гроші, очікували прибуток, проте сумнівні позичальники знову йшли за кредитами в розрахунку на швидке збагачення. Економіка США зростала, внутрішній валовий продукт збільшувався, люди заробляли гроші, нічого не виробляючи. Протягом 6–7 років створювалася боргова піраміда, основана на постійному зростанні цін на нерухомість. Одного разу вона повинна була впасти, що й сталося у 2008 р.

Взагалі в момент свого зародження криза мала суто фінансовий характер. У світі з’явилася величезна кількість паперових грошей, відірваних від своєї золотої основи, і їх заміників. Заміна золотого еквівалента грошей долларом забезпечила суттєві переваги одній країні і стимулювала випуск та поширення по всьому світу валюти, реально нічим не забезпеченої та не підкріпленої розвитком реальної економіки.

Величезна кількість акцій, що обертаються на фінансовому ринку, насамперед дрібних, власники яких не належать до акціонерних товариств і реально не можуть брати в них участь, призвело до утворення олігархічних груп, які заволоділи акціонерними компаніями. Ці невеликі групи розпоряджаються значною частиною суспільного національного стану, не враховуючи при цьому інтересів населення і держави. Змінена природа акціонерного капіталу, коли акція не пов’язана з реальною роботою підприємства і стала інструментом спекуляції, створює сприятливі умови для здійснення будь-яких фінансових махінацій. До того ж, саме олігархічним групам відкритий необмежений доступ до банківських кредитів. Адже саме вони мають скільки завгодно заставної вартості.

На світовій економіці згубно позначається розвиток за останні 10–15 років деривативів – ринку термінових контрактів або похідних фінансових інструментів. Обсяг ринку деривативів у світі з червня 1998 р. по червень 2008 р. зріс із 72,1 трлн до 683,7 трлн дол. США, або майже в 9,5 раза.

Зростання фіктивного ринку фінансових інструментів дає можливість збільшувати рівень капіталізації компаній без реального зростання виробництва і продуктивності праці та навіть всупереч йому. Так створюється ще одна диспропорція, яка призводить до кризи. Класична формула капіталіза-

му “гроші – товар – гроші” в розвинутих країнах стала замінюватися іншою формулою “гроші – цінні папери – гроші”. Ця формула не потребує для отримання прибутку розширювати та вдосконалювати товарне виробництво.

Кредитний ланцюжок побудований таким чином, що користування кредитом для реального сектору економіки постійно дорожчає. Кредити державних чи національних банків спрямовуються у кілька десятків найбільших банків. Від них до сотень середніх, а далі поширюються до тисяч і десятків тисяч дрібних банків. Кожна ланка цього ланцюжка повинна мати свій прибуток і бажано побільший. Зрозуміло, що кредитний процент потрапляє до ціни продукції, збільшуючи інфляцію, але не суспільну вартість.

Як загальний еквівалент, долар зміцнив свої позиції після наради союзницьких країн у липні 1944 р. в Бреттон-Вудсі.

США почали широко надавати доларові кредити на цілі відновлення повоєнних економік європейських країн. Ці кредити стимулювали світову торгівлю і впроваджували в неї долари. Але в той час долари були забезпечені американськими золотими резервами. У міру зростання економіки США та інших розвинутих країн зростав і обсяг доларів, необхідних для її забезпечення і безперебійного функціонування. Виник фінансовий дефіцит. Він посилювався у зв'язку з переміщенням із США і Європи в азійські країни промислового виробництва через дешеву робочу силу. З'явився торговий дефіцит. У 1971 р. президент США Р. Ніксон звільнив долар від золотої залежності. Долар продовжував своє поширення в світі, спираючись виключно на довіру до нього. А на місці промислового виробництва, яке скорочувалося в раніше індустріальних країнах, прийшли різного виду фінансові операції, які породжують надлишок грошової маси, у тому числі фіктивних платіжних засобів.

Надлишок платіжних засобів викликав у США першу хвилю інфляційної кризи вже в 2008 р. Споживча інфляція зросла майже до 10 %, промислова – майже до 18 %. Приблизно з вересня 2009 р. в США почалася дефляційна хвиля кризи, коли внаслідок падіння продажів підприємства почали знижувати відпускні ціни, щоб підтримати попит на свою продукцію. Зниження цін призвело до масового звільнення працівників, банкрутства ряду організацій. Влада США почала “вкочувати” сотні мільярдів бюджетних доларів в організації і збили інфляційну хвилю. Але це лише тимчасовий перепочинок, який спричинить за собою інфляцію, а отже, падіння сукупного попиту, зниження роздрібних продажів. Зниження попиту в США серйозно впливає на виробництво у багатьох країнах, у тому числі в КНР, розвинутих країнах Західної Європи. Скорочення виробництва знижує попит на сировину.

Переродженню капіталізму підприємців у капіталізм фінансових спекулянтів сприяв розпад біполярної світової системи.

Нині економіка країни – батьківщини світової валюти – тримається на величезних кредитних ресурсах. У США останніми роками обсяг виданих банками кредитів перевищив 40 % ВВП. При цьому в останнє десятиліття на кредитування реального сектору національної економіки спрямовується лише 15 % кредитних ресурсів. Рештою обсягів (близько 85 %) кредитується споживання. В кінці 70-х – початку 80-х років ХХ ст. співвідношення було таким: 25–30 % кредитних ресурсів спрямовувалося у виробництво, 70–75 % – у сферу споживання. Ці пропорції показують загальне зменшення власних заощаджень у США.

Загальний висновок такий: у наш час фінанси припинили виконувати функцію засобів забезпечення економічного зростання країни і перетворилися на самоціль. Посилилися диспропорції між розвитком сфери виробництва і сфери споживання, наближаючи і посилюючи кризу. Життя в кредит стало нормою для розвинутих країн. У США обсяг сукупного споживчого кредитування за останні приблизно 50 років збільшився з 20 млрд до 2,5 трлн дол., або в 125 разів.

Завдання банків – це не накопичення валютних ресурсів, а доведення фінансових ресурсів до підприємств реального сектору виробництва, забезпечення фінансових умов для розвитку економіки. Однак у період кризи російські банки переключилися на валютний ринок, не зустрічаючи ніякої протидії з боку Центробанку. У цю гру були залучені виділені бюджетні гроші. Не отримуючи кредитів, підприємства почали скорочувати виробництво, звільняти персонал. Цьому процесу сприяє і скорочення державних витрат.

Підґрунтям для зародження кризи є багатоланковість економіки – наявність великої кількості посередників між виробником і споживачем.

Відрив фінансів від реального сектору економіки та виробництва суспільного продукту і функціонування фінансового ринку як цілком відокремленого самостійного сектору світового господарства спричинили тяжкі економічні наслідки ще 15 років тому. Але тоді це були не загальносвітові, а регіональні потрясіння. Вони торкнулися деяких країн Східної і Південно-Східної Азії, зачепили Японію. Здавалося, що економіки цих країн стали й динамічно розвиваються, а насправді до 1997 р. там склалася величезна фінансова надбудова.

Самостійне існування і незалежний розвиток фінансової сфери призвели до появи кількох найбільших фінансових центрів, які активно впливають на світову економіку. Більшість із них мала переважно приватний характер. Звідси стає зрозуміло, що їхній вплив на економіку виходить не з громадських або державних, а виключно з приватних інтересів невеликих груп, які керують такими центрами.

Охарактеризовані закономірності розвитку фінансової системи дають можливість зробити щонайменше три основні висновки. По-перше, процеси ринкової трансформації, які охопили майже всі сфери діяльності суспільства, потребують адекватного розвитку фінансового сектору – однієї з найважливіших сфер національної економіки. По-друге, негативні явища, які виникли у фінансовому секторі внаслідок світової фінансової кризи, чітко проілюстрували недосконалість наявних підходів до розвитку відповідних сегментів фінансового ринку. По-третє, перетворення фінансового сектору на ефективну та надійну основу економічного зростання та залучення інвестицій в країну вимагають обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання розбудовою та функціонуванням цього сектору. Адже саме держава виступає головним регулятором усіх процесів, що відбуваються у ньому, та органом, що створює єдину правову основу його функціонування.

Державна політика провідних країн спрямована на пошук найдосконалішого поєднання усіх компонентів фінансового сектору. На фоні розвитку світових інтеграційних процесів та глобалізації українському фінансовому сектору все ще притаманні ознаки роздробленості та нерегульованості. На жаль, на сьогодні фінансовий сектор не виконує функції щодо залучення, перерозподілу капіталу та спрямування його в реальний сектор економіки. Це, в свою чергу, стримує розвиток економіки, підвищення перерозподілу коштів в економіці та надходження іноземних інвестицій, що є особливо важливим під час фінансової кризи.

На сьогодні в сфері державного регулювання фінансового сектору існує багато проблем, які потребують нагального вирішення:

- відсутність концептуальних засад здійснення інтеграції до світового фінансового простору в практичній роботі органів влади і професійних учасників фінансового ринку;
- відмінність у підходах до регулювання національного фінансового ринку та недостатній рівень економічного розвитку України, порівняно з ринками економічно розвинутих країн, не дають можливості на рівних конкурувати з розвинутими фінансовими ринками за інвестиційні ресурси та забезпечити конкурентоспроможність фінансових послуг національного ринку;
- високі політичні, економічні, операційні та інші ризики для учасників-нерезидентів, що працюють або зацікавлені працювати на українському фінансовому ринку;
- відсутність довгострокової стратегії розвитку регулювання і нагляду за фінансовим сектором як за цілісною системою, що негативно відображається на координації фінансових регуляторів, створенні єдино-

- го правового простору, уніфікації процедур регулювання і нагляду, затвердженні консолідованого нагляду тощо;
- неналежний рівень інституційної спроможності регулятора ринків небанківських фінансових послуг та регулятора ринку цінних паперів, що призводить до відставання у запровадженні сучасних механізмів нагляду у сфері небанківських фінансових послуг та негативно впливає на співпрацю з регуляторами інших країн та міжнародними об'єднаннями наглядових органів у секторі фінансових послуг;
 - недостатня ефективність банківського нагляду;
 - недостатня взаємодія державних регуляторів між собою та з об'єднаннями учасників фінансового ринку, об'єднаннями споживачів фінансових послуг.

Перехід до сучасної моделі регулювання і нагляду потребує масштабного та досить глибокого реформування всієї чинної системи регулювання і нагляду фінансового ринку в Україні.

Фінансова криза вимагає від багатьох урядів G-20 забезпечення широкої підтримки своїх фінансових секторів, особливо в розвинутих країнах. Ці заходи включають вливання капіталу, покупку активів та захист схем, гарантії, забезпечення ліквідності та інші заходи підтримки центральними банками, а також розширення обхвату системи страхування вкладів.

У країнах G-20 з розвинутою економікою надання державної підтримки було масовим, але використовувалося лише частково, і ця частина повинна бути повернена. Невраховуючи гарантії (близько 11 % ВВП для розвинутих країн G-20), обсяг ресурсів, виділених урядом для прямої підтримки, становить у середньому близько 6,2 % ВВП. З точки зору повернення довіри до ринку така підтримка допомогла, однак велика частина її не була використана, і таким чином загальна пряма підтримки дорівнювала 3,5 % ВВП.

У відповідь на всесвітню економічну та фінансову кризу багато країн Великої двадцятки надали значну підтримку фінансовим секторам своїх економік. І хоча самі масштаби та характер заходів підтримки у різних країнах були різними, підтримка у розвинених країнах була домінуючою, а інтервенції, в цілому, були доволі значними. Заходи з підтримки включали в себе рекапіталізацію, викуп та обмін активів, гарантії за активами та зобов'язаннями, страхування депозитів та підтримку ліквідності.

Оголошена або гарантована підтримка через вливання капіталу та викуп активів значно різнилася. Станом на кінець грудня 2009 р. на вливання капіталу та на викуп активів економіки найрозвинутіших країн Великої двадцятки зобов'язалися виділити 1220 та 756 млрд дол. США відповідно, що становило 3,8 та 2,4 % ВВП (табл. 2.10).

Таблиця 2.10
Суми оголошеної або гарантованої підтримки фінансовому сектору в 2009 р., % до ВВП

Країни	Вливання капіталу	Викуп активів та кредитування з боку казначейства	Пряма підтримка	Гарантії	Обмін активами та викуп фінансових активів, включаючи казначейства та центральні банки	Урядове фінансування наперера
	(A)	(B)	(A + B)	(C)	(D)	(E)
Великої двадцятки	2,6	1,4	4,0	6,4	4,6	3,1
З розвинутою економікою	3,8	2,4	6,2	10,9	7,7	5,0
<i>млрд дол. США</i>	1 220	756	1 976	3 530	2 400	1 610
З економікою, що ровивається	0,7	0,1	0,8	0,0	0,0	0,2
<i>млрд. дол. США</i>	90	18	108	7	0	24

Примітка. У графах А, В, С, D та Е зазначено оголошені або обіцяні суми, а не ті, що були фактично надані. Графа Е включає й валові заходи підтримки, які потребують авансових витрат з боку уряду та виключають повернення сум від продажу вже придбаних активів.

Джерело: оцінки фахівців МВФ на основі досліджень країн Великої двадцятки.

У країнах G-20 з перехідною економікою ці суми відповідно становили 0,7 та 0,1 % ВВП. В обох групах були значні розходження щодо оголошених та виділених сум у цих двох категоріях, найбільші з яких серед розвинутих економік припадали на Німеччину, Японію, Великобританію та США, в той час, як інші не надали жодної підтримки (табл. 2.11).

Суми, які були оголошені або ж гарантовані як забезпечення для підтримки ліквідності та збільшення страхових сум за депозитами у розпал кризи, були ще більшими. Майже в усіх країнах із розвинутою економікою значні суми були гарантовані для забезпечення оптової заборгованості банків та міжбанківських зобов'язань (10,9 % ВВП) (див. табл. 2.10). Крім того, підтримка з боку центрального банку надавалась насамперед шляхом розширення резервних фондів з ліквідності, кредитних ліній, списку активів, що можуть використовуватися як застава, купівля забезпечених активами цінних паперів та подовження строків погашення довгострокових операцій з рефінансування (7,7 % ВВП). Щоб зберегти довіру з боку вкладників, деякі уряди також розширили суми страхового забезпечення по різних видах вкладів або ж підвищили суми, які вони покривають.

І хоча суми підтримки були великими, потреби стосовно фінансування не обмежувалися. Потреби у фінансуванні значною мірою відображали вливання капіталу та купівлю активів. Стартові зобов'язання щодо такої підтримки оцінювалися у 5 та 0,2 % ВВП для країн із розвинутою економікою та для країн Великої двадцятки відповідно. Самі гарантії, як і підтримка центрального банку та забезпечення ліквідності, у більшості випадків, не потребують фінансування наперед, хоча вони все ж можуть призводити до значного збільшення умовної заборгованості.

Оцінки, зроблені на основі проведених досліджень, показують, що використаний обсяг підтримки фінансового сектору був набагато меншим, ніж суми, що були офіційно гарантованими. Для країн Великої двадцятки із розвинутою економікою середня сума, яка була використана для вливань капіталу, становила 2,1 % ВВП, а це близько 653 млрд дол. США, тобто – це тільки більше половини від офіційно оголошеної суми (табл. 2.12). Частка Франції, Німеччини, США та Великобританії становила при цьому більше 90 % (табл. 2.13). Для країн Великої двадцятки, що мають розвинуту економіку, сума використана для купівлі активів, становила близько 1,4 % ВВП, тобто менше двох третин офіційно оголошених сум. Крім того, використання й гарантій як таких було помітно меншим від тих сум, що були офіційно прогарантованими. Суми, використані у країнах Великої двадцятки з перехідною економікою, у пропорційному співвідношенні були ще меншими.

Велика кількість заходів підтримки була структурована у такий спосіб, щоб фінансовий сектор з часом заплатив за цю підтримку хоча б частково.

Таблиця 2.11

Суми оголошеної або гарантованої підтримки фінансового сектору за країнами у 2009 р., % до ВВП

Країни	Купівля активів	Вливання капіталу та кредитування	Пряма підтримка*	Гарантії** казначейства***	Обмін активами та купівля фінансових активів казначейством, центральним банком	Фінансування уряду наперед****
	(A)	(B)	(A+B)	(C)	(D)	(E)
<i>Країни з розвинутою економікою</i>						
Австралія	0,0	0,0	0,0	13,2	0,0	0,0
Канада	0,0	9,1	9,1	0,0	0,0	9,1
Франція	1,3	0,2	1,5	16,9	0,0	1,1
Німеччина	3,4	0,0	3,4	17,2	0,0	3,4
Італія	1,3	0,0	1,3	0,0	2,7	2,7
Японія	2,5	4,1	6,6	7,2	0,0	0,4
Корея	1,2	1,5	2,7	11,6	0,0	0,8
Великобританія	8,2	3,7	1,9	40,0	28,2	8,7
США	5,1	2,3	7,4	7,5	12,1	7,4
<i>Країни з перехідною економікою</i>						
Аргентина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Бразилія	0,0	0,8	0,8	0,5	0,0	0,0
Китай	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Індія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Індонезія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Мексика	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Росія	7,1	0,5	7,7	0,0	0,0	1,9
Саудівська Аравія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Південна Африка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Туреччина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Закінчення табл. 2.11

Країни	Купівля активів	Вливання капіталу та кредитування	Пряма підтримка*	Гарантії** казначейства***	Обмін активами та купівля фінансових активів казначейством, центральним банком	Фінансування уряду наперед****
	(A)	(B)	(A+B)	(C)	(D)	(E)
<i>У середньому по країнах</i>						
Великої двадцятки	2,6	1,4	4,0	6,4	4,6	3,1
З розвинутою економікою	3,8	2,4	6,2	10,9	7,7	5,0
<i>млрд дол. США</i>	1 220	756	1 976	3 530	2 400	1 610
З перехідною економікою	0,7	0,1	0,8	0,04	0,0	0,2
<i>млрд дол. США</i>	90	18	108	7	0	24

* Включає деякі елементи, які не потребують урядового фінансування наперед.

** Включає страхування вкладів забезпечене агентствами зі страхування депозитів.

*** Включає кошти казначейств, надані за операціями підтримки центрального банку.

**** Містить валові витрати на заходи підтримки, які вимагають авансових урядових витрат. Включає надходження з продажу придбаних активів.

Примітка. У графах А, В, С, D та E наведено оголошені або гарантовані суми, а не реально спожиті.

Джерело: оцінки фахівців МВФ на основі досліджень країн Великої двадцятки.

Таблиця 2.12

**Підтримка фінансового сектору, використана відносно оголошеної суми
у 2009 р., % до ВВП**

Країни	Вливання капіталу		Купівля активів та кредитування з боку казначейства	
	Використана сума	Частка оголошеної суми	Використана сума	Частка оголошеної суми
<i>У середньому по країнах</i>				
Великої двадцятки	1,4	52,8	0,9	60,2
З розвинутою економікою	2,1	53,5	1,4	61,0
<i>млрд дол. США</i>	653	...	461	...
З перехідною економікою	0,3	43,0	0,03	27,5
<i>млрд дол. США</i>	38,4	...	5,0	...

Джерело: оцінки фахівців МВФ на основі досліджень країн Великої двадцятки.

Таблиця 2.13

**Підтримка фінансового сектору, використана відносно оголошеної суми
за країнами у 2009 р., % до ВВП**

Країни	Вливання капіталу		Купівля активів та кредитування казначейства	
	Використана сума	Частка оголошеної суми	Використана сума	Частка оголошеної суми
<i>Країни з розвинутою економікою</i>				
Австралія	0,0	...	0,0	...
Канада	0,0	...	4,4	48,4
Франція	1,1	83,2	0,0	0,0
Німеччина	1,2	35,0	3,7	...
Італія	0,3	20,3	0,0	...
Японія	0,1	2,4	0,1	1,4
Корея	0,4	32,5	0,1	3,8
Великобританія	6,4	78,5	0,1	4,0
США	2,9	57,0	1,9	84,0
<i>Країни з перехідною економікою</i>				
Аргентина	0,0	...	0,0	...
Бразилія	0,0	...	0,3	43,5
Китай	0,0	...	0,0	...
Індія	0,0	...	0,0	...
Індонезія	0,0	...	0,0	...
Мексика	0,0	...	0,0	...

Закінчення табл. 2.13

Країни	Вливання капіталу		Купівля активів та кредитування казначейства	
	Використана сума	Частка оголошеної суми	Використана сума	Частка оголошеної суми
Росія	3,1	43,0	0,0	0,0
Саудівська Аравія	0,0	...	0,0	...
Південна Африка	0,0	...	0,0	...
Туреччина	0,0	...	0,0	...
<i>У середньому по країнах</i>				
Великої двадцятки	1,3	51,7	0,9	60,2
З розвинутою економікою	2,0	52,3	1,4	61,0
<i>млрд дол. США</i>	639	...	461	...
З перехідною економікою	0,3	43,0	0,03	27,5
<i>млрд дол. США</i>	38,4	...	5,0	...

Джерело: оцінки фахівців МВФ на основі досліджень країн Великої двадцятки.

Відновлення, пов'язане із зусиллями з капіталізації, відобразить викупи, дивіденди та продаж купонів облігацій. Щодо схем захисту активів, то банки платили за участь у них і з них стягувалася плата при вході та виході. Плата стягувалася також і за надання гарантій. Стосовно фондів страхування депозитів, то грошові суми часом вираховувалися зі спеціальних зборів, якими й обкладався банківський сектор.

Після того, як економічні умови та ринки стабілізувалися, деякі заходи з повернення активів усе ж розпочалися, але відновлення й до сьогодні залишається відносно низьким¹. Проведені дослідження підтверджують, що на сьогодні відновлення в основному за рахунок повторного викупу акцій, зборів та процентного доходу, а також у дуже малій частині за рахунок продажу активів у середньому становить близько 0,8 % ВВП (тобто 237 млрд дол. США) (табл. 2.14). Беручи до уваги ці дані, чисті прямі витрати на рекапіталізацію та купівлю активів оцінюються в середньому у 2,8 % ВВП (у 877 млрд дол. США) – це для країн G-20 із розвинутою економікою, та у 1,8 % для країн G-20 загалом. Це дає на сьогодні швидкість відновлення у 21 %. І хоча це значно нижче середньої швидкості (у 55 %) під час минулих криз у розвинутих

¹ З метою забезпечення послідовності відносно всіх країн, "відновлення" у цьому випадку не включає в себе нереалізованих доходів з активів, що були придбані державним сектором як частина пакету заходів із підтримки фінансового сектору, але це відбувається лише тоді, коли ці доходи реалізуються після того, як ці активи відчужуються.

Таблиця 2.14

**Повернення витрат та чисті прямі витрати на підтримку
фінансового сектору в 2009 р.**

Країни	Прогарантовано	Використано	Повернення	Чисті прямі витрати
Великої двадцятки, % ВВП	4,0	22	0,4	1,8
З розвинутою економікою, % ВВП (млрд дол. США)	6,2 (1 976)	3,5 (1 114)	0,8 (237)	2,8 (877)
З перехідною економікою, % ВВП (млрд дол. США)	0,8 (108)	0,3 (43)	–	0,3 (43)

Джерело: оцінки фахівців МВФ на основі досліджень країн Великої двадцятки.

країнах, історично, таке відновлення відбувалося протягом п'яти-семи років¹. Загальний обсяг видатків на врегулювання кризи у сфері громадської рекапіталізації був лише трохи нижчим від історичних норм, водночас заходи із гарантіями використовувалися значно ширше².

І хоча є багато невизначеностей, чисті прямі бюджетні витрати, ймовірно, все ж є нижчими від історичних норм. Це відображає й широке використання заходів щодо стримування, які мінімізують фактичні витрати. У попередні роки чиста вартість гарантій, як правило, була набагато нижчою ніж вартість вливань капіталу або ж купівлі активів. Крім того, загальна бюджетна підтримка економіки через автоматичні стабілізатори та дискреційні заходи допомогла стабілізувати фінансовий сектор разом із перспективами для його відновлення через обмеження негативних зворотних зв'язків між фінансовим сектором та реальною економікою. На відміну від

¹ Переоцінка на основі поточних цін тих активів, які були придбані урядом під час кризи, хоч і є досить волатильною, все ж може дати певне уявлення про масштаби майбутнього відновлення через продаж активів. Так, наприклад, у Великобританії вартість звичайних акцій, які були придбані для рекапіталізації банків, становила 69,7 млрд ф. ст., а їх вже продано на суму 2,56 млрд ф. ст. Ринкова вартість звичайних акцій, які досі перебувають у розпорядженні уряду, дорівнювала близько 57,6 млрд ф. ст. станом на кінець 2009 р., і вона ще більше зросла – до 70 млрд ф. ст., станом на кінець квітня 2010 р. А це означає, що якщо вони будуть продані зараз, то тільки цей конкретних захід з підтримки, найімовірніше, принесе урядові чистий прибуток.

² Витрати на рекапіталізацію банків у країнах, що переживали системну кризу в минулому, становили в середньому 8 % ВВП (Левен та Валенсія, 2008). Згідно з визначенням Левена та Валенсії тільки три країни з країн Великої двадцятки зазнали системної кризи у 2007–2009 рр. (США, Великобританія і Німеччина) і їхні прямі бюджетні витрати в середньому становили 4,8 % ВВП.

цього, раніше багатьом країнам у кризу, коли вони стикалися із обмеженнями бюджетних ресурсів, доводилося посилювати фіскальну політику.

Справді, для тих країн Великої двадцятки, які вже переживали системні кризи, ці витрати були зіставними із попереднім досвідом (5,4 % проти 8 % у минулі роки). Ширші виміри витрат, з точки зору фінансового впливу викликаних спадів та реальних економічних витрат, за оцінками, є як і значно вищими, так і загалом схожими на випадки минулих криз¹. Важливо зазначити, що загальний тягар боргів різко зріс майже для всіх країн Великої двадцятки. Крім того, невизначеність на ринках все ще триває, і вона частково пов'язана з високими ризиками для суверенних балансів. Це говорить лише про те, що заплановані на майбутнє податкові заходи мають, скоріш за все, бути пом'якшеними.

Ці витрати були скорочені за рахунок банківських виплат та зборів (наприклад, для схем захисту активів, надання гарантій та страхування вкладів). Бюджетні витрати на пряму підтримку, за вирахуванням сум, що були повернені наприкінці 2009 р., оцінюються в середньому як 2,8 % ВВП².

Хоча чисті фінансові витрати в кінцевому підсумку можуть виявитися відносно скромними, вони занижують фінансові показники та витрати під час кризи.

Попри те, що в деяких країнах бюджетні витрати були дуже низькими або взагалі не здійснювалися, в інших випадках невідшкодовані витрати станом на кінець 2009 р. були високими: 6,1 % ВВП у Великобританії, 4,8 – у Німеччині і 3,6 % в Сполучених Штатах Америки. Крім того, більш широкі фінансові, економічні та соціальні витрати, пов'язані з фінансовою кризою, ще вищі. Рівень загального державного боргу в країнах G-20 з розвинутою економікою, за прогнозами, збільшиться у середньому майже на 40 в. п. ВВП за 2008–2015 рр., збільшення значною мірою пов'язані з кризою. Дивлячись

¹ Для тих країн, які зазнали системної банківської кризи в 2007–2009 рр. середнє збільшення державного боргу дорівнювало близько 24 % ВВП, а скорочення виробництва становитиме близько 26 % від потенційного ВВП (Див.: *Laeven L. Resolution of Banking Crises: The Good, the Bad, and the Ugly* / L. Laeven, F. Valencia // IMF Working Paper. – WP/10/146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10146.pdf>). Такі оцінки істотно не відрізняються від середніх багаторічних значень. Л. Левен і Ф. Валенсія також зазначають, що політика стосовно банківської платоспроможності була реалізована набагато раніше, ніж у минулому, і це, можливо, сприяло тому, що прямі витрати були відносно низькими.

² Враховуючи досвід поступового відшкодування витрат у попередніх кризах, середньострокові чисті витрати на пряму підтримку в деяких випадках можуть бути ще нижчими. Дійсно, дані за 2010 р. свідчать, що в деяких країнах чисті витрати можуть суттєво знизитися.

на економіку в цілому, сукупний вихідний збиток до сьогодні, в країнах G-20, які пережили системну кризу, є близько 26 % ВВП¹.

Для компенсації бюджетних витрат під час кризи урядами країн розглядаються такі основні типи заходів: збори за окремими платіжними вимогами у фінансовому секторі та податок на бонуси, а також створення фонду реорганізації проблемних банків, який наповнюватиметься за рахунок приватних джерел, є важливим інструментом реагування на кризу.

Уряд США запропонував комісійні за відповідальність щодо фінансової кризи (ВФК) з метою покриття витрат на допомогу. Банки і ощадні установи, страхові та інші компанії, які володіють застрахованими депозитарними інституціями, та брокери або дилери з активами понад 50 млрд дол. США будуть сплачувати щорічний збір у розмірі 0,15 %, як пропонувалося спочатку з загального обсягу зобов'язань за винятком Федеральної корпорації страхування депозитів (FDIC). Оцінюється, що комісія ВФК принесе від 90 млрд до 117 млрд дол. США протягом 10–12 років. Ця комісія буде зберігатися доти, доки вартість програми звільнення від проблемних активів (ПЗПА) не буде повністю покрита. Пропозиція нині переглядається законодавством. Під час останнього перегляду було запропоновано використовувати визначення ризику як зважені активи за вирахуванням основного капіталу та страхових зобов'язань, як бази.

Великобританія та Франція ввели тимчасові податки на бонус. Банківський податок на заробітну плату у Великобританії, термін дії якого закінчився 5 квітня 2010 р., оподатковує 50 % усіх преміальних виплат понад 25 тис. ф. ст., що, згідно з прогнозами, забезпечить надходження до 2 млрд ф. ст. Схема у Франції, яка застосовується до премії, виплаченої за звітний 2009 р., була також на 50 % вища, ніж аналогічний поріг, і за прогнозами дала можливість зібрати близько 360 млн євро. На відміну від плати ВФК ці схеми не призначені для покриття будь-якої конкретної суми.

Великобританія з 9 грудня 2009 р. запровадила тимчасовий податок на бонусні виплати, що сплачуються співробітникам банку: “податок на заробітну плату у банках” (ПЗБ). Заявлена ціль ПЗБ – вплив на практику з виплати винагород, яка сприяє надмірному ризику для банківського сектору Великобританії та стимулювання банків до врахування свого стану з капіталом та до застосування відповідних коригувань щодо ризику при вста-

¹ Вихідні втрати оцінюються як різниця між трендом та скоригованим, спрогнозованим ВВП за 4-річний період, що починається з кризового року, де тренд ВВП оцінюється за 20-річний період до виникнення кризи, а спрогнозований ВВП береться з квітня 2010 р., відповідно до прогнозу *Перспективи розвитку світової економіки*. Бюджетні витрати – це, в основному, грошові трансфери, і тому не можуть порівнюватися безпосередньо з вихідними втратами.

новленні рівня преміальних виплат. За наміром він має охоплювати період, доки Великобританія не введе нове законодавство з фінансового регулювання, аби у кращий спосіб регулювати практику із виплат винагород.

Громадське обговорення, зумовлене кризою, надало багато інших пропозицій для відшкодування витрат. Одна з них, наприклад, така: потрібно обмежити використання податкових втрат, які виникають у фінансових інститутів під час кризи. Деякі є прихильниками податку на фінансові транзакції (ПФТ) і розглядають його як можливість відшкодування бюджетних витрат під час кризи. Багато з цих пропозицій, включаючи ПФТ, є постійними податками, а не просто відшкодування витрат на нещодавню кризу.

Детальніше наведені різновиди податків буде розглянуто в інших розділах.

підприємства – будують свої рішення на основі ринкових сигналів, а не податкових стимулів. Іншими словами, податкова система повинна забезпечувати дотримання максимально рівних умов для всіх учасників національної економіки. Це означає, що всі економічно рівноцінні елементи – організації, продукти чи послуги, мають підлягати еквівалентному податковому навантаженню. Таким чином, якщо перед державою не поставлено певної свідомої політичної мети, економічна ефективність потребує, щоб:

- усі сектори економіки були однаково привабливими з податкової точки зору;
 - у межах кожного сектору податкове законодавство не повинно надавати підтримку певній групі конкуруючих підприємств за рахунок інших;
 - у діяльності окремих фірм податкове законодавство не має впливати на їх вибір постачальників чи продуктів для виробництва.
3. Простота, яка вимірюється тим, наскільки прямим є процес адміністрування податків, наскільки обмеженими є можливості для ухилення від їх сплати, а також, наскільки вона мінімізує ті видатки (грошові та часові), з якими економічні агенти вимушені стикатися при сплаті податків.

При всій фундаментальності перелічених принципів оподаткування є суттєва специфіка їх застосування щодо сектору фінансових послуг.

Найретельнішої уваги при розробленні податкового законодавства у сфері фінансових послуг потребує збереження принципу економічної нейтральності. У цьому випадку специфіка полягає у тому, що, на відміну від інших секторів економіки, основні види фінансових послуг історично розвивались відокремлено один від одного, як правило, під наглядом різних регулюючих органів та з застосуванням відмінних систем бухгалтерського обліку. Однак цей розподіл між видами фінансових послуг стрімко зникає протягом останніх років, зважаючи на те, що:

- фінансові інструменти перетворюються на майже цілковиті взаємозамінники. Наприклад, поліси зі страхування життя сьогодні безпосередньо конкурують із довготерміновими банківськими депозитами та особливо з пенсійними планами;
- у більшості країн постійно слабшають обмеження на одночасне надання різних видів фінансових послуг. У зв'язку з цим одні й ті самі установи можуть пропонувати ринкові конкуруючі види фінансових послуг;
- різниця між кредитними ризиками та ризиками інших фінансових установ також зменшується, оскільки страхові компанії сьогодні можуть спеціалізуватися на досить вузько визначених ризиках (прикла-

дами слугують страхування ризиків коливання валютних курсів або невдалого сільськогосподарського врожаю).

Зростаюча економічна рівноцінність і взаємозамінність окремих видів фінансових послуг означає, що податкова система також повинна тлумачити відповідні послуги адекватно. Іншими словами, транзакції однакового економічного змісту мають оподатковуватись на однакових умовах і в однаковому обсязі.

Оподаткування фінансового сектору пов'язане також з наявними протягом довгого часу технічними особливостями, які не дають можливості застосовувати для фінансових посередників звичних підходів прямого оподаткування корпоративного прибутку. Такі особливості полягають у відмінних системах обліку фінансового посередництва, які повинні відображатися не лише у правилах бухгалтерського обліку, а й у розрахунку податкових зобов'язань. Наприклад, на відміну від звичайної підприємницької діяльності, для якої видатками вважаються лише фактичні видаткові зобов'язання кожного звітного періоду, страховим компаніям може дозволятися списувати з прибутку ті видатки, зобов'язання за якими ще не виникли фактично, але виникли умовно, враховуючи майбутні ризики за страховими угодами.

Проблема визначення ключових і специфічних принципів оподаткування та їх практичної реалізації залишається предметом постійного дослідження у багатьох країнах. У висновках засідання 17 червня 2010 р. Рада Європи з огляду на саміт країн G-20 у Торонто зазначає, що "ЄС має очолити зусилля зі створення глобального підходу до запровадження системи зборів та податків на фінансові установи з огляду встановлення відповідних правил гри світового рівня і буде рішуче відстоювати цю позицію зі своїми партнерами з G-20".

На додаток до дебатів про майбутні податки на фінансовий сектор все ще триває обговорення стосовно уникнення того, щоб у майбутньому розв'язання питань з проблемними банками не відбувалося за рахунок платника податків.

Питання щодо того, чи повинні нові податки стягуватися з фінансового сектору як додаткового регулювання та банківських зборів, стало темою для обговорення від самого початку економічної кризи. У цій дискусії можна визначити такі три основні цілі щодо політики¹.

Податки могли би підвищити ефективність і стабільність фінансових ринків та знизити їх волатильність й шкідливі наслідки через надмірне прийняття на себе ризиків, які створюють негативні зовнішні ефекти для решти економіки. Зокрема, фінансовий сектор може виявитися занадто ве-

¹ Тривають також дебати з приводу використання потенційних доходів. Цей документ не долучається до цієї дискусії.

ликим й взяти на себе надміру ризиків через фактичну або ж очікувану державну підтримку (призводячи й до моральної шкоди), інформаційну асиметрію та структури винагород, які разом із макроекономічними подіями й посприяли останній кризі.

Оскільки фінансовий сектор був надзвичайно прибутковим упродовж останніх двох десятиліть, бажано забезпечити здійснення ним справедливого і значного внеску до державних фінансів.

Вважається, що фінансовий сектор в основному відповідає за виникнення та масштаб кризи, через що він за рахунок збільшених або ж нових податків міг би долучитися до консолідації бюджету в післякризовий період. Ці додаткові податки можуть бути виправдані й тим, що саме цей сектор отримав суттєву підтримку з боку уряду (яка повністю не може окупитися) під час нещодавньої кризи.

Враховуючи важливість інноваційного шляху розвитку, сучасні тенденції в оподаткуванні фінансового сектору останнім часом обговорюються в контексті інноваційного фінансування. При цьому під інноваційним фінансуванням вважаються державні фінанси, які збільшуються за допомогою нових, нетрадиційних шляхів. Це може означати як нові інструменти для збільшення доходів, так і сучасні підходи до вже існуючих інструментів фіскальної політики. Вони включають, зокрема, оподаткування фінансового сектору (наприклад, використання позикового капіталу та прийняття ризиків, транзакції, преміальні виплати, додатковий податок на прибуток), встановлення цін на викид вуглецю (зокрема, податок за викид вуглецю, продаж на аукціонах дозволів на викиди), інструменти, які базуються на боргових зобов'язаннях (такі, як міжнародні механізми фінансування, випуск цільових облігацій), а також залучення приватних фінансів через державне стимулювання (такі як, зобов'язання про потенційне надання ринку, податкові знижки, приватно-публічні товариства, ринкові програми страхування).

Нормативні зміни, які поки ще розглядаються, стануть основним інструментом для зниження ризиків фінансового краху, але коригувальне оподаткування відіграватиме допоміжну роль. Нормативні ініціативи дадуть можливість скоротити багато ризиків в окремих установах та знизити системні надмірні ризики. Додатково вводяться нові внески і тому важливо зрозуміти їх відносини з регулюючими заходами для досягнення найбільшої синергії при зміні поведінки.

Податки та регулювання стикаються з комплексною взаємодоповнюваністю і потенційною взаємозв'язаністю, проте досі це питання недостатньо вивчено. Ключові аспекти включають:

- Регулювання та коригувальне оподаткування – це еквівалентні інструменти, але в реальному житті для їх використання немає умов. За

повної поінформованості уряду, цілісності фінансових ринків, виконанні низки інших умов, ризики могли би бути зниженими за допомогою одного з інструментів. Наприклад, будь-який необхідний капітал або норма левериджу досягаються за рахунок або оподаткування левериджу, або введення більш високих вимог до капіталу. Різний вплив на державні доходи та прибуток після сплати податків може бути компенсований відповідним одноразовим трансфером. У реальному світі все значно відрізняється від цієї теорії і доводиться вибрати лише один певний інструмент.

- Буфери – державні та приватні. Банківський капітал та доходи від коригуючих податків можуть грати роль буфера. Вимоги до капіталу змушують створювати буфери у фінансових установах та зменшувати ймовірність окремих невдач. Податки забезпечують фіскальний простір для кризових ситуацій: буфер на системному рівні. Незалежно від того, який інструмент використовується, поліпшений механізм реорганізації є дуже важливим, щоб уникнути моральної шкоди, пов'язаної з очікуваними втручаннями уряду.
- Невизначеність. Коли політика повинна бути визначеною і спрямованою на застосування в різних обставинах, тоді податкові заходи мають перевагу для розширення простору з метою реагування приватного сектору, а регулювання має зворотну перевагу – забезпечити більш певні результати. Баланс вигід залежить від відносної чутливості на реагування приватного сектору до оподаткування та на маргінальні соціальні збитки від зміни результату.
- Асиметрична інформація, наприклад, з метою зниження ризиків оподаткування повинна бути досить прогресивною у відповідному діапазоні можливих результатів. (Це відбувається тому, що пропорційний податок знижує дисперсію ризику після сплати податків для інвестора.) Відтак, його ефективність є вирішальною мірою, яка залежить від податкового агента, який володіє позитивною інформацією про розподіл прибутку. На відміну від цього, нормативні обмеження (такі як обмеження на леверидж або припинення певних видів діяльності) здатні знизити ризик, який отримують навіть, якщо регулятори не мають доступу до інформації, недостатньої для застосування ефективного прогресивного податку.
- Інституційні аспекти. Іноді простіше використати загальну інформацію у регулюванні та нагляді, ніж у сфері оподаткування (за допомогою інструментів на основі компоненти II Базельської угоди). Ще одним міркуванням є те, що міжнародні механізми координації були б

ефективнішими щодо регулювання, ніж у детально розробленої податкової політики.

Немає жодного загального інструменту, який здатний досягнути усіх цілей. При цьому можливо застосовувати комплекс заходів.

Інструменти, які розглядаються, згруповані у дві основні категорії:

- збір з фінансових інститутів: стягується з фінансових установ для покриття чистих фінансових витрат на пряму державну підтримку цих фінансових установ та сприяння скороченню надмірних ризиків;
- інші податкові інструменти: для забезпечення більшого рівня надходжень від сектору, оподаткування ренти та/або для адресного зниження потенційно негативних наслідків від поведінки фінансового сектору.

Є декілька причин для розгляду податкових інструментів, додаткових до зборів, типи яких розглянули:

- великі податкові, економічні та соціальні витрати під час фінансової кризи можуть запропонувати, щоб фінансовий сектор робив внесок до загальних надходжень за межами покриття бюджетних витрат на надання прямої підтримки;
- як уже зазначалося, податки відіграють певну роль в усуненні несприятливих зовнішніх факторів, пов'язаних із фінансовим сектором, таких як створення системних ризиків та надмірні ризики. Конкретні пропозиції включають податки на короткострокові та/або зовнішні валютні запозичення на високий рівень прибутку (щоб усунути будь-які тенденції для керівників додавати занадто малу вагу до доходів, які скорочуються), а також коригувальні податки, які пов'язані з системними ризиками. Припущення полягає у тому, що надходження від цих податків надійдуть до загальних доходів, хоча вони не обов'язково повинні бути рівними, проте спрямовані на обмеження або запобігання¹. Звичайно, явно коригувальні податки (щодо системного ризику, наприклад) необхідно буде розглядати в тісній координації з нормативними змінами (наприклад, додаткові вимоги до капіталу для системно важливих інститутів).

Далі в цьому розділі основна увага приділяється двом можливим інструментам, спрямованим на підвищення доходів², для кожного випадку їх поведінки.

¹ Це тому, що коригувальні податки повинні бути адресовані до маргінальних соціальних збитків від будь-якої діяльності, які можуть відрізнитися від середнього збитку.

² Є й інші можливості, включаючи, наприклад, додаткові виплати на рівні податку на прибуток фінансових інститутів (European Commission, 2010).

Є кілька позитивних аргументів для податку та фінансових трансакцій (ПФТ) як способу поліпшення фінансових показників ринку, але наявні й суттєві недоліки.

ПФТ приведе до скорочення “марнотратних” фінансових операцій. Значне збільшення фінансових операцій у співвідношенні до глобального ВВП вказує на соціально непродуктивну фінансову діяльність. Навіть якщо абстрагуватися від цифр, не зрозуміло, яке співвідношення вважати ідеальним. Хоча є підстави вважати, що сектор може бути в деяких випадках занадто великим, це найдоцільніше вирішувати за допомогою інших засобів, як обговорено в наступному розділі.

ПФТ може бути переорієнтованим з фінансових операцій у бік довгострокових інвестицій на фундаментальній основі та на скорочення спекулятивних “бульбашок”. ПФТ дійсно може усунути деяку короткострокову торгівлю. І хоча деякі мають незначну соціальну цінність, важко відрізнити “небажану” короткострокову торгівлю від “бажаної” або оцінити їх відносну значущість. Не всі короткострокові операції слідує за трендами, а деякі є протилежними. Чітко не визнано, що більш низькі операційні витрати активізують циклічність коливань ринкових цін: “бульбашки” виникають навіть на ринках з дуже високими операційними витратами, такими як нерухомість. Якщо метою є перешкодження короткостроковим операціям, регулювання або цільові податки є ефективнішими.

ПФТ може зменшити волатильність ринкових цін. Нині загальновизнано, що це не завжди правильно в будь-якій теорії (вичерпаність ринків, наприклад, може збільшити волатильність) або практиці (емпіричний висновок полягає у тому, що податки з операцій або не впливають на коливання цін, або збільшують їх).

ПФТ не буде спотворювати реальні інвестиції та хеджування. Хоча ПФТ має найбільший вплив на низькомаржову короткострокову торгівлю, також може сприяти збільшенню вартості капіталу для всіх фірм, які випускають оподатковувані цінні папери, тому що інвестори вимагатимуть вищий прибуток, щоб компенсувати зниження ліквідності. Це зростання буде значним для емітентів з найбільш ліквідними цінними паперами, таких як великі корпорації, оскільки очікувані витрати з торгової діяльності будуть капіталізуватися у вартості цінних паперів. Деякі дослідження показують, що ці ефекти досить відчутні, а відтак, можуть мати значний негативний вплив на довгострокове економічне зростання.

Реальний тягар може бути покладено на кінцевих споживачів, а не, як зазвичай видається, на доходи у фінансовому секторі. Без сумніву, дещо покривається за рахунок власників та керівників фінансових установ. Але більша частина тягара буде покладена на користувачів фінансових послуг (як юри-

дичних, так фізичних осіб) у вигляді зниження прибутку від депозитів, збільшення вартості позикових коштів¹ та/або збільшення кінцевої ціни товару. Через те, що податок застосовується до кожної операції, виникають ефекти накопичення та “прогресивності” ПФТ, а оскільки обкладається податком вартість на попередніх етапах, то він стає істотним та непрозорим.

Не варто стверджувати, що цей податок буде в основному стосуватися заможніших компаній чи фінансових рент. Загалом, тоді як застосування ПФТ залишається незрозумілим, як і інших досліджуваних податків, це не слід розглядати як цілеспрямований спосіб оподаткування будь-якої ренти, яка заробляється у фінансовому секторі.

У сфері інноваційного фінансування координація серед країн у всьому світі може виявитися складною. Різні національні інтереси, а також питання управління та відповідальності загострюють проблеми колективної взаємодії. У таких випадках розглядається реалізація усіма основними гравцями, такими як економіки великих країн, досягнутих домовленостей. Велика двадцятка вважає, що для такої координації природнім є форум, оскільки представляє собою основні центри і має критичну масу як економічну, так і політичну. Більше того, останні події щодо зусиль по боротьбі з ухиленням від оподаткування на рівні Великої двадцятки показали, що можна досягнути міжнародної координації з податкових питань. Однак для досягнення таких домовленостей необхідно обов'язково погоджувати точне цільове призначення інноваційного фінансування, переваги від якого слід порівняти з альтернативними способами досягнення подібних цілей, а не проводити оцінку додаткових переваг інноваційного фінансування окремо.

Коли координація на глобальному рівні неможлива в короткі або середні строки, необхідно провести оцінку доцільності та можливості реалізації регіональних підходів, особливо на рівні ЄС. Це повинно ґрунтуватися, зокрема, на перспективній ролі ЄС як світового лідера, за яким могли б піти інші ключові гравці. Також слід зважати на потенціал додаткових заходів, які мають спонукати інших ключових гравців до вчинення подібних дій.

Основний інтерес становить можливість отримання доходів від інструменту та їх мінливість. У декількох інструментів інноваційного фінансування є потенціал до збільшення ефективності та стабільності ринків, що могло б зробити їх використання пріоритетним щодо традиційних податкових інструментів. Вплив на розподіл капіталу та доходів необхідно розглянути, щоб оцінити, які соціальні групи нестимуть економічне навантажен-

¹ Г. В. Шварт і П. Дж. Сегуїн, наприклад, вважали, що податок на рівні 0,5 % на операції з цінними паперами в США приведе до збільшення вартості капіталу на 10–180 базисних пунктів. Див.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://schwert.ssb.rochester.edu/faj93.pdf>.

ня податку. Основне податкове навантаження (або економічний розподіл податкового навантаження), зазвичай, розподілено між факторами виробництва та замовниками (залежно від конкурентного середовища на відповідних ринках) і, відповідно, рідко сконцентровано повністю на особі, яка платить податок до органів влади (законний розподіл податкового навантаження). Щодо внеску від фінансового сектору для покриття витрат, спричинених кризою, то в цьому випадку важливо зрозуміти порядок розподілу податкового навантаження. Також ефекти капіталу та розподілу впливають на політичне сприйняття і тому можуть знадобитися додаткові заходи, які певною мірою зменшать доходи від інноваційних джерел.

Серед інструментів інноваційного фінансування варто розглянути “податок на стабільність”, який пропонується Швецією та США.

Дебати про можливі заходи для оцінки використання позикового капіталу та прийняття ризиків у фінансовому секторі отримали імпульс, коли міністр фінансів Швеції А. Борг запропонував міністрам Ради міністрів фінансів та економіки в січні 2010 р. затвердити шведську модель “Податку на стабільність” у фінансовому секторі на європейському рівні. Його мета полягає у “фінансуванні заходів, необхідних для того, щоб запобігати ризикам серйозної нестабільності у фінансовій системі Швеції”. Ідея оподаткування використання позикового капіталу, де відповідно опосередковані ризики рефінансуються банками через боргові інструменти, вже була запропонована шведським урядом у жовтні 2009 р.¹ Податок стягується за визначеними балансовими позиціями на консолідованій основі для того, щоб зменшити позиковий капітал і відповідно розмір банку.

США пропонують “податок на відповідальність за фінансову кризу”, який відрізняється від шведського податку на стабільність тим, що передбачає безпосереднє генерування доходу у бюджет з метою відновлення фонду, який використовувався для фінансової допомоги фінансовому сектору. Податок створений таким чином, що він покладається лише на великі фінансові компанії з найбільшим позиковим капіталом. У цих компаній, швидше за все, є найбільший системний ризик. Метою податку США є повернення грошей платників податків, які використовувалися у вигляді фінансової допомоги фінансовому сектору. Оподаткування ніби запроваджується на певний час (наразі прогнозується на 10 років). Однак він також використовується, як постійний механізм регулювання системних ризиків, які впливають на великі банки, в такому розмірі, який передбачає точне покриття таких ризиків. Це можливо здійснити шляхом збільшення витрат

¹ Режим доступу: <http://www.sweden.gov.se/sb/d/11760/a/133218> (офіційний прес-реліз); <http://www.nytimes.com/2010/01/22/business/global/22levy.html?partner=rss&emc=rss>.

фінансових установ (банки, страхові компанії, брокери), які можна розглядати як системоутворюючі, таким чином компенсувалися б будь-які переваги у фінансуванні, яке вони отримали в результаті такого статусу. Водночас податок забезпечував би кошти для урядового бюджету.

Більше того, оподаткування прибутку безпосередньо не конфліктуватиме з регуляторними реформами або з ринковими операціями. Відповідно до поточних пропозицій уряду США, оподаткування буде застосовуватися лише до фірм, у яких більше ніж 50 млрд дол. США консолідованих активів. Таким чином, менші банки не оподатковуватимуться. Нині ставка податку планується на рівні 0,15 % і застосовуватиметься до основних зобов'язань. Основні зобов'язання (база оподаткування запропонованого податку) визначаються як загальні світові консолідовані активи за вирахуванням капіталу 1-го класу¹ (капітал) та за вирахуванням депозитів, які включені у програму гарантування депозитів (особливо стандартні банківські депозити їх клієнтів). Однією з переваг цього підходу є те, що він ускладнює для великих банків переміщення тягаря оподаткування на своїх клієнтів². Ось чому великі банки все ще конкурують з малими, які не повинні платити податок. Це дає малим банкам конкурентну перевагу, яка заважає великим банкам перекладати тягар оподаткування на клієнтів.

Іншою пропозицією було оподаткування системного ризику, створеного фінансовою діяльністю. Наприклад, Е. Перотті та Х. Суарез³ запропонували ввести податки або збори на "ліквідність" для перешкодження надмірному акумулюванню банками короткострокового фінансування, що може створити системний ризик та збільшити його вплив. Цей тип податку застосовувався б у випадку невідповідності між строками виконання зобов'язань за активами та пасивами, які перевищують заздалегідь встановлений рівень. Мета пропозиції полягає у тому, щоб змусити банки освоїти затрати на системний ризик, який вони створюють, особливо, коли вони покладаються на короткострокове фінансування в періоди економічного під-

¹ Капітал 1-го класу – це регуляторна міра, яка визначає фінансову стабільність кредитно-фінансової установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/press/p981027.htm> (для визначення).

² Однак цей бар'єр перекладення податку на клієнтів внаслідок загрози конкуренції з боку несистемоутворюючих кредитно-фінансових установ пом'якшується тим фактом, що саме існування великих системоутворюючих банків вказує на часткове відхилення від ідеального конкурентного ринкового середовища, або через певні умови виходу на ринок, які призводять до монополізму, або наявність доходів за рахунок зростання виробництва або в результаті обсягу поставки певних фінансових послуг.

³ *Perotti E. Liquidity Risk Charges as a Macroprudential Tool / E. Perotti, J. Suarez* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dare.uva.nl/document/181778>.

йому. Як і податки, вказані збори могли б бути додатковими до існуючих інструментів, таких як внески на гарантування депозитів, але без будь-якого прямого зобов'язання для підтримки ліквідності.

Ідея оподаткування фінансових операцій заснована на пропозиції Дж. Тобіна (1978 р.) для єдиного міжнародного оподаткування всіх спотових конвертацій однієї валюти в іншу¹. Тобін стверджував, що підвищення мобільності приватного фінансового капіталу після ліквідації Бреттон-Вудської валютної системи може спричинити надмірне переміщення коштів, що призведе до реальних економічних затрат національних урядів та економіки. Він вважав, що введення невеликого податку на валютні операції може збільшити ефективність національної валютної політики та зменшити зайві/шкідливі спекуляції, “кидаючи пісок у колеса міжнародних валютних ринків”. Вказана ідея трохи відрізняється від наявних пропозицій оподаткування загальних операцій. Тобін припускав, що оподаткування операцій з обміну валюти створить певний діапазон відмінностей у національних процентних ставках. Це, у свою чергу, дало б можливість національній валютній політиці краще реагувати на внутрішні макроекономічні потреби. З введенням євро дискусії щодо спекуляцій на валютних ринках стали менш важливими для Європи, оскільки єдина валюта робить такі спекуляції неможливими в зоні євро, але не на міжнародній арені². Однак назва “Податок Тобіна” все ще широко використовується в існуючих політичних дискусіях.

Останні події в ЄС вказують на численні зусилля, спрямовані на запровадження політики щодо сукупних винагород для зменшення ризику стимулювання³. Однак про конкретне податкове законодавство оголосили лише дві країни-учасниці. У Великобританії банки, які виплачують індивідуальні бонуси понад 25 тис. ф. ст., будуть зобов'язані сплатити додатковий банківський податок на доходи за ставкою 50 % по преміях, які перевищу-

¹ *Tobin J. A Proposal for Monetary Reform / J. Tobin // Eastern Economic Journal. – 1978. – July/October. – Vol. IV, № 3–4. – P. 153–159.*

² Оподаткування валютних операцій також обговорювалося останніми роками і пропозиція із запровадження вказаного податку була зроблена П. Б. Спаном (2002) доступна за адресою (<http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/professoren/spahn/tobintax/Tobintax.pdf>). Однак у коментарях Спана 2009 р. щодо оподаткування загальних операцій зазначається, що це було б неефективно і непрактично (<http://www.wirtschaftsdienst.eu/downloads/getfile.php?id=2223&PHPSESSID=7ae5b4e406fb2464b1166271bbc51591>).

³ Пропозиції Комісії по внесенню змін до Директив 2006/48/ЄС та 2006/49/ЄС, SEC(2009)974 фінальна частина та SEC(2009)975 фінальна частина, які на цей момент обговорюються в Раді та Європейському парламенті.

ють 25 тис. ф. ст. (банкіри продовжуватимуть сплачувати податок на доходи на свої премії). Це ретроспективний податок, який сплачується один раз в кінці року, який закінчується 1 квітня 2010 р. Також французький уряд планує оподатковувати бонуси, які сплачуються банківським службовцям у 2010 р. за ставкою 50 %¹. Відразу після схвалення парламентом податок буде застосовуватись до бонусів, які перевищують 27,5 тис. євро. Відповідно до публікацій, податок може поширюватись на діапазон від 2000 до 3000 банкірів, які працюють у Франції.

Тоді як збільшення податку на прибуток не обов'язково має вважатися інноваційним, для повнішої оцінки варіантів внеску від фінансового сектору дуже важливо розглянути вказаний податок. У більшості країн фінансово-кредитні установи організовані у вигляді корпорацій, які сплачують податок на прибуток, такий як корпоративний податок на прибуток (СІТ). Водночас фінансово-кредитні установи можуть отримувати вигоду від додаткових прибутків, які пов'язані з їх унікальною позицією в економіці. Цей дохід міг би бути предметом додаткового оподаткування. Крім того, спеціальна структура доходів у фінансовому секторі (проценти, дивіденди та ін.) виявить належне визначення доходів, які стануть особливими для сектору, і можливість дослідження варіантів оподаткування грошових потоків.

Одним із шляхів збільшення міжнародного доходу може бути координоване збільшення податку на прибуток для фінансового сектору або запровадження додаткового оподаткування на базі корпоративного податку на прибуток (СІТ). Суттєвою перевагою таких заходів є те, що ці заходи засновані на наявних базі та системі оподаткування. Це сприятиме швидкому та легкому запровадженню. Більше того, оподаткування прибутку може не стикнутися з поточними регуляторними реформами та з операціями на ринку. Додаткове оподаткування на базі СІТ могло б збільшити загальну ставку податку пропорційно до основної ставки СІТ (тобто країни з найвищою ставкою зазнали б найбільшого підвищення), координоване підвищення ставки для фінансового сектору могло б збільшити ставку СІТ у всіх державах-учасницях на фіксовані процентні ставки.

Незважаючи на достатньо опрацьовані підходи до оподаткування фінансового сектору у світі, в Україні ця проблема залишається актуальною. У рейтингу податкових систем світу Україна займає 180-те місце і належить до країн зі складною податковою системою (табл. 3.1).

До рейтингу найпростіших податкових систем входять такі країни, як Сінгапур, Катар та ін. (табл. 3.2).

¹ Включено в текст *Collectif Grand emprunt*.

Таблиця 3.1

Найскладніші податкові системи світу

№ з/п	Країна	Загальне число податків	Час, що витрачається на сплату податків, год./рік	Повна податкова ставка, %
172	Панама	59	482	50,6
173	Ямайка	72	414	51,3
174	Мавританія	38	696	98,7
175	Гамбія	50	376	292,4
176	Болівія	41	1 080	78,1
177	Венесуела	70	864	56,6
178	Центральноафриканська Республіка	54	504	203,8
179	Республіка Конго	61	606	65,5
180	Україна	99	848	58,4
181	Білорусь	112	1 188	117,5

Складено автором.

Таблиця 3.2

Найпростіші податкові системи світу

№ з/п	Країна	Загальне число податків	Час, що витрачається на сплату податків, год./рік	Повна податкова ставка, %
1	Мальдіви	1	0	9,1
2	Катар	1	36	11,3
3	Гонконг (КНР)	4	80	24,2
4	ОАЕ	14	12	14,4
5	Сінгапур	5	84	27,9
6	Ірландія	9	76	28,8
7	Саудівська Аравія	14	79	14,5
8	Оман	14	62	21,6
9	Кувейт	14	118	14,4
10	Кірибати	7	120	31,8

Складено автором.

Для переходу України до розряду тих країн, що характеризуються найпростішими механізмами оподаткування, особливого значення набуває розроблення адекватних методологічних підходів, які б не лише не допускали втрати фундаментальних ознак, а й враховували специфіку окремих сегментів фінансового сектору.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Ключовим індикатором успішності реформування національної економіки визначено зниження до 2014 р. на 30 % обсягу її тіньового сектору. Це пояснюється високою значимістю розв'язання цього завдання для досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни. На сьогодні рівень тінізації економіки України, за оцінками вітчизняних і зарубіжних експертів (незважаючи на їх суттєві відмінності), залишається критичним. Достатньо навести такі дані: 40 % ВВП, за оцінкою Я. Жаліла¹; 30–40 % ВВП, розраховані за методом, запропонованим Ю. Харазішвілі², на основі використання функцій сукупних попиту та пропозиції; 28–39 % ВВП, згідно з розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. За методологією, гармонізованою з міжнародними стандартами, обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається, за розрахунками Державної служби статистики України становить 15–18 % ВВП, і, за твердженням Я. Жаліло, перебуває на рівні Польщі (16 %), і навіть менше, ніж, наприклад, у Литві (19 %) і Російської Федерації (24 %). Згідно з розрахунками австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8 % офіційного ВВП.

У контексті предмета нашого дослідження важливим є те, що саме фінансовий сектор економіки України здійснює особливий внесок у нарощування потенціалу тіньової економіки. Це актуалізує проблему підвищення ролі фінансового бізнесу в забезпеченні соціально-економічного розвитку

¹ Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.

² Харазішвілі Ю. М. Вимірювання тіньового ВВП за допомогою функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції / Ю. М. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 57–63.

національної економіки, зокрема за рахунок використання податкового інструментарію. Сьогодні, на жаль, більшість цього бізнесу перебуває в тіні, застосовуючи різноманітні схеми ухилення від податків. Наприклад, у 2012 р., за оцінками аналітиків, при обороті цінних паперів, які котируються поза біржами в обсягах, що перевищують 1 трлн грн, до бюджету надійшло лише 150 млн грн¹. Згідно з аналітичною запискою, що супроводжує урядовий законопроект “Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв’язку з подальшим удосконаленням податків і зборів”, підготовленої на основі даних Міністерства фінансів України, Національного банку України та Державної податкової служби України, близько 3–3,5 млрд дол. США були виведені з країни в результаті схем із використанням цінних паперів².

Слід зазначити, що проблематика значних масштабів тіньової економіки і “внеску” в ці процеси фінансового ринку не обмежується кордонами окремих країн. Це глобальна проблема практично для всіх країн з ринковою економікою, незалежно від рівня її розвитку, а тому дослідження, проведені в різних напрямках і щодо різних аспектів цього питання, являють собою особливий інтерес.

За даними McKinsey Global Institute, в 2011 р. обсяг світового фінансового ринку досяг 212 трлн дол. США, що на 10 трлн дол. більше докризового мінімуму, зафіксованого в 2007 р. При цьому темпи зростання фінансових ринків країн, що розвиваються, були в кілька разів вищі, ніж у розвинутих країнах³. Стрімке зростання світового фінансового ринку супроводжувалося не менш стрімким зростанням ринку фінансових деривативів. За даними Банку міжнародних розрахунків, нині вартість фінансових деривативів, які перебувають на світовому фінансовому ринку, оцінюється в 708 трлн дол. США, що більш ніж у 10 разів перевищує світовий ВВП.

Однак перш ніж перейти до викладу деяких висновків і рекомендацій у досліджуваній сфері, на наш погляд, важливо звернутися до витоків, що обумовлюють складні процеси, які в сучасних умовах відбуваються в підсистемі фінансів, щоб чіткіше уявити її роль у системі регулювання суспільних відносин загалом. Це пояснюється тим, що система (грец. *systema* – що складається з частин, з’єднане) – це категорія, яка визначає цілісний об’єкт, в якому енергія зв’язків між елементами системи перевищує енергію їх зв’язків з елементами інших систем, і задає онтологічне ядро системного підходу.

¹ Налоговая: 89 % ценных бумаг являются инструментом уклонения от налогов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/rus/news/nalogovaya_89_tsennih_bumag_yavlyayutsya_instrumentom_ukloneniya_ot_nalogov_1446392.

² З України нелегально “йдуть” мільярди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/10/15/339519>.

³ McKinsey Global Institute / McKinsey & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com/insights/mgi>.

Сьогодні пошук конкретних форм і методів, що формують фінансову складову системних економічних перетворень, неможливий без урахування істотних змін впливу фінансів на процеси відтворення, а отже, і на забезпечення стабільної позитивної економічної динаміки. Останнім часом склався кількісно і якісно новий рівень використання фінансів в економічній системі в межах і окремої країни, і на світовому рівні. У зв'язку з цим очевидно є необхідність наукового переосмислення деяких основоположних аспектів діалектики фінансів у контексті як їх сутнісних, хоча і не завжди видимих, характеристик, так і об'єктивних законів розвитку, істотно ускладнених глобалізацією світових фінансів. Відсутність переконливих теоретичних пояснень причин, які порушують глибинні основи ефективного функціонування фінансів, на наше переконання, формує першопричини, що заважають прийняттю ефективних управлінських рішень у цій сфері.

Якщо узагальнено представити діалектику і етапи розвитку світових фінансів, можна відзначити прогресуючу з початку ХХІ ст. тенденцію до витіснення їх головної функції, а саме: формування, розподіл і перерозподіл грошових потоків, іншою функцією – виробництвом фіктивної вартості. У сучасних умовах темпи зростання світових фінансів багаторазово перевищують темпи зростання глобального ВВП, а значна частина фінансових активів наповнена не економічною, а віртуальною фіктивною вартістю.

На фоні порушення глибинних засад ефективного функціонування світових фінансів можна оцінити й ряд деструктивних ознак, що характеризували стан національної фінансової сфери останніми роками (табл. 4.1).

Торкаючись ключових причин подібного стану, слід звернути увагу на те, що більшість їх є “рукотворними”, спричиненими недостатньою увагою до фундаментальних положень, які повинні передувати прийняттю управлінських рішень. Так, згідно з положеннями теорії розвитку, для його забезпечення першочерговим є закладення енергійного старту. У нашому випадку це розроблення науково обгрунтованої фінансової політики, що є базисом для побудови адекватних фінансової системи і фінансового механізму. Адже саме відповідно до такої трихотомії і саме у такій послідовності реалізуються причинно-наслідкові зв'язки динаміки фінансових відносин.

Роль концепції як усвідомленої основи, з якої починаються науково-методологічні обгрунтування і повинна розпочинатися практика, має зміцнитися через застосування системного підходу, відсутність якого перешкоджає врахуванню всіх факторів і взаємозв'язків та інтеграції окремих частин у єдине ціле. Попри очевидність цих істин у реальності вони не знаходять практичного втілення. Причинами цього є як практична недооцінка системного підходу, так і неврахування особливостей кожної складової у

Таблиця 4.1

Характерні ознаки національних фінансових відносин

Ознака	Основний зміст і наслідки
Асиметричний характер розвитку	Однобічне їх спрямування на поточні проблеми та недооцінка процесів, що загрожують втраті їх рівноважного стану
Диспропорціональний тип розвитку	Диспропорції та відмінності щодо світових тенденцій, коли прогрес у фінансовій сфері забезпечується переважно розвитком фондового і страхового ринків на противагу вітчизняному варіанту, де основне навантаження лягло на банківський сектор
Відсутність активної позиції держави	Відсутність науково-обгрунтованої фінансової політики та невизначеність позицій щодо розвитку всіх складових фінансової системи
Відсутність ендогенних механізмів креативного розвитку	Недостатність фінансових інновацій, фінансових технологій, здатних забезпечити ефективніший перерозподіл фінансових ресурсів, дохідності, ризиків та ліквідності
Недосконалість фінансового адміністрування та фінансового менеджменту	Неадекватність методів діяльності персоналу з виконання і впровадження нормативних актів та управління формуванням і використанням фінансових ресурсів

Складено автором.

загальній системі регулювання фінансових відносин. Тут на увагу заслуговує системна модернізація фінансових відносин між державою і ринковими суб'єктами. Вона повинна засновуватися на більшій відкритості та транспарентності їх фінансового стану, чітких правилах поведінки і відповідальності, активній політиці держави, проте не як альтернативи системним трансформаціям, а як чинника здійснення фундаментальних реформ. Однак особливо важливим у межах системного підходу до забезпечення ефективності розвитку фінансових відносин є системна модернізація суспільних відносин загалом. Як свої невід'ємні елементи вона повинна включати усвідомлення суспільством необхідності і невідкладності продовження реформ, потребу консолідації волі політичного керівництва, послаблення незгодженості інтересів політичних партій, регіонів і центру, бізнес-структур і влади, окремих груп населення.

У методологічному плані для розуміння складних процесів оподаткування, що відбуваються на фінансових ринках, особливого значення набуває чітке визначення окремих понять і категорій. Для встановлення адекватної бази оподаткування фінансових інструментів необхідно чітко окреслити їх сутність, економічне значення, класифікацію та систему обліку. Це актуалізується тією обставиною, що в нещодавно прийнятому в Україні По-

датковому кодексі у цьому контексті допущено ряд неточностей. Так, щодо ключового поняття “фінансові інструменти” (financial instruments) воно взагалі не вживається, не названо їх види, форми обігу, не виписано операції тощо.

У перекладі з англійської мови цей термін означає юридичні документи, у формі яких власне можуть існувати фінансові та грошові документи.

Відомі дослідники Дж. Маршалл та В. Бансал¹ у цьому контексті розрізняють:

- концептуальні підходи – основні теорії вартості активів, визначення доходів через порівняння прибутків та ставок, кількісні методи портфельного аналізу, управління активами і пасивами, сек’юритизація, хеджування тощо;
- фізичні засоби – інструменти (акції, цінні папери з фіксованим доходом, деривативи) та процеси (електронна система торгівлі валютами та цінними паперами), що застосовуються для досягнення конкретної мети.

Вчені виокремлюють поняття “фінансовий продукт” (product), “стратегія” (strategy), “технологія” (technology), “фінансова інновація” (innovation).

Продукти сприймаються як комбінація матеріальних і нематеріальних вигод, що забезпечують задоволення кінцевих потреб і бажань клієнта, котрі можуть існувати в двох видах – товарів і послуг. Товар – продукт, що має матеріальний характер, тобто може мати власника і допускати передачу, переміщення і заміну. Послуга – продукт, що за своїм характером є нематеріальною, створюється у процесі його поставки і припиняє існування після закінчення відповідного процесу. Вона не може мати власника, і її не можна поширювати через посередників.

Загалом, найкраще генезис поняття фінансові інструменти показано російським дослідником В. А. Галановим². Зокрема, він чітко описав логічний перехід від поняття об’єктів громадянських прав до поняття ринкових активів, що можуть перебувати у власності, бути матеріальними (передаватися, поставлятися) або уявними (нематеріальними). Вчений справедливо зазначає, що поняття “ринковий актив” є ширшим від поняття “товар”, оскільки включає не лише товарні активи, а й грошові, та підкреслює необов’язковість їх матеріальної форми. Класифікацію договорів залежно від різних класифікаційних ознак наведено на рис. 4.1.

¹ *Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – С. 298.*

² *Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 463 с.*

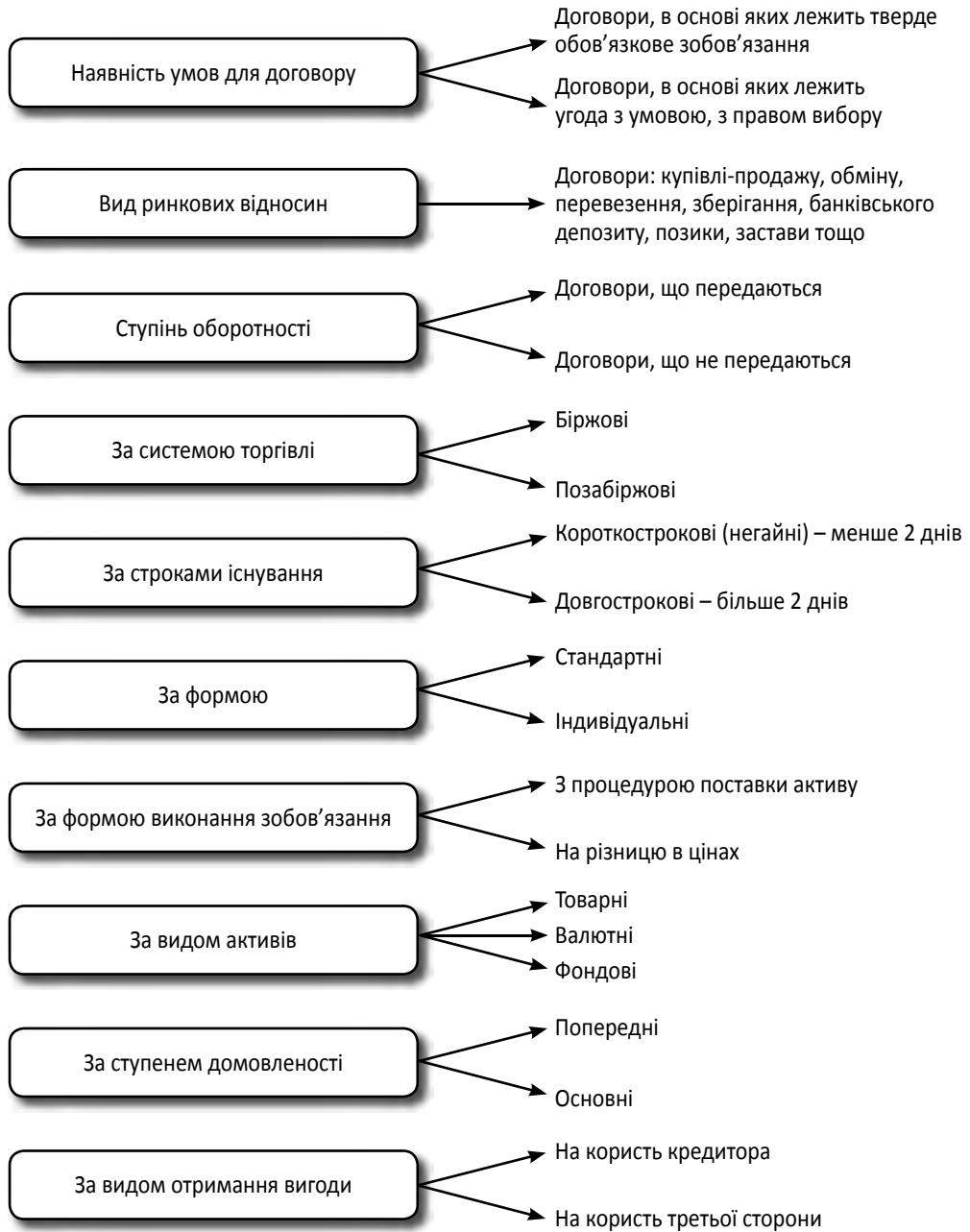


Рис. 4.1. Класифікація договорів

Складено за: *Галанов В. А.* Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 463 с.

На ринку існують угоди (договори) про домовленість між двома або більше особами про встановлення, зміну або припинення громадянських прав та зобов'язань.

Від характеристики договору В. А. Галанов переходить до визначення поняття інструментів ринку, якими називає юридичні документи, що засвідчують укладені на ринку договори. Він правильно зазначає, що письмове укладання договору може супроводжуватися оформленням контракту або емісією цінних паперів.

Цей факт надзвичайно важливий, оскільки досі майже в усіх законодавчих актах України, що регулюють фінансовий ринок, цю обставину не було враховано. Вірним є і його застереження стосовно того, що інструмент ринку не є фізичним інструментом, яким можна впливати на матеріальний об'єкт. Відповідно і угода між учасниками ринку не має фізичного впливу на речі, хоча, як правило, супроводжується фізичними процесами: переміщенням, передачею, перереєстрацією, зберіганням тощо.

Варто відрізнити юридичні інструменти від ринкових. Юридичний інструмент є ширшим поняттям – це об'єкт юридичного права, встановлена законом або нормативним актом форма фіксації відносин між людьми.

Інструменти ринку можуть існувати у трьох видах: у вигляді цінних паперів, грошей та контрактів (рис. 4.2).

Відповідно до функцій, які виконують ці три види, їх поділяють на грошові інструменти та фінансові. Грошові інструменти обслуговують рух та обіг капіталу. Це сучасні гроші у формах, які не приносять доходу (готівка, безготівкові гроші, безпроцентні банківські рахунки, карткові рахунки тощо).

Фінансові інструменти охоплюють коло ринкових інструментів, що обов'язково передбачають отримання доходу. До складу фінансових інструментів відносять контракти, цінні папери та їх гібридні та синтетичні комбінації.



Рис. 4.2. Основні види інструментів ринку

Складено за: Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 463 с.

Можна погодитися також із розмежуванням В. А. Галановим¹ понять “фінансові інструменти” та “економічні інструменти” (важелі). До останніх належать: ціни на товари, податки (ціни на послуги держави), процентні ставки (ціни кредитні ресурси), амортизаційні відрахування, заробітна плата, грошова маса, валютні резерви, інвестиції. Головною відмінністю фінансових інструментів від економічних є те, що перші є інструментами ринку, а другі – важелями його управління (регулювання).

Фінансовий інструмент перебуває під постійним впливом ринкових факторів, що зумовляють коливання його вартості. Саме цей феномен використовують учасники ринку для отримання вигоди. Економічні ж важелі не є об'єктами ринкової торгівлі.

На момент другого видання підручника “Біржова справа”² автором цього розділу під фінансовими інструментами пропонувалося розуміти “товари та послуги фінансових інститутів, що стають доступними для клієнтів завдяки супутнім та підтримуючим товарам”.

Однак для використання у законодавчих документах, що регулюють фінансову сферу загалом, та оподаткування зокрема, це визначення потребує уточнення. Для адекватного його застосування у вітчизняній законотвірчій практиці проілюструємо, як воно трактується в іншій економічній літературі, законодавчих та нормативних актах світу та України.

Згідно з одним із визначень, фінансовий інструмент – це контракт, результатом якого є поява певної статті у активах однієї сторони контракту і статті у пасивах іншої сторони контракту. Розрізняють інструменти ринку грошей та інструменти ринку капіталів³. Як бачимо, автор цього визначення не виокремлює фінансові інструменти як цінні папери.

По-іншому це поняття трактує “Словник сучасної економіки Макміллана”: фінансовий інструмент – будь-який документ, що є свідченням боргу, продаж, або передача якого забезпечує продавцеві отримання фінансів. Прикладами фінансових інструментів є векселі, облігації або інші цінні папери, а також депозитні сертифікати⁴.

Ф. С. Мишкін, як представник американської фінансової школи, ідентифікує фінансові інструменти з цінними паперами, зазначаючи, що облік їх

¹ Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы / В. А. Галанов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – С. 28.

² Сохацька О. М. Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – 2-ге вид., змін. й допов. – Т. : Карт-Бланш ; К. : Кондор, 2008. – С. 72.

³ Фінансові інструменти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>.

⁴ Словник сучасної економіки Макміллана : пер. з англ. – К. : АртЕк, 2000. – С. 550.

може бути і позабалансовим¹. Якщо прийняти точку зору цих американських дослідників, то невідомо як трактувати похідні інструменти, що існують у вигляді контрактів.

Російський дослідник Д. М. Михайлов також дотримується англо-американського підходу, під фінансовим інструментом розуміючи “будь-який документ, спеціально оформлений письмово відповідно до нормативних вимог, або як усно виражене і потім підтвержене різними телекомунікаційними засобами зобов’язання, що забезпечує його власнику певні майнові права, має (грошову) вартість (ліквідність) або свідчить про грошову трансакцію”. Вчений вважає, що правильніше говорити про світовий фінансовий ринок, предметами торгівлі на якому є позичковий капітал, боргові інструменти та похідні контракти².

Як бачимо, науковець аргументовано стверджує, що поняття “фінансовий інструмент” є ширшим, ніж власне боргові інструменти, хоча не акцентує увагу на тому факті, що позичковий капітал також може існувати на ринку у вигляді кредитів (контрактів) та облігацій (цінних паперів).

Інший відомий у Росії дослідник строкових фінансових ринків О. М. Буренін використовує термін “фінансовий інструмент” як синонім для терміна “актив”³. Однак він не врахував ту обставину, що такі інструменти, як облігації для їх емітентів є зобов’язаннями, а лише для покупців (інвесторів) – активами.

Аналогічний підхід продемонстровано у ґрунтовному вітчизняному підручнику “Фінанси” за редакцією С. І. Юрія та В. М. Федосова, де під фінансовими інструментами розуміються “різноманітні фінансові активи, які обертаються на ринку, є законними вимогами власників цих активів на отримання певного (як правило, грошового) доходу в майбутньому і за допомогою яких реалізуються операції на фінансовому ринку. Основними інструментами на фінансовому ринку є готівкові гроші, банківські кредити, цінні папери”⁴. Однак це визначення не враховує наявності фінансових інструментів у вигляді контрактів.

Основними (профільними) стандартами, що регулюють облік фінансових інструментів та їх подання у звітності, є IAS 32, IAS 39 і IFRS 7. Облік

¹ Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф. С. Мишкін ; пер. з англ. С. Панчишина, Г. Стебліва, А. Стасишина. – К. : Основи, 1998. – 963 с.

² Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты / Д. М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2000. – С. 12–13.

³ Буренин А. Н. Рынки производных финансовых инструментов / А. Н. Буренин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – С. 16.

⁴ Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – С. 398.

фінансових активів та фінансових зобов'язань регулює IAS 39, облік інструментів власного капіталу (пайових інструментів) – IAS 32, IFRS 7 встановлює правила розкриття інформації про фінансові інструменти у звітності.

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 13 “Фінансові інструменти”, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559 та зареєстрованому в Міністерстві юстиції України 19.12.2001 за № 1050/6241, чинному з 01.01.2002, фінансові інструменти трактуються як контракти, які одночасно призводять до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу – в іншого. Фахівці центру наукових досліджень НБУ, спираючись на Міжнародні стандарти фінансової звітності, вважають, що це визначення є загальноприйнятим¹.

Однак зазначене трактування не є точним, оскільки купівля-продаж таких фінансових інструментів, як акції, що відбувається між фізичними особами, не призводить до появи зобов'язання у продавця, а цінні папери хоч і є грошовими документами, але не є контрактами. Більше того, Цивільний кодекс України оперує поняттям “договір”, і ніде по тексту термін “контракт” не зустрічається².

Підсумовуючи, зазначимо, що на практиці використовуються як грошові, так і фінансові інструменти. Фінансовими інструментами будемо вважати такі, що передбачають отримання доходу та можуть існувати у вигляді контрактів або цінних паперів.

Враховуючи необхідність адаптації національного податкового законодавства до зарубіжного, зокрема Європейського Союзу, розглянемо ґрунтовніше види фінансових інструментів, які використовуються на міжнародних ринках.

Підвищена цінова змінність, що характеризує сучасні товарні та фінансові ринки, негативно впливає на зростання мобільності міжнародного капіталу, тоді як глобалізація, інституціоналізація та технологізація прискорюють цей процес. Середньодобові коливання валютних курсів провідних країн становлять 20–50 %, у країнах, що розвиваються, 100–200 % стали майже нормою, нафтові цінові піки вносять суттєві корективи не лише у формування економічної політики окремих держав, а й у розвиток світової економіки загалом.

¹ Международные стандарты финансовой отчетности 2005 издание на русском языке (International Accounting Standards). Перевод полного официального текста МСФО действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 года. – М. : Аскери-Асса, 2005. – 1064 с.

² Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – 16 січня. – Ст. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua).

Після запровадження євро та формування доларового та європейського валютних блоків проблема підвищеної волатильності загострилася. У сучасних умовах змінність трансатлантичного курсу призводить до дестабілізації цілих континентів. Ця обставина суттєво знижує стимули до здійснення міжнародної торгівлі та планування бізнесу, що вкотре яскраво підтвердила криза США 2007–2008 рр., яка розпочалася на локальному ринку неякісних кредитів sub-prime і швидко поширилась на світовому фінансовому ринку.

Над розв'язанням проблем міжнародної фінансової стабільності працюють визнані у світі науковці та практики національних і міжнародних регуляторних організацій. Вони вивчають проблеми запровадження міжнародного кредитора останньої інстанції, визначають можливі ринкові шляхи регулювання руху міжнародного капіталу, які з 1998 р. схвалює навіть МВФ, пропонують координацію кредиторів, що має полегшити реструктуризацію боргів та зняти напругу на світовому фінансовому ринку, пропонують оподаткування фінансових операцій, обмеження винагород фінансистів тощо. Однак і через десять років поспіль азійської фінансової кризи та жорсткого фінансового шторму 2007–2008 рр. всі ці ідеї так і не знайшли свого втілення. А запропоноване Дж. Соросом¹ запровадження міжнародного мегарегулятора фінансових ринків досі не отримало підтримки у світовій фінансовій еліті та лідерів G20.

Зазначене підтверджує тезу про те, що використання фінансового інструментарію потребує ґрунтовної підготовки та уважного аналізу практики, але повністю відмовитися від нього вже неможливо. Сьогодні йдеться лише про підвищення ступеня прозорості у його використанні та застосуванні адекватних регуляторних процедур з боку провідних держав, зокрема і у сфері оподаткування.

Підвищення нестабільності світових ринків супроводжувалося стрімким зростанням кількості та обсягів укладених ф'ючерсів, простих, складних та екзотичних опціонів, свопів, їх гібридних і синтетичних комбінацій.

Використання цих інструментів надавало принципово нові можливості щодо отримання доходу та управління ризиками. Запровадження розподільчих систем торгівлі, широке використання інтернету, уніфікація клірингових систем розрахунків на біржових та позабіржових ринках, вертикальне інтегрування цих ринків, конструювання нових електронних (криптографічних) інструментів посилюють процеси дисинтермедіації – усунен-

¹ *Soros G. The New Paradigm for Financial Markets: The credit crisis of 2008 and what it Means / G. Soros [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vek-com.ru>.*

ня посередників при проведенні фінансових операцій, та загалом індивідуалізацію соціуму на фоні глобалізації ринків.

Сучасні системи електронної торгівлі дають можливість будь-якому індивідуальному інвестору брати участь у фінансових ринках. Так, інтернет переповнений пропозиціями щодо навчання індивідуальних інвесторів для участі у електронній торгівлі валютою (ринок FOREX), цінними паперами та деривативами на зарубіжних і вітчизняних біржах та позабіржових електронних торговельних системах. Значна кількість національних трейдерів уже вважає цей бізнес для себе основним.

Фінансові ринки докорінно змінили масштаби, структуру і механізми функціонування загалом глобального ринкового середовища. Саме через те, що основними функціями цих ринків є формування ринкових цін та курсів, зокрема здійснення довгострокового прогнозу їх рівня та страхування ризиків через застосування різних як традиційних, так і інноваційних фінансових продуктів, вони так бурхливо нині розвиваються.

У 1990-х роках член Асоціації фінансових інженерів Дж. Фіннерті вперше зробив спробу систематизації фінансових інструментів, яких уже тоді налічувалося більше ста¹. Він першим класифікував фінансові інструменти за потребами їх користувачів, виокремивши власне інструменти споживчого типу (цінні папери як традиційні, так і абсолютно нові, типу однопотечних акцій із корегованою ставкою та облігацій зі змінною процентною ставкою), фінансові процеси (дисконтний брокер, термінал на місці продаж, інтернет-трейдинг) та фінансові стратегії і рішення (свопи акцій, проектне фінансування тощо (рис. 4.3).

Однак систематизація та класифікація інноваційних фінансових інструментів не включала їх характеристик.

У контексті зазначеного на особливу увагу заслуговують дослідження професора Московського державного університету А. Фельдмана², який один із перших звернув увагу на те, що і в країнах із розвинутим фінансовим ринком, який до кризи функціонував особливо успішно, зберігається невизначеність у виявленні суті та понятійному апараті цих ринкових явищ. Зокрема, це стосується особливого сегменту фінансового ринку, який у вітчизняній літературі прийнято називати ринком деривативів.

Більшість визнаних зарубіжних вчених-теоретиків фінансових ринків, як правило, не дають визначення цим поняттям, сприймаючи їх як давно

¹ *Маршалл Дж. Ф.* Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – С. 76–90.

² *Фельдман А. Б.* Основы рынка производных ценных бумаг / А. Б. Фельдман. – М. : ИНФРА-М, 1996. – С. 5.

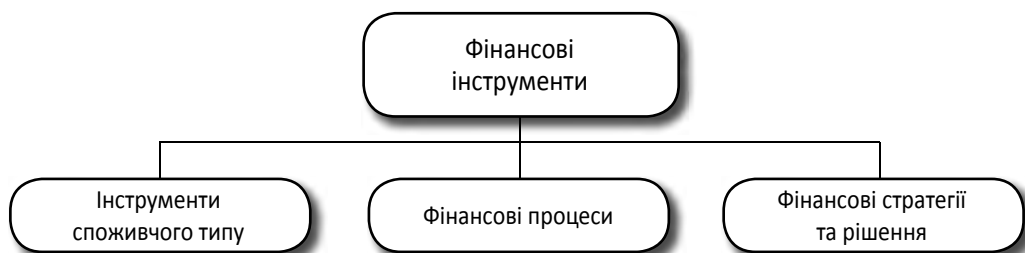


Рис. 4.3. Класифікація фінансових інструментів за потребами споживачів (за Дж. Фіннерті)

Складено за: Ли Ч. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ч. Ф. Ли, Дж. И. Финнерти. – М. : Инфра-М, 2000. – 688 с.

відомі, або такі, сутність яких не потребує пояснень. Цей підхід може бути виправданим для підручників та монографій зарубіжних авторів, де уже впродовж багатьох десятиліть формується та вдосконалюється законодавча база, і зовсім не прийнятним для наших умов, коли основні ринкові відносини лише починають втілюватися у законах.

У економічній літературі, як і у законотворчому процесі, методологічні аспекти цього сегмента ринку майже не досліджуються, термінологічний понятійний апарат не визначений, для ідентифікації понять та категорій використовуються кальки англomовних термінів. Натомість у 2009–2010 рр. у торговельну практику запроваджуються строкові контракти, зокрема ф'ючерсний контракт на індекс акцій Української фондової біржі, що одразу знайшов схвальний відгук у її учасників¹.

В Україні процес становлення фінансового та товарного ринків відбувається з використанням законодавства та торговельної практики різних країн, які не завжди можна поєднати. Законодавство у сфері фондового ринку, зокрема деякі статті Закону України “Про цінні папери і фондовий ринок”², що встановлюють суть цінних паперів і їх похідних, запозичені як

¹ Першим інструментом, який був запущений на строковому ринку “Української біржі”, став розрахунковий ф'ючерсний контракт на Індекс українських акцій. У перший день торгів на строковому ринку було укладено 503 угоди обсягом 5052 контракти або 8 938 993 грн. Мінімальна ціна ф'ючерсного контракту на Індекс українських акцій UX-6.10 протягом дня становила 1706 грн. Максимальна – 1823 грн. Саме ця ціна стала і ціною закриття сьогоднішнього дня. При цьому значення Індeksu українських акцій на кінець дня склало 1834,82 п.

² Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

із англо-американського, так і європейського права. Однак варто зазначити, що суттєвим кроком на шляху гармонізації вітчизняного законодавства з європейським є те, що у глосарій цього закону включено поняття фінансових інструментів та вказано на існування їх у вигляді строкових контрактів та цінних паперів.

Однак трактування суті фінансових інструментів у цьому законі не наводиться, лише із тексту зрозуміло, що це – цінні папери, строкові контракти (ф'ючерси), інструменти грошового обігу, процентні строкові контракти (форварди), строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від процентної ставки, валютного курсу чи фондового індексу (процентні, курсові чи індексні свопи), опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів, у тому числі тих, що передбачають грошову форму оплати (курсіві та процентні опціони).

Як бачимо, цей перелік фінансових інструментів не можна вважати їх класифікацією, оскільки у ньому неможливо виявити якусь одну класифікаційну ознаку. Більше того, до строкових контрактів правильно віднесено ф'ючерси, свопи, однак без пояснення причин, не включено опціони, що не відповідає зарубіжній практиці. До фінансових інструментів, які передбачають грошову форму оплати, віднесено лише курсові та процентні опціони, тоді як ф'ючерси та свопи, як правило, передбачають такі самі розрахунки.

У цьому законодавчому акті цінними паперами визнаються документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам (ст. 3).

Розрізняють емісійні та неемісійні цінні папери, дозволяється їх обіг як у документарній, так і бездокументарній формах. Визначено перелік емісійних цінних паперів, куди віднесено акції, державні облигації та облигації підприємств і місцевих органів влади, інвестиційні, іпотечні сертифікати, сертифікати фондів операцій із нерухомістю, казначейські зобов'язання України. Зазначено, що неемісійні цінні папери можуть існувати виключно у документарній формі. Далі у п. 5 ст. 3 міститься досить суперечливе визначення похідних цінних паперів як таких, механізм випуску та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів. Це визначення швидше вказує на строковий характер, ніж на похідність.

Як бачимо, ясності цей закон не вніс, так само як і Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг”¹ і зареєстрований у Верховній Раді 18 липня 2007 року під № 4019 законопроект “Про похідні (деривативи)”, в яких використано елементи європейського права. Після прийняття Податкового кодексу² методологічна невизначеність щодо ідентифікації та належного оподаткування фінансових інструментів як у формі цінних паперів, так і у формі контрактів (деривативів) набуває особливої гостроти.

Підготовлені різними відомствами-регуляторами нормативні акти, якщо не прямо суперечать одне одному, то жодним чином не утворюють єдину нормативну базу, що спричиняє суттєві проблеми для учасників ринку та контролюючих органів.

Податковий кодекс України, залишивши без змін трактування цінних паперів та деривативів, введене ще у 1994 р. Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”³, не сприятиме нарощуванню фіскального потенціалу, оскільки відсутність чіткого регулювання обігу цих фінансових інструментів та розмежування хеджових і спекулятивних операцій при оподаткуванні доходів інвесторів суттєво стримує розвиток фінансового ринку загалом та систему ризик-менеджменту зокрема.

Для з’ясування суті цих понять варто, на нашу думку, звернутися до дослідження А. Фельдмана⁴, який звертає увагу на дві важливі характеристики, на основі яких можна здійснити змістовну класифікацію інструментів фінансового ринку. До них належать строковість та похідність. Обидві ці характеристики є самостійними. Строковість ґрунтується на зсуві строків укладання угоди та розрахунків за нею. Саме ця характеристика є основою поділу ринку на ринок з негайною поставкою (spot, cash) та строковий (forward, future).

Похідний характер, вторинність, оснований на залежності цін цих інструментів безпосередньо або опосередковано від ціни або зміни ціни ба-

¹ Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : закон України від 12.07.2001 № 2664-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 1. – Ст. 1.

² Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

³ На той час було створено цікаву юридичну колізію. Таких операцій ще не існувало в Україні, а податкове законодавство уже їх передбачало оподатковувати. Ведення податкового обліку здійснювалося відповідно до норм Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 № 334/94-ВР в редакції Закону України від 22.05.1997 № 283/97-ВР та Закону України “Про податок на додану вартість” від 03.04.1997 № 168/97-ВР.

⁴ Фельдман А. Б. Основы рынка производных ценных бумаг / А. Б. Фельдман. – М. : ИНФРА-М, 1996. – С. 5.

зового активу, який лежить в основі похідного. Отже, терміни “деривативи” та “похідні фінансові інструменти” є тотожними. Правильнішим, на наш погляд, є вживання терміна “похідні фінансові інструменти”. Однак, враховуючи попередній досвід (у дореволюційній біржовій літературі вживався термін строкові ринки та угоди), ми схилиємося до того, щоб визначити зв’язок між термінами “строкові ринки” та “ринки похідних фінансових інструментів”. Тим більше, що перші кроки в цьому напрямі було здійснено на законодавчому рівні.

На наш погляд, право як надбудовча категорія повинно оформляти вже наявні економічні відносини, але не допускати суттєвого відставання. В Україні, особливо у сфері фінансового ринку та всіх його складових, фондового, валютного, і в нашому випадку строкового, спостерігається тенденція випередження законодавчих норм щодо безпосереднього застосування у торговельній практиці, що призводить до грубих помилок.

Закони повинні прийматися на тривалий термін, бути достатньо виваженими, обґрунтованими, доповнювати один одного. У нашому випадку необхідно досягти повного логічного зв’язку між Цивільним кодексом України, прийнятим Верховною Радою у 2003 р., Законами України “Про цінні папери і фондовий ринок”, “Про товарну біржу”¹, законами, що регулюють ринок фінансових послуг, інвестиційні процеси, та Податковим кодексом. При узгодженні названих документів було б доцільно насамперед звернути увагу на трактування понять цінний папір та сертифікат цінного паперу. Перший належить до основних (базових) фінансових інструментів, другий є похідним цінним папером.

Як зазначалося, практика становлення фондового ринку відбувається в Україні за законодавчими актами, запозиченими із досвіду США. За європейським правом сертифікат не є цінним папером, а за американським – це підтверджуючий документ, який засвідчує певні права його володаря. У США відсутні єдині правила обліку цих операцій. На практиці похідні фінансові інструменти та операції хеджування обліковуються як активи та зобов’язання за фактичними витратами по справедливій вартості на дату придбання. Прибутки та збитки визнаються в звіті лише при відшкодуванні.

За російським правом такі похідні фінансові інструменти, як форвард, ф’ючерс, опціон, варант тощо, до цінних паперів не належать. Згідно з вимогами Державної комісії з фондового ринку Росії до цінних паперів віднесено лише опціонні свідоцтва.

Як бачимо, названі проблеми є актуальними і для інших держав колишнього СРСР. Звертають на себе увагу спільні ґрунтовні дослідження росій-

¹ Про товарну біржу : постанова Верховної Ради України від 15.06.2007 № 1180-V.

ських юристів та економістів А. Афанасьєва та В. Рудько-Селіванова¹, фахівців фондового ринку Д. Соловійова, І. Фролової² щодо правильного юридичного трактування цих складних економічних понять.

Українське право, як і європейське, контракт цінним папером не вважає. У Цивільному кодексі України поняття “контракт” немає, однак є поняття “договір”, який на відміну від версії колишнього Кодексу трактується не як дії, а як “домовленість двох або більше сторін на встановлення, зміну, або припинення цивільних прав та обов’язків”, а строком договору у ст. 251 вважається певний період, зі сплином якого пов’язана дія чи подія, що має юридичне значення й повністю відповідає процедурам укладання фінансових контрактів, зокрема, ф’ючерсних та опціонних контрактів як строкових договорів. У цій самій статті чітко трактується поняття термін, як певний момент у часі, з настанням якого пов’язана дія чи подія має значення³. Тому дослідникам фінансових інструментів варто взяти цей факт до уваги, і вживати поняття строкові інструменти, а не термінові, коли йдеться про укладання договорів на майбутню купівлю або продаж.

На названі аспекти автор звертала увагу ще під час виконання дисертаційного дослідження⁴. Так, зазначалося, що ф’ючерсні ринки як ринки зобов’язань (ф’ючерси) та прав (опціони), що перебувають в обігу окремо від базових активів, дають можливість формувати майбутні ціни на ці активи, підвищувати інформаційну насиченість ринку, створювати можливості для трансферу ризику, водночас динамізуючи та стабілізуючи розвиток світової економіки.

У роботі визначено місце функціонування ф’ючерсних ринків у складі міжнародного фінансового ринку окремо від первинного та вторинного обігу активів. Запропоновано категорію третинного ринку як системи міжнародних відносин між суб’єктами господарювання та державами з приводу зменшення цінової невизначеності, пов’язаної з фактором часу на ринку базових активів, через укладання строкових фінансових контрактів, у яких вартісна оцінка величини зобов’язань та прав одного із контрагентів фіксується

¹ Рудько-Селіванов В. Определимся в понятиях: производные инструменты или срочные сделки / В. Рудько-Селіванов, А. Афанасьєв // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rcb.ru.

² Соловьєв Д. Производная ценная бумага в законодательстве США и России / Д. Соловьєв, И. Фролова // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rcb.ru.

³ Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

⁴ Сохацька О. М. Ф’ючерсні ринки: глобальні тенденції перспективи становлення в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.05.01 / О. М. Сохацька. – Т., 2003. – 37 с.

в момент укладання, а іншого походить від вартості цих активів. Маржева система торгівлі, коли при укладанні контракту вноситься від 2–10 %, дає можливість вкладати відносно невеликий капітал у ціновий прогноз і не дає можливість результати своєї торгівлі у балансах. Доцільність виокремлення цих ринків у третинний сегмент підтверджується статистикою, яку здійснюють міжнародні фінансові організації.

Для вироблення загальних підходів до становлення в Україні ф'ючерсних ринків основних сировинних та фінансових активів це має значення, оскільки дасть змогу запропонувати регулювання одним державним органом незалежно від виду активу (зерно, валюта тощо). (До речі, пропозиції у вигляді аналітичної записки у 2003 р. були направлені у відповідний комітет Верховної Ради України, однак у таких вдосконаленнях законодавчих актів враховані лише фрагментарно).

Також було запропоновано класифікацію біржових товарів із включенням, крім відомого переліку, групи фінансових інструментів, які можуть обертатися на ринку у вигляді цінних паперів та контрактів; доповнено класифікацію фінансових інструментів відповідно до вимог фінансової інженерії, проведено розмежування понять строкові фінансові інструменти, похідні фінансові інструменти та похідні цінні папери; на відміну від наявних в Україні підходів обґрунтовано, що біржові ф'ючерси та опціони належать до фінансових інструментів у формі контрактів і водночас відповідають двом класифікаційним ознакам: строковість поставок та/або розрахунків та похідність цін.

Доцільно наголосити на тому, що в процесі інтеграції до ЄС Україна повинна буде уніфікувати своє законодавство, зокрема біржове, до європейського, яке строкові контракти до цінних паперів не відносить. Тим більше, що економічна сутність цінних паперів є іншою, а Цивільний кодекс трактує договір як домовленість двох або більше сторін на встановлення, зміну, або припинення цивільних прав та обов'язків, а строк договору – як час, протягом якого сторони можуть здійснити права та обов'язки, що повністю відповідає процедурам укладання ф'ючерсних та опціонних контрактів.

Вважаємо, що проведене розмежування фінансових інструментів на такі, що перебувають в обігу у вигляді контрактів та цінних паперів, із урахуванням ознак строковості та похідності дасть змогу внести суттєві зміни до законодавства, що регулює біржові ринки та ринки цінних паперів, зокрема таких необхідних у процесі становлення сировинного ф'ючерсного ринку в Україні, як складські розписки.

Ця класифікація дасть можливість серед фінансових інструментів виділити такі, що обертаються на ринку у вигляді цінних паперів, та такі, що існують у вигляді контрактів як з негайною поставкою, так і поставкою

або ліквідацією у конкретно визначені строки. Цей поділ є досить важливим, оскільки саме тут і спостерігаються різні підходи англо-американського та європейського права до трактування строкових та похідних фінансових інструментів.

У нашому випадку слід проаналізувати трактування угод (строкових та з негайною поставкою) у Цивільному кодексі. Крім того, доцільно звернути увагу на те, що поняття “строковий ринок” та “строкова угода”, або “строковий фінансовий інструмент”, є ширшими від понять “ринок похідних фінансових інструментів” та “похідні фінансові інструменти”.

У цьому контексті заслуговують на увагу відносно нові дослідження російських юристів¹, пропозиції яких були враховані в кінці 2009 р. при внесенні змін до Податкового кодексу РФ та інших законів, що регулюють цю сферу. Так, було усунуто протиріччя між трактуванням деривативів у Законі “Про товарну біржу та біржову торгівлю” та “Про ринок цінних паперів”, оскільки у першому документі деривативом вважався стандартний контракт, у другому – строкова угода.

Нижче розглянемо ці зміни докладніше. Зараз лише зазначимо точність визначення Є. В. Івановою² юридичного аспекту деривативів як приватно-правових угод, що мають цивільно-правову сутність. Вона підкреслює, що з якою б метою не укладалися ці угоди (спекулятивною або хеджовою), їх укладання вирішує економічні цілі, тому суди не мають їх трактувати договорами парі, а сторони цих угод повинні мати судовий захист. Правова сутність деривативів полягає у їх кваліфікації як зобов’язання, що передбачає майбутні грошові потоки або поставку товару, цінного паперу, валюти, вартість яких може коливатися, і виникнення, і (або) розмір цього коливання залежить від значень і (або) зміни ціни базового активу.

Є. В. Іванова чітко показала строковість інструменту, його похідність і одразу звернула увагу на те, що за цими контрактами можуть відбуватися поставка базисного активу (як правило, валюта, цінні папери) і ліквідація контракту шляхом здійснення грошових розрахунків через сплату різниці в цінах у момент укладання та ліквідації (ф’ючерси, опціони, свопи). Ліквідація відбувається шляхом укладання оберненої угоди, купівля закривається продажем і навпаки. Вона також акцентувала увагу на існуванні деривативів у формі цінних паперів та договорів.

Інтегруючи теоретичні погляди зарубіжних та вітчизняних вчених, а також враховуючи власне бачення цієї проблеми, пропонується визначення поняття строкового ринку як системи економічних відносин між основни-

¹ *Іванова Е. В.* Правовая квалификация деривативов : дис. ... канд. юрид. наук / Е. В. Иванова. – М., 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mirkin.ru>.

² Там же.

ми учасниками щодо укладання угод (контрактів) із завчасною поставкою реальних активів (форвардів), або їх обміном (свопів), зобов'язань (ф'ючерсів) та прав (опціонів, варантів) на ці активи за цінами та курсами, погодженими в момент їх укладання, а також із різноманітними комбінаціями цих угод (синтетичних, гібридних) з метою виявлення майбутніх цін, підвищення інформаційної ефективності та насиченості, отримання доходів та трансферту ризику.

У США та Великобританії, де немає законодавчого визначення цінних паперів, строкові інструменти пов'язують із термінами "security", виокремлюючи їх на практиці та у економічній літературі вживанням терміна "derivatives". Звідси і походять україномовні кальки "деривативи" та переклад цього терміна "похідні цінні папери".

У країнах континентальної Європи строкові контракти не належать до цінних паперів, де суть останніх формалізовано у законодавчих актах. Показовим у цьому аспекті є досвід Франції, де для ф'ючерсних ринків поряд із термінами "строковий ринок" ("le marche a terme ou future") широко використовується термін "ринок деривативів" ("les marches derives"), а ринок цінних паперів має свої терміни, причому категорію цінні папери поділено на ринок боргових зобов'язань, куди відносять акції та облигації ("marches des valeurs mobiliers") та ринок інших комерційних паперів, як правило короткострокових, тобто паперів грошового ринку ("marches des titres").

Наведене визначення дає змогу виокремити в системі строкових ринків підсистему "міжнародні ф'ючерсні ринки", на яких здійснюється купівля-продаж зобов'язань та прав на активи в майбутньому. Це виключно міжнародні ф'ючерсні та опціонні біржі, яких у світі налічується близько п'ятдесяти. Інструменти цих ринків стали основою конструювання різних фінансових інновацій, насамперед з метою ефективного управління ризиками та додаткового отримання доходу. Саме ця діяльність і отримала назву фінансового інжинірингу. На наш погляд, урахування цих нових тенденцій дає можливість уточнити класифікацію біржових товарів.

Об'єктами ф'ючерсної торгівлі є обмежена кількість стандартизованих за кількісними та якісними показниками товарів. До них належать близько 50 видів, однак вони становлять понад третину міжнародного товарообігу.

Поглиблене вивчення сучасного стану справ у біржовій торгівлі Заходу, застосування на міжнародних біржових ринках численних інноваційних товарів та технологій дало змогу автору, як вже зазначалося, дещо уточнити класифікацію біржових товарів, яка наводиться у підручниках з біржової справи¹.

¹ *Сохацька О. М.* Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – 2-ге вид., змін. й допов. – Т. : Карт-Бланш ; К. : Кондор, 2008. – С. 58–59.

Пропонується поділити біржові товари лише на три великих групи, а саме:

I. Сільськогосподарська сировина, лісові товари та продукти їх переробки.

Зернові:

- пшениця, кукурудза, овес, жито, ячмінь, рис;
- олійні культури та продукти їх переробки:
- льон (зерно), бавовна (зерно), соя (боби); соєва олія, соєвий шрот;
- жива худоба:
- ВРХ (велика рогата худоба), живі свині, бройлери; свине м'ясо, бекон, стегна.

Текстильні товари:

- джут; натуральний та штучний шовк, промита вовна та прядиво, бавовна.

Харчові товари:

- цукор, кава, какао (боби); рослинні олії; яйця; картопля; арахіс; молоко, масло, концентрат апельсинового соку;
- пиломатеріали та фанера;
- натуральний каучук.

II. Промислова сировина.

Нафта-сирець та продукти її переробки:

- дизельне паливо, мазут, пропан, газолін, бензин.

Кольорові та коштовні метали:

- алюміній, мідь, свинець, цинк, олово, нікель; золото, срібло, платина, паладій.

III. Фінансові інструменти.

Цінні папери та відсоткові ставки:

- облігації, зобов'язання та векселі Казначейства США та інших держав Європи та Азії, депозитні сертифікати банків; акції; процентні ставки: 30-денні, LIBOR; EURIBOR; фондові та товарні індекси провідних бірж.

Валюта:

- британський фунт стерлінгів, євро, японська єна, швейцарський франк, австралійський та канадський долари, мексиканське песо; російський рубль; вклади в євродоларах.

Строкові й похідні фінансові інструменти:

- форварди; ф'ючерси; опціони;
- гібридні комбінації фінансових інструментів;
- гібрид процентних та валютних інструментів – двовалютна облігація; ф'ючерс на акцію, ф'ючерс на своп тощо.

Синтетичні (структуровані) комбінації:

- опціон на ф'ючерсний контракт на пшеницю; опціон на ф'ючерсний контракт на індекс акцій тощо;
- екзотичні інструменти;
- деривативи на погоду, деривативи на економічні дані.

Із урахуванням класифікації біржових контрактів, які всі дослідники відносять до фінансових інструментів незалежно від активу, що лежить в основі контракту, можна дати узагальнену класифікацію.

Для чіткішого трактування у законах варто уточнити класифікацію самих фінансових інструментів за формою обігу, формою отримання доходу, характером контрактних відносин, формою обліку, місцем обігу, строковістю та похідністю, за способом конструювання, особливо підкресливши той факт, що фінансові інструменти можуть існувати у формі цінних паперів та у формі контрактів. Це розмежування необхідне для визначення правил і процедур їх обігу та державного регулювання в Україні.

Основною класифікаційною ознакою, яка дає змогу виділити похідні фінансові інструменти зі строкових, є наявність в умовах угоди факту фіксації вартості активу, за якою у деякий момент у майбутньому вона буде виконуватися. Більше того, вважаємо за доцільне підкреслити той факт, що не всі строкові фінансові інструменти є похідними, але, у свою чергу, є похідні фінансові інструменти, які не належать до строкових.

Більшість похідних фінансових інструментів або деривативів – строкові контракти, але не кожна строкова угода є деривативом (наприклад, продаж товарів у кредит, строкова угода без фіксації ціни, відзивні та конверсійні облігації тощо), водночас депозитарна розписка ADR є похідним інструментом, але не належить до строкових угод.

Для уточнення цих понять правильно, на нашу думку, вживати термін “строкові похідні фінансові інструменти” щодо тих інструментів, які характеризуються двома визначеними вище ознаками, а саме строковістю та похідністю, а для інструментів, які характеризуються лише однією ознакою, вживати відповідний термін: строкові фінансові інструменти або похідні фінансові інструменти.

Проведений нами аналіз класифікацій фінансових інструментів, які пропонують українські дослідники, засвідчив, що класифікація строкових інструментів за видами угод (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи) зустрічається у багатьох роботах¹. Аналогічно зустрічається поділ строкових угод на біржові (ф'ючерси, опціони) та позабіржові (форварди, свопи, опціони). Однак класифікацій, у яких відображається взаємозв'язок строкових та по-

¹ *Примостка А. О.* Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти : монографія / А. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с. ; *Фельдман А. Б.* О производных финансовых инструментах / А. Б. Фельдман // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 45–48.

хідних фінансових інструментів, не пропонувалося, як і не визначалося фінансових інструментів у формі контрактів та цінних паперів.

На рис. 4.4 запропоновано класифікацію фінансових інструментів за ознаками строковості та похідності з одночасним розмежуванням між цінними паперами та фінансовими інструментами у формі контрактів. Така класифікація може стати у пригоді при вдосконаленні законодавства, яке необхідно провести найближчим часом.

Як бачимо, є фінансові інструменти, які відповідають водночас двом класифікаційним ознакам: строковість та похідність. Саме такими є строкові інструменти, які перебувають в обігу у формі контрактів. До них належать: форвард, ф'ючерс, своп, опціонний контракт, екзотичні опціони, гібридні комбінації строкових інструментів, синтетичні комбінації строкових інструментів.

Аналогічно існують цінні папери, які також є водночас похідними інструментами. До них належать: райти (підписні права на акції), варанти, складські свідоцтва, коносаменти та опціонні свідоцтва. Крім того, серед фінансо-



Рис. 4.4. Класифікація фінансових інструментів за формою обігу та ознаками строковості та похідності

Складено автором.

вих інструментів розрізняють такі, що перебувають в обігу у вигляді цінних паперів, але відповідають лише одній із класифікаційних ознак. Це депозитарні розписки, які є лише похідними інструментами, відзивні облігації та конверсійні цінні папери, які є лише строковими інструментами.

Отже, строковий похідний фінансовий інструмент – це строковий договір, за яким вартісна оцінка величини зобов'язання одного контрагента зафіксована, а іншого – визначається залежно від величини базового активу, виконання якого може завершатися через поставку цього активу, або через взаємні грошові розрахунки.

Ринок похідних строкових фінансових інструментів складається з організованого (біржового) та позабіржового сегментів. Строкові форвардні та опціонні контракти можуть укладатися як на біржових, так і на позабіржових ринках, свопи – на позабіржових. Гібридні та синтетичні комбінації можуть включати як біржові, так позабіржові інструменти.

Об'єктом купівлі-продажу, як на ринку похідних фінансових інструментів загалом, так і на ф'ючерсному зокрема, є невизначеність, пов'язана з фактором часу на ринку базового активу. Як уже зазначалося, крім фінансових інструментів, які перебувають в обігу як договори (контракти), є такі, що обертаються на ринку у вигляді цінних паперів.

У Цивільному кодексі України цінним папером вважається документ встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає взаємовідносини між особою, яка його розмістила (видала), і власником та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами його розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цього документа, іншим особам (ч. 1 ст. 194 із змінами, внесеними згідно із Законом України від 23.02.2006 № 3480-IV).

За ст. 195 цього Кодексу в Україні в цивільному обороті можуть перебувати такі групи цінних паперів:

- 1) пайові цінні папери, які засвідчують участь у статутному капіталі, надають їх власникам право на участь в управлінні емітентом і одержання частини прибутку, зокрема, у вигляді дивідендів, та частини майна при ліквідації емітента;
- 2) боргові цінні папери, які засвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання;
- 3) похідні цінні папери, механізм розміщення та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та (або) товарних ресурсів (п. 3 ч. 1 ст. 195 із змінами, внесеними згідно із Законом України від 23.02.2006 № 3480-IV).

4) товаророзпорядчі цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах.

Законом України “Про цінні папери та фондовий ринок”¹ можуть визначитися також інші групи цінних паперів. Як бачимо, після прийняття у 2006 р. нової редакції цього закону у Цивільний кодекс України були внесені відповідні правки, зокрема додано до переліку цінних паперів похідні та товаророзпорядчі цінні папери. Однак визначення похідних цінних паперів є доволі суперечливим, оскільки не враховує ознаку похідності, а лише строковість, що є економічно неправильним.

Враховуючи зазначене, зауважимо, що не кожен похідний фінансовий інструмент є похідним цінним папером. Похідний цінний папір – це цінний папір, який засвідчує право його володаря на деякий базовий актив, яким можуть бути емісійні цінні папери, грошові кошти, включаючи процентний дохід від них, товар на складі тощо.

Важливість та необхідність досягнення термінологічної визначеності диктується розв’язанням проблем бухгалтерського обліку, статистичних звітів, оподаткування, адекватної оцінки ризиків.

Отже, при вирішенні кожної із зазначених проблем варто використовувати наведену класифікацію як базову. Тоді класифікації цінних паперів за ознакою відносин до власності (поділ на часткові – інструменти власності або інструменти власного капіталу (акції та сертифікати інститутів спільного інвестування) та боргові – відносини боржника та кредитора (облігації) варто використовувати як допоміжні.

У свою чергу, у фінансовій літературі широко вживається спільний термін для облігацій та привілейованих акцій, що гарантують стабільний дивіденд, але не дають прав на участь в управлінні акціонерним товариством – цінні папери з фіксованим доходом.

Якщо для розв’язання проблем управління ризиками недостатнє використання одного інструменту, використовують структуровані фінансові інструменти, що передбачають гібридні та синтетичні комбінації самих базових інструментів, деривативів та базових інструментів з вбудованими деривативами. Крім зазначених інструментів, у фінансових схемах використовують валюти, які також приносять доходи і допомагають страхувати валютні ризики. Їх поділяють на: валютні, процентні активи за твердими, плаваючими або ставками, що переглядаються; цінові (акції, коштовні метали, сировина, товари).

В Україні лише розпочинаються процеси формування законодавчого поля для обігу цих інструментів. На розгляді у Верховній Раді України пе-

¹ Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.

ребує ряд законопроектів, спрямованих на розвиток вітчизняного ринку цінних паперів та фінансових інструментів у цілому. Як уже зазначалося, останнім часом уряд вніс до парламенту ще два документи, розроблені ДКЦПФР наприкінці 2008 р. – законопроект “Про похідні (деривативи)”, і на початку квітня 2009 р. – “Про внесення змін до Закону України “Про рекламу” (щодо реклами на ринку цінних паперів).

Перший законопроект отримав негативну оцінку¹, зокрема і через методологічну невизначеність понять “похідні цінні папери” та похідний (дериватив). Однак до позитивних характеристик цього законопроекту варто віднести те, що в ньому вже чітко розрізняються похідні цінні папери та контракти, які можуть бути біржовими і стандартизованими або позабіржовими і нестандартизованими (over the counter).

Законопроект не пройшов першого читання і поки що не планується швидко його прийняття у Верховній Раді України. Усе викладене призводить до появи несподіваних для учасників ринку розпоряджень Державної податкової адміністрації України, яка 10 листопада 2010 р. видала лист за № 24268/7/15-0317 щодо відображення від’ємного результату операцій з цінними паперами та деривативами у 2010 р.² У листі зазначено, що у декларації з податку на прибуток за звітні періоди – 9 місяців та 2010 рік загалом буде враховано лише 20 % від’ємного результату цих операцій, що досить негативно сприйняли учасники ринку, справедливо зазначаючи, що такі дії не призводять до ставлення цивілізованого ринку та покращання інвестиційного клімату в державі.

Вважаємо, що проведене розмежування фінансових інструментів на такі, які перебувають в обігу у вигляді контрактів та цінних паперів, а особливо розмежування за ознаками строковості та похідності, дасть змогу внести суттєві зміни до законодавства та чітко окреслити базу їх оподаткування.

Однак зробити це буде досить складно, оскільки у Коментарі до Податкового кодексу у п. 5.2 зазначено, що у разі, якщо поняття, терміни, правила та положення інших актів суперечать поняттям, термінам, правилам та положенням цього Кодексу, для регулювання відносин оподаткування застосовуються поняття, терміни, правила та положення Кодексу³.

¹ Висновок на проект Закону України “Про похідні (деривативи)” реєстраційний № 6376 від 11.05.2010, внесений народними депутатами України М. Джемілевім та О. І. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

² Про відображення від’ємного фінансового результату операцій з цінними паперами та деривативами у 2010 році : лист ДПАУ від 10.11.2010 № 24268/7/15-0317 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.urist.in.ua>.

³ Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України / за заг. ред. М. Я. Азарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hddf.ru>.

Підсумовуючи, наведемо методологічну послідовність трактування понять інвестиційних інструментів від договорів, інструментів ринку, фінансових інструментів, форми їх обігу, строковості, похідності, можливості виконання, визначення бази оподаткування та ідентифікації з поняттям деривативи (рис. 4.5).

На рис. 4.5 проілюстровано зв'язок між базовим поняттям цивільних відносин та договором, який на ринку трансформується у відповідний

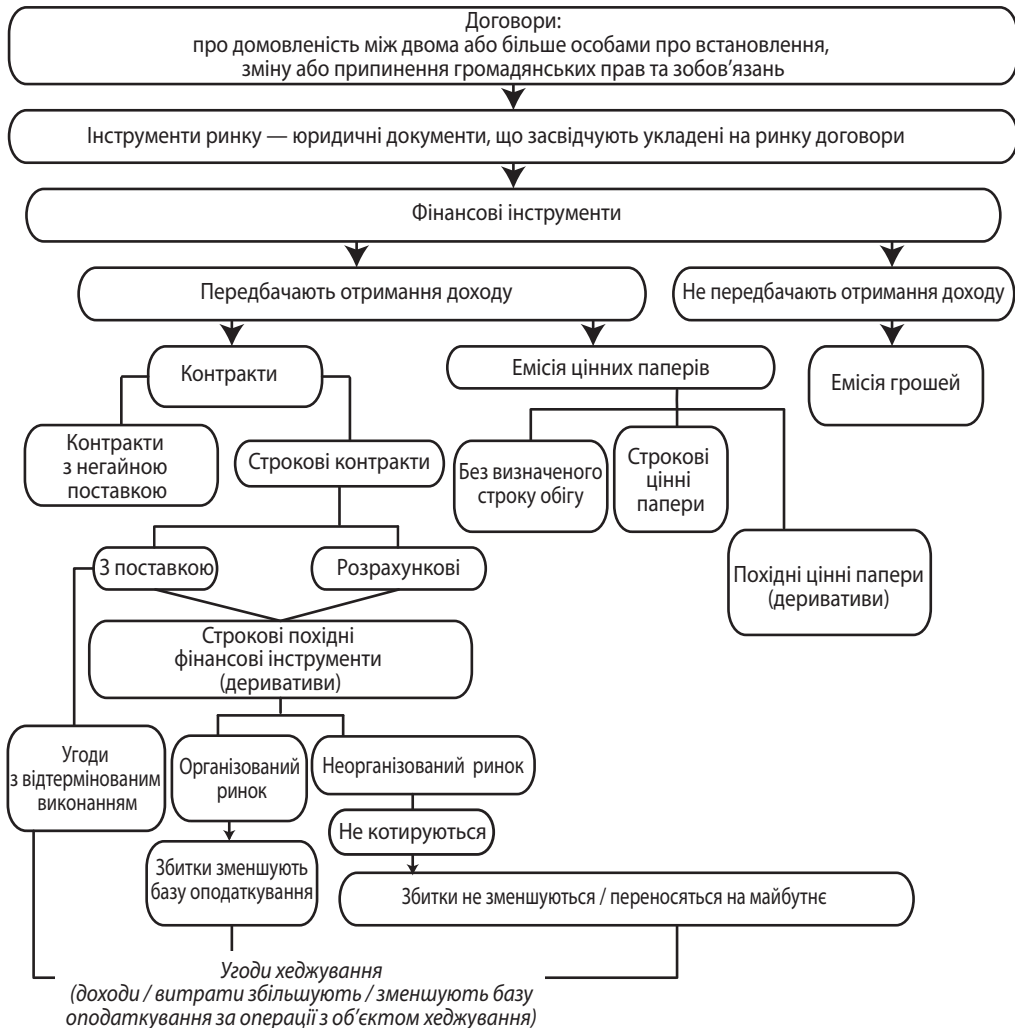


Рис. 4.5. Методологічний зв'язок понять “договори”, “інструменти ринку”, “фінансові інструменти”, “цінні папери та деривативи”

Складено автором.

юридичний документ, що може передбачати фінансовий дохід або ні; письмове укладання якого може бути у вигляді оформленого контракту або емісії цінних паперів; із негайною поставкою-прийманням активів або грошовими розрахунками; у строки, вказані в контракті або проспекті емісії; з котируванням на організованих ринках, без офіційних котирувань на позабіржових ринках, із пільгами щодо оподаткування хеджових операцій та без пільг у разі укладання спекулятивних операцій.

Враховуючи зазначене, у процесі вдосконалення законодавства стосовно оподаткування фінансових інструментів необхідно узгодити їх трактування у Цивільному й Податковому кодексах, законах, що регулюють біржову діяльність та обіг цінних паперів. Зважаючи на особливу складність сфери обігу строкових похідних фінансових інструментів (деривативів), рекомендуємо прийняття окремого закону.

Про специфіку реалізації інших важливих підходів і принципів до формування механізмів оподаткування щодо окремих сегментів фінансового ринку докладніше йтиметься у відповідних розділах.

в цьому секторі, станом на 2009 р. становила близько 7 %¹. У зв'язку з цим актуалізується питання створення ефективної та справедливої системи оподаткування операцій фінансового сектору економіки. Податки могли б підвищити рівень ефективності й стабільності фінансових ринків та знизити їх мінливість і шкідливі наслідки через надмірне прийняття на себе ризиків, які можуть створити негативні зовнішні ефекти для решти економіки. Іншими словами, ефективна система оподаткування на фінансовому ринку може і повинна виконувати відразу дві функції: фіскальну та регулятивну. Зміни в структурі економік різних країн, які проявляються у збільшенні частки доданої вартості, що створюється у фінансовому секторі економіки, дають змогу розраховувати на достатній фіскальний потенціал фінансового сектору. Крім того, податки як вбудовані стабілізатори можуть впливати на інвестиційні рішення економічних агентів таким чином, щоб мінімізувати системні ризики фінансової системи. Тому досягнення відразу двох цілей є бажаним результатом оподаткування, оскільки саме така система сприятлива, врешті-решт, для економічного зростання. Вона також сприяє більш справедливому розподілу доходів, забезпечує фінансування бюджету з найменшим спотворюючим впливом на економіку.

Хоча в експертному середовищі існує консенсус з приводу того, що податки та податкова система в цілому не були причиною світової фінансово-економічної кризи, втім недостатнє використання регулятивного потенціалу податків, зокрема у фінансовому секторі економіки, призвело до надмірного накопичення системних ризиків. Це в період фінансової дестабілізації мало велике значення, оскільки надмірне накопичення ризиків, низька якість активів суб'єктів фінансового ринку сприяли за ланцюговим ефектом швидкому поширенню кризових явищ як в економіці окремої країни, так і між економіками різних країн.

З теоретичної точки зору, принаймні в межах класичних підходів інвестиційної теорії (Г. Марковиця, У. Шарпа та ін.), надмірний ризик суб'єкта підприємницької діяльності мав винагороджуватися вищим за середній рівень дохідності інвестицій. Проте, як показала практика, аналіз досвіду кризових явищ, надмірна концентрація ризику повинна також бути базою оподаткування з метою формування фондів для страхування системних ризиків, а також впливу на поведінку суб'єкта господарювання.

У зв'язку з необхідністю створення ефективної системи оподаткування операцій на фінансовому ринку слід стисло охарактеризувати соціально-економічні умови, за яких має здійснюватися цей процес.

¹ Офіційний сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

У сучасному світі перед державою постають складні виклики у сфері оподаткування, пов'язані з проблемами глобального характеру, що деформують традиційну технологію оподаткування¹:

- здійснення торгівлі через мережу Інтернет;
- використання електронних грошей;
- трансфертне ціноутворення;
- складність або небажання країн стягувати податки з приватного фінансового капіталу;
- функціонування офшорних зон;
- використання похідних фінансових інструментів;
- зростаюча міжнародна мобільність фізичних осіб.

Відмітною ознакою сучасного глобального соціально-економічного середовища є тотальна інформатизація різних сфер суспільного життя. Інформація виникає і зберігається у великих обсягах, поширюється і використовується з надзвичайно високою швидкістю, що є фундаментальною характерною рисою інформаційного суспільства. Крім того, зі зростанням масштабів застосування інформаційних технологій доступ до інформації, яка стосується різних сфер життєдіяльності людини чи суспільства, отримує широке коло споживачів. Це породжує нові наслідки та ефекти, зокрема й у сфері державних фінансів та оподаткування.

Суттєвий вплив на розвиток і трансформацію систем оподаткування різних країн справляє інформація наукового, нормативно-правового, емпіричного характеру тощо. Практика, що характеризує такий стан речей, на сьогодні представлена численними прикладами, багатим фактологічним матеріалом. Якщо 100 і більше років тому назад системи оподаткування різних країн створювалися і розвивалися лише під впливом власних потреб та закономірностей свого розвитку, то в сучасному світі генеза систем оподаткування цими детермінантами не обмежується. Асиметрія інформації, що існувала в інформаційну епоху, нівелюється, а тому ключові рішення у сфері оподаткування приймаються також під впливом новітніх досягнень науки і техніки, рішень конкуруючих суб'єктів.

Немає жодного сумніву, що вагомим об'єктивним фактором, який впливає на процес податкових перетворень у світі, виступають інформатизація як прояв глобалізації та міжнародні інтеграційні процеси. Проте вони не завжди позитивно впливають на систему оподаткування, що зумовлює необхідність реформ і постійних змін у різних країнах.

¹ *Tanzi V. Globalization, Technological Developments and Work of Fiscal Termites / V. Tanzi // IMF Working Papers. – 2000. – WP/00/181. – 23 p.*

Важливим суб'єктивним фактором, який певною мірою ініціював проведення податкових реформ, були наукові здобутки вчених, які працюють над податковою проблематикою, зокрема у сфері оптимального оподаткування. Хоча ця галузь науки і розглядає проблематику оподаткування виключно в нормативному контексті, як показує життя, її висновки та рекомендації й надалі слугують науковою основою важливих рішень у сфері податкової політики.

Проте не лише наукова інформація сприяє податковим перетворенням і трансформаціям. Одним із проявів та впливів інформаційного глобального середовища на системи оподаткування різних країн полягає у тому, що на будь-яку інформацію виникає зворотна реакція економічних агентів. У сфері оподаткування вона представлена різними ефектами (ефект зараження, ефект "гонки донизу").

Науковці зазначають, що всеохоплююче зменшення корпоративних ставок податку систематично і прямо пов'язане зі зростанням обсягів транснаціонального капіталу та фінансовими потоками. Зменшення нормативних, а не середніх ефективних ставок податку, здебільшого пов'язане з послабленням обмежень, лібералізацією фінансових потоків і капіталу. Хоча не існує підтверджень системного зменшення граничних ставок податку на капітал урядами різних країн, проте податкові реформи проходять в одному руслі, в контексті спільної ідеології програм фінансової лібералізації та під впливом ефекту "гонки донизу"¹.

Крім того, практика оподаткування у різних країнах усе більше формується під впливом міжнародних норм і стандартів, що також можна вважати певним проявом і одночасно фактором впливу на системи оподаткування.

Отже, економічні відносини постійно змінюються у часі, що, у свою чергу, зумовлює необхідність здійснення адекватних реформ у системі оподаткування. Теорія і практика оподаткування упродовж свого існування зазнавали істотних змін, викликаних економічною еволюцією, а на сьогодні системи оподаткування істотного впливу зазнають від зростаючих масштабів інформаційних потоків. Адже інформація, інновації, нові види економічної діяльності спричиняють також виникнення нових об'єктів оподаткування, що потребує, як зазначалося, адекватної реакції на зміни як економічних агентів, так і суб'єктів податкової політики.

¹ *Swank D. The New Political Economy of Taxation in Advanced Capitalist Democracies / D. Swank, S. Steinmo // American Journal of Political Science. – 2002. – Vol. 46 (3). – P. 642–655.*

Тому в сучасних умовах інформаційного суспільства та такого рівня розвитку економіки, який характеризується значною питомою вагою фінансового сектору економіки у суспільному відтворенні. Як відомо, ідея оподаткування операцій на фінансовому ринку належить Дж. Тобіну¹. Свого часу він запропонував запровадити податок на всі спот-операції купівлі-продажу валют, що надавало б не лише додаткові податкові надходження, а за задумом повинно було б зменшувало спекулятивну складову фінансових трансакцій. Утім необхідність запровадження такого податку наукова спільнота усвідомила лише під час останньої глобальної кризи.

Слід зазначити, що в Україні такий, по суті, податок був свого часу запроваджений у вигляді збору з конверсійних операцій на валютному спот-ринку.

Проте проблема оподаткування операцій на фінансовому ринку не лише проблема фіскального характеру. Бажана мета оподаткування – це досягнення позитивного ефекту за допомогою регулятивного потенціалу податків:

- 1) податки повинні створити передумови для ефективного і стабільного функціонування фінансових ринків, зменшити мінливість ринків і усунути, по можливості, накопичення надмірних ризиків суб'єктами ринку;
- 2) фінансовий сектор має забезпечувати справедливий і суттєвий внесок до системи державних фінансів;
- 3) податки на фінансовому ринку повинні сприяти фіскальній консолідації у післякризовий період і більш високій фінансовій дисципліні в цілому.

У науковому середовищі з приводу оподаткування операцій на фінансовому ринку пропонується декілька альтернативних варіантів податків.

Перший варіант податку – це податок на фінансові трансакції (financial transaction tax – англ.). Об'єктом оподаткування мають бути всі операції купівлі-продажу фінансових активів (акції, облігації, деривативи, валюта та ін.), які здійснюються на організованих ринках (біржі і торговельні системи). Пропонується застосування дуже незначної ставки податку, проте вона має використовуватися до всіх операцій. Щоправда, пропонується запровадження податку на фінансові трансакції за двома варіантами: з широкою та з вузькою базою податку. У першому випадку всі без винятку операції на фінансовому ринку включаються до бази оподаткування, не лише на організованих ринках, а й у неорганізованому сегменті фінансового ринку. За другого варіанта – розглядається можливість запровадження податку на

¹ *Tobin J. A Proposal for International Monetary Reform / J. Tobin // Eastern Economic Journal. – 1976. – Vol. 4 (3–4). – P. 153–159.*

фінансові трансакції з вузькою базою, тобто оподатковуватися мають лише операції з цінними паперами на організованих ринках. Зрозуміло, що фіскальний потенціал податку на фінансові трансакції з широкою базою є значно вищим, але, на противагу цьому, регулятивний потенціал податку з вузькою базою може виявитися більш важливим для досягнення визначених цілей оподаткування.

Другий варіант податку – податок на фінансову діяльність (financial activities tax – англ.). Об'єктом оподаткування мають бути прибуток і сума всіх отриманих фінансовим посередником винагород. При цьому в деяких країнах подібний податок вже запроваджено. І знов-таки пропонується три його альтернативних варіанти.

Перший – податок, прототипом якого слугує ПДВ. База оподаткування для нього має визначатися як сума всіх доходів, винагород і заробітної плати за мінусом інвестицій. Тут методологія визначення бази оподаткування подібна до валового методу, який застосовується при визначенні бази ПДВ.

Другий – податок, спрямований на оподаткування ренти. Базою оподаткування може бути лише прибуток, який отримує суб'єкт фінансового ринку, що є вищим за середній рівень прибутку на цьому ринку. Проблема застосування саме цього варіанта податку на фінансові трансакції полягає у тому, що всі сегменти фінансового ринку повинні бути досить розвинутими (з високим рівнем капіталізації, зокрема), конкурентними (відсутність штучного впливу на ринкову ціну і дохідність) і достатньо прозорими.

І третій – це податок, який з практичної точки зору є найбільш проблемним, тому що він передбачає застосування як бази оподаткування надмірного ризику суб'єкта фінансового ринку. Використання саме цього варіанта з теоретичних позицій є бажаним, оскільки застосовується регулятивний потенціал оподаткування з метою зменшення величини ризику. Проте на практиці проблема визначення ризику як бази оподаткування методологічно не визначена. Крім того, не зрозуміло, чи потрібно обирати системний ризик як базу оподаткування, чи індивідуальний ризик. Логічно було б використовувати індивідуальний ризик, однак існує не лише методологічна складність його визначення, а й суто адміністративно-технічна проблема обробки великого масиву даних у розрізі кожного суб'єкта фінансового ринку. Таких суб'єктів може бути досить велика кількість.

Отже, проведені дослідження надають певний набір альтернатив щодо того, які податки чи яку систему оподаткування слід використовувати на фінансовому ринку. Але у випадку конкретної країни обрана модель оподаткування може бути специфічною, з індивідуальними властивостями, які зумовлені в основному характеристиками країни та її фінансового ринку.

Тому для того, щоб створити ефективну систему оподаткування на фінансовому ринку, необхідно дати відповідь на такі питання.

Що повинно бути об'єктом оподаткування на фінансовому ринку? Це надзвичайно важливе питання. Від того, яким чином буде дана на нього відповідь, фактично залежить все інше: архітектура системи оподаткування, моделі обраних податків, ставки тощо.

На сьогодні, ні в експертному, ні в науковому середовищі немає однозначної відповіді на це питання. Так, існують пропозиції, що об'єктом оподаткування на фінансовому ринку мають бути:

- 1) усі фінансові трансакції;
- 2) прибуток як частина створюваної додатної вартості, що його отримують суб'єкти фінансового ринку;
- 3) леверидж;
- 4) системний ризик¹.

Тому питання повинно бути поставлено значно ширше. Які податки мають використовуватися на фінансовому ринку певної країни залежно від самої специфіки ринку, рівня його розвитку (дохідності і ризиковості операцій), масштабів капіталізації тощо? Зрозуміло, що на фінансових ринках країн з перехідною економікою, які характеризуються, порівняно з ринками розвинутих економік, наприклад, вищим рівнем ризику операцій і меншою капіталізацією, як об'єкт оподаткування слід обирати фінансовий леверидж або системний ризик. На розвинутих ринках більш органічним об'єктом оподаткування може бути прибуток та фінансові трансакції. З огляду на зазначене, на фінансових ринках розвинутих країн перевага в оподаткуванні повинна надаватися фіскальній складовій оподаткування, а на ринках країн з перехідною економікою – регулятивній. Така теза, не перший погляд, здається дискусійною, оптимальним вирішенням проблеми може бути винайдення балансу між обома складовими.

Який підхід використовувати до визначення бази оподаткування?

Це питання є надзвичайно складним, хоча на перший погляд так не видається. Обрана модель податку, специфіка його адміністрування – це ключові фактори, які, врешті-решт, визначатимуть фіскальну та регулятивну ефективність податку.

Пояснити сутність та важливість питання можна на простому прикладі. Як відомо, в ЄС з червня 2005 р. набрала чинності Директива з оподаткування заощаджень, мета якої полягає у запровадженні принципу резидентства при оподаткуванні пасивних інвестиційних доходів за доходами, що

¹ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/sec_2010_1166_en.pdf.

отримані з іноземних джерел¹. Дослідження, присвячені аналізу ефективності реалізації цієї директиви, вказують на те, що існують можливості для ухилення від оподаткування або мінімізації податкових зобов'язань. Ці можливості зумовлені тим, що існує, по-перше, географічне обмеження легітимності цієї директиви, по-друге, є прогалини в правових нормах, що ідентифікують бенефіціарія інвестиційного прибутку, по-третє, подібні прогалини в законодавстві наявні щодо визначення виду інвестиційного прибутку². Сучасні фінансові технології, інноваційні фінансові продукти дають змогу без жодного ризику покарання нехтувати вимогами податкового законодавства.

Отже, відповідь на питання, який підхід повинен використовуватися до визначення бази оподаткування – глобальний чи шедулярний, у розрізі ринків чи фінансових інструментів залежить насамперед від ступеня інтегрованості внутрішнього фінансового ринку країни в глобальну систему фінансових ринків. Якщо ринок є достатньо відкритим і прозорим, рівень пруденційного нагляду на ринку є ефективним, то слід обрати глобальний підхід до визначення бази оподаткування за окремими ринками. В іншому випадку – рівень інтеграції ринку незначний, а якість пруденційного нагляду низька – більш доречним є застосування шедулярного підходу до визначення бази оподаткування в розрізі окремих фінансових інструментів та суб'єктів.

У зв'язку з цим слід зазначити, що система адміністрування податків, які діють на фінансовому ринку, має бути інтегрованою також із системою пруденційного нагляду на ринку. Тут постає багато робочих, але важливих питань взаємодії фіскальних та монетарних органів, обміну інформацією між ними, розподілу і узгодженості їхніх повноважень. Цей аспект проблеми слід розглядати більш широко в контексті взаємодії і взаємодоповнюваності фіскальної і монетарної політики, що буде висвітлено далі.

Логічним є пошук відповіді на питання, які необхідно застосовувати податки для оподаткування операцій на фінансовому ринку, скільки податків слід запроваджувати – один чи декілька.

З огляду на викладене, це може бути і прямиий податок – на фінансову діяльність, і непрямиий – на фінансові трансакції.

Не можна відкидати також можливості застосування обох податків водночас. Зрозуміло, що подібні “тонкі налаштування” системи оподаткування

¹ Council Directive 2003/48/EC of 3 June 2003 on taxation of savings income in the form of interest payments.

² *Hemmelgarn T.* Tax Coordination in Europe: Assessing the First Years of the EU-Savings Taxation Directive / T. Hemmelgarn, G. Nicodème // Working papers. – 2009. – № 18. – 35 p.

залежать від стратегічних і тактичних пріоритетів, виконання яких є бажаним у контексті соціально-економічних цілей розвитку країни в цілому та її фінансового ринку зокрема. Крім того, цілі й пріоритети оподаткування повинні узгоджуватися з напрямом впливу і дії регулятивних інструментів держави у сфері монетарного регулювання економічних процесів, соціально-економічними стандартами тощо.

Якою має бути оптимальна величина ставки податку?

Принаймні на початковому етапі запровадження податку його ставка має бути досить невисокою. Проте у випадку необхідності акумулювання ресурсів до фондів стабілізаційного характеру ця ставка може зростати.

Проблема визначення оптимальної ставки податку зумовлює необхідність визначення цільової функції податку, орієнтирів, що закладені в основу функціонування системи оподаткування, з одного боку, а з другого – існує певний перелік досить вагомих фіскальних і регулятивних обмежень, що повинні бути враховувані при вирішенні цього завдання. Наприклад, можна передбачити, що ставка податку обов'язково має бути такою, щоб мінімізувати надлишковий податковий тягар, який породжується податком. Реальним прикладом такого небажаного ефекту оподаткування може бути подорожчання фінансових ресурсів на ринку, тобто цінове обмеження доступу до ресурсів і фінансових можливостей суб'єктів фінансово-господарської діяльності призведе за ланцюговим ефектом до економічного занепаду. Врешті-решт, у сучасному глобальному середовищі поряд з явищем податкової конвергенції існує також податкова конкуренція, а тому податковий фактор може слугувати досить серйозним чинником, що впливатиме на інвестиційні та підприємницькі рішення суб'єктів господарювання.

У чинному податковому законодавстві України простежується непослідовність, відсутність єдиного підходу щодо оподаткування операцій фізичних та юридичних осіб на фінансовому ринку. Зокрема, на нашу думку, невиправданими є відмінності в методологічних підходах щодо визначення бази оподаткування операцій інвестиційного характеру.

Дійсно, для трактування доходу з позицій теорії оподаткування надзвичайно важливою є саме величина додатного доходу, оскільки важко уявити економічного агента, який тривалий час діятиме собі на збиток. Гіпотеза раціональності економічних агентів є фундаментальною концепцією економічної теорії.

Наявність від'ємного доходу, особливо протягом тривалого періоду, – перша ознака ухилення від оподаткування доходу. Прямі та непрямі ознаки такого ухилення давно відомі та досить повно описані в економічній і правовій літературі. Розроблено відповідні засоби боротьби з ухиленням від

сплати податків (доктрини ділової мети, доктрин пріоритету сутності над формою тощо)¹.

Отже, з економічної точки зору, дохід майже завжди слід розглядати як додатну величину, що характеризує перевищення одержаних надходжень над здійсненими затратами. Для цілей оподаткування важливим є також тлумачення доходу стосовно конкретного об'єкта або суб'єкта у відповідному періоді. Це необхідно для того, щоб можна було порівняти доходи і затрати не тільки за часовою, але й за суб'єктно-об'єктною ознакою. Адже затрати одного суб'єкта не можуть належати до доходів іншого, а одержана величина доходу не може у такому випадку бути об'єктом оподаткування. Це правило справедливе і для ознаки часу. Суми затрат минулих періодів не можуть слугувати величиною для визначення об'єкта оподаткування в теперішньому періоді. Хоча можливі окремі винятки, які додатково трактуються у податковому законодавстві, проте, з теоретичної точки зору, зазначене правило є справедливим для всіх доходів і затрат. Наявність винятків зумовлена лише способом адміністрування податку.

На відміну від цього, при оподаткуванні інвестиційного прибутку, який отримує фізична особа, використовується інша методологія визначення бази оподаткування, а саме: позитивну різницю між доходами і витратами платника податку, отриману в результаті операцій з інвестиційними активами, відносять до бази оподаткування. Ця норма визначається згідно з пп. 164.2.9 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу України: "інвестиційний прибуток від проведення платником податку операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах". Але база оподаткування для фізичних осіб не зменшується на величину витрат, здійснених фізичною особою для їх отримання. Саме тут методологія визначення бази оподаткування порушується.

Згідно з чинним законодавством визначена норма є формальною і в абсолютній більшості випадків не дає змоги дотриматися методології загальноновизнаної концепції доходу як об'єкта оподаткування. Так, елемент податку на доходи фізичних осіб становить податкова соціальна пільга, яка з теоретичної точки зору є стандартним вирахуванням з бази оподаткування. Однак ці стандартні вирахування, тобто стандартні витрати, які платник податку здійснює для отримання своїх доходів, не поширюються на всі категорії платників податків, а обмежені лише низькодохідними верствами населення. Останні, до того ж, з причин недостатнього рівня власних доходів, як правило, не здійснюють операції з інвестиційними активами. У зв'язку

¹ Щекін Д. М. Налоговое право государств – участников СНГ (общая часть) : учеб. пособие / Д. М. Щекін ; [под ред. С. Г. Пепеляева]. – М. : Статус, 2008. – 412 с.

з цим ми й говоримо про те, що невиправданими є існуючі відмінності в методологічних підходах щодо визначення бази оподаткування операцій інвестиційного характеру для фізичних та юридичних осіб.

У контексті дослідження проблематики оподаткування інвестиційних прибутків як фізичних, так і юридичних осіб необхідно звернути увагу також на іншу проблему. Сутність її полягає в особливостях реалізації вимог оподаткування, податкового законодавства в умовах глобалізації.

Ці особливості полягають у тому, що процеси глобалізації здійснюють на систему оподаткування надзвичайно складний та неоднозначний вплив. У багатьох випадках наслідки глобалізації є негативними, оскільки відбувається “ерозія” бази оподаткування, а здатність податкових органів країн чітко дотримуватися тенденцій розвитку економічних, податкових відносин на національному чи міжнародному рівнях обмежена. Завдяки цим чинникам втрачається ефективність реалізації податкової політики країни. Із поширенням цих процесів зміни будуть поглиблюватися, переходити на якісно новий рівень, а також стосуватимуться усіх складових системи оподаткування держави: адміністрування податків, структури податкової системи, механізмів запровадження податків, їхнього стягнення та, звичайно, змісту податкової політики¹.

З огляду на подібні тенденції слід зазначити, що в сучасних умовах виникає додаткова складність у сфері адміністрування податків, особливо тих, базою оподаткування яких виступають мобільні об'єкти. Передусім до таких об'єктів оподаткування відносять прибутки від здійснення інвестиційних операцій на фінансових ринках. Іншими словами, в умовах надзвичайно високої мобільності інвестицій податковим органам складно відстежити не тільки рух інвестицій, джерела доходів (вони можуть формуватися на ринках різних країн і в різний час), а й центри акумулювання прибутків. Ці центри можуть бути розташовані в податкових юрисдикціях, що відмінні від податкових юрисдикцій, де знаходяться джерела доходів, адже на фінансових ринках завжди існували умови для часового і географічного арбітражу. Можливості багатократного переказу коштів за рахунками в різних країнах протягом одного звітного податкового періоду нівелюють ефективність контролю за прибутками з боку фіскальних органів. До того ж економічні агенти можуть на власний розсуд використовувати прогаліни чи суперечності податкового законодавства різних країн. Це породжує можливості для мінімізації і ухилення від сплати податків.

¹ Швабій К. І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України / К. І. Швабій // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1. – С. 137–144.

Вирішити цю проблему можна лише на основі ефективної міжнародної співпраці фіскальних органів різних країн, насамперед шляхом обміну фінансовою і податковою інформацією.

Особливе значення в процесі розбудови системи оподаткування на фінансовому ринку країни має питання взаємодії податкової та монетарної політики. Адже створена система оподаткування фінансових операцій може бути ефективною лише за умови взаємодоповнюваності монетарними важелями регулювання фінансового сектору.

Основні теоретичні положення щодо результативності узгодження податкової та монетарної політики розроблено ще у 30–40 роки ХХ ст. Дж. Хіксом та Е. Хансеном. У 60-х роках сформована цими вченими модель була доповнена аналізом відкритості країни на міжнародному русі капіталів за різних режимів валютного курсу та дістала назву Манделла – Флемінга. Її сучасну інтерпретацію надав Р. Дорнбуш.

Одне з важливих теоретичних положень щодо узгодження податкової і монетарної політики полягає в необхідності врахування різної їх ефективності у часовому вимірі. У той час, коли заходи податкової політики виявляються більшою мірою у середньо- та достроковому періодах, заходи монетарної політики мають ефект у короткостроковому періоді.

Важливо також, що, являючи собою органічну частину економічної політики, податкова і монетарна політика забезпечують єдність відтворювального процесу, розвиток національної економіки як єдиного процесу і на цій основі стають взаємозалежними. Водночас їх результативність тим вища, чим більшою мірою кожна з них концентрується на виконанні тих завдань, що відображають її сутність та компетенцію. Як відомо, для фіскальної політики – це тісний зв'язок із бюджетним механізмом на стадії розподілу суспільного продукту, для монетарної – регулювання грошового обігу на стадії перерозподілу суспільних благ. Від того, як налагоджено взаємозв'язок між ними, залежить ефективність їх функціонування в цілому.

У цьому контексті особливого значення набуває оптимізація моделі поєднання податкової та монетарної політики на основі вибору оптимального варіанта їх окремих видів. Йдеться про різні варіанти поєднання м'якої чи жорсткої фіскальної політики з м'якою чи жорсткою монетарною політикою. Відомо, що монетарна політика визначає здатність уряду фінансувати бюджетний дефіцит через вплив на вартість боргів держави і обмеження/розширення джерел їх фінансування. М'яка монетарна політика розширює можливості фінансування бюджету дефіциту за рахунок внутрішніх позик, оскільки низькі процентні ставки зумовлюють зменшення вартості обслуговування таких боргів, що створює сприятливі умови для інвестицій. Жорстка монетарна політика і високі процентні ставки, навпаки, роблять

дорожчим здійснення запозичень на внутрішньому ринку та пригнічують інвестиційний процес.

Варіант поєднання м'якої фіскальної, а в її межах податкової, та монетарної політики, властивий вітчизняній економічній політиці у 1992–1993 рр. і реалізований у вигляді емісійного фінансування державних видатків, призвів до гіперінфляції. Жорстка фіскальна політика у поєднанні з жорсткою монетарною політикою скорочує фінансування соціальної сфери, стримує інвестиційний процес, що в підсумку гальмує економічне зростання. Таке поєднання можливе за умови “перегріву” економіки або в ситуації сприятливої зовнішньої кон'юнктури, щоб компенсувати обмеження, спричинені жорсткою фіскальною та монетарною політикою. Такий розвиток подій був характерний для України, зокрема, у 2004 р.

За погіршення зовнішньої кон'юнктури зростає потреба в активізації стимулюючого впливу на економіку засобами фіскального, податкового чи монетарного регулювання. Їх вибір залежить від конкретної ситуації та необхідності розв'язання певних завдань: активізації участі бюджету у стимулюванні внутрішнього попиту та інвестицій або стримуванні темпів інфляції і ревальвації гривні.

Важливим для узгодженості податкової та монетарної політики є розв'язання суперечностей, що супроводжують їх взаємозв'язок. Тут доцільно враховувати те, що при всій важливості податкової політики, монетарна політика також повинна бути важливим додатковим інструментом економічного регулювання. Безумовно, грошова маса здатна викликати інфляцію. Проте багато залежить від того, наскільки уміло будуть використовуватися грошові форми: не лише для розширення платіжного обороту, але й для розширення та прискорення виробництва. Обмежуючи грошову пропозицію, суспільство може підірвати свою фінансову стійкість, знижуючи можливість прискорення зростання ВВП. На жаль, практика свідчить, що дуже часто при економічних негараздах акценти зміщуються до регулювання грошової маси. Водночас справа тут не лише в тому, скільки грошей перебуває в обігу, а й у тому, яким чином вони витрачаються, тобто особливе значення має взаємодія фінансової та монетарної політики з виробництвом. Економіці країни потрібна єдина монетарна політика, яка буде враховувати і координувати формування усіх грошових та фінансових ресурсів у тісному взаємозв'язку із загальноекономічними цілями держави.

У зв'язку з цим слід зазначити, що податкова політика є складовою стабілізаційної політики державного регулювання економіки. Альтернативним інструментом виступає монетарна політика. На етапі розробки механізмів та інструментів податкового та монетарного регулювання існує не-

обхідність узгодження тактичних цілей зазначених політик, дій державних інституцій, що відповідають за їхню реалізацію.

Дискреційна податкова та монетарна політики в економіках перехідного типу не завжди є ефективними як у статичному, так й у динамічному аспектах. Причини цього – наявність внутрішніх та зовнішніх лагів, кредитні обмеження, недостатній запас фінансової міцності системи державних фінансів, бюрократія, корупція, вплив глобалізаційних чинників. Тому монетарна політика, на відміну від податкової, є інструментом швидкого реагування на економічну кон'юнктуру, а отже, жорсткого дотримання обраних цільових орієнтирів її реалізації та визначених правил і механізмів прийняття рішень. У цьому контексті можна говорити про те, що монетарна політика є комплементарною (доповнюючою) механізм функціонування податкової політики. У випадку реалізації взаємоузгоджених дій у межах обох сфер державного регулювання соціально-економічний ефект зростає. Відповідно до такого методологічного підходу повинна створюватися система оподаткування операцій на фінансовому ринку.

Сьогодні податкове регулювання є однією з тих частин законодавства ЄС, у якій між країнами-членами досі залишаються досить фундаментальні розбіжності і ступінь необхідної гармонізації поки що не є остаточно визначеним і перебуває у центрі дискусій. Зокрема, розбіжності між країнами спостерігаються також у сфері оподаткування фінансових установ. Основним аргументом на користь подальшої гармонізації в цій сфері законодавства є завдання створення єдиного внутрішнього ринку, зокрема єдиного ринку фінансових послуг, який вважається однією з ключових передумов прискорення економічного зростання у країнах ЄС. Ця аргументація дістала назву “Лісабонський процес” після того, як у березні 2000 р. у Лісабоні Рада Європи затвердила стратегічний план розвитку ЄС, спрямований на створення “найконкурентнішої та найдинамічнішої економіки світу, основаної на знаннях, здатної до стійкого зростання з розширенням кількості та якості робочих місць та соціальної злагоди”.

Позиція Європейської комісії нині полягає у тому, що ступінь гармонізації законодавства повинен бути різним у різних частинах податкового законодавства. Зокрема, тісно скоординованим повинно бути законодавство, що регулює стягнення непрямих податків на території ЄС, тоді як у прямому оподаткуванні узгодження повинно бути обмеженим.

Європейська комісія дотримується думки, що значна координація необхідна у визначенні бази оподаткування країн-членів, а також у визначенні певних стандартів та принципів оподаткування фінансових послуг. Саме це було однією з причин, через які країни зони євро (зокрема, Німеччина) фактично порушують вимоги “Пакту” протягом останніх років.

Передусім це пов'язано з тим, що єдиний фінансовий ринок не зможе бути побудований на основі 28 різноманітних податкових підходів, оскільки це створюватиме, з одного боку, високі ризики подвійного оподаткування, а з другого – широкі можливості для податкової оптимізації шляхом маніпуляцій з трансферними цінами при операціях у межах однієї корпорації. Більше того, різноманітні визначення податкової бази при оподаткуванні певних фінансових продуктів можуть створювати бар'єри для надання транскордонних фінансових послуг.

Єдиний ринок фінансових операцій потребує прийняття країнами-учасницями певного набору стандартів в оподаткуванні. По-перше, ці стандарти повинні зробити існуючі податкові підходи простішими і прозорішими. По-друге, країни-учасниці мають гарантувати недопущення випадків недобросовісних заходів податкової підтримки окремих видів діяльності чи економічних агентів на своїх територіях.

Порядок узгодження податкового законодавства, згідно з цими принципами, затверджений у документі “План дій у сфері фінансових послуг”, який визначає цілі та заходи з побудови єдиного ринку фінансових послуг. У таких розділах цієї доповідної записки описуються дві основні складові цього плану. Першою є пакет гармонізаційних заходів, спрямований на створення трьох основних елементів єдиного ринку фінансових послуг (так званий пакет вимог “Угоди Монті”), другою – Комунікація Єврокомісії, покликана усунути на території ЄС бар'єри для транскордонного надання фінансових послуг, у тому числі пенсійного забезпечення.

Варто зауважити, що описана дискусія, що досі триває у межах ЄС, повинна свідчити, що адаптація українського законодавства до загальноєвропейських податкових норм має відбуватись поступово і вибірково.

Одним із головним принципів такої адаптації може бути визначена вище відмінність між тими нормами, на яких базується автономія політичних рішень держави (зокрема, законами, що визначають ставки податків), та тими, що встановлюють раціональні й економічно вигідні стандарти в оподаткуванні фінансового сектору. До останніх можна умовно віднести також певні підходи у визначенні податкової бази, оскільки саме до цих єдиних підходів активно просувається ЄС. Тоді як політичні рішення можуть і повинні залишатися поза межами процесу законодавчої адаптації, було б цілком виправдано використати цей процес для впровадження в Україні ключових стандартів, що відповідають її економічним та соціальним інтересам, а також можуть бути вигідними у майбутньому у разі зближення фінансових ринків наших країн.

Вимоги “Угоди Монті”. Угода Монті була розроблена Групою вищого Рівня (“Групою Монті”) у квітні 1996 р., відповідний пакет податкових за-

конопроектів був остаточно узгоджений у 1997 р. До цього пакета увійшло три ключових документи, зокрема Кодекс підходів в оподаткуванні підприємницької діяльності (далі – Кодекс).

Основна мета Кодексу полягає в тому, щоб запобігти застосуванню країнами-членами податкових заходів, які створюють недобросовісну конкурентну перевагу для певних видів діяльності на відповідних територіях. З цією метою у Кодексі визначено “недоброякісні податкові заходи”, які призводять до викривлення економічних рішень та розміщення підприємницької діяльності на території ЄС.

Мінімальний рівень оподаткування депозитних надходжень. Ідея цієї норми полягала у введенні обов’язкового мінімального ефективного рівня податку на проценти з утримання коштів на депозитних рахунках на території ЄС. Принцип обміну інформацією між фіскальними органами країн-членів було збережено, однак застосування мінімального податку не було обов’язковим, хоча це дозволялось деяким країнам протягом встановленого перехідного періоду. Третій елемент пакета Монті, формалізований у вигляді відповідної Директиви Єврокомісії, спрямовувався на усунення будь-якого оподаткування виплат процентів та роялті між асоційованими підприємствами, розташованими на території різних країн – членів ЄС. Розширення ринків надання пенсійних послуг (зокрема, створення загальноєвропейського ринку) має ряд очевидних переваг для громадян кожної країни. Перш за все конкуренція підвищує якість та ефективність цих послуг, збільшує вибір можливих варіантів для споживачів, а також створює можливості активнішої фінансової диверсифікації та ефективнішого розташування активів для самих страхувальників.

З ряду причин як взірцевий підхід Європейська комісія обрала схему, за якою оподаткуванню підлягають власне пенсійні виплати, у той час як пенсійні платежі, а також інвестиційні доходи пенсійних фондів звільнюються від оподаткування (таку схему умовно називають “ЗЗО”, що розшифровується так: “З” – звільнюються пенсійні платежі; “З” – звільнюються інвестиційні доходи пенсійних фондів; “О” – оподатковуються пенсійні виплати). Один із нюансів узгодження пенсійного законодавства в ЄС полягає в тому, що за схеми ЗЗО звільненню від оподаткування повинні підлягати всі пенсійні внески незалежно від того, на території якої країни оперує надавач пенсійної послуги. Для деяких країн із вищою ставкою податку на прибуток це може означати на практиці, що її громадяни отримують змогу переміщувати свої прибутки на території інших країн із вигіднішими рівнями ставок. Однак дискримінація між пенсійними операторами не є прийнятною в ЄС, оскільки суперечить принципу свободи у наданні послуг.

Щодо світового досвіду оподаткування системи недержавного пенсійного забезпечення, то існує три стадії, на яких можуть оподатковуватися заощадження в накопичувальній пенсійній системі:

- коли роботодавці або працівники роблять пенсійні внески;
- коли нараховується інвестиційний дохід і відбувається приріст пенсійних накопичень у відповідній фінансовій установі (пенсійному фонді, страховій компанії, банку);
- коли здійснюються пенсійні виплати учаснику системи недержавного пенсійного забезпечення.

Відповідно, якщо розглядати можливі комбінації оподаткування (П) чи звільнення від оподаткування (З) на різних стадіях пенсійного забезпечення в недержавній накопичувальній системі, можливе існування таких моделей оподаткування:

- ЗЗЗ (або “звільнення – звільнення – звільнення”);
- ЗЗП (або “звільнення – звільнення – податок”);
- ЗПП (або “звільнення – податок – податок”);
- ППП (або “податок – податок – податок”);
- ППЗ (або “податок – податок – звільнення”);
- ПЗЗ (або “податок – звільнення – звільнення”);
- ПЗП (або “звільнення – податок – податок”);
- ЗПЗ (або “звільнення – податок – звільнення”)¹.

Моделі ЗЗЗ та ППП не набули застосування у світовій практиці (перша через необґрунтований рівень пільг та можливі втрати доходів держави за податками, друга – внаслідок відвертої дискримінаційності).

У світовій практиці найбільшого поширення набули дві системи:

- моделі “податкових прозорих” недержавних пенсійних інститутів;
- моделі оподатковуваних недержавних пенсійних інститутів (моделі “комплексного прибуткового податку”).

До першої системи входять:

1. Модель ЗЗП (або класичний “податок на витрати”), в якій від податків звільняються внески та інвестиційний дохід, але оподатковуються пенсійні виплати.
2. Модель ПЗЗ (або “податок на внески”), коли внески здійснюються з доходу, який підлягає оподаткуванню, але інвестиційний дохід та виплати не оподатковуються.

Варіант ПЗЗ має чимало переваг з погляду держави:

¹ *Леонов Д. А.* Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / *Д. А. Леонов* // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 11–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=9&pub=94.

- по-перше, забезпечує негайні податкові доходи (при класичному податку надходження цих доходів відкладається до виходу на пенсію);
- по-друге, зменшується ухилення від сплати податків, тому що держава збирає податки відразу з усього доходу і він не може бути прихований у “пільгових схемах”.

Однак такий податок має серйозний недолік з точки зору громадян, тому що не захищений від “політичного ризику” (тобто ризику зміни податкової політики держави). Пенсійні заощадження є довгостроковими, а майбутні уряди можуть не вважати себе зв’язаними рішеннями своїх попередників, відповідно до яких поточні пенсії або інвестиційний дохід не підлягали оподаткуванню.

Таким чином, звільнення від податків на початковому етапі, що передбачено в класичному варіанті ЗЗП, виявляється більш надійним для громадянина.

Моделі оподатковуваних недержавних пенсійних інститутів (моделі комплексного прибуткового податку) передбачають, що інвестиційний дохід (діяльність недержавного пенсійного інституту) підлягає оподаткуванню. При цьому у схемі ППЗ також оподатковуються внески, у схемі ЗПП – виплати.

Таким чином, у цих схемах (“комплексний прибутковий податок”) пенсійні накопичення оподатковуються двічі.

На практиці у світі найбільш поширеним податковим режимом є застосування податку на витрати¹.

У ряді країн режим оподаткування більш жорсткий, ніж комплексний прибутковий податок, або близький до нього: у Новій Зеландії діє режим ППЗ, у Бельгії щорічно оподатковується вартість активів фонду, в Ісландії і Японії застосовується система ПЗП (хоча у Японії дозволене одноразове вилучення коштів до визначеного ліміту, які не оподатковуються). У Фінляндії використовується режим ЗЗП, однак із суми, що підлягає оподаткуванню, відраховують тільки 60 % внесків. У Данії і Швеції діє режим ЗПП.

В інших країнах режим оподаткування навіть більш пільговий порівняно з податком на витрати². В Ірландії, Португалії і Великобританії щорічні платежі оподатковуються, однак передбачена можливість одноразового вилучення коштів, які не оподатковуються. В Австралії діє складна система, при цьому внески лише частково звільнені від оподаткування. Інвестиційний дохід і виплати оподатковуються за спеціальною, нижчою ставкою. В Австрії оподатковується лише одна чверть від щорічних виплат.

¹ *Whitehouse E.* The tax treatment of funded pensions / E. Whitehouse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPENSIONS/Resources/395443-1121194657824/PRPNoteTaxation.pdf>.

² *Ibid.*

Отже, можна дійти висновку, що у світовій практиці більшість країн, у яких запроваджена та ефективно функціонує система недержавного пенсійного забезпечення, застосовує режими оподаткування, близькі до “податку на витрати” як найбільш нейтрального щодо впливу на споживання та простого в адмініструванні¹.

Зарубіжний досвід оподаткування банківської діяльності

Досліджуючи сучасну практику оподаткування банків у розвинутих країнах, зауважимо такі характерні особливості: низька питома вага податків, що сплачуються підприємствами (зокрема банками), в доходах бюджету; застосування однакових видів податків на прибуток для підприємств і банків; повне або часткове звільнення від податку на прибуток процентів за позиками, отриманими фізичними та юридичними особами.

Враховуючи важливість євроінтеграційних процесів в Україні, розглянемо детальніше систему оподаткування банків у країнах Європейського Союзу.

Характерною особливістю регулювання оподаткування в Європейському Союзі є відсутність загального документа (аналогічного Податковому кодексу України), який би систематизував основні норми податкового законодавства ЄС. Положення, що визначають податкову політику в Євросоюзі, – це сукупність окремих рішень його інститутів (Ради ЄС, Європарламенту тощо), оформлених у вигляді директив, регламентів, рішень, рекомендацій і висновків (рис. 5.1):

- Перша директива від 11 квітня 1967 р. № 67/227/ЄЕС про гармонізацію законодавства держав – членів ЄС про податки з обороту.
- Шоста директива від 17 травня 1977 р. № 77/388/ЄЕС про гармонізацію законодавства держав – членів ЄС про податки з обороту – “Загальна система податку на додану вартість: єдина база оподаткування”.
- Директива від 23 липня 1990 р. № 90/434/ЄС про загальну систему оподаткування, яка застосовується у випадках злиття, поділу, переведення активів і обміну акціями у разі, якщо компанії знаходяться в межах юрисдикції різних держав – членів ЄС.
- Директива від 23 липня 1990 р. № 90/435/ЄЕС про загальну систему оподаткування, яка застосовується до материнських і дочірніх компаній, що знаходяться у межах юрисдикції різних держав – членів ЄС.

¹ *Леонов Д. А.* Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / Д. А. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 11–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=9&pub=94.

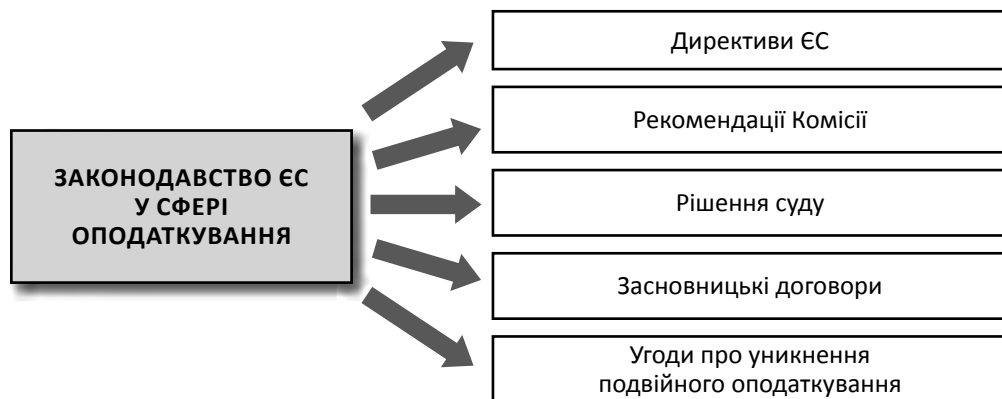


Рис. 5.1. Законодавство ЄС у сфері оподаткування

Складено авторами.

- Рекомендації Комісії від 21 грудня 1993 р. № 94/79/ЄС про оподаткування деяких позицій прибутку, одержаного нерезидентами в державах – членах ЄС – інших, ніж ті, в яких вони є резидентами.
- Директива від 3 червня 2003 р. № 2003/48/ЄС щодо оподаткування доходу від заощаджень у формі виплат процентів.
- Директива від 28 листопада 2006 р. № 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість.

У сфері оподаткування спостерігається чітка тенденція до посилення економічних зв'язків між країнами-членами, заохочення регіонального розвитку на противагу інвестуванню за межами Союзу. Водночас створюються серйозні перепони уникненню європейськими компаніями та громадянами оподаткування. Усе це сприяє господарській і політичній консолідації країн у межах ЄС, досягненню ними єдиного рівня соціального розвитку.

Тепер розглянемо податки, які сплачують банки в ЄС. Структура оподаткування в країнах Євросоюзу характеризується значним ступенем уніфікації: у податкових системах усіх країн-членів застосовують однакові види податків (рис. 5.2).

Ставки податків на прибуток у різних країнах ЄС різні. Вони певною мірою залежать від ставок місцевих податків, політики виплати банками дивідендів і муніципальних податкових ставок. У країнах ЄС із банків (зокрема, з відділень іноземних банків) зазвичай стягується податок на прибуток корпорацій (40–50 %), місцевий податок (16–50 %), податок на прибуток, виплачений у вигляді дивідендів, податок на додану вартість (відповідно до директиви встановлюються два типи ставок: стандартна, яка не повинна



Рис. 5.2. Види податків, що сплачують банки в країнах – членах ЄС

Складено авторами.

бути нижчою ніж 15 %, та занижена). У державах – членах ЄС з основних видів банківських доходів (процентів, комісій тощо) ПДВ не стягується, але його сплачують із доходів за операціями лізингу, з трастових операцій, операцій зі зберігання цінностей у сейфах, видачі пластикових карток чи вексельного бланка. Оподаткування майна банків переважно здійснюється на рівні місцевих органів влади та муніципалітетів.

Враховуючи певні особливості діяльності банків, зупинимося на кількох нормах, що стосуються тільки операцій банків. Зокрема, це включення до витрат відрахувань на створення ряду резервів і фондів: на знецінення запасів, на сумнівних боржників, на майбутні збитки тощо – усього понад 15–25 видів відрахувань. Найширше застосування резервні фонди отримали у Німеччині. Вони створюються з метою компенсації інфляційного зростання цін на сировину, матеріали, енергію, засобів, отриманих компанією в результаті зміни оціночної вартості майна. Йдеться про відрахування на випадок виникнення непередбачених фінансових зобов'язань, збитків тощо, а також до пенсійних фондів, які знаходяться в довгостроковому користуванні компаній і фактично становлять довгострокове вкладення резервного капіталу. Збільшення відрахувань до резервних фондів веде до зменшення розмірів оподаткованого прибутку.

У податковому законодавстві Європейського Союзу передбачено спеціальний режим оподаткування операцій із банківським золотом, під яким розуміють:

- золото в злитку або пластинах різної ваги пробою, що дорівнює або перевищує 995;

- золоті монети, проба яких дорівнює або перевищує 900, викарбувані після 1900 року, які були або є законним платіжним засобом у державі походження.

Кожна держава – член ЄС повідомляє Комісії про монети, що відповідають цим критеріям і торгівля якими в ній ведеться. Комісія публікує вичерпний перелік таких монет щороку до 1 грудня.

У державах – членах ЄС звільняються від податку на додану вартість поставки банківського золота, здійснені всередині Співдружності, а також його імпортування (включаючи банківське золото, представлене сертифікатами – забезпеченими і не забезпеченими золотом, або розміщене на золоторахунках, зокрема позики та свопи в золоті, які передбачають право власності або право вимоги на банківське золото).

Від податку на додану вартість звільняються також операції з банківським золотом, які включають ф'ючерсні та форвардні контракти щодо передачі права власності або права вимоги на банківське золото. Держави – члени ЄС також звільняють від оподаткування послуги агентів, котрі діють від імені та за рахунок іншої особи, коли вони беруть участь у постачанні банківського золота на користь їх принципала.

Директивою Ради від 3 червня 2003 р. № 2003/48/ЄС щодо оподаткування доходу від заощаджень у формі виплати процентів з 2005 р. запроваджено податок із прибутку від відповідних заощаджень, здійснених в одній державі – члені ЄС бенефіціарам (отримувачам), які є фізичними особами – резидентами іншої держави-члена. Такий дохід оподатковувався у розмірі 15 %. Із 2008 р. його збільшено до 20 %. Дія директиви поширюється на всіх фізичних осіб – резидентів країн ЄС, котрі одержують банківські проценти або доходи від інших видів заощаджень (скажімо, мають надходження від продажу або погашення деяких облігацій, доходи від певних інвестиційних фондів, якщо депозити або інвестиції розміщені в одній із країн-членів). Дія директиви поширюється також на іноземних громадян, котрі зберігають заощадження в європейських банках.

Об'єктом оподаткування часто є дохід у вигляді приросту капіталу (capital gain tax). Проте доходи від купівлі-продажу акцій можуть не оподатковуватися, якщо дотримано умови участі в компанії та володіння акціями (Директива Ради від 17 липня 1969 р. № 69/335/ЄЕС).

Крім того, діє автоматичний обмін банківською інформацією про доходи у вигляді процентів від накопичень нерезидентів. Ця інформація надається банками відповідним органам країни постійного проживання нерезидента, де на одержаний ним прибуток нараховується податок за діючими в цій країні податковими ставками.

У деяких державах ЄС використовується диференційований підхід до оподаткування. Зокрема, застосовується нижча ставка податку на прибуток, якщо банк систематично спрямовує прибуток не на виплату дивідендів, а на збільшення власного капіталу, кредитування реального сектору економіки, розвиток діяльності за кордоном.

У Франції, наприклад, на 25 % ставки діє податкова пільга на приріст витрат компанії, пов'язаних із професійною підготовкою кадрів; передбачено податковий кредит у розмірі 50 % на приріст витрат, пов'язаних із науково-дослідними роботами. Новоствореним компаніям (у тому числі банкам) надаються пільги з оподаткування протягом п'яти років: перші два роки податок не сплачується взагалі; третій рік – сплачується з використанням 25 % загальної ставки; четвертий рік і розрахунок береться 50 % ставки; п'ятий – 75 %. На відміну від решти країн – членів ЄС податковим законодавством Франції передбачено стягнення податку на прибуток за територіальним принципом, який допускає оподаткування прибутку, одержаного тільки від діяльності у певній країні. Тобто компанія-резидент сплачує податок на прибуток із суми доходів, одержаних виключно від її діяльності у Франції.

У більшості країн – членів ЄС лєвова частка соціальних податків нараховується і сплачується саме працедавцями. Як і внески на соціальне страхування, податки на заробітну плату також сплачують вони. Проте на відміну від внесків на соціальне страхування та програми соціального забезпечення населення, що є інструментом фінансування і які зазвичай зараховуються до відповідних позабюджетних фондів, надходження від податків на заробітну плату включаються до складу доходів відповідного бюджету, хоч і мають цільовий характер.

Якщо здійснити аналіз економіки України, то рівень дохідності від банківської діяльності вищий, ніж у секторі реальної економіки, що економічно не виправдано. У цих умовах потрібні податкові інструменти, які б сприяли переливанню капіталу з фінансового сектору у високотехнологічні галузі реального виробництва. І зарубіжний досвід вирішення цього завдання може для нас бути корисним і повчальним.

У Росії у 90-х роках ХХ ст. урядовці згадали про регулювальну функцію податків і намагались стимулювати банки активніше виступати у ролі інвесторів реальної економіки. За тодішнім податковим законодавством від оподаткування звільнявся прибуток, отриманий від наданих кредитів строком на три і більше років. Однак на практиці, незважаючи на звільнення від оподаткування, тільки 2,1 % від загальної суми виданих кредитів за 1994 р. були видані на строк три і більше років. Банкірам загрожували великі ризики, оскільки було важко проконтролювати використання кредитів за цільо-

вим призначенням. Крім того, більшу частину таких кредитів було видано холдингам, основна діяльність яких зосереджувалася у сфері обігу. За оцінкою С. А. Тиртишного, понад 60 % від суми виданих кредитів припадало на такі холдинги і тільки 30 % було спрямовано у промисловість країни.

Звідси можна зробити такі висновки щодо України:

- 1) запровадження тільки одного податкового інструмента, який стимулює інвестиційну діяльність банків, недостатньо. Необхідно чітко визначити галузеві пріоритети української економіки і перелік підприємств цих галузей, яким доцільно надавати подібні переваги і звільняти їх прибуток від податку;
- 2) банки повинні мати гарантію від уряду щодо повернення кредитів або надавати такі кредити у вексельній формі;
- 3) щоб банки мали стимул суворо контролювати напрями використання засобів, які інвестуються у підприємства, треба звільнити від оподаткування прибуток комерційних банків, який надходить у вигляді прямих інвестицій у підприємства пріоритетних галузей. В Україні, за чинним законодавством, пряма чи опосередкована участь банку в капіталі будь-якого підприємства, установи не повинна перевищувати 15 % капіталу банку, а сукупні інвестиції – 60 % величини капіталу банку.

У світовій практиці застосовуються різні методи пільгового оподаткування банків:

- зниження ставок оподаткування на тривалий час діяльності банку;
- надання податкового кредиту (за різними податковими платежами);
- визначення неоподаткованого мінімуму доходів. Це стосується не лише фізичних осіб при визначенні та розрахунку прибуткового податку, а й банків при сплаті будь-яких податкових платежів (ПДВ, на доходи тощо);
- повне звільнення банків від сплати податкових платежів. Найбільш відоме звільнення від оподаткування процентів, які виплачуються за позиками місцевих органів влади (США);
- податкові пільги окремим банкам, які надаються для їх підтримки та подальшого розвитку;
- пільги при проведенні банками фінансових операцій, таких як: благодійні відрахування, підтримка лікарень, відрахування у різні фонди релігійних організацій. У більшості країн такі кошти не підлягають оподаткуванню;
- пільги на окремі види витрат. Це стосується коштів, які сплачуються у різні соціальні фонди (пенсійний, соціального страхування, безробітних та ін.).

Для українських банків доцільним було б застосування таких пільг:

- звільнення від оподаткування коштів банків, які інвестуються в інноваційні підприємства;
- надання пільг в оподаткуванні банків, що здійснюють довгострокове інвестиційне кредитування.

Отже, аналіз зарубіжного досвіду оподаткування банківської діяльності в процесі стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності дає змогу зробити такі основні висновки:

- банки доцільно звільняти від оподаткування їх прибутків, якщо ці прибутки спрямовуються у вигляді прямих інвестицій у підприємства пріоритетних галузей;
- банкам доцільно надавати пільги з оподаткування їх прибутків, якщо вони інвестуються в інноваційні підприємства або спрямовуються у довгострокове інвестиційне кредитування;
- необхідно застосовувати цілісну систему податкових інструментів, оскільки застосування тільки одного податкового стимулятора не зацікавить банки у нарощуванні кредитної, депозитної та інвестиційної діяльності.

Проте, на жаль, в Україні удосконалення фіскальної політики в питанні оподаткування банків має бути спрямоване в напрямі не лише стимулювання інновацій, але й реформування системи оподаткування банківської діяльності в цілому. Тому, аналізуючи досвід країн – членів ЄС, зробимо певні висновки.

Діяльність банків суттєво відрізняється від діяльності інших підприємств. Тому в податковому законодавстві зазвичай прописуються окремі норми щодо оподаткування операцій фінансових установ, насамперед банків. Крім того, особливості банківської діяльності, яка пов'язана в основному із роботою з коштами клієнтів – фізичних і юридичних осіб, а не з власними коштами, є причиною підвищених ризиків, що також треба враховувати при оподаткуванні.

Останнім часом перелік операцій банків значно розширився, вони стають дедалі складнішими. Це зумовлено багатьма причинами, зокрема розвитком фінансових ринків, виходом українських банків на зовнішні ринки, збільшенням кількості банків з іноземним капіталом тощо. Тому досвід зарубіжних країн щодо здійснення різних видів операцій, використання різноманітних фінансових інструментів може бути корисним для вітчизняних банкірів.

Враховуючи перспективи подальшого розвитку економіки України та просування банків у напрямі зарубіжних ринків, слід забезпечити оптимальну структуру оподаткування. Вона має бути зрозумілою, чіткою, не пе-

реобтяженою додатковими інформаційними технологіями, а також не повинна призводити до “розбухання” інформаційної бази банків.

Йдеться про максимальне зближення вимог різних регулюючих органів (та відповідних інформаційних систем) щодо трактування суті й визначення результатів операцій банків, а саме: систем бухгалтерського (фінансового) обліку, банківського нагляду, податкових розрахунків (податкового обліку), управлінського обліку.

Нині кожна із зазначених систем має власні трактування та оцінки одних і тих же операцій. Це призводить до невиправданого збільшення обсягів роботи з інформацією, перевантаження баз даних, зростання порушень, зловживань, збільшення адміністративних витрат, ускладнення контролю за діяльністю банків. Якщо не змінити підхід, ситуація буде загострюватися.

Зарубіжний досвід оподаткування лізингових компаній

Рівень розвитку лізингового сектору фінансового ринку помітно залежить від підходу окремої держави до визначення його місця в економіці. Держава за допомогою встановлення певних регуляторних умов, нормативів, правил, з одного боку, та режиму оподаткування – з другого, може як стимулювати розвиток лізингу, так і штучно стимулювати. Ідеальним у ринковій економіці є забезпечення державою рівних умов конкуренції через використання регуляторних та економічних факторів впливу.

До регуляторних факторів, що використовуються державою для впливу на ринок лізингу, належать: дозвільний порядок здійснення операцій лізингу (через реєстрацію, ліцензування зокрема), кваліфікаційні вимоги до керівництва лізингових компаній, вимоги до розміру власного капіталу. Поточна діяльність лізингових компаній може бути контрольована через систему нормативів ліквідності та платоспроможності.

Законом України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг” фінансовий лізинг віднесено до фінансових послуг. Згідно зі ст. 5 цього Закону фінансові послуги надаються фінансовими установами, у тому числі комерційними банками, а також, якщо така можливість встановлена окремими законами, іншими юридичними та фізичними особами – СПД.

Досить важливими факторами впливу держави на ринок лізингу є економічні фактори, що діють на цей ринок через встановлення певного режиму оподаткування лізингових операцій. Оподаткування взагалі є потужним інструментом, здатним і сприяти, і заважати розвитку конкретних секторів економіки. Податкова політика країни має спрямовуватися на зростання економіки, швидкий розвиток перспективних видів діяльності. Як свідчить зарубіжний досвід, розвиток лізингу у високорозвинутих країнах був зу-

мовлений наданням державою істотних податкових пільг учасникам лізингових відносин на певних етапах становлення, оскільки законодавство повинно не лише регулювати й визначати основні засади державної підтримки відносин, які виникають між суб'єктами лізингу.

Оподаткування лізингових операцій у США. Становлення лізингового законодавства в США припадає на середину 50-х років. Саме в цей час податкове управління США затвердило правила оподаткування лізингових операцій. Якщо договір лізингу відповідав правилам, установленим управлінням внутрішніх доходів міністерства фінансів США (йдеться про тривалість лізингу не менше 30 років, про ціну майна, яке має бути придбане за ринковою ціною, орендар повинен бути забезпечений ринковим рівнем прибутку та ін.), то у його сторін виникало право на податкові пільги у вигляді прискореної амортизації та інвестиційних податкових пільг, а саме від суми податку до 10 % вартості нових інвестицій віднімалося. До 1976 р. підприємства могли брати обладнання в оренду, не відображаючи його вартості в своїх балансах. У цьому випадку застосовувався позабалансовий облік. Тому підприємства, що вже мали великий борг, могли додатково брати обладнання, не показуючи збільшеної суми заборгованості. Таким чином, справжній борг був прихований від інвесторів і експертів. У 1976 році управління стандартизації фінансового обліку видало постанову, що зобов'язувала враховувати деякі фінансові угоди, такі як придбання майна і взяття на себе фінансових зобов'язань. Метою постанови було розмежувати справжній лізинг і купівлю за допомогою лізингу. Постанова затвердила деякі пункти, які відрізняють лізинг, а саме: право власності в кінці терміну дії угоди переходить до орендаря; лізингова угода дозволяє придбати обладнання в кінці терміну дії угоди за ціною, нижчою за ринкову; термін угоди перевищує або дорівнює 75 % корисного терміну служби та ін. З 1986 р. клімат для лізингу на податковій основі змінився, оскільки уряд побачив у ньому субсидію на благо іншої держави. Податкова реформа значно знизила економічну вигоду від лізингу.

Оподаткування лізингових операцій у Великобританії. У Великобританії лізинг почав розвиватися швидкими темпами лише після 1970 року, тобто після введення пільгового режиму оподаткування для лізингодавця. Лізингові компанії мали право не враховувати в складі оподаткованого прибутку звітного періоду 100 % інвестицій, вкладених у поточному році. Використати право на таку пільгу можна було лише в кінці звітного року. Тому, якщо компанія брала участь в інвестуванні на початку року, їй доводилось деякий час чекати на отримання вигоди від цих пільг. Але якщо вона продавала обладнання лізинговій компанії, після чого отримувала його в оренду (за умови, що у лізингової компанії кінець фінансового року

настав раніше), то непрямі вигоди могли бути отримані швидше. Тому лізингові компанії відкривали філії з різними строками закінчення фінансового року. Податкова пільга не була безвідплатною, вона поверталась через податки й орендні платежі, проте фактично надавала безпроцентну позику, яка дорівнювала 52 % вартості майна, що відображалось на вартості лізингу для орендаратора.

У 1984 році уряд заявив, що корпоративний податок буде знижено з 52 до 35 % до квітня 1986 року, а 100-відсоткова пільга першого року буде замінена 25-відсотковою регресивною пільгою (25 % – у перший рік, 25 % від залишку – в другий рік і т. д.). Зміни відбувалися поступово (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Динаміка податкових ставок та пільг у Великобританії, %

Фінансовий рік	Податкова ставка	Пільга першого року
До 1983/84	52	100
1983/84	50	100
1984/85	45	75
1985/86	40	59
1986/87	35	0

Складено авторами.

Оподаткування лізингових операцій у Франції. У Франції лізинг регулюється законом з 1966 року. У 1967 році були створені спеціальні товариства, основною діяльністю яких були операції з нерухомістю у сфері промисловості і торгівлі (СІКОМІ). Лізинговим компаніям СІКОМІ надаються суттєві податкові пільги: 85 % їх прибутку звільняється від оподаткування, може застосовуватись прискорена амортизація тощо.

Згідно з французьким податковим кодексом тільки орендодавець може амортизувати активи, що здаються в оренду. Амортизація здійснюється прямим методом, або в деяких, дозволених законодавством випадках, методом скорочення залишку. Суми, що сплачує лізингоодержувач за здійснення права купівлі, розглядаються як капітальні витрати. При отриманні активу лізингоодержувач має право амортизувати ці суми.

Прийнята певна залежність між нормативним строком амортизації обладнання, що постачається в лізинг, і мінімальною тривалістю лізингового контракту (табл. 5.3). При цьому передбачається, що залишкова вартість устаткування повинна становити від 1 до 7 % первинної вартості, орендні платежі можуть вноситися з періодичністю один раз на 1 місяць, 3 місяці, 6 місяців, 1 рік. Вони можуть бути лінійними, регресивними, з найбільшим першим внеском.

Таблиця 5.3

**Залежність нормативного строку амортизації обладнання
з мінімальною тривалістю лізингового контракту, років**

Строк амортизації	Мінімальна тривалість контракту
3	3
4	3
5	4
6–7	5
8	6
10	7

Складено авторами.

Оподаткування лізингових операцій у Німеччині. Однією з провідних країн Європи за рівнем розвитку лізингових відносин є Німеччина. У цій країні вирішальним при оподаткуванні лізингового майна є економічний підхід:

- у випадках фінансового лізингу податки з майна зазвичай сплачує орендар, за умови, що нормальний строк використання майна значно більший від основного строку оренди і орендар має право на його продовження та опціон, при реалізації якого він повинен сплатити тільки збір, що значно менший орендної плати або викупної вартості;
- якщо термін використання збігається з основним строком оренди, діє те саме правило;
- обов'язок орендатора сплачувати податок означає, що лише орендар як господарючий власник може скористатись правом на інвестицію з податковими пільгами;
- сплата податку на майно здійснюється лізингодавцем або лізингоодержувачем залежно від обставин кожного випадку.

Правові умови лізингових відносин формуються судовою практикою і постановами податкових служб. Згідно із загальним податковим кодексом активи приписуються юридичному власнику, але коли юридичний власник не може вплинути на використання активу третьою особою, він може обліковуватись в економічного власника.

Визначення фінансового лізингу для цілей оподаткування діє у таких випадках:

- термін дії контракту не може бути припинений однією зі сторін до моменту повного виконання сторонами своїх контрактних зобов'язань (основний строк лізингу);
- лізингові платежі, що сплачуються лізингоодержувачем протягом строку лізингу, покривають вартість придбання або виробництва

об'єкта лізингу, а також усі сукупні витрати, включаючи всю вартість фінансування.

Якщо ці попередні умови виконані, то економічним власником є лізингодавець, за умови, що основний період лізингу становить від 40 до 90 % строку корисного використання об'єкта лізингу. Інакше економічним власником є лізингоодержувач. Строк корисного використання визначається на підставі офіційних таблиць амортизації (табл. 5.4).

У законодавстві Німеччини існують норми, згідно з якими після вимоги процедури визнання неплатоспроможності лізингоодержувача лізингодавець може вирішувати, чи буде контракт вважатись завершеним. Певний вплив на діяльність німецьких лізингових компаній мають нормативні акти з лізингу, прийняті, наприклад, у землях Саксонія, Гессен, де застосовується норма, згідно з якою у випадку, якщо лізингоодержувач є неплатоспроможним, лізингодавець має переважне право перед іншими кредиторами як власник майна, що передане в лізинг.

Лізингові компанії в Німеччині сплачують такі податки:

- податок з капіталу;
- податок на прибуток;
- муніципальний промисловий податок;
- податок на додану вартість. Незалежно від того, хто є економічним власником орендованого об'єкта, оренда оподатковується ПДВ, що сплачується лізингодавцем. Останній стягує відповідну суму з лізингоодержувача, який може відняти такий ПДВ, як вхідний, і вимагати його зворотної виплати;
- податок на майно. Якщо економічним власником є лізингоодержувач, лізингодавець може не включати об'єкт у свої активи, а оцінити лише свої вимоги за лізинговими платежами як зобов'язання;
- податок на торгівлю, який стягується з прибутку і з чистої вартості капіталу, що використовуються.

У 2006–2007 роках у Німеччині проводилась реформа податкового законодавства, однією з цілей якої було створити привабливі умови інвесторам і притримати відплив бізнесу до країн з низькими податковими ставками.

Податкові ставки зменшили. Так, раніше податок на прибуток становив 36–38 %, тепер, відповідно до нових норм німецького податкового законодавства, лізингові компанії сплачують податок за ставкою 25 % плюс єдиний додатковий податок – 5,5 %, тобто в сумі – 30,5 %. З 2006 року загальна податкова ставка, включаючи муніципальний промисловий податок, становить 36,9 %. Необхідно також відзначити збільшення норм амортизаційних відрахувань для 2006–2007 років з 20 до 30 %. Цей захід покликаний підвищити інвестиційну активність.

Таблиця 5.4

Оподаткування лізингового рухомого майна при виконанні договорів, що передбачають повну амортизацію

Основний тип договору	За лізингове майно податок стягується	
	з лізингодавця	з лізингоотримувача
Договір лізингу без права опціону	Якщо основний строк оренди становить від 40 до 90 % звичайного часу користування майном	Якщо строк оренди становить менше ніж 40 % чи більше ніж 90 % звичайного часу користування майном
Договір лізингу з опціоном на купівлю	Якщо основний строк оренди становить від 40 до 90 % звичайного часу користування майном і викупна вартість при здійсненні права опціону становить не менше балансової вартості чи відповідає нижчій середній вартості майна, що орендується, на момент його продажу	Якщо строк оренди становить менше 40 % чи більше 90 % звичайного часу користування майном і викупна вартість при здійсненні права опціону становить не менше балансової вартості чи відповідає нижчій середній вартості майна, що орендується, на момент його продажу
Договір лізингу з правом продовження його строку	Якщо основний строк оренди становить від 40 до 90 % звичайного часу користування майном і орендна плата в додатковий строк покриває зменшення вартості майна, встановленої на основі його балансової вартості, або більш низької середньої вартості і строку використання, що залишився	Якщо строк оренди становить менше 40 % чи більше 90 % звичайного часу користування майном та орендна плата в додатковий строк покриває зменшення вартості майна, встановленої на основі його балансової вартості, або нижчої середньої вартості і строку використання, що залишився
Договір спеціального лізингу	В усіх випадках, не беручи до уваги співвідношення основного строку оренди, часу використання та умов опціону	

Складено авторами.

Оподаткування кредитних спілок за кордоном

Розглянемо оподаткування кредитних спілок в Узбекистані. Кредитні союзи є платниками таких податків і обов'язкових платежів:

- податок на прибуток (9 % від прибутку оподаткування);
- податок на інфраструктуру (8 % від прибутку оподаткування за мінусом податку на прибуток);
- відрахування до позабюджетного Пенсійного фонду (1,6 % від доходу);
- відрахування до позабюджетного Фонду шкільної освіти (0,5 % від доходу);
- відрахування до Республіканського дорожнього фонду (1,4 % від доходу);
- податок на майно (3,5 % від середньорічної вартості майна).

Кредитні спілки, що підпадають під категорію мікро- і малих підприємств можуть перейти на спрощену систему оподаткування (єдиний податковий платіж, який становить 6 % валового доходу і сплачується замість усіх перелічених податків).

Кредитні спілки зобов'язані стягувати такі податки у джерела за доходами, що отримуються їх членами:

- Податок на дохід за процентами, які отримуються за депозитами (10 % за юридичними особами, фізичні особи з 1 січня 2009 року звільнені від сплати податку на дохід за процентами за депозитами в банках і кредитних спілках).
- Податок на дохід за дивідендами, що отримуються за пайовими внесками (10 % за юридичними і фізичними особами).

У період до 1 січня 2006 року кредитні спілки були звільнені від сплати податку на прибуток з умовою цільового напрямку засобів, що вивільнюються, на виконання статутних завдань.

З 1 квітня 2006 року до 1 квітня 2009 року були звільнені від оподаткування доходу, отримані від мікрокредитів і лізингу (для мікро- і малих підприємств до 1 січня 2012 року).

З 1 січня 2009 року до 1 січня 2014 року звільнені від оподаткування дивіденди, що отримуються фізичними особами – членами кредитних спілок, які підпадають під категорію мікро- і малих підприємств.

З 1 січня 2009 року (на постійній основі) звільнені від оподаткування проценти, що отримуються фізичними особами – членами кредитних спілок.

Дивіденди, що направляються на збільшення статутного фонду, звільнені від оподаткування (з умовою зберігання на рахунках статутного фонду не менше 12 місяців).

Оподаткування кредитних спілок у Росії. Кредитні споживчі кооперативи громадян (КСКГ) є платниками більшості податків. Звітність за всіма

податками, включаючи податки, за якими відсутній об'єкт оподаткування, повинна подаватися в податкові органи в загальнозстановленому порядку.

Податок на прибуток КСКГ сплачують, зокрема, в таких випадках:

- при наданні за плату нефінансових послуг, передбачених ст. 18 Закону № 117;
- при отриманні позареалізаційних доходів (продаж валюти, курсові різниці, надлишки майна, виявлені при інвентаризації, вартість деталей, що залишилися при демонтажі вибуваючих основних засобів);
- при нецільовому використанні засобів (критерії нецільового використання засобів Податковим кодексом (ПК) РФ не визначені);
- при отриманні цільових коштів, не передбачених ст. 251 ПК РФ. До таких засобів, зокрема, належать пожертвування (ст. 582 Цивільного кодексу РФ КСКГ не включено в перелік можливих одержувачів пожертвувань), гранти, що не пройшли реєстрацію як іноземна безвідплатна технічна допомога (пп. 14 п. 1 ст. 251 ПК РФ діяльність КСКГ не включено в перелік видів діяльності, на які можуть виходити гранти без оподаткування. Водночас гранти, отримувані КСКГ, можна виключити з бази оподаткування, скориставшись пп. 8 п. 1 ст. 251 і зареєструвавши їх як іноземну технічну допомогу відповідно до Федерального закону РФ “Про безвідплатну допомогу” від 04.05.1999 № 95-ФЗ);
- при отриманні процентів за позиками, виданих не за рахунок особистих заощаджень членів кооперативу.

Податок на доходи фізичних осіб утримується КСКГ із сум доходів, що виплачуються пайовикам-сберігачі за користування особистими заощадженнями. Питання про те, чи слід утримувати ПДФО з цих доходів, якщо вони спрямовані на розширення масштабів діяльності КСКГ, залишається відкритим.

Єдиний соціальний податок (ЄСП) нараховується в загальнозстановленому порядку на суми, що виплачуються як оплата праці, дирекції КСКГ і особам, котрі виконують роботи (надають послуги) для КСКГ. ЄСП не нараховується на компенсації за особистими заощадженнями, оскільки пайовики-зберігачі не пов'язані з КСКГ ні трудовими, ні цивільно-правовими договорами, предметом яких є виконання робіт (надання послуг).

Усі організації, чії валові доходи більші за собівартість наданих товарів чи послуг, одержують маржу. Маржа, у свою чергу, є джерелом покриття витрат, пов'язаних із загальним підтриманням їх діяльності – інвестицій в основні фонди, дослідження, рекламу тощо. Якщо маржі недостатньо для повного покриття цих витрат, вона дає змогу обслуговувати кредити. Тільки частина маржі, що залишається після сплати цих витрат, становить прибуток витрат, вона дає можливість обслуговувати кредити. Отже, заборона

неприбутковим організаціям продавати свої товари чи послуги або вимога продавати їх за ціною, що дорівнює собівартості чи навіть дешевше, позбавляє такі організації можливості підтримувати свою діяльність тривалий час самостійно або завдяки кредитам.

Подібні обмеження можуть бути більш-менш прийнятними тільки за умов покриття собівартості товарів та послуг неприбуткових організацій коштом державного бюджету або приватних донорів. Але це призводить до довгострокової залежності організацій громадянського суспільства (ОГС) від державних органів чи окремих осіб.

Як показує практика ефективних національних законодавств, основна вимога, яку треба чітко вказати і в Податковому кодексі України, – заборона виплати учасникам неприбуткових організацій дивідендів чи прибутку як такого під час діяльності організації. Питання щодо заборони розподілу майна між учасниками неприбуткових організацій під час їх ліквідації більш проблематичне, зокрема, для багатьох об'єднань осіб. Невиробничі кооперативи, спортивні клуби, кредитні спілки, організації роботодавців – усі ці організації розподіляють майно, що залишилося після виплат боргів кредиторам, саме між учасниками.

Краща світова практика приділяє увагу також особливостям використання маржі в неприбуткових організаціях. Наприклад, закони багатьох країн встановлюють обмеження на адміністративні витрати, виплати процентів на позики, одержані від учасників організацій, або оподатковують маржу, не витрачену протягом певного періоду, як нерозподілений прибуток.

Значно менший вплив має статус неприбуткових організацій як платників непрямих податків та, зокрема, податкових агентів фізичних осіб, у тому числі працівників цих організацій.

Основним недоліком податкового законодавства України щодо неприбуткових організацій є встановлення попередніх обмежень на діяльність ОГС безвідносно до їх суспільної корисності. Подальший контроль з боку податкових органів є радше формальним, що створює умови для зловживань і, відповідно, скорочує ресурсну базу для прозорої діяльності ОГС.

Надання статусу неприбуткової організації. Контроль та санкції. Регулюванню підлягають саме критерії права приватних неприбуткових організацій на певні спеціальні умови оподаткування. Ключове питання, на яке має дати відповідь Податковий кодекс України: чи достатньо рішення органу державної реєстрації для надання і статусу юридичної особи, і статусу неприбуткової організації? Чинні закони України потребують, по суті, потрійної перевірки: спочатку “правова експертиза установчих документів” органами Міністерства юстиції України, потім надання статусу юридичної особи державним реєстратором шляхом внесення в єдиний реєстр юри-

дичних осіб, і тільки потім орган Міністерства доходів і зборів України вирішує, чи відповідають установчі документи вимогам законів про оподаткування щодо статусу неприбуткових організацій.

Подібні норми призводять до того, що менше 40 % зареєстрованих громадських та інших організацій, котрі не розподіляють прибуток відповідно до закону та своїх установчих документів, одержують спеціальний статус платників податку. Це свідчить про системний конфлікт інтересів у процедурі надання податковими органами українським організаціям статусу неприбуткових.

Пожертви та інша безповоротна допомога. Кошти або майно, надані неприбутковим організаціям безоплатно, тобто без зобов'язань надати кредиторам компенсацію в грошовій чи іншій матеріальній формі, в тому числі безповоротної допомоги, також треба включити до доходів від підприємницької господарської діяльності. Членські внески у будь-якій формі чи сумі також належать до цього виду доходів, якщо неприбуткова організація надає послуги своїм учасникам, виключно або переважно. Адже в такому випадку маржа – навіть з надання індивідуально визначених товарів і послуг – буде використана для загального підтримання функціонування організації, а не формування прибутку та його розподілу між окремими учасниками. Водночас доходи від продажу майна, одержаного безоплатно (благодійні аукціони, конкурси, лотереї тощо), також не пов'язані з ризиком одержати валовий дохід нижче пов'язаних витрат. У країнах ЄС закони можуть обмежувати кількість таких заходів протягом певного періоду, щоб уникнути конкуренції зі звичайними бізнес-компаніями. Крім того, лотереї та інші виграші, як правило, не оподатковуються, якщо їх розмір не перевищує встановленої законом граничної суми або вартість виграшу менша внеску учасника.

Доходи від основної діяльності. У деяких країнах – кандидатах на членство в ЄС (Албанія) всі види основної діяльності мають бути перелічені в статутах неприбуткових організацій, що дає змогу органам реєстрації наперед оцінити їх відповідність законодавству. У Чорногорії встановлено абсолютні суми та пропорційні частки доходів від економічної діяльності, які дозволяють вести таку діяльність без утворення дочірньої бізнес-компанії.

Закони країн – нових членів ЄС, як правило, обмежуються вказівками на те, що підприємницька діяльність не є для НПО основною (Угорщина, Латвія, Словенія) або несистематичною (Румунія). Іншим критерієм є зв'язок основної діяльності зі статутними цілями організації, в тому числі те, яка частка доходу витрачається на досягнення таких цілей. Аналогічний підхід визначає і Цивільний кодекс України – підприємницька діяльність

непідприємницьких товариств дозволена тією мірою, якою вона сприяє досягненню їх статутних цілей (ст. 86 ЦКУ).

Доходи від неосновної діяльності. По суті, йдеться про звичайні доходи від підприємницької господарської діяльності, тобто продажу товарів та послуг. Головною проблемою залишається захист від недобросовісної конкуренції, особливо коли неприбуткові організації є, по суті, агентами бізнес-компаній. У більшості країн – членів ЄС усі доходи від неосновної діяльності підлягають оподаткуванню на загальних засадах незалежно від суми чи подальших витрат на статутні цілі протягом певного періоду. Але тлумачення зв'язку доходів або витрат зі статутними цілями є надзвичайно ускладненим, що не сприяє створенню правової визначеності навіть у розвинутих країнах. Тому деякі країни, наприклад Угорщина, застосовують кількісні тести і звільняють від оподаткування певний відсоток доходів організації від неосновної діяльності (10–15 % загального доходу). У Литві не оподатковується прибуток у розмірі до 300 тис. євро, незалежно від статусу організації.

Адміністративні витрати та інші витрати подвійного призначення. В Україні обмеження на адміністративні витрати встановлено для благодійних організацій – до 20 % загальних витрат. Обмеження на подібні витрати в інших країнах ЄС – як у Словаччині 15 % чи в Литві 20 % – також виявилися нечіткими та неефективними, тому останнім часом законодавці активно їх скасовують.

Неприбуткові організації як платники податків на майно. В Україні податок на майно передбачено Законом України “Про систему оподаткування”, але досі єдиним прямим податком на майно є плата за користування земельними ділянками. Значна кількість видів ОГС (благодійні та релігійні організації, громадські організації інвалідів, спортивно-фізкультурні організації тощо) прямо звільняються від сплати цього податку.

Оподаткування страхових компаній

Система оподаткування є важливим фінансовим важелем регулювання діяльності суб'єктів господарювання. У своїй основі вона має загальні принципи побудови і впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Становлення в Україні системи оподаткування суб'єктів господарювання, у тому числі страхових компаній, почалося з 1991 року. Розвиток системи оподаткування відтоді свідчить про недоліки в податковій політиці держави щодо суб'єктів господарювання, зокрема й таких, що працюють на страховому ринку.

Програма ринкових перетворень, що реалізується в Україні, передбачає вдосконалення оподаткування суб'єктів господарювання. У лютому 1997 р. Верховною Радою України був прийнятий третій варіант Закону України "Про систему оподаткування".

З ухваленням Податкового кодексу України встановлено спеціальний порядок оподаткування страхових компаній. Стаття 156 Кодексу визначає, що прибуток страхової компанії підлягає оподаткуванню за загальною ставкою 23 %, при цьому прибуток від здійснення діяльності зі страхування життя підлягає оподаткуванню за ставкою 0 % (п. 151.2) (табл. 5.5). Прибуток від страхової діяльності визначається як різниця між доходами та витратами страхової компанії, які зазначені у ст. 156 Кодексу.

При переході на загальну систему оподаткування страхові компанії придуть до більш класичної системи роботи, за якої велику частку від загального прибутку будуть змушені забезпечувати за рахунок інвестиційного доходу.

Класично найбільш поширеним інвестиційним інструментом для страхових компаній виступали депозити, які на 30 червня 2010 р. становили 38,9 % від технічних резервів. На жаль, враховуючи постійне зниження депозитних ставок, які в 2011 р. перебували на рівні 11–14 %, компанії, які хочуть отримати більше прибутку, будуть змушені досить професійно підійти до інвестування своїх резервів. Тільки в такому випадку, грамотно інвестуючи кошти, відведені під резерви, страхові компанії зможуть істотно поліпшити свій фінансовий результат.

Пропоновані зміни в Податковому кодексі України будуть сприяти тому, що страхові компанії стануть одним з головних інвесторів на фінансових ринках, оскільки очікуваний інвестиційний потенціал цього сектору ризикового страхування становить близько 5,7 млрд грн.

Для проведення порівняльного аналізу розглянемо особливості оподаткування страхових компаній у США, Великобританії, Франції та Німеччині.

Страховий ринок США є найбільшим у світі – на його частку припадає третина зібраних у світі страхових премій – 1,2 трлн дол. Він також є найбільшим за кількістю зайнятих у ньому людей – близько 2,8 млн осіб. При цьому кожен штат має незалежну систему страхового законодавства і регулювання.

Об'єктом оподаткування є чистий прибуток – оподатковуваний дохід страхової компанії, який являє собою різницю між валовим доходом і дозволеними законом податковими відрахуваннями.

Податкова ставка податку на прибуток єдина для компаній, що займаються страхуванням життя, і компаній, що займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя (див. табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Особливості оподаткування страхових компаній у різних країнах

Країна	База оподаткування	Ставка
Україна	Згідно з Податковим кодексом податковою базою визнається грошовий вираз прибутку як об'єкта оподаткування	23 %
США	Чистий прибуток – оподатковуваний дохід страхової компанії, який являє собою різницю між валовим доходом і дозволеними законом податковими відрахуваннями	15 % на дохід до 50 тис. дол.; 25 % на дохід від 50 до 70 тис. дол.; 34 % на дохід від 75 тис. до 10 млн дол.; 35 % на дохід, що перевищує 10 млн дол.
Великобританія	Прибуток страхових організацій, обрахований шляхом вирахування з валового доходу всіх дозволених законодавством витрат, вироблених в звітному податковому році	20 % для компаній, де річний оборот менше 1, 5 млн ф. ст.; 28 % для компаній з більш високим показником збору страхової премії (ставка податку встановлюється щорічно законом про бюджет країни)
Франція	Чистий прибуток – різниця між доходами та витратами страхової компанії	5,5 % на прибуток від 5614 до 11 198 євро; 14 % на прибуток від 11 198 до 24 872 євро; 30 % на прибуток від 24 872 до 66 679 євро; 40 % на прибуток понад 66 679 євро
Німеччина	Оподатковуваний прибуток страхових компаній визначається шляхом вирахування з валових доходів усіх витрат, що відносять до витрат на ведення справ, а також неоподатковуваних витрат (пільг)	15 % та податок на дохід від капіталу – 20 %

Складено авторами.

Для компаній, чий дохід перевищує 100 тис. дол., додатково стягується сума, яка становить 5 % від суми перевищення, або дорівнює 11 750 дол. Для компаній, чий податок перевищує 15 млн дол., додатково стягується сума, що становить 3 % від суми перевищення, або дорівнює 100 тис. дол.

Якщо сума податків на страхову компанію перевищує 35 % від чистого приросту капіталу, компанія може обрати інший спосіб оподаткування відповідно до ст. 1201 податкового кодексу, якщо в результаті цього вибору загальна сума податку зменшиться. У цьому випадку сума податку дорівнюватиме 35 % від чистого приросту капіталу, плюс податок на різницю між оподатковуваним доходом і чистим приростом капіталу.

Особливий порядок оподаткування прибутку діє щодо окремих малих страхових компаній. Можливість використовувати його надається компаніям, що займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя, включаючи співстраховиків, а також компаніям, які діють на засадах взаємності, якщо сумарний обсяг чистої премії в поточному податковому році становив 350 тис. дол., але не досяг 1,2 млн дол. Однак щоб досягти подібного режиму оподаткування, необхідно подати спеціальну заяву.

Товариства взаємного страхування, прямо перераховані в кодексі, звільняються від сплати податку на прибуток. До таких належать благодійні асоціації компаній, що займаються страхуванням життя (*Benevolent life insurance associations* та ін.), товариства взаємного страхування організацій, які займаються риттям котлованів, та ін.

Податок на страхову премію широко використовується в США для непрямого податкового регулювання діяльності страхових компаній. Він вважається регіональним і збирається в тому чи іншому вигляді у всіх штатах. Надходження від нього, як правило, спрямовуються на розвиток місцевої інфраструктури, освіти та ін.

Спочатку цей податок використовувався не як джерело поповнення бюджету, а для того, щоб здійснювати податкове регулювання та формувати фонди для захисту на випадок пожеж, а також для підтримки національних страхових організацій за рахунок створення дискримінаційного бар'єра щодо іноземних компаній (у тому числі з інших штатів).

Страховий ринок Великобританії є найбільшим у Європі і третім за розміром у світі.

Об'єктом оподаткування є прибуток страхових організацій, обчислений шляхом вирахування з валового доходу всіх дозволених законодавством витрат, здійснених у звітному податковому році.

Ставка податку встановлюється щорічно законом про бюджет країни і застосовується до доходів за попередній фінансовий рік. На 2008–2009 рр. вона

дорівнювала 20 % для компаній, чий річний оборот менший 1,5 млн ф. ст., і 28 % для компаній з вищим показником збору страхової премії (див. табл. 9.5).

Формування стабілізаційного резерву дозволено британським страховим компаніям тільки щодо прямо перерахованих у законі видів страхування (страхування кредитів тощо). Сума резерву не повинна перевищувати певний відсоток від валового нетто-премії за 5 років і становить:

- майнове страхування – 20 %;
- страхування на випадок переривання бізнесу – 20 %;
- морське та авіастрахування – 40 %;
- ядерне страхування – 60 %;
- непропорційне перестраховування – 75 %.

Починаючи з 1994 р., на території Великобританії діє податок на страхову премію. Його ставка становить 5 % (до 1 липня 1999 р. – 2,5 %). Збільшена ставка (17,5 %) застосовується для оподаткування премії за страховими послугами, які продаються разом з туристичними послугами та такими видами товарів: легкові автомобілі (у тому числі пікапи, мотоцикли), побутові електронні та механічні прилади (зокрема велосипеди і годинники).

Страховий ринок Франції є четвертим у світі і протягом останніх п'яти років демонстрував стійкі темпи зростання – близько 8 % на рік. Французькі страхові компанії, залежно від своєї організаційно-правової форми, сплачують один з двох видів податку на прибуток: на прибуток компаній або на акціонерні товариства.

Податком на прибуток компаній обкладається чистий прибуток – різниця між доходами та витратами, здійсненими в інтересах виробничої діяльності страхових підприємств.

Податковий кодекс Франції встановлює прогресивну ставку податку на прибуток компаній (при цьому прибуток менше 5614 євро не оподатковується) (див. табл. 9.5).

Якщо підприємство у звітному році зазнало збитків, то вони можуть бути відняті з оподаткованого чистого прибутку майбутніх років, а в спеціально обумовлених випадках – з прибутку попередніх років. Крім того, податкове законодавство Франції передбачає ряд податкових пільг, у тому числі прями відрахування, наприклад до 50 % від вкладень у наукові дослідження.

Податок на акціонерні товариства застосовується тільки до страхових компаній, які обрали організаційно-правову форму акціонерного товариства для ведення своєї діяльності. Об'єктом оподаткування, як і у випадку з розглянутим раніше податком на прибуток компаній, є чистий прибуток. У цьому випадку Податковим кодексом також передбачається прогресивна податкова ставка. Вона становить 15 %, якщо оборот платника менше 38 120 євро, і зростає до 33,13 %, коли оборот перевищує зазначену величину.

Відповідно до ст. 991 Податкового кодексу Франції будь-який договір страхування, укладений (незалежно від місця або часу) з французькою чи діє у Франції іноземною страховою компанією, підлягає обкладенню спеціальним податком на страхову премію. З-під оподаткування за законом виключаються премія за договорами, об'єкт страхування яких не знаходиться на території Франції, і договори страхування життя, на підставі яких страхувальником є фізична особа, котра не проживає у Франції, не є її резидентом.

Як об'єкт оподаткування з податку на страхову премію можуть виступати будь-які суми, що за умовою договору “побічно або прямо” повинні бути передані страхувальником страховикові як оплата страхової послуги.

Базова податкова ставка податку на страхову премію дорівнює 9 %. Спеціальні ставки встановлені щодо премії, отриманої на підставі договорів за такими видами страхування:

- страхування від вогню – 30 % (у регіонах Франції – 24 %; за винятком страхування від вогню товарів на складі, а також для будівель місцевих органів влади – 7 %);
- медичне страхування, премії за яким не підпадають під виключення з оподаткування, – 7 %;
- страхування ризиків морського чи річкового судноплавства кораблів, використовуваних для спорту або розваг, – 19 %;
- страхування різних ризиків, пов'язаних з автомобілями та мотоциклами, – 18 %.

Страховий ринок Німеччини є одним з найдавніших і, безумовно, одним із найбільших у світі: п'ятий за обсягом щодо страхування життя і другий після США зі страхування іншого, ніж страхування життя.

Оподатковуваний прибуток страхових компаній визначається шляхом вирахування з валових доходів усіх витрат, які відносять до витрат на ведення справ, а також неоподатковуваних витрат (пільг). До прикладів податкових пільг можна віднести: пожертвування на суспільно корисні, наукові та державно-політичні цілі, представницькі витрати та інше.

Ставка з податку на прибуток компаній була зменшена після податкової реформи 2008 р., що відображає загальноєвропейську тенденцію зниження прямого оподаткування і становить 15 %. Важливо зазначити, що такий низький рівень ставки податку на прибуток обумовлений, зокрема, тим, що прибуток страхових компаній обкладається також податком на дохід від капіталу за ставкою 20 % (див. табл. 9.5).

Страхові премії, отримані страховими компаніями в Німеччині, обкладаються спеціальним податком на страхову премію відповідно до Закону “Про оподаткування страхування”.

Об'єктом оподаткування, відповідно до закону, є “страховий збір”, тобто страхова премія, нарахована страховій компанії на підставі договору страхування, або будь-які інші фінансові надходження, одержані страховиком від страхувальника, необхідні для здійснення страхових правовідносин, незалежно від їх форми і назви. Це можуть бути, наприклад, внески, попередні внески, авансові платежі, доплати, накладні витрати, крім того, вхідна плата, збір за виготовлення поліса. Законом встановлено спеціальні рівні ставки податку на страхову премію для таких видів страхування:

- страхування від вогню – 14 %;
- страхування домашнього майна – 18 %;
- страхування будівель – 17,75 %;
- страхування на випадок граду – 0,0002 % від страхової суми на рік;
- страхування морських вантажоперевезень – 3 %;
- комбіноване страхування нещасного випадку та накопичувального страхування – 3 %.

Згідно з Податковим кодексом України страхова компанія буде формувати доходи і витрати і з різниці сплачувати податок на прибуток.

У прийнятій редакції Податкового кодексу відображені всі основні витрати страховика. Доходи зменшуються на обсяг переданих на перестраховання коштів, оподатковувана база – на суму сформованих страхових резервів. Відповідно включаються практично всі витрати страхової компанії на ведення справи зі страхування, а також іншої інвестиційної діяльності.

Щодо компаній зі страхування життя, то для них збережена пільга за довгостроковими договорами страхування життя недержавного пенсійного забезпечення. У страховиків була ініціатива поширити цю пільгу і на медичне страхування, але, на жаль, урядом це не було підтримано.

Оподаткування компаній зі страхування життя буде здійснюватися у такий спосіб. Прибуток за довгостроковими договорами страхування життя оподатковуватиметься за ставкою 0 %, прибуток за всіма іншими договорами, крім накопичувального довгострокового страхування життя, – на загальних підставах.

До особливостей оподаткування страхових компаній в інших країнах (США, Великобританія та Франція) належить визначення ставки оподаткування залежно від доходу компанії, що можна вважати позитивним моментом у системі оподаткування. Однак, наприклад у США, оподаткування компаній зі страхування життя та компаній, які займаються іншими видами страхування, здійснюється за єдиною ставкою. Ринок страхування життя в Україні недостатньо розвинутий, тому застосовувати ці методи до страхових компаній України не ефективно. Сьогодні страховики проявля-

ють лояльність своїх клієнтів: дозволяють клієнтам платежі частинами, припиняти сплату платежів і міняти валюту договорів.

Особливістю оподаткування у Великобританії є те, що ставка встановлюється щорічно законом про бюджет країни. При стабільній економічній ситуації це може бути досить прийнятним, однак, враховуючи кризові явища в економіці України, на цьому етапі цей варіант встановлення ставки оподаткування є неефективним.

Податковий кодекс Франції встановлює прогресивну ставку податку на прибуток компаній, а також передбачає ряд податкових пільг, у тому числі прямі відрахування, наприклад, до 50 % від вкладень у наукові дослідження. Така політика оподаткування досить приваблива, але треба враховувати, що ринок страхування Франції є досить стабільним, близько 80 % зібраної премії припадає на договори страхування життя. Тому за можливості використання цих методів оподаткування в Україні ринок страхування повинен досягти стабільного рівня та орієнтуватися на збільшення частки страхування життя в загальній частині страхування. Ринок страхування життя має перспективи, враховуючи крах довіри до ПФФів та депозитів, а також низький рівень соціальної захищеності з боку держави та необхідність у самозабезпеченні, але є ряд недоліків, що стримують розвиток ринку страхування життя.

Оподаткування страхових компаній у Німеччині здійснюється за єдиною ставкою 15 % та стягується податок на дохід від капіталу в розмірі 20 %. В останні роки темп зростання німецького страхового ринку постійно зменшувався, що пояснюється його насиченням і тим, що для залучення нових клієнтів, страховикам доводиться розробляти нові й удосконалювати старі продукти, що пов'язано з додатковими вкладеннями і зменшенням прибутку. Також у Німеччині, як і в інших країнах, страхування життя має достатній потенціал зростання.

Враховуючи досвід розглянутих країн та рівень розвитку страхового ринку для запровадження змін у систему оподаткування страхових компаній, слід удосконалювати нормативно-правову базу, сприяти розвитку ринку страхування життя в Україні та стабілізації економічної ситуації в цілому.

характеру, що визначають умови функціонування суб'єктів господарювання. Наприкінці ХХ ст. – початку ХХІ ст. у зарубіжних країнах найважливішим елементом державного регулювання стала податкова політика. Дослідження показали, що на етапі становлення ринкових відносин податкам надавалося певною мірою гіпертрофоване значення. Вважалося, наприклад, що податок на операції з цінними паперами буде активним інструментом впливу на поведінку учасників фондових бірж, що зароджуються. Проте регулююча функція податків, будучи похідною від фіскальної, перебуває в певній супідрядності з нею. Історично головним завданням податків є формування доходів держави, що повністю відповідає їх економічному змісту. Необхідне розумне поєднання об'єктивних функцій податків, що зважає на специфіку етапів економічного розвитку.

Визначення специфіки банків і банківських продуктів як об'єктивної основи особливостей їх оподаткування проведено з використанням класичних праць Й. Шумпетера, Л. Вальраса, Дж. Мілля, Дж. М. Кейнса, А. Хана та інших учених. В обґрунтуванні концепції оподаткування банків важливо, що банки є особливою сферою ринкового господарства, будучи не тільки посередниками в реалізації фінансових продуктів, але і виробниками специфічного банківського продукту.

Доцільною є побудова податкової системи України з урахуванням такої інтерпретації принципу справедливості в ринкових умовах, як нейтральність оподаткування щодо напрямів розвитку окремих сфер і галузей економіки. Прийнятнішим на сучасному етапі є помірне включення податкових інструментів у регулювання економічних процесів. Систематизація еволюційних змін у змісті елементів податкового механізму за характером їх впливу на діяльність банків дає змогу дійти висновків про:

- необґрунтованість припущення про можливість побудови абсолютно нейтральної податкової системи щодо сфер діяльності й галузей економіки; разом з тим принцип справедливості повинен бути дотриманий щодо близьких за змістом, але різних за формою фінансових продуктів при реалізації їх різними суб'єктами фінансового ринку;
- визнання критерієм ефективності оподаткування задоволення потреб зацікавлених учасників податкових відносин, що підводить до нового розуміння ефективності податкової політики, показником якої може стати співвідношення податкових вилучень і податкового потенціалу платника податків.

Дослідження взаємодії податкової і банківської систем дає змогу встановити наявність між ними достатньо стійкого зв'язку на різних етапах побудови ринкових відносин. Дослідження і систематизація теоретико-методологічних уявлень і підходів до ролі банків у соціально-економічному роз-

витку країни дали можливість виділити чинники, що мали вплив на становлення і тенденції реформування податкової системи:

- напрями розвитку банківської системи, зокрема організаційно-правові форми функціонування банків;
- специфіка операцій і вживаних банками технологій;
- процеси, що відбуваються (прогнозовані) в економіці, які зачіпають інтереси держави і на яких можна зробити вплив через банки, зокрема інфляція, обіг іноземної валюти, масштаби готівкового обороту і форми безготівкових розрахунків тощо.

Зазначені чинники знаходять відображення у таких напрямках податкової політики щодо банків, як:

- зміна загального рівня податкового навантаження на банківський сектор (у тому числі через податкові ставки та склад витрат для цілей оподаткування);
- встановлення особливого порядку формування податкової бази по окремих податках;
- введення (відміна) спеціальних податків або звільнення (пільги) по окремих доходах і операціях;
- модифікація характеру відносин між податковими органами і банками.

Процес взаємодії банківської і податкової систем відрізняється багатогранністю і часом суперечливий. У останні два десятиліття податкове регулювання характеризувалося різноспрямованістю впливу (стримуючий, стимулюючий, нейтральний) і відмінністю видів прояву (що випереджає, спізнюється і своєчасне).

На основі аналізу еволюції взаємозв'язку податкової і банківської систем можна стверджувати, що, на відміну від традиційної оцінки оподаткування банків як виключно фіскального інструменту державної політики, на етапі побудови ринкових відносин воно мало значною мірою регулюючий характер. Потреби становлення банківської системи стали об'єктивною основою сприятливішого податкового клімату щодо окремих банківських продуктів. У комплексі з іншими заходами податкові преференції сприяли залученню грошових потоків до банківської сфери, відповідно формуванню пасивів вітчизняних банків як центральної ланки, що забезпечує цивілізовані грошово-кредитні відносини в країні на противагу практиці використання "грошових сурогатів".

Разом з тим стимулювання одних видів діяльності банків може поєднуватися у податковій політиці держави з дестимулюванням інших. Так, зарубіжний досвід показує, що податок на купівлю іноземних грошових знаків і платіжних документів, виражених в іноземній валюті, стримує розвиток спекулятивних операцій з валютою. Застосування цього "неринкового" податку давало змогу, крім того, заповнити фіскальну складову в оподатку-

ванні банків, втрати якої пов'язані зі зниженням податкового навантаження на банківські операції, в яких зацікавлена економіка.

Мали місце і деякі прорахунки в податковій політиці, що виражалися у прагненні вирішити фіскальні завдання найдоступнішим способом, – збільшенням податкового навантаження на високорентабельні сфери. Високий рівень податкових вилучень за рахунок “оборотних податків”, що не зважають на банківську специфіку, не сприяв повному декларуванню і капіталізації банківського прибутку: завищувалися загальні витрати банківської діяльності, гальмувався процес впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Податкове регулювання щодо банківської сфери має специфіку, обумовлену значним ступенем самостійності функціонування банківської системи, основу якої становить центральний банк. Запропоновані такі базові положення формування методології оподаткування банків:

- податкові інструменти повинні мати явно виражений непрямий характер впливу при переважному значенні прямих форм державного і цивільно-правового регулювання діяльності банків з боку уповноважених органів, що обумовлено об'єктивними суспільно-економічними причинами, які знайшли вираження у специфіці ролі банківської системи в економіці країни, основних напрямів діяльності банків;
- механізм обрахування податкової бази за окремими податками повинен зважати на специфіку економічного змісту доходів і операцій банків, а також на заходи, що вживаються для регулювання їх діяльності органами, які законодавчо і нормативно визначають вимоги до функціонування банківської системи;
- слід розробити заходи з ефективного контролю за податковими платежами банків до бюджету, бо незалежність банків в оперативній професійній діяльності не означає відсутності державного контролю, у тому числі з боку податкових органів за виконанням кредитними організаціями законодавства щодо податків і зборів.

Дослідження загальних теоретичних положень податкового регулювання дає змогу виділити два визначальні принципи здійснення податкового регулювання: принцип комплексності (застосування заходів податкового регулювання слід пов'язувати з іншими формами державного регулювання з урахуванням цілей та інтересів суб'єктів господарювання) і принцип своєчасності (зміни в оподаткуванні повинні відповідати структурним перетворенням, новаціям у нормативній базі й системі контролю за діяльністю суб'єктів оподаткування), що забезпечують ефективність діяльності платників податків.

Групування сукупності податкових заходів державного регулювання діяльності банків дало можливість визначити специфіку сфери поширення їх

дії. Крім двох напрямів, що виокремлюються традиційно, у призначенні податкових інструментів щодо банків (розвиток банківської системи в цілому, а також окремих видів банківської діяльності), виділяється третій: вплив на поведінку інших платників податків – клієнтів банків. Цей вплив поступово почав перетворюватися на бар'єр для побудови рівних конкурентних умов розвитку різних сфер діяльності. Саме це стало причиною коригування змісту податкових інструментів у контексті загальних тенденцій розвитку податкової політики початку ХХІ ст. (відмова від обкладання ПДВ відсотків за позиками у грошовій формі, включення до податкової бази процентних виплат за корпоративними борговими цінними паперами для усіх емітентів тощо).

Узагальнення результатів аналізу третьої сфери податкового впливу підтверджує висновок про доцільність надання податковим преференціям характеру прямої дії, що також відповідає принципам економії і визначеності оподаткування. Вербальна модель показує, що податкові преференції в частині стимулювання кредитних вкладень ефективніші, якщо надавати їх безпосередньо суб'єктам малого підприємництва, а не банкам. Преференція організаціям, що займаються інноваційною діяльністю, у вигляді віднесення на витрати сплати відсотків по кредитах у фактичному обсязі без обмежень, що діють, буде сприяти, з одного боку, розширенню їхньої діяльності, а з другого, побічно – фінансовій стійкості банків.

Застосування методу математичного моделювання дає змогу довести, що за сучасного рівня податкової ставки за податком на прибуток (ПНП) встановлення податкової пільги у вигляді її зниження не дасть ефективного результату. Висновок випливає з аналізу трьох варіантів (лінійного, ірраціонального, квадратної параболи) дисконтуючого множника запропонованої моделі:

$$ROI = (i - i_0) \cdot (1 - d(i) \cdot t) \xrightarrow{i \leq i_*} \max,$$

де i_0 – відсоток по кредиту, за якого прибуток дорівнює нулю; i – фактичний відсоток по виданому кредиту; d – дисконтуючий множник; t – податкова ставка по ПНП; i_* – ринковий відсоток за кредитом.

Таким чином, концепція оподаткування банків передбачає такі головні положення:

- визнання загальних правил і принципів оподаткування як основи для створення рівних конкурентних умов функціонування усіх сфер діяльності і галузей економіки;
- обґрунтоване врахування специфіки банківської діяльності, особливостей конкретних видів доходів і операцій, що здійснюються банками, в обов'язкових і факультативних елементах оподаткування по окремих податках;

- обов'язковість моніторингу зміни податкового законодавства, спрямованого на забезпечення відповідності законодавчих норм економічному змісту операцій банків як умови ефективності їх застосування;
- визнання неприпустимості домінантного впливу податків як інструменту дії на банківську діяльність, регульовану центральним банком;
- оптимальне поєднання податкових преференцій банкам та їх клієнтам при переважно прямому характері їх надання;
- об'єктивна обґрунтованість націленості механізму оподаткування на створення умов для здійснення ефективного податкового адміністрування, зокрема з урахуванням наявності взаємозв'язку елементів податкової бази по окремих податках.

Взаємозв'язок оподаткування і діяльності банків є основою для визначення змісту податкового потенціалу банку як відображення чинного механізму оподаткування і напрямів його розвитку, що враховують стратегію банківської діяльності.

Особливості банківської діяльності втілюються у механізмі побудови податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість.

Дослідження податку на прибуток дає можливість виявити такі напрями розвитку методологічних підходів до формування податкової бази як центральної ланки в обрахуванні ПНП банками:

- уточнення критеріїв поділу доходів банків для цілей оподаткування на доходи від реалізації і позареалізаційні доходи;
- доцільність регламентації з боку держави вартісної величини доходів банків як складової податкової бази ПНП при сучасній конкуренції в банківському секторі;
- оптимізація рівня державного регулювання діяльності банків за допомогою законодавчого встановлення складу і принципів визначення величини витрат, що приймаються при формуванні податкової бази;
- доповнення методичного змісту податкового обліку.

Щодо необхідності відображення специфіки діяльності банків у законодавчих нормах з формування податкової бази по ПНП зазначимо таке. Методологічно неправильно при визначенні специфіки доходів банків наводити норму відсилання до загальних норм у вигляді преамбули, а не завершального положення. Запропонований варіант норми дасть змогу визнавати перераховані в Податковому кодексі України доходи основними і чіткіше встановлювати момент включення доходів до податкової бази ПНП, а також забезпечить єдність методологічних підходів до визначення специфіки розрахункової бази обмежувальних параметрів для витрат банків (на рекламу, створення резерву по сумнівних боргах).

Доцільність і рівень регламентації формування вартісної величини доходів банків як складової податкової бази до сьогодні викликають активні дискусії. Вказана проблема розглядається з позиції методології державного контролю за тарифами, які застосовуються банками, на прикладі відсотків по виданих кредитах. Так, діяльність банків, як і інших платників податків, може підлягати податковому контролю у частині застосовуваних цін (тарифів) для цілей оподаткування. Проте в положеннях Податкового кодексу України немає норм, що визначають принципи і методи такого контролю щодо окремих банківських операцій. Враховуючи доволі високий рівень конкуренції у банківській сфері, при розробленні методичних підходів до здійснення податкового контролю за вартісними характеристиками доходів банків слід виходити з базового методу порівняних неконтрольованих цін (Comparable Uncontrolled Price), законодавчо регламентуючи: критерії ризиків неправомірного ціноутворення при взаємозалежності осіб – учасників договору, критерії зіставності банківських продуктів і застосування експертної оцінки фахівців.

Найважливішим завданням методології оподаткування ПНП є обґрунтування необхідності і масштабів державного регулювання діяльності банків за допомогою законодавчого встановлення складу і величини витрат, які можуть бути прийняті при формуванні податкової бази.

Розвиток методології формування податкової бази по ПНП потребує дослідження більш загальної проблеми, а саме – правомірності застосування у податковому законодавстві оцінних понять. Позитивне вирішення цього питання впливає з необхідності реалізації принципу рівного підходу до платників податків в умовах об'єктивно наявної специфіки їхньої діяльності і різноманіття господарських операцій. Разом з тим у податковому законодавстві слід чітко визначити алгоритм застосування оцінних понять. Так, для доведення обґрунтованості витрат доцільно в законодавчому порядку встановити два критерії: технологічну зумовленість витрат та їх спрямованість на отримання доходу.

Одним з варіантів розв'язання суперечностей у питанні обґрунтованості величини витрат може бути доповнення методики підготовки до виїзних податкових перевірок такими критеріями поглибленого контролю правомірності витрат, як розмір витрат, вищий за середні значення, і нетиповість видів витрат. При їх ідентифікації платник податків повинен навести додаткові виправдувальні аргументи. Такий підхід відповідає положенням економічної теорії суспільно необхідних витрат та індивідуальних витрат. Згідно з теорією вартості К. Маркса основою визначення вартості є суспільно необхідні витрати як відображення середнього рівня розвитку виробництва і продуктивності праці. За сучасних умов це можна віднести до

певних допущень поняття “ринкова вартість”. Запропоновані критерії відіграватимуть роль інструменту непрямої дії держави з примусу бізнесу до ефективного господарювання, приведення індивідуальних витрат до суспільно визнаного рівня.

У витратах банків істотну частку становлять витрати, пов’язані з реалізацією вимог центрального банку. Результати порівняльного аналізу еволюції порядку створення резервів на можливі втрати за позиковою і прирівняною до неї заборгованості, встановленого центральним банком, і визнання їх для цілей оподаткування, що визначається податковим законодавством, свідчить про недоцільність втручання держави за допомогою податкових інструментів у регульовану уповноваженим органом професійну діяльність банків. Додаткові обмежувальні заходи податкового законодавства або “омінаються” банками, або мають суто фіскальний ефект. В умовах фінансової кризи слід визнати для цілей оподаткування повний обсяг відрахувань до обов’язкових банківських резервів, створення і використання яких регламентується нормативними документами ЦБ і є предметом банківського нагляду.

Одним із засадничих методологічних підходів до формування податкової бази по ПНП в банках є оптимальне поєднання загального і специфічного. Податковий облік розглядається як умова реалізації принципу рівного підходу до всіх платників податків за наявності істотної специфіки їхньої діяльності і порядку ведення бухгалтерського обліку. Пропонуються такі методичні елементи податкового обліку в банках, як: введення додаткового реєстру щодо зіставлення зведених показників бухгалтерського і податкового обліку, розширення відомостей по реєстру обліку витрат з відображенням їх економічної обґрунтованості тощо. Усі вони спрямовані на розширення можливостей банків у частині внутрішнього управління і контролю за правильністю нарахування податкових платежів на основі повного відображення в податковому обліку здійснених операцій. Це дасть змогу перетворити податковий облік з бар’єра на чинник розвитку банківського менеджменту.

У світовій практиці принципові підходи до обкладання операцій банків податком на додану вартість передбачають підвищення визначеності законодавчих норм і ефективності податкового контролю. Відносно висока частка ПДВ у податкових платежах банків має місце в умовах, коли банківські операції (крім інкасації), звільнені від обкладання ПДВ. Однією з передумов структури податкового навантаження, що склалася, є значний обсяг небанківських послуг (посередницькі операції, в тому числі з цінними паперами, довірчі тощо).

Для розвитку методології оподаткування важливе значення має питання економічної доцільності звільнення банківських операцій від ПДВ. Будь-яке звільнення призводить до фіскальних втрат держави, але також переслідує певну мету з позиції здійснення податкового регулювання. Деякі зарубіжні вчені-економісти зауважують, що звільнення банківських операцій від ПДВ стимулює розвиток банківської діяльності, оскільки знижується ціна банківських послуг. Інші виходять з міркувань про те, що більшість банківських операцій економічно і юридично не може бути віднесена до поняття “послуга” (товар, робота), відповідно немає законодавчо встановленого об’єкта оподаткування ПДВ. Дослідниця Л. І. Гончарова обґрунтовує інший підхід, згідно з яким звільнення банківських операцій від ПДВ відповідає економічному змісту податку. Основою ціноутворення на ринку банківських продуктів є не створення доданої вартості, а інші чинники, головні з яких: кредитні, процентні, валютні ризики. Запропонований підхід може стосуватися і звільнення від обкладання ПДВ операцій з обігу цінних паперів. Споживча вартість цінних паперів визначається не витратами їх обігу, а ринковими чинниками, насамперед рівнем позикового відсотка.

Разом з тим теоретично оподаткування непрямыми податками як податками на споживання, операцій банків має право на існування. В цьому разі податок матиме суто фіскальний характер і за економічним змістом не повинен стосуватися категорії доданої вартості, а обчислюватися з обороту по операції без застосування податкових вирахувань за податковою ставкою не вище 3–5 %.

Аналіз практики використання ПДВ дає змогу виокремити два характерні напрями змін податкового законодавства: 1) розширення операцій банків, що звільняються від оподаткування (наприклад, поручительство за третіх осіб щодо виконання зобов’язань у грошовій формі); 2) уточнення змісту звільнень, що діють, з урахуванням технології здійснення банківських операцій (наприклад, по операціях з банківськими картами). Дослідження змісту змін і суперечливих питань застосування положень податкового законодавства зарубіжних країн дало підстави сформулювати методологічні підходи до оподаткування ПДВ:

- обґрунтування переліку операцій, що звільняються від ПДВ, здійснюються банками з позиції переважного значення принципу економії в оподаткуванні, що виявляється в ефективності податкового контролю; таке звільнення призводить до зменшення надходжень у бюджет при доволі істотному скороченні витрат на адміністрування звільнення; особливої актуальності цей підхід набуває щодо тих операцій, які технологічно зумовлені і взаємозв’язані з банківськими, наприклад, валютних операцій у частині посередництва;

- забезпечення податкового регулювання, спрямованого на своєчасне відображення в положеннях податкового законодавства впровадження інноваційних технологій, наприклад, системи “клієнт – банк”;
- доцільність включення ПДВ до групи податків, які або стимулюють прогресивні процеси, або стримують економіки, що негативно впливають на розвиток, наприклад, обкладання ПДВ перевідступлення права вимоги.

Виходячи з наведених методологічних підходів, можна обґрунтувати методи розв’язання наявних суперечностей в оподаткуванні ПДВ, у тому числі щодо операцій, пов’язаних з кредитуванням. Обкладання ПДВ комісій з таких операцій, з одного боку, слід розглядати як включення ПДВ до механізму податкового регулювання як стримуючого чинника необґрунтованої економічної тенденції в ціноутворенні за кредитними операціями, а з другого – як симетричну норму з обмеження процентних витрат при формуванні податкової бази по ПНП. Якщо за основу взяти технологічний взаємозв’язок стадій кредитування, то правомірним є звільнення від ПДВ усіх вхідних до нього операцій. Однак методологічно це можливо тільки при одночасному знятті обмежень по ПНП, що зумовлено наявністю взаємозв’язку елементів податкових баз по ПДВ і ПНП.

Комерційні банки є активним інституційним суб’єктом фінансових ринків¹, будучи на них у різних якостях. Порівняльна оцінка оподаткування прибутку від операцій з цінними паперами і від проведення традиційних банківських операцій дає можливість обґрунтувати окремі методологічні підходи, реалізація яких забезпечить створення рівних конкурентних умов в оподаткуванні різних фінансових інструментів. Це стане підґрунтям для подальшої диверсифікації інститутів фінансового ринку.

Вітчизняний фінансовий сектор на початок 2013 р. характеризувався такими показниками: функціонували 176 банків, 415 страхових компаній, 622 кредитні спілки, 478 ломбардів, 89 недержавних пенсійних фондів та понад 1880 інвестиційних фондів різного типу. Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів становив 107,7 млрд грн. Активи вітчизняної банківської системи становили близько 1127,2 млрд грн, 72,3 % яких припадало на кредитні операції банків. Активи страхових компаній досягли 48,8 млрд грн, активи кредитних спілок – 2,8 млрд грн, обсяг активів ломбардів – 1,5 млрд грн. Діяли 179 фінансових компаній, що мали право надавати послуги з факторингу, та 116 фінансових компаній, які отримали

¹ У науковій літературі немає єдності щодо змісту і співвідношення таких понять, як “фінансовий ринок”, “фондовий ринок”, “ринок цінних паперів”. Зазначимо, що в цьому дослідженні трактування фондового ринку фактично прирівнює його до ринку цінних паперів.

дозвіл на укладання договорів з фінансового лізингу. Усього впродовж 2012 р. вони уклали договорів факторингу на суму 4,4 млрд грн, а вартість чинних договорів з фінансового лізингу становила 44,5 млрд грн¹.

В Україні поступово нарощуються обсяги виробництва, що створює додаткові можливості для посилення ролі фінансового ринку в економічному розвитку, оскільки виникає необхідність у залученні додаткових обсягів фінансових ресурсів.

Грошовий ринок характеризується суттєвими темпами зростання за кредитною та депозитною масою, що свідчить про провідну роль банківських установ на фінансовому ринку країни; він є кредитоорієнтованим, істотно зростає частка довгострокових кредитів в економіці.

Попри доволі високу динаміку формування, рівень фінансового ринку України не відповідає зростаючим потребам національної економіки та суттєво відстає від середньоевропейських параметрів.

У фінансовій архітектурі економіки України банки не відіграють вагомої ролі в забезпеченні повного й своєчасного надходження податкових платежів до державного бюджету. До найактуальніших проблем у сфері оподаткування банківської діяльності належать: а) часті законодавчі зміни в частині оподаткування; б) постійні коригування методів нарахування та сплати податків; в) неналежне виконання банками функцій податкового агента; д) право банків зменшувати оподатковуваний прибуток на суми відрахувань у резерви; ж) обмежені можливості вітчизняних банків, на відміну від іноземних, з одного боку, для залучення довгострокових фінансових ресурсів, а з другого – для спрямування наявних ресурсів безпосередньо на фінансування суб'єктів реальної економіки тощо.

Разом з тим висловлюється думка, що система оподаткування банківських установ повинна розглядатися передусім як метод регулювання діяльності банків, а не метод акумуляції доходів до бюджетної системи. І лише на цій основі банківські установи вже у короткостроковій перспективі мають стати стабільними, економічно сильними платниками податків, надійним джерелом доходів бюджету².

У будь-якій податковій системі банкам належить особливе місце. Це зумовлено тим, що у відносинах із податковими органами банк відіграє роль трьох інституцій:

¹ За даними Національного рейтингового агентства "Рюрік" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/documents/research>.

² *Сербина О. Г.* Суть та структура податкового механізму регулювання банківської діяльності / *О. Г. Сербина* // *Наук. вісн. НЛТУ України*. – 2008. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/18_3/251_Serbyna_18_3.pdf.

- як самостійний платник податків;
- як посередник між державою і платниками податків, через який здійснюють фінансово-господарські операції інші платники податків (підприємства, організації, громадяни) і який може надати податковим органам специфічні послуги (потрібну інформацію для перевірки правильності обчислення і своєчасності сплати податків до бюджету);
- як податковий агент (у частині обчислення, утримання податків із суми доходів, що виплачуються платникам податків, і перерахування їх до бюджету)¹.

У цілому взаємовідносини банків і податкових органів завжди актуальні і стосуються інтересів не тільки банків, а й їхніх клієнтів – платників податків.

Банківські установи сплачують прямі та непрямі податки, зокрема прямі: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; плата за землю; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; непрямі: ПДВ; акцизний податок; мито.

Особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності відводиться податку на прибуток підприємств. Він має найбільшу питому вагу у величині податкових платежів, що здійснюють банки, і є другим за значущістю податком, який формує бюджет.

Через встановлення ставки податку держава справляє неабиякий вплив на механізм формування прибутку банку, найважливішого показника формування капіталу банку і головного показника, який узагальнює результати його роботи. Необхідно зазначити, що ставка податку на прибуток банку останнім часом суттєво змінювалася у розрізі змін до податкового законодавства (табл. 6.1).

Банківський сектор вважається одним із найпрозоріших секторів вітчизняної економіки, але не всі банки є добросовісними платниками податків. Як свідчать дані, наведені у табл. 6.2, починаючи з 2010 р. в Україні зафіксовано негативний фінансовий результат діяльності банків, хоча їх обсяг протягом останніх років поступово скорочується.

Негативна тенденція в частині від'ємного фінансового результату банківської діяльності в Україні спричинена збитковістю банків з тимчасовою адміністрацією та банків, які ліквідуються. Зокрема, у 2011 р. із 176 банків, які мали ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій, у стані ліквідації перебував 21 банк.

Ще однією причиною збиткової банківської діяльності є неефективна система реалізації заставного майна, залученого як забезпечення під кре-

¹ Сало І. В. Оподаткування банків : навч. посіб. / І. В. Сало, І. І. Д'яконова, Н. Г. Євченко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 208 с.

Таблиця 6.1

**Ставки податку на прибуток відповідно
до Податкового кодексу України**

Ставка податку на прибуток, %	Об'єкт оподаткування, до якого застосовується ставка податку	Номер статті, пункту ПКУ, що регламентує ставку податку	Термін дії ставки податку
<i>Основна ставка</i>			
16	Прибуток, який визначається відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ	п. 151.1 ст. 151	3 01.01.2014
<i>Ставки податку на перехідний період</i>			
23	Прибуток, який визначається відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ	п. 10 розд. XX	01.04–31.12.2011
21			01.01–31.12.2012
19			01.01–31.12.2013
16			3 01.01.2014

Складено за: Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (у редакції станом на 13.11.2013).

дити, а також уповільнення темпів приросту операційного результату в зв'язку з припиненням кредитування та значними відрахуваннями в резерви під активні операції банків.

У табл. 6.3 наведено динаміку показників податкової віддачі банків України. У докризовий період посилилася роль податків, нарахованих банками, як джерела формування доходів Державного бюджету України. Протягом 2006–2008 рр. питома вага податкових надходжень від банків у загальних податкових надходженнях зросла з 2,36 до 4,42 %, а потім почала скорочуватися до 1,52 % у 2011 р. Питома вага надходжень від банків у надходженнях податку на прибуток вища, протягом 2006–2008 рр. вона зросла з 4,71 до 7,68 % і скоротилася до 3,28 % у 2011 р. Серед податкових платежів банків головне місце належить податку на прибуток, але впродовж аналізованого періоду 2006–2011 рр. частка податку на прибуток у загальних податкових надходженнях від банків скоротилася з 91,85 до 74,36 %, що зумовлено, як зазначалося, збитковістю банківської системи протягом 2009–2011 рр.

Таблиця 6.2

**Динаміка структурних показників розвитку банківської системи
України (на 1 січня вказаного року)**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість банків	193	198	197	194	198	198
Вилучено з Державного реєстру банків з початку року	6	1	7	6	6	0
Кількість банків, що перебувають в стані ліквідації	19	19	13	14	18	21
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій	170	175	184	182	176	176
з них з іноземним капіталом	35	47	53	51	55	53
зокрема зі 100 % іноземним процентом	13	17	17	18	20	22
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Доходи банків, млн грн	41 645	68 185	122 580	142 995	136 848	142 778
Фінансовий результат банків, млн грн	4 144	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708

Джерело: Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Важливою складовою дослідження ефективності податкового регулювання є розрахунок податкового навантаження на банки. За результатами 2012 р., близько 94 % прибутку банківської системи України припадає на банки I групи. Розраховані показники податкового навантаження наведені в табл. 6.4.

Світовий досвід оподаткування банків свідчить про те, що максимально допустимий рівень податкового навантаження на фінансові установи має становити 30–40 % доходу. При перевищенні верхньої межі у банків зникають стимули до здійснення банківської діяльності, ініціатива і зацікавленість у веденні банківського бізнесу¹.

¹ Ковалева А. М. Специфика налогообложения банков / А. М. Ковалева, А. М. Татари́нцев // Современная финансовая теория : сб. науч. ст. / под. ред. М. М. Ковалевой. – Мн. : БГУ, 2003. – С. 53–91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.bsu.by/library/Современная%20экономическая%20теория/СЭК_Татаринцев.pdf.

Таблиця 6.3

Динаміка показників податкової віддачі банків

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження до державного бюджету, всього, млн грн з них від банків	56 598,18 1 333,30	65 946,99 1 809,83	90 097,52 3 985,81	60 142,56 2 205,35	94 171,23 1 338,69	112 768,84 1 171,75
Питома вага податкових надходжень від банків у загальних податкових надходженнях, %	2,36	2,74	4,42	3,67	1,42	1,52
Надходження до державного бюджету податку на прибуток, усього, млн грн з них від банків	26 010,50 1 224,69	28 892,98 1 635,41	48 318,09 3 708,86	29 296,47 1 887,23	40 606,61 924,68	38 921,79 1 277,26
Питома вага надходжень від банків у надходженнях податку на прибуток, %	4,71	5,66	7,68	6,44	2,28	3,28
Частка податку на прибуток у загальних податкових надходженнях від банків, %	91,85	90,36	93,05	85,58	69,07	74,36
Податкове навантаження банків, %: загальне з податку на прибуток	3,20 2,94	2,65 2,40	3,25 3,03	1,54 1,32	0,98 0,68	1,20 0,89

Джерело: Носачова І. В. Особливості податкової віддачі банківських установ / І. В. Носачова // Держава та регіони. Сер. "Економіка та підприємництво". – 2012. – № 5 (68). – С. 215–218.

Таблиця 6.4

Динаміка показників податкового навантаження банків І групи

Показник податкового навантаження	Назва банку	Прибуток до оподаткування, тис. грн	Витрати на податок на прибуток, тис. грн	Чистий прибуток, тис. грн	Податкове навантаження, %
2009 р.					
Мінімальне	Приватбанк	1 145 927	-95 438	1 050 489	8,33
Максимальне	Брокбізнесбанк	29 442	-11 582	17 860	39,34
Середнє	×	714 634	-127 619	587 015	25,38
2010 р.					
Мінімальне	Брокбізнесбанк	55 329	-2 522	52 807	4,56
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	69 125	-68 380	745	98,92
Середнє	×	287 466	-64 365	223 100	34,68
2011 р.					
Мінімальне	ВТБ Банк	582 418	-207	581 525	0,04
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	171 429	-140 775	30 655	82,12
Середнє	×	421 189	-72 814	348 306	27,86
2012 р.					
Мінімальне	ВТБ Банк	960 846	-9 442	951 404	0,98
Максимальне	Райффайзен Банк Аваль	241 789	-207 942	33 847	86,00
Середнє	×	514 103	-83 233	430 869	32,50
Середнє за період аналізу		484 348	-87 008	397 323	30,10

Джерело: Куксенкова Ю. О. Досвід податкового регулювання прибутку банків в Україні та країнах ЄС / Ю. О. Куксенкова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Сер. "Економічні науки". – 2013. – № 3. – 63–71.

Результати дослідження податкового навантаження на фінансові результати діяльності банків України засвідчили, що його середній рівень за аналізований період у 30,1 % адекватно відображає рівень діяльності банків. Максимальне податкове навантаження спостерігалось в 2010 р. та становило 34,68 %, що пояснюється кризовими явищами та збитковістю банків. Податкове навантаження на рівні 32,5 % у 2012 р. після кризи стабілізувалося та є допустимим відповідно до показників міжнародної практики.

Вказані показники свідчать про те, що в період з 2010 до 2012 р. податкове навантаження зменшилося на 2,18 %, і це істотно послабило податковий тягар на банки. Отже, у банків залишаються стимули до здійснення банківської діяльності, ініціатива і зацікавленість у веденні банківського бізнесу.

На відміну від інших видів економічної діяльності, ПДВ не має значної ваги у структурі податкових платежів банків, які належать до фінансових посередників. У системі виробництва та розподілу валового внутрішнього продукту фінансові посередники характеризуються проміжним споживанням, обсяги яких протягом 2002–2010 рр. збільшилися з 3148 млн до 45 814 млн грн. У 2006–2011 рр. річна сума ПДВ, нарахованого банками, збільшилася з 107,5 млн до 316,56 млн грн, а її питома вага в загальних надходженнях цього податку скоротилася з 0,82 до 0,68 %. Це пояснюється тим, що надання більшості банківських послуг не обкладається ПДВ, а податкові зобов'язання із цього податку є результатом проведення операцій, пов'язаних із господарською діяльністю: купівля-продаж матеріальних цінностей (основних засобів, запасів тощо)¹.

Згідно з п. 196.1 ст. 196 Податкового кодексу України об'єктом оподаткування ПДВ є операції з продажу бланків дорожніх, банківських та іменних чеків, цінних паперів, розрахункових і платіжних документів, пластикових (розрахункових) карток, а також ювілейних і пам'ятних монет, які реалізуються для нумізматичних цілей та інших товарів/послуг, за які стягується окрема плата у вигляді фіксованої суми або відсотка.

Сума податку на землю, величина якого залежить від площі банківських приміщень, і податку з власників транспортних засобів, величина якого залежить від виду й кількості автотранспорту, здебільшого легкового, мають невеликі значення порівняно з грошовими оборотами банківської діяльності².

Тому податок на прибуток відіграє головну роль у визначенні податкового навантаження, тоді як внески на соціальне страхування цілком залежать від фонду оплати праці та, як наслідок, від внутрішньої політики банку.

¹ Носачова І. В. Особливості податкової віддачі банківських установ / І. В. Носачова // Держава та регіони. Сер. "Економіка та підприємництво". – 2012. – № 5 (68). – С. 215–218.

² Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (у редакції станом на 13.11.2013).

Для розв'язання проблеми підвищення рівня надійності та стійкості установ банківської системи України пропонується такий комплекс заходів для банків¹:

- 1) поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються фінансовими установами;
- 2) стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування його частини, яка спрямовується на підвищення рівня капіталізації кредитних установ, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на збільшення обсягу власного капіталу банків;
- 3) стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів;
- 4) створити заходи щодо вдосконалення нормативно-правового поля діяльності банківських установ через внесення змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність банківського регулювання та нагляду;
- 5) активізувати процеси реорганізації і реструктуризації банків як засобу зміцнення їхньої фінансової стійкості, а також, виходячи з критеріїв економічної ефективності банків- правонаступників, законодавчо врегулювати стимулюючі заходи, зокрема зменшити капітал проблемного банку, що приєднується до фінансово стійкого, на суму безнадійних та сумнівних до повернення боргів.

Податкове законодавство України є складним і динамічним, у зв'язку з чим виникають проблеми неоднозначності трактування його норм, зокрема при їх реалізації на практиці. Відсутність визначеності в застосуванні загального порядку оподаткування в умовах глибокої специфіки банківського продукту, діяльності банків і ведення бухгалтерського обліку є причиною судових суперечок між податковими органами й банками – платниками податків.

Більшість вітчизняних банків використовує прогалини в законодавстві для ухилення від оподаткування шляхом максимальної мінімізації сплачуваних податків. Перелік найвідоміших прогалин можна знайти в інтернет-архівах української преси. Серед них: виплати страхових премій на адресу пов'язаних з банками страхових компаній (дочірніх структур або акціонерів); відрахування на резерви по кредитних операціях; купівля цінних паперів у "інвестиційних" цілях, як і деякі валютно-обмінні операції, які теж можуть виводитися з-під оподаткування; штучне завищення витрат і приховування дохідних статей балансу; низька якість фінансової звітності банків,

¹ Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / О. В. Дзюблюк, Б. П. Адамик, Г. Р. Баянт та ін. ; за ред. О. В. Дзюблюка. – Т. : Астон, 2012. – 358 с.

показники доходів у якій можуть відрізнятись від доходів, що декларуються для податкових органів¹.

Прийняття Податкового кодексу України в цілому позитивно вплинуло на умови ведення бізнесу в Україні. У рейтингу “Doing Business 2013” за субіндексом “Сплата податків” Україна не лише покращила свої позиції на 18 місць, а й потрапила до десятки країн – найбільших реформаторів цієї сфери діяльності за останні сім років, посівши шосте місце. Так, за вказаний період Україна наблизилася до оптимального значення на 31 в. п. (з 16 до 47 % оптимального значення).

Завдяки проведенню податкової реформи в Україні поступово знижуються як рівень податкового навантаження, так і кількість та тривалість платежів зі сплати податків.

Зокрема, завдяки ухваленню та набуттю чинності положеннями Податкового кодексу від 02.12.2010 № 2755-VI, Законом України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 № 2464-VI та іншими нормативно-правовими актами кількість податкових платежів на рік було скорочено до 28 порівняно з 135 платежами у попередньому рейтингу.

Крім того, в зв’язку із впровадженням п. 49.4 ст. 49 Податкового кодексу України, відповідно до якого платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до органу державної податкової служби лише в електронній формі, тривалість процесу сплати податків в Україні була скорочена на 166 годин – до 491 год./рік, що відображено на рис. 6.1.

Також завдяки зниженню ставки податку на прибуток середньозважена ставка оподаткування доходів підприємств була зменшена до 55,4 % порівняно з 57,1 % у попередньому рейтингу, але залишається значно вищою, ніж середній показник у країнах Східної Європи та Центральної Азії (40,5 %) чи країнах ОЕСР².

Проте, на жаль, незважаючи на зазначене, Податковий кодекс України не розв’язує багатьох проблем оподаткування банківських установ в Україні, адже його норми ґрунтуються здебільшого на нормах чинного податкового законодавства, а деякі – навіть ускладнюють його практичне застосування.

¹ Унінець-Ходаківська В. П. Оподаткування банківських установ в контексті новачій податкового законодавства України / В. П. Унінець-Ходаківська // Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України. – 2011. – № 1 (52). – С. 171–178.

² За даними публікації Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації “Doing Business 2013”.

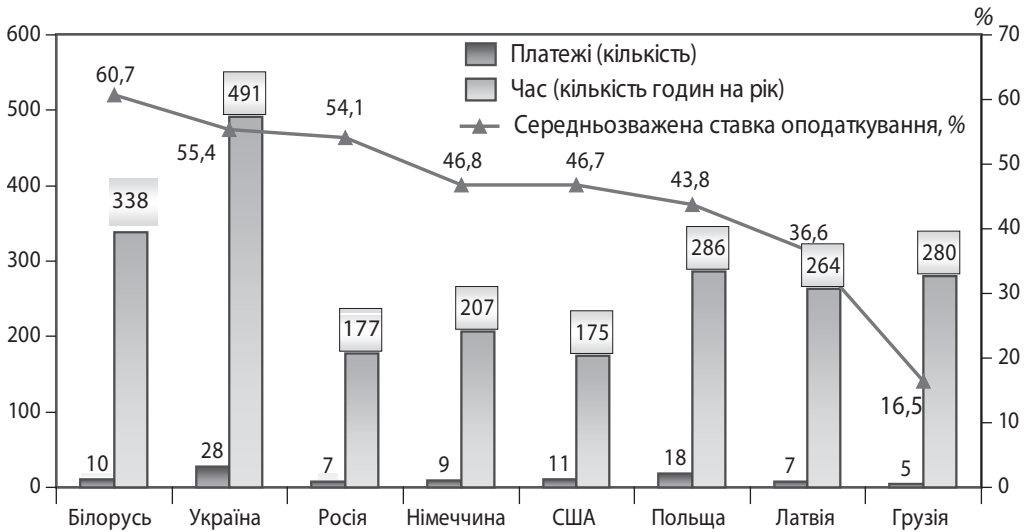


Рис. 6.1. Місце України у рейтингу “Doing Business 2013” за субіндексом “Сплата податків”

Джерело: Дані публікації Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації “Doing Business 2013”.

Головну ідею модернізації системи оподаткування з упровадженням Податкового кодексу України можна визначити як зменшення ставок основних податків з одночасним розширенням бази оподаткування. У частині оподаткування банківської діяльності введено визначення звичайної ставки процента за кредит (позику) та деталізований перелік банківських доходів та витрат, які враховуються при встановленні об’єкта оподаткування (п. 135.4.2 та п. 138.1.1).

Аналіз податкових новацій дає змогу дійти висновку, що Податковим кодексом України передбачена докорінна зміна принципів визначення податкового зобов’язання банку шляхом переходу на систему визнання доходів і витрат для цілей оподаткування, виходячи з принципів фінансового (бухгалтерського) обліку. Норму про порядок оподаткування операцій банків з відступлення права вимоги із Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” адаптовано до методу нарахування. Як один з основних елементів такого переходу скасовано так зване “правило першої події” і впроваджено принцип визнання доходів та витрат у момент їх нарахування (принцип нарахувань).

Зміни зумовлені необхідністю усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між нормами ПКУ в частині оподаткування прибутку під-

приємств і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання й оцінки доходів та витрат¹.

Перехід на метод “нарахувань” та зіставлень при визнанні доходів і витрат у податковому обліку дасть можливість істотно скоротити тимчасові різниці між податковим та бухгалтерським обліком. Унаслідок гармонізації податкового обліку з бухгалтерським платники податку, починаючи з 1 січня 2012 р., зобов’язані подавати фінансову звітність разом із податковою².

Крім того, введено визначення субординованого боргу; правила обліку й сплати податку на прибуток змінено в частині запровадження бухгалтерського обліку курсових різниць; скасовано оподаткування доходів у вигляді дивідендів, крім випадків, коли дивіденди сплачує нерезидент; суттєво обмежено віднесення роялті до складу витрат.

У режимі оподаткування операцій банківських установ зі списання (продажу) банками проблемної заборгованості Податковий кодекс зберіг статус-кво. Одним із найпривабливіших способів вирішення питання з проблемною заборгованістю залишатиметься продаж заборгованості банками колекторським агентствам і факторинговим компаніям. Тобто колишній несприятливий режим зберігається (сплата банком як податковим агентом податку на доходи фізичних осіб при прощенні боргу або його частини за кредитами, виданими фізичним особам)³.

Податковий кодекс не зробив зрозумілішим і чіткішим режим реалізації заставного майна. Зокрема, в ПКУ не визначено, які саме операції можуть кваліфікуватися як “звернення стягнення кредитором на заставне майно”. Тому незрозуміло, яким чином будуть оподатковуватися (або не оподатковуватися) ПДВ операції з продажу заставного майна в певних ситуаціях не безпосередньо банком, а його агентом або третіми особами (наприклад, колекторами).

Серйозною загрозою для банків є норми про обмеження перенесення збитків на майбутні періоди, а також про обмеження резервування (30 % – 2011 р., 20 % – 2012 р. і далі). З погляду формування резервів у податковому обліку, що також є важливим аспектом податкової оптимізації банків, на нашу думку, рівень резервування 30 %, передбачений Податковим кодексом на 2011 р., є прийнятнішим для банківських установ. Норма щодо знижен-

¹ Кузнецова Л. В. Вплив податкового регулювання на фінансову діяльність банку / Л. В. Кузнецова // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 86–94.

² Павловський Г. Податковий кодекс. Стислий огляд змін, що матимуть суттєвий вплив на діяльність фінансового сектору / Г. Павловський, В. Чорновол, Т. Кожушко // Фінансові послуги. ПК України. – 2010. – 22 груд. – С. 2–8.

³ Заморська Т. Податковий кодекс позначиться на проблемній заборгованості банків / Т. Заморська // Корреспондент.biz [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novynar.com.ua/business/157133>.

ня нормативу створення банками страхових резервів за рахунок витрат може призвести до зменшення, по-перше, гарантованої суми повернення грошей вкладникам банків, по-друге, суми вже створених ними страхових резервів¹.

У чинному податковому законодавстві залишаються численні методологічні й організаційно-процедурні питання оподаткування банківської діяльності, що не отримали належного вирішення в Податковому кодексі України. Зокрема, практичний досвід застосування методу “нарахувань” передбачає визнання процентних доходів за кредитно-депозитними операціями за правилами бухгалтерського обліку. Якщо позичальник затримує сплату процентів, сума нарахованих процентів відноситься на витрати кредитора в порядку врегулювання безнадійної та сумнівної заборгованості (крім випадків, коли кредитор сформував страховий резерв за рахунок витрат). При цьому метод нарахувань процентів (комісійних) за таким кредитом (депозитом) не застосовується до повного погашення дебітором заборгованості або списання заборгованості, яка визнана безнадійною згідно зі ст. 159 Кодексу. Дохід за операціями з цінними паперами включається у доходи періоду, протягом якого була здійснена або мала бути здійснена виплата процентів згідно з умовами випуску цінних паперів. Тут методологічно незрозуміло, як враховуються в податковому обліку суми незамортизованого дисконту / премії щодо придбаних цінних паперів.

Ще однією проблемою є те, що регулювання банківської діяльності шляхом податкового механізму повинно здійснюватися в рамках самої банківської системи за активною участю НБУ, який не має традиційних податкових методів впливу.

Серед методів державного регулювання пріоритетним залишається грошово-кредитне регулювання, а не податкове, оскільки банки вважаються “фабриками” з виробництва кредитів².

Суттєва проблема полягає в тому, що рівень оподаткування банків є недостатнім. При цьому виокремлюють такі основні аргументи:

- банківська діяльність є посередницькою і тому належить до невиробничої. Вона пов’язана не з виробництвом і первинним розподілом, а тільки з перерозподілом національного доходу;

¹ Порядок відшкодування безнадійної заборгованості за рахунок страхових резервів для банків встановлюється Національним банком України за погодженням із Міністерством фінансів України. Жодна з чинних постанов НБУ (№ 279, № 481 та № 424) офіційно не погоджена з Міністерством фінансів України.

² *Сербина О. Г.* Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності / *О. Г. Сербина* // *Наук. вісн. НАГУ України.* – 2010. – Вип. 20.4. – С. 262–268.

- висока швидкість обігу капіталу (до якої належать банківські установи), що дає змогу за класичною політекономічною теорією за однакової у сфері виробництва величини капіталу отримувати вищий прибуток. У свою чергу, вищий прибуток у сфері обігу визначає і вищу норму прибутку, ніж у сфері матеріального виробництва. Вищий рівень норми прибутку у сфері обігу і банківській сфері, зокрема, зумовлюється низькими показниками вартості основного капіталу порівняно з промислово-виробничою сферою. Крім того, ринок посередницьких, зокрема банківських, послуг у перехідних до ринку економіках є ненасиченим, що природно підвищує попит і ціну на них¹.

У цілому, враховуючи особливості діяльності вітчизняних банків і правового поля, в рамках якого вони діють, та зважаючи на світовий досвід, можна сформулювати такі пропозиції щодо удосконалення системи оподаткування банків:

- по-перше, покращити податковий механізм. Його вдосконалення має полягати не тільки в урегулюванні податкових ставок, а й у поліпшенні власне механізму справляння податків, якості аудиторських перевірок та підготовки банківської звітності;
- по-друге, диференціювати ставки податку на прибуток, зокрема:
 - підвищити ставку податку на прибуток, одержаний від торгово-посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках, оскільки надлишок ресурсів, який утворився у результаті недостатнього інвестування банками матеріальної сфери виробництва, вони використовують у спекулятивних цілях. Відплив грошових коштів до сфери обігу зумовив неплатежі, недостатні податкові надходження до бюджету та його дефіцит, спад виробництва і зростання темпів інфляції;
 - одночасно знизити ставку податку на прибуток, одержаний банками за довгостроковими кредитами, наданими в реальний сектор економіки з метою розширеного відтворення, що сприятиме активізації інвестиційного процесу.
- по-третє, банки доцільно звільняти від оподаткування їхніх прибутків у тому разі, якщо ці прибутки спрямовуються у вигляді прямих інвестицій у підприємства пріоритетних галузей;
- по-четверте, виявити особливості оподаткування банків порівняно з іншими секторами і галузями економіки;

¹ Євченко Н. Г. Методичні підходи до формування моделі податкового менеджменту в банку / Н. Г. Євченко // Економічний простір : зб. наук. пр. – Д. : ПДАБА, 2008. – № 19. – С. 132–140.

- по-п'яте, встановити механізми та методи мотиваційних впливів чинної системи оподаткування банків. Йдеться про вплив податків на банківську інвестиційну та кредитну діяльність. Банкам доцільно надавати пільги з оподаткування їхніх прибутків, якщо вони інвестуються в інноваційні підприємства або спрямовуються у довгострокове інвестиційне кредитування;
- по-шосте, у зв'язку з ухваленням Податкового кодексу важливо дослідити обсяг і структуру податкових платежів банків до бюджету і оцінити виконання банками своїх податкових зобов'язань перед державою і суспільством;
- по-сьоме, визначити оптимальний рівень їх податкового навантаження. Це дасть можливість банку оцінити ефективність заходів податкового менеджменту, а державі – виявити банки, які потребують ретельнішого податкового контролю та регулювання, а також зберегти оптимальний баланс між банками – платниками податків та потребами країни;
- по-восьме, активізувати стимулюючу функцію державного податкового регулювання банківських установ, що сприятиме, з одного боку, забезпеченню відповідних макроекономічних умов для формування стабільної банківської системи, а з другого – перетворенню її на дієвий інструмент інвестиційного процесу і, як наслідок, економічному зростанню держави;
- по-дев'яте, можливим є оподаткування за підвищеною ставкою доходів від кредитних операцій при перевищенні реальної ставки за кредитом певної межі. Це забезпечить корисний для держави перерозподіл кредитних потоків із кредитування торгово-посередницьких операцій, у тому числі придбання населенням імпортних споживчих товарів, на кредитування реального сектору¹.

Водночас податкове втручання у банківську діяльність не повинно послаблювати фінансову стійкість банків, особливо малих, і має протидіяти наростанню монополізації у банківській сфері, оскільки монополізація ринку банківських продуктів створює умови та можливості для перекидання податкового навантаження на клієнтів через зростання відсоткових ставок за користування кредитами, зниження ставок на депозити, збільшення комісійних тарифів тощо.

¹ Пашкурова Н. П. Оподаткування прибутку комерційних банків: тенденції та проблемні аспекти / Н. П. Пашкурова // Соціум. Наука. Культура : міжнарод. наук.-практ. інтернет-конференція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pashkurova-np-opodatkovannya-pributku-komertsyynih-bankiv-tendentsiy-ta-problmni-aspekti>.

ОПОДАТКУВАННЯ НЕБАНКІВСЬКОГО СЕГМЕНТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Механізм оподаткування операцій небанківських фінансових установ має свої особливості та безпосередньо впливає на їх розвиток. Оптимальна система такого механізму дає змогу стимулювати подальший розвиток цього сегмента фінансового ринку і перетворити його на гідного конкурента банківських структур у вітчизняному просторі фінансових послуг.

В Україні небанківський фінансовий сектор представлений такими установами, як страхові компанії, кредитні спілки, інститути спільного інвестування, державні і недержавні пенсійні фонди, ломбарди, благодійні фонди, довірчі товариства, лізингові та факторингові компанії, інші кредитні й гарантійні установи. Основними напрямками їхньої діяльності є залучення коштів населення та підприємств, випуск власних цінних паперів, продаж страхових полісів, кредитування, надання факторингових і лізингових послуг. Сьогодні активи фінансових установ характеризуються динамікою, відображеною в табл. 7.1.

Як свідчать дані, розмір активів фінансових установ на кінець 2011 р., порівняно з 2010 р., збільшився і становив 79,9 млрд грн. Станом на 31.12.2011 найбільша частка припадала на активи страховиків (60,2 %), хоча у 2011 р. структура активів інших небанківських фінансових установ якісно змінилася.

Річні обсяги наданих послуг за видами фінансових установ наведені у табл. 7.2.

Найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків залишається ринок страхових послуг, який охоплює 7 % усього ринку фінансових послуг та 89 % небанківського ринку фінансових посередників.

Таблиця 7.1

Зміни активів фінансових установ

Активи	2008		2009		2010		2011	
	Сума, млн грн	Питома вага, %	Сума, млн грн	Питома вага, %	Сума, млн грн	Питома вага, %	Сума, млн грн	Питома вага, %
Загальні активи	61 668,1	100,0	62 848,7	100,0	69 855,5	100,0	79 898,3	100,0
Страхові компанії	41 930,5	68,0	41 970,1	66,8	45 234,6	64,8	48 122,7	60,2
Кредитні спілки	6 064,9	9,8	4 218,0	6,7	3 432,2	4,9	2 386,5	2,9
Фінансові компанії	6 011,8	9,7	7 578,5	12,1	10 226,9	14,6	17 385,7	22,0
Юридичні особи публічного права	3 269,9	5,3	4 513,2	7,2	6 430,4	9,2	5 509,1	6,8
Інші кредитні установи	3 253,5	5,3	3 092,1	4,9	2 498,9	3,6	3 903,6	4,9
Недержавні пенсійні фонди	612,2	1,0	857,9	1,4	1 144,3	1,6	1 386,9	1,7
Ломбарди	525,3	0,9	618,9	1,0	888,2	1,3	1 203,8	1,5

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua/fileadmin/downloads/uaozk/RK2462012.pdf>.

Зміни обсягів фінансових послуг

Показники на кінець року за видами установ	Сума, млн грн				Темпи приросту 2011/2010	
	2008	2009	2010	2011	відносні, %	абсолютні, млн грн
<i>Страхові компанії</i>	24 008,6	20 442,1	23 081,7	22 693,5	-1,7	-388,2
- надходження страхових премій						
<i>Кредитні спілки</i>	5 572,8	3 909,1	3 349,5	2 237,4	-33,2	-1 112,1
- видані кредити						
- внески на депозитні рахунки	3 951,1	2 959,3	1 945,0	1 185,5	-39,0	-759,5
<i>Фінансові компанії</i>	19 610,1	24 236,6	29 303,8	8 097,3	+11,7	+848,9
- обсяг послуг						
<i>Юридичні особи публічного права</i>	2 898,2	2 561,7	2 421,4	3 116,3	+28,7	+694,9
- видані кредити						
<i>Інші кредитні установи</i>	2 901,0	1 805,4	1 408,4	2 064,9	+46,6	+656,5
- видані кредити						
<i>Недержавні пенсійні фонди</i>	582,9	754,6	925,4	1 102,0	+19,1	+176,6
- пенсійні внески						
<i>Ломбарди</i>	2 126,8	3 505,0	5 503,1	7 325,1	+33,1	+1 822,0
- видані кредити під заставу						

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua/fileadmin/downloads/downloads/2012.pdf>.

У 2011 р. на ринку страхування не відбувалося істотних змін основних показників діяльності: активи страховиків та обсяги наданих ними страхових послуг залишилися приблизно на рівні кінця 2010 р.

Спостерігалось макроекономічне відновлення ринку страхування. Так, за 2011 р. частка валових страхових премій відносно ВВП становила 1,7 %, що на 0,4 в. п. менше порівняно з 2010 р. та на 0,5 в. п. менше порівняно з 2009 р. Водночас частка чистих страхових премій відносно ВВП за 2011 р. становила 1,36 %, що на 0,13 в. п. більше порівняно з відповідним показником 2010 р. та на 0,02 в. п. менше порівняно з відповідним показником 2009 р.

Порівняно з 2010 р. на 388,2 млн грн (–1,7 %) зменшились обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій суттєво збільшився – на 4642,3 млн грн (+34,8 %) (рис. 7.1). Головним фактором зростання обсягу чистих страхових премій, порівняно з 2009 р., стало скорочення обсягу внутрішнього перестраховування на 5030,4 млн грн (–51,6 %). При цьому обсяг операцій з вихідного перестраховування з перестраховиками-нерезидентами у 2011 р., порівняно з 2012 р., зріс на 191,4 млн грн (+19,3 %).

У структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2011 найбільша питома вага належала таким видам страхування, як: автостраховування (КАСКО, ОСЦПВ, “Зелена картка”) – 5658,1 млн грн, або 32 % (станом на

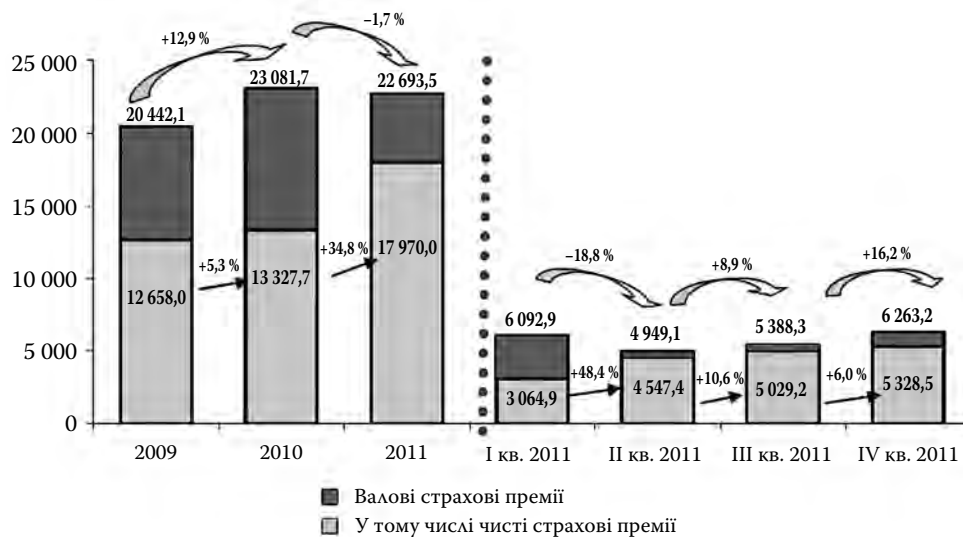


Рис. 7.1. Динаміка страхових премій, млн грн

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uozak/RK2462012.pdf>.

31.12.2010 – 5059 млн грн, або 38 %); страхування майна – 2229,9 млн грн, або 12 % (станом на 31.12.2010 – 1680,8 млн грн, або 13 %); страхування фінансових ризиків – 2008,3 млн грн, або 11 % (станом на 31.12.2010 – 755,7 млн грн, або 6 %); страхування від вогневих ризиків – 1827,6 млн грн, або 10 % (станом на 31.12.2010 – 1156,3 млн грн, або 9 %); страхування життя – 1346,3 млн грн, або 7 % (станом на 31.12.2010 – 906 млн грн, або 7 %); медичне страхування – 1087,7 млн грн, або 6 % (станом на 31.12.2010 – 809,4 млн грн, або 6 %) (рис. 7.2).

Порівняно з 2010 р. на 20,3 % зменшилися валові страхові виплати / відшкодування, на 20,2 % – обсяг чистих страхових виплат. На зменшення чистих страхових виплат насамперед вплинули такі зміни: на 1215 млн грн (–59,5 %) скоротилися виплати зі страхування фінансових ризиків, на 393,8 млн грн (–22,2 %) – зі страхування наземного транспорту, на 103,5 млн грн (–67,6 %) – зі страхування кредитів. При цьому на 157,8 млн грн (+20,8 %) зросли виплати зі страхування ОСЦПВ, що пояснюється змінами умов надання страхових послуг з цього виду страхування – збільшенням лімітів від-

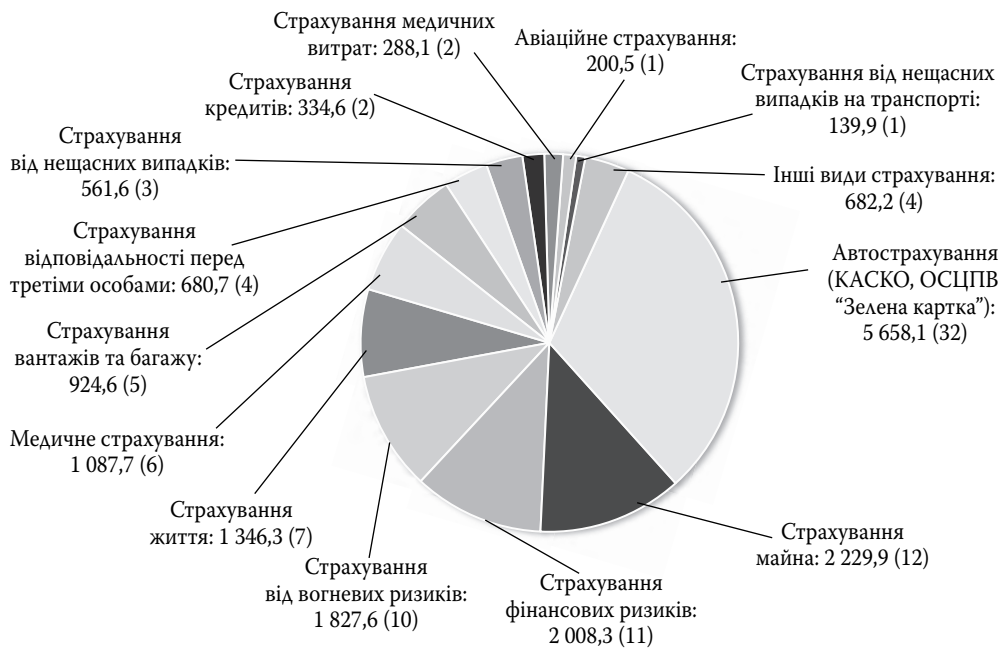


Рис. 7.2. Структура валових страхових премій за видами страхування у 2011 р., млн грн (%)

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

повідальності страховика, на 64,3 млн грн (+57,6 %) – зі страхування майна, на 48,1 млн грн (більше ніж у 9 разів) – зі страхування цивільної авіації.

У 2011 р. спостерігалася тенденція до подальшого зниження рівня як валових, так і чистих страхових виплат: їх рівень порівняно з 2010 р. продовжував знижуватися з 26,4 до 21,4 % та з 44,2 до 26,2 % відповідно. Ця тенденція збереглася за рахунок значного зменшення страхових виплат при майже незмінному обсязі надходжень страхових платежів.

Питання оподаткування страхової діяльності наразі є надзвичайно актуальним. Обсяг надходжень податку на прибуток у розрізі фінансових установ наведено в табл. 7.3. Як бачимо, серед усіх фінансових установ основними платниками податку на прибуток є банки та страхові компанії. Проте у зв'язку з впливом світової фінансової кризи відбувся суттєвий спад надходжень податку на прибуток з банківських установ та страхових компаній. Дані табл. 7.3 також засвідчують нерівномірність розподілу податкового навантаження серед різних фінансових установ.

Таблиця 7.3

Динаміка надходження податку на прибуток у розрізі фінансових установ

Показник	2008	2009	2010	2011
Податок на прибуток підприємств, млн грн	47 856,8	33 048,0	40 359,1	55 096,9
Питома вага, %	100,00	100,00	100,00	100,00
Податок на прибуток банківських організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України, млн грн	3 682,5	2488,2	591,9	843,2
Питома вага, %	7,69	7,53	1,47	1,53
Податок на прибуток страхових організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України, млн грн	613,2	515,1	488,7	591,6
Питома вага, %	1,30	1,56	1,21	1,07
Податок на прибуток фінансових установ, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України, за винятком страхових організацій, млн грн	40,8	36,5	42,0	38,5
Питома вага, %	0,08	0,11	0,10	0,07

Складено за розрахунками автора на підставі звіту про виконання бюджету за відповідні роки // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

Найбільший фіскальний потенціал при оподаткуванні діяльності страхових організацій має податок на прибуток. Нормативно регулюється як порядок формування доходів страхових організацій (страховиків) та їхніх витрат для цілей оподаткування, так і порядок оподаткування виплат страхувальникам за договорами страхування, а також порядок формування видатків страхувальників у зв'язку зі страхуванням.

До прийняття Податкового кодексу України головним законодавчим актом, відповідно до якого оподатковувалися доходи від страхової діяльності, був Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств". У ньому зазначалося, що страхова діяльність оподатковується особливим, відмінним від звичайного, чином.

Відповідно до ст. 156 Податкового кодексу України¹ об'єктом оподаткування від діяльності страховика є його дохід.

Для цілей оподаткування під доходом від страхової діяльності розуміється сума доходів страховика, нарахована протягом звітного періоду, у тому числі (але не виключно) у вигляді:

- 1) страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих страховиком за договорами страхування, співстрахування і перестрахування ризиків на території України або за її межами протягом звітного періоду, зменшених з урахуванням вимог пп. 156.1.1 ПКУ на суму страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих страховиком за договорами перестрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу доходів страховика (співстраховика) тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування;
- 2) інвестиційного доходу, нарахованого страховиком від розміщення коштів резервів страхування життя;
- 3) суми винагород, належних страховику за укладеними договорами страхування, співстрахування, перестрахування;
- 4) доходів від реалізації права регресної вимоги страховика до страхувальника або іншої особи, відповідальної за заподіяні збитки в частині перевищення над виплаченими страховими відшкодуваннями;
- 5) нарахованих відсотків на депоновані премії за ризиками, прийнятими у перестрахуванні;
- 6) суми санкцій за невиконання умов договору страхування, визначеної боржником добровільно або за рішенням суду;

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

- 7) суми винагород, нарахованих страховиком за надання ним послуг сюрвеєра, аварійного комісара та аджастера, страхового брокера та агента;
- 8) суми повернення частки страхових платежів (внесків, премій) за договорами перестраховування у разі їх дострокового припинення;
- 9) винагород і тантьєм (форм винагороди страховика з боку перестраховика) за договорами перестраховування;
- 10) інших доходів, нарахованих страховиком у межах страхової діяльності.

При здійсненні страхової діяльності юридичних осіб – резидентів ставки податку встановлюються у таких розмірах¹:

- 3 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з інших видів страхової діяльності, визначеного п. 156.1 ст. 156 Податкового кодексу;
- 0 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення у разі виконання вимог до таких договорів.

Об'єктом оподаткування від провадження страхової діяльності зі страхування життя є дохід від страхової діяльності зі страхування життя за умови виконання вимог до укладення договорів довгострокового страхування життя.

Відповідно до ст. 14.1.52 ПКУ² договір довгострокового страхування життя – це договір страхування життя строком на п'ять і більше років, який передбачає страхову виплату одноразово або у вигляді анuitету, якщо застрахована особа дожила до закінчення терміну дії договору страхування чи події, передбаченої у договорі страхування, або досягла віку, визначеного договором.

Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших п'яти років його дії, крім тих, що здійснюються у разі настання страхових випадків, пов'язаних із смертю чи хворобою застрахованої особи або нещасним випадком, що призвело до встановлення застрахованій особі інвалідності I або II групи чи встановлення інвалідності особі, яка не досягла вісімнадцятирічного віку. При цьому платник податку – роботодавець не може бути вигодонабувачем за такими договорами страхування життя.

Якщо договір довгострокового страхування життя чи з недержавного пенсійного забезпечення протягом перших п'яти років його дії розривається

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін. та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

² Там само.

з будь-яких причин (крім випадків, передбачених підпунктом 156.4.4 ПКУ¹) до закінчення мінімального строку його дії або до настання страхового випадку, в результаті чого відбувається повна або часткова страхова виплата чи повне припинення зобов'язань страховика, то платник податку, який збільшив витрати, згідно з нормами п. 142.2 ст. 142 Податкового кодексу, зобов'язаний включити до складу своїх доходів за відповідний звітний період суму таких попередньо сплачених платежів, внесків, премій з нарахуванням пені в розмірі 120 % облікової ставки Національного банку України, що діяла на день виникнення у страхувальника податкового зобов'язання з податку. Це зобов'язання розраховується з початку податкового періоду, що настає за періодом, у якому платник податку вперше збільшив витрати на суму таких страхових платежів у межах такого договору, до дня подання податкової декларації за наслідками податкового періоду, на який припадає факт такого дострокового розірвання або порушення зазначених вимог. При цьому викупна сума або її частина, яка повертається платникові податку страховиком, не включається до складу доходів такого платника податку.

Прибуток страховика від іншої діяльності, не пов'язаної зі страховою діяльністю, а також доходи, одержані страховиком-цедентом у звітному періоді від перестраховиків за договорами перестраховування, зменшені на суму здійснених страховиком-цедентом страхових виплат (страхового відшкодування) у частині (у межах часток), у якій перестраховик несе відповідальність згідно з укладеними із страховиком-цедентом договорами перестраховування, оподатковуються в порядку, строки і за правилами, встановленими Податковим кодексом, за ставкою 16 % з урахуванням перехідних положень.

Основна ставка податку на прибуток підприємств становить 16 %, але враховуючи Перехідні положення, ставки податку є такими²:

- з 1 квітня 2011 р. по 31 грудня 2011 р. включно – 23 %;
- з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. включно – 21 %;
- з 1 січня 2013 р. по 31 грудня 2013 р. включно – 19 %;
- з 1 січня 2014 р. – 16 %.

Дата збільшення доходів страховиків з 2013 р. визначається як дата виникнення відповідальності платника податку – страховика перед страхувальником за укладеним договором, що впливає з умов договорів страхування/перестраховування незалежно від порядку сплати страхового внеску, визначеного у договорі³.

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

² Там само.

³ Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо врегулювання окремих питань оподаткування : закон України від 02.10.2012 № 5412-VI // Верховна Рада

Платники податку ведуть окремий облік доходів та витрат, пов'язаних із провадженням страхової діяльності, що оподатковується за ставками: 3 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з інших видів страхової діяльності; 0 % – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення та іншої діяльності, не пов'язаної зі страховою, що оподатковується за ставкою 16 %, передбаченою п. 151.1 ст. 151 Кодексу¹.

Нараховані за звітний період витрати страховика, пов'язані одночасно з отриманням доходів від страхової діяльності та іншої діяльності, не пов'язаної зі страховою, розподіляються пропорційно питомій вазі доходу, нарахованого від страхової діяльності, та доходу від іншої діяльності, не пов'язаної зі страховою. В умовах чинної системи оподаткування страхових компаній (3 % суми валових внесків, зменшених на суми, сплачені в перестраховання страховикам-резидентам) на зменшення оподаткованого доходу впливають лише страхові платежі, сплачені за договорами перестраховання зі страховиками-резидентами, і страхові компанії активно використовують цей механізм для мінімізації власних податкових зобов'язань.

Учені-економісти зазначають, що звільнення від оподаткування премій, переданих у перестраховання резидентам, є дискримінаційним заходом. Адже практика засвідчила, що значна кількість схем пов'язана саме з перестрахованням у резидентів. Страховики-“одноденки” беруть на себе великий обсяг перестраховання, після чого кошти переводяться в готівку, а компанія ліквідується.

За підсумками 9 місяців 2011 р. у межах України було перестраховано 3,8 млрд грн, за січень – червень 2012 р. регулятор зафіксував спад перестраховання в 3 рази (до 1,34 млрд грн), а вже за підсумками 9 місяців 2012 р. – у 4 рази (900 млн грн) саме у зв'язку з подвійним оподаткуванням перестраховання.

У 2012 р. обсяг ризиків, переданих перестраховикам-резидентам, зменшився в 5,68 рази – до 604 млн грн. Слід зазначити, що загальні податкові надходження від страхових компаній у 2012 р. становили 771 млн грн, що на 21 % більше, ніж у 2011 р.

Понад 20 % сплачених податків припадає на шість страхових компаній – це тільки 0,5 % загальної кількості учасників цього ринку. 99 % задекларо-

України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5412-17>. – Назва з екрана

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін. та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

ваних надходжень до бюджету формує менше половини з працюючих на ринку страхових компаній – 220 з 448.

Страхові компанії сплатили за I півріччя 2013 р. незначну суму, податок на прибуток надійшов у розмірі лише 302,4 млн грн. Привертає увагу факт зменшення надходжень податку на прибуток від страхових компаній майже на 57 млн грн, при тому, що валовий збір страхових премій у цілому по страховому ринку збільшується, якщо порівнювати дані за I півріччя 2012–2013 рр., майже в півтора рази.

Рівень податкової віддачі у страховій галузі становить 1,7 %, при цьому 78 страхових компаній, або 159 % їхньої загальної кількості, працювали з віддачею менше 1 %.

Слід зауважити, що в результаті перевірки діяльності страхових компаній лише в 2009 р. виявлено 73 схеми ухилення від оподаткування. Із реального сектору економіки за такими схемами було виведено понад 3 млрд грн. На сьогодні спостерігається застосування майже 100 % таких схем. Можливість тінізації коштів криється в окремому порядку оподаткування страхових компаній, де об'єктом оподаткування є дохід.

Також масштабного характеру набула схема псевдоперестраховування, сконцентрована в межах України. За цією схемою не відбувається відпливу валютних цінностей за кордон у зв'язку з тим, що кошти на перестраховування, передані страховикам-нерезидентам, які не відповідають встановленим критеріям, не можна віднести до витрат і вони не зменшують об'єкта оподаткування. Тому ця схема функціонує в межах України.

Як свідчать підсумки перевірок, практично в усіх страхових компаній, навіть у тих, які мають репутацію класичних страховиків, є певна частка “схемного” страхування удаваних ризиків. Такі ризики передаються по ланцюгу шляхом проведення операцій перестраховування, наприкінці такого ланцюга завжди є “схемна” компанія, яка ліквідується за процедурою банкрутства.

На думку експертів СК “Крона”, негативним чинником для страхового ринку в законодавчій сфері у 2012 р. стала відмова від переходу страхового бізнесу на загальну систему оподаткування (такий перехід дав би можливість зменшити тіньову складову системи страхування та реально відобразив би податкове навантаження на ринкові страхові компанії)¹.

Податкове навантаження – це показник, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи окремих суб'єктів господарювання окрема, тобто фактично є показником ефективності податкової політики, який впливає на наповнення державних доходів, рівень по-

¹ 2012 рік у цифрах // СК “Крона” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krona.net.ua/page/text/name=303>.

даткових надходжень у структурі ВВП і, відповідно, частку ВВП на одну особу¹.

Динаміка рівня податкового навантаження на страхові компанії в 2000–2011 рр. відображена на рис. 7.3.

Як бачимо з рис. 7.3, найвищим був показник податкового навантаження в 2011 р. – 2,82 %, проте він не занадто високий і не справляє негативного впливу на діяльність страхових компаній на ринку. Найнижчим він був у 2004 р. – лише 0,96 %. Такий показник свідчить про ефективну фіскальну політику держави. Зниження показника податкового навантаження в 2010 р., порівняно з 2008–2009 рр., є ознакою виходу страховиків з кризи.

Отже, податковий тиск на страхові компанії України є помірним. Відповідно до податкового законодавства оподаткування діяльності страховиків в Україні здійснюється з використанням диференційованих ставок: 0, 4, 12, 16 % і в перехідний період – 19 %.

Таким чином, недосконалість державного нагляду за страховою діяльністю призводить до створення страхових компаній, які, попрацювавши на ринку 2–3 податкові періоди, ліквідуються шляхом банкрутства, забравши

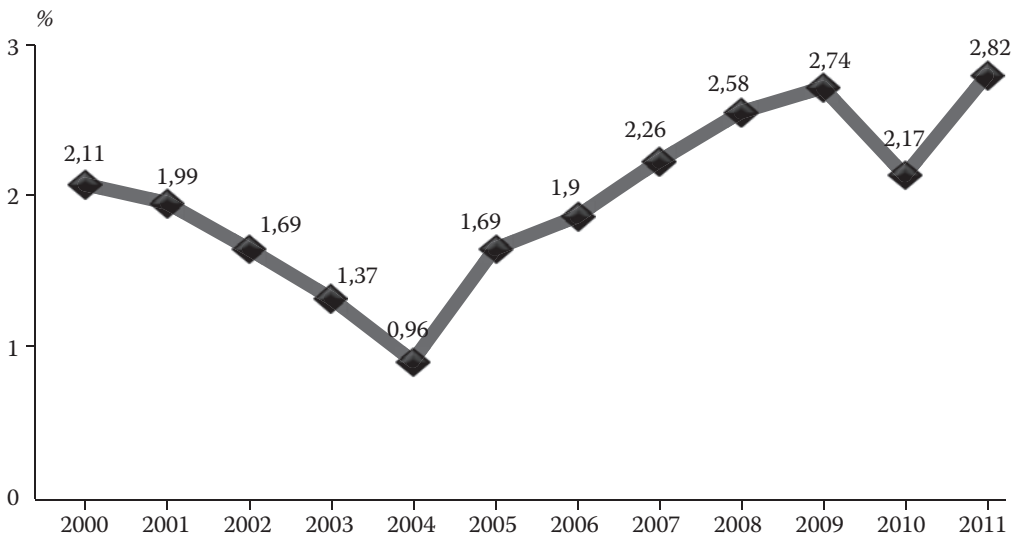


Рис. 7.3. Динаміка податкового навантаження на страховиків

Складено за: Страхування в Україні : аналіт. звіт 2012 // Український НДІ “Права та економічних досліджень”. – 2013. – С. 61.

¹ Левченко Н. М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н. М. Левченко // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 270–275.

при цьому 200–400 млн грн валових внесків від страхування фінансових ризиків.

Незважаючи на те, що вітчизняна економіка лише починає виходити з кризи, на страховому ринку вже спостерігається певне пожвавлення. За 2010–2011 рр. простежувалася тенденція посилення фінансової стійкості страхових компаній. Саме за таких умов невідкладним було прийняття Податкового кодексу.

Особливості оподаткування кредитних спілок і ломбардів

На сьогодні фінансова діяльність кредитних спілок безпосередньо не підлягає оподаткуванню, оскільки вони, відповідно до ст. 1 Закону України “Про кредитні спілки” та ст. 157 Податкового кодексу, вважаються неприбутковими установами.

Проте проблему оподаткування діяльності кредитних спілок не можна вважати розв’язаною, а самі спілки виведеними за межі податкового нагляду. Так, останнім часом загострилося питання позбавлення кредитних спілок статусу неприбуткових, проте в чинному Податковому кодексі жодних кардинальних змін не відбулося – ці спілки залишаються неприбутковими організаціями.

Щоб отримати статус неприбутковості, кредитна спілка повинна подати до органів Міністерства доходів і зборів України такі документи:

- повідомлення державного реєстратора про реєстрацію кредитної спілки;
- копії засновницьких документів;
- заяви про взяття на облік як платника податків;
- заяву за формою 1-РН про внесення до державного реєстру неприбуткових організацій.

На підставі цих документів орган Міністерства доходів і зборів України присвоює кредитній спілці ознаку неприбутковості. Неприбутковий статус означає, що прибуток, отриманий кредитною спілкою від статутної діяльності, не підлягає оподаткуванню податком на прибуток підприємств. Лише після розподілу між членами організації цей прибуток оподатковується як доходи фізичних осіб.

Разом з тим деякі з господарських операцій кредитних спілок щодо підвищення їхніх фінансових показників підлягають оподаткуванню, наприклад, отримання доходів від переведеного кредитного боргу та процентів за нього особі, яка не є її членом. У такій ситуації переведення кредитного боргу може бути вигідним для кредитних спілок з позиції отримання кредитоспроможного платника, який поверне кредит та проценти за його користування, але може не бути членом кредитної спілки. Згідно з абз. 3 п. 157.15 Податкового кодексу до основної діяльності кредитної спілки не

включаються операції з надання послуг не своїм членам. Унаслідок цього така господарська операція кредитної спілки підпадає під режим оподаткування та не стимулює кредитні спілки до вирішення питання проблемних кредитів.

Отримання плати за ведення кредитної справи розглядається податківцями як додаткова послуга, що не входить до понять “проценти”, “пасивні доходи” та підлягає оподаткуванню податком на прибуток.

Щодо оподаткування доходів членів кредитних спілок від розміщених коштів на депозитних рахунках кредитних спілок, то відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу такі доходи оподатковуються за ставкою 5 %. Ця норма набирає чинності з 1 січня 2015 р.

Гострим питанням для кредитних спілок є тимчасове звільнення від оподаткування доходів членів кредитних спілок, нарахованих на пайові членські внески, за аналогією з тимчасовим звільненням від оподаткування депозитних внесків. Кредитні спілки протягом останніх декількох років відстоюють це право в судовому порядку.

Слід зазначити, що звільнення від оподаткування доходів членів кредитних спілок, нарахованих на пайові членські внески, не тільки тимчасово, а й на постійній основі, має ключове значення для кредитних спілок. Так, кредитні спілки, порівняно з банками, є більш залежними від коштів своїх членів: за рахунок залучених вкладів на депозитні рахунки формуються кредитні ресурси кредитних спілок, а за рахунок членських внесків – не тільки кредитні ресурси, а й їхній капітал.

Загалом ідея створення кредитних спілок та надання їм статусу неприбуткової організації з метою звільнення окремих видів доходів від оподаткування податком на прибуток передбачала забезпечення населення дешевими фінансовими ресурсами, тобто пріоритетною була соціальна спрямованість.

На жаль, сьогодні діяльність кредитних спілок нерідко позбавлена соціального мотиву, а з джерела дешевих позик вони перетворилися на осередки дуже рентабельного бізнесу.

Станом на 31 грудня 2011 р. у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 613 кредитних спілок, що на 7 % (46) менше за показник 2010 р. (659). Насамперед це пояснюється істотним погіршенням фінансового становища кредитних спілок, суттєвим зниженням показників їхньої платоспроможності та ліквідності.

На ринку кредитних установ стан сегмента кредитної кооперації продовжує погіршуватися – основні показники діяльності істотно зменшуються. Підсумки діяльності кредитних спілок у 2010 р. засвідчували як скорочення їх кількості, а також чисельності їх членів, так і уповільнення ділової активності та суттєве зниження темпів приросту показників їхньої діяльнос-

ті. Проте, на відміну від банків, кредитні спілки практично не припиняли видачі кредитів, незважаючи на складні умови своєї роботи. Результати діяльності кредитних спілок за 2011 р. та динаміка основних показників їхньої діяльності за 2009–2011 рр. наведені в табл. 7.4.

За результатами звітного періоду, як і раніше, більшість кредитних спілок (324) об'єднувала відносно невелику кількість членів – до 1 тис. осіб. При цьому доволі значна кількість кредитних спілок (187) охоплювала від 1 тис. до 10 тис. членів, що ускладнює проведення загальних зборів, які є вищим органом управління кредитних спілок, та прийняття своєчасних управлінських рішень (рис. 7.4).

Станом на 31 грудня 2011 р. кількість членів кредитних спілок становила 1 062,4 тис. осіб, з яких 249,3 тис. осіб, або 23,5 %, – члени кредитних спілок, які мають чинні кредитні договори, та 48 тис. осіб, або 4,5 % – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках.

Частка членів кредитних спілок, які не є вкладниками, становила більше 70 % як упродовж 2009 р., так і 9 міс. 2010 р. Водночас ці члени мають

Таблиця 7.4

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок

Показник	2009	2010	2011	Темпи приросту, %	
				2010/2009	2011/2010
Кількість зареєстрованих кредитних спілок на кінець періоду	755	659	613	-12,7	-7,0
Кількість членів КС, тис. осіб	2 190,3	1 570,3	1 062,4	-28,3	-32,3
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду, тис. осіб	117,0	78,9	48,0	-32,6	-39,2
Кількість членів КС, які мають чинні кредитні договори, тис. осіб	423,6	343,0	249,3	-19,0	-27,3
Загальні активи, млн грн	4 218,0	3 432,2	2 386,5	-18,6	-30,5
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду), млн грн	3 909,1	3 349,5	2 237,4	-14,3	-33,2
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн грн	2 959,3	1 945,0	1 185,5	-34,3	-39,0
Капітал, млн грн	765,8	1 117,3	942,9	45,9	-15,6

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

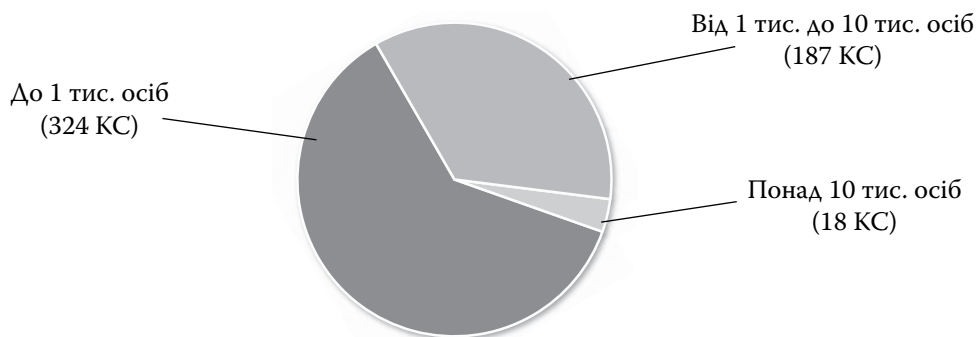


Рис. 7.4. Розподіл кредитних спілок за кількістю членів (за даними, наданими 529 кредитними спілками) станом на 31 грудня 2011 р.

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

вирішальну кількість голосів та справляють безпосередній вплив на прийняття управлінських рішень, зокрема не на користь вкладників.

Станом на 31 грудня 2011 р., порівняно з аналогічним періодом 2010 р., внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки зменшилися на 39 %; кредити, надані членам кредитних спілок, – на 33,2 %. Протягом 2011 р. після спаду зазначених показників у другому кварталі спостерігалися їх незначне підвищення та поступова стабілізація до кінця року.

У цілому загальна сума заборгованості 249,3 тис. членів кредитних спілок, які мали діючі кредитні договори станом на 31 грудня 2011 р., становила 2237,4 млн грн, тобто в середньому кожен член – позичальник кредитної спілки на кінець періоду мав 9 тис. грн боргу за кредитом (станом на 31 грудня 2010 р. – 9,8 тис. грн).

У зв'язку із загальним зменшенням кількості членів кредитних спілок за 2009–2011рр. з 2190,3 тис. до 1062,4 тис. осіб, у тому числі кількості позичальників – з 423,6 тис. до 249,3 тис. осіб, спостерігалось скорочення обсягів наданих кредитів. Разом з тим упродовж 2011 р. членам кредитних спілок було видано на 8,6 % кредитів більше, ніж протягом 2010 р.

Таким чином, кредитні спілки, хоч і є неприбутковими організаціями та не сплачують податку на прибуток від статутної діяльності, охоплюють доволі велику кількість членів, що сплачують податок на доходи фізичних осіб, а з січня 2015 р. оподатковуватимуться ще й проценти за депозитами. Тому ці спілки не лише задовольняють потреби своїх членів у взаємному кредитуванні, а й забезпечують поповнення державного бюджету, хоч і опосередковано.

Ломбард – це фінансова установа, яка приймає від населення на зберігання ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння й надає позики під заставу таких виробів.

Термін “ломбард” походить від назви регіону в Італії. Мінняйли з Ломбардії займалися наданням позик під заставу ще за часів середньовіччя. Однак історія ломбарду в його сучасному розумінні починається у 1462 р. Його засновником був францисканський монах Б. де Терне, який надавав невеликі безвідсоткові позики. Зусиллями монастирів аналогічні банкірські контори відкрились у Савої, Мантуї і Флоренції. Оскільки їх утримання потребувало витрат, надання позик почали здійснювати з відрахуванням річних відсотків.

Відповідно до пп. 14.1.100 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу ломбардна операція – операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою, з отримання коштів від юридичної особи, що є фінансовою установою, згідно із законодавством України, під заставу товарів або валютних цінностей. Ломбардні операції є різновидом кредиту під заставу¹.

Ломбардна операція складається з двох частин, що і визначає специфіку оподаткування ломбарду як фінансової установи:

- 1) кредитна операція (надання кредитором грошової позики позичальнику);
- 2) забезпечення зобов'язань позичальника (засобом забезпечення є тверда застава майна позичальника).

До послуг ломбардів належать:

- позики під заставу предметів домашнього вжитку та ювелірних виробів;
- позики під заставу транспортних засобів;
- позики під заставу майнових прав;
- позики під заставу цінних паперів;
- зберігання цінностей;
- скуповування дорогоцінних металів;
- реалізація заставленого майна з аукціонів;
- іпотечні позики.

Розглянемо порядок оподаткування ломбардів податками на прибуток та на додану вартість.

Одним із видів договорів позики є позика під заставу нерухомого або рухомого майна.

Щодо ломбардів позика під заставу є закладом, який, згідно зі ст. 575 Цивільного кодексу України, передається заставодавцем лише у володіння заставодержателя (ломбарду-позичальника), а за самим заставодавцем зберігається право користування і розпорядження предметами застави, тобто власник закладених речей не втрачає права власності на них.

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Крім того, застагодержатель у разі невиконання зобов'язання, забезпеченого заставою, набуває права звернення стягнення на предмет застави, а саме: ломбард, як протягом дії договору застави (закладу), так і після його закінчення, не є власником закладених речей. Він тільки має право володіти цими речами впродовж дії договору застави, а у разі невикупу таких речей (невиконання договору застагодатцем) лише набуває права їх реалізувати та за рахунок одержаної від продажу суми задовольнити в повному обсязі свою вимогу, визначену на момент фактичного задоволення, у тому числі сплату процентів, неустойки, відшкодування збитків, завданих порушенням зобов'язання, необхідних витрат на утримання заставленого майна, а також витрат, здійснених у зв'язку із висуненням вимоги, якщо інше не встановлено договором, та покрити свої витрати, пов'язані з невиконанням застагодатцем договору. Тобто під час реалізації закладеного майна ломбард на підставі визначених договором позики умов продає майно, яке на праві власності належить застагодатцю¹.

ПКУ передбачає стягнення податку з прибутку ломбардних установ, який отримується як відсотки від користувачів позик (або, у випадку неповернення позики, як компенсовані відсотки, отримані шляхом продажу застави), а також у вигляді плати за зберігання майна та оподатковується на загальних підставах за ставкою 16 % з урахуванням перехідних положень. Згідно з п. 137.8 ст. 137 Кодексу датою отримання доходів кредитора від проведення кредитно-депозитних операцій є дата визнання процентів – комісійних та інших платежів, пов'язаних зі створенням або придбанням кредитів, вкладів (депозитів), визначена за правилами бухгалтерського обліку.

Таким чином, ломбард може не нараховувати відсотків у разі неповернення позики. Проблемний елемент чинного законодавства пов'язаний з існуванням можливості для ломбардних установ, у випадку неповернення позики, поступатися правом вимоги третім особам за ціною, що не перевищує обсягу простроченої позики (без урахування недоотриманих відсотків). За таких умов ломбардна установа не генерує оподаткованого прибутку і уникає необхідності сплачувати відповідний податок.

Варто також зазначити, що ломбарди не підпадають під дію Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", а тому не мають права застосовувати спрощену систему оподаткування².

¹ *Джигир Ю.* Стан та напрями оптимізації оподаткування фінансових установ та послуг в Україні (аналітичний звіт) / Ю. Джигир [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fisco-inform.com.ua/?module=an&action=view&id=25>.

² *Тимофеева Л.* Аналіз розділу 3 Податкового кодексу "Про податок на прибуток підприємств" від 27.02.2011 / Л. Тимофеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nalogovnet.com>.

Підпунктом 196.1.2 п. 196.1 ст. 196 ПКУ визначено, що операція з передачі майна у заставу позикодавцю (кредитору) та у забезпечення іншої дійсної вимоги кредитора, повернення такого майна із застави його власнику після закінчення дії відповідного договору, якщо місце такої передачі знаходиться на митній території України, не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

Крім того, операції з надання послуг із залучення, розміщення та повернення коштів за договорами позики також не є об'єктом оподаткування ПДВ (пп. 196.1.5 п. 196.1 ст. 196 Податкового кодексу).

Водночас плата за зберігання прийнятого в заставу майна відповідає поняттю “постачання послуг”, наведеному в пп. 14.1.185 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, і є базою оподаткування ПДВ на загальних підставах, тобто оподатковується за ставкою 20 % бази оподаткування.

Ломбард у разі невиконання зобов'язання, забезпеченого заставою, має право за рахунок заставленого майна задовольнити свої вимоги у повному обсязі, у тому числі нараховані відсотки, відшкодування збитків, завданих простроченням виконання зобов'язань, необхідні витрати на утримання заставленого майна, а також витрати на здійснення забезпеченої заставою вимоги. Таке майно може бути реалізоване в порядку, передбаченому законодавством. У такому випадку оподаткування ПДВ подальшого продажу об'єкта заставодержателем здійснюється у загальному порядку, виходячи з його повної вартості відповідно до п. 188.1 ст. 188 ПКУ. При поверненні різниці грошової суми заставодавцю – фізичній особі таке повернення здійснюється за вирахуванням вимог ломбарду та сплати ПДВ до бюджету¹.

Станом на 1 січня 2012 р. до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 456 ломбардів, що на 30 установ більше порівняно з 2011 р. Тенденція до зростання кількості ломбардів пов'язана насамперед із забезпеченням ними першорядних потреб фізичних осіб у грошових коштах. Основні показники діяльності ломбардів наведені у табл. 7.5.

Як свідчать дані табл. 7.5, на ринку ломбардних послуг спостерігалось збільшення загальних обсягів кредитування і водночас уповільнення темпів підвищення основних показників. При зростанні кількості наданих фінансових кредитів під заставу за 2011 р. на 1,5 %, порівняно з відповідним періодом 2010 р., кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, збільшилася на 0,6 %. За результатами 2011 р. частка обсягу погашених фінансових кредитів за рахунок наданого в заставу майна в загальній сумі погашених фінансових кредитів становила 8,9 % (або 644,2 млн грн), а за підсумками 2010 р. – 8,4 % (або 752,8 млн грн).

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Таблиця 7.5

Динаміка показників діяльності ломбардів

Показник	2009	2010	2011	Приріст 2011/2010	
				абсолютний	відносний, %
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, <i>млн грн</i>	3 505,0	5 503,1	7 325,1	1 821,00	33,1
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу, <i>тис. шт.</i>	6 758,8	9 247,2	9 388,5	141,30	1,5
Сума погашених фінансових кредитів, <i>млн грн,</i>	3 370,7	5 364,8	7 261,4	1 896,60	35,4
у тому числі погашено за рахунок майна, наданого в заставу	240,1	452,8	644,2	191,40	42,3
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, <i>тис. шт.</i>	662,9	1 007,1	1 013,2	6,10	0,6

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uozk/RK2462012.pdf>.

Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за 2011 р. становила 214,5 % (за 2010 р. – 216,5 %).

Важливим для характеристики діяльності ломбардів є аналіз показників їхнього фінансового стану (табл. 7.6).

Зі зростанням обсягів наданих ломбардами кредитів збільшуються й їхні доходи. Як бачимо з табл. 7.6, у 2011 р. порівняно з 2010 р. обсяг нерозподіленого прибутку зріс майже на 40 %. Збільшення доходів ломбардів призводить до підвищення їхньої частки у податку на прибуток небанківських фінансово-кредитних установ, тобто забезпечує посилення податкового потенціалу небанківських фінансово-кредитних установ.

Отже, незважаючи на кризові явища, що відбуваються в економіці України, ломбарди розвиваються доволі стійкими темпами. Втім, головною причиною приросту обсягів кредитування стала не активізація попиту населення на послуги ломбардів, а збільшення кількості учасників ринку. Нерозвинутість сектору ломбардного кредитування стимулювала приплив значного капіталу в цей сегмент фінансових послуг.

Серед інших небанківських фінансових посередників за відомих умов на особливу увагу заслуговує діяльність недержавних пенсійних фондів. Створення нових фінансових інститутів – недержавних пенсійних фондів стало наслідком реформування пенсійної системи України.

Таблиця 7.6

Динаміка показників фінансового стану ломбардів

Показник	Сума, млн грн			Приріст, %	
	2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Дебіторська заборгованість, усього, у тому числі:	369,6	566,9	825,4	53,4	45,6
за наданими фінансовими кредитами	313,7	455,1	669,4	45,1	47,1
за нарахованими процентами за наданими фінансовими кредитами	4,6	7,7	16,5	68,6	114,3
Статутний капітал	345,4	663,7	801,4	92,2	20,7
Резервний капітал	8,7	13,4	11,5	54,5	-14,2
Нерозподілений прибуток	43,0	81,3	113,0	89,1	39,0
Власний капітал, усього	349,9	627,5	842,6	79,4	34,3
Залучені кошти на платній та безоплатній основі	79,9	80,0	137,1	0,1	71,4
Активи за балансом	618,9	888,2	1 203,8	43,5	35,5

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ) – це юридичні особи, які створені відповідно до Закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” і є неприбутковими організаціями, функціонують і здійснюють свою діяльність виключно з метою нагромадження пенсійних внесків на користь учасників пенсійних фондів з подальшим управлінням пенсійними активами, а також проводять пенсійні виплати учасникам фондів у визначеному законодавством порядку.

Передусім варто зауважити, що відповідно до ст. 157 Податкового кодексу НПФ належать до неприбуткових установ та організацій, а отже, не сплачують податку на прибуток від основної діяльності.

Участь у недержавному пенсійному фонді дає змогу забезпечити не лише додаткові пенсійні виплати в майбутньому, а й можливість оптимізувати власне оподаткування.

У розділі IV “Податок на доходи фізичних осіб” ПКУ чітко обумовлені вимоги до оподаткування доходів, отриманих фізичними особами від недержавних пенсійних фондів.

Так, відповідно до пп. 164.2.15 п. 164.2 ст. 164 ПКУ сума страхових виплат, страхових відшкодувань, викупних сум або пенсійних виплат, що сплачуються платнику податку за договорами довгострокового страхування життя (у тому числі за договорами страхування довічних пенсій) та недержавного пенсійного забезпечення, за договорами пенсійного вкладу, договорами довірчого управління, укладеними з учасниками фондів банківського управління, у випадках та розмірах, визначених пп. 170.8.2 п. 170.8 ст. 170 ПКУ, включаються до складу загального місячного оподатковуваного доходу платника податку.

Згідно з пп. 165.1.28 п. 165.1 ст. 165 ПКУ сума страхової виплати, страхового відшкодування, викупна сума або її частина, чи пенсійна виплата, отримана платником податку за договором довгострокового страхування життя, у тому числі страхування довічних пенсій, сума пенсійної виплати із системи недержавного пенсійного забезпечення, сума виплати за договором пенсійного вкладу, договором довірчого управління, укладеним з учасником фонду банківського управління, визначених пп. 170.8.3 п. 170.8 ст. 170 ПКУ, не включаються до складу загального місячного або річного оподатковуваного доходу.

Вимоги до оподаткування доходів, отриманих за договорами недержавного пенсійного забезпечення та пенсійних вкладів, обумовлені п. 170.8 ст. 170 ПКУ.

Відповідно до пп. 170.8.1 п. 170.8 ст. 170 ПКУ податковим агентом платника податку – учасника недержавних пенсійних фондів є адміністратор недержавних пенсійних фондів, який нараховує виплату за договором з недержавним пенсійним фондом.

Не оподатковуються під час нарахування (виплати) доходів податковим агентом:

- а) сума регулярних та послідовних виплат (ануїтетів) за договором довгострокового страхування життя або пенсійних виплат за договором пенсійного вкладу, пенсійних та цільових виплат учасника фонду банківського управління, пенсійних виплат на визначений строк, одноразових пенсійних виплат або довічних пенсій, нарахованих платником податку – резидентом, який не досяг повноліття або має вік не менше ніж 70 років;
- б) сума страхової виплати за договором довгострокового страхування життя, якщо внаслідок страхового випадку застрахована особа отримала інвалідність I групи;
- в) сума виплати за договором пенсійного вкладу, виплат з рахунку учасника фонду банківського управління, виплати пенсії на визначений строк, довічної пенсії або одноразової виплати, якщо вкладник, учас-

ник недержавного пенсійного фонду чи застрахована особа отримала інвалідність I групи;

- г) сума одноразової пенсійної виплати учаснику НПФ або Накопичувального фонду за рахунок коштів Накопичувального фонду.

Сума доходів, отриманих за договорами довгострокового страхування життя, пенсійними вкладками, договорами довірчого управління, укладеними з учасниками фондів банківського управління, та недержавного пенсійного забезпечення, що підлягають оподаткуванню, зменшується на суму страхових внесків, сплачених за такими договорами до 1 січня 2004 р.

Згідно з пп. 164.2.16 п. 164.2 ст. 164 ПКУ не включають до складу загального місячного оподатковуваного доходу фізичної особи суми пенсійних внесків на недержавне пенсійне забезпечення, що сплачуються:

- а) особою-резидентом, що визначається вигодонабувачем (бенефіціаром) за такими договорами;
- б) одним з членів сім'ї першого ступеня споріднення платника податку;
- в) роботодавцем-резидентом за свій рахунок за договорами недержавного пенсійного забезпечення фізичної особи – працівника, якщо така сума не перевищує 1320 грн (у 2011 р.) у розрахунку за місяць за сукупністю таких внесків.

При застосуванні оподаткування можна отримати вісім базових стратегій (чи вісім моделей) оподаткування пенсійних накопичень. Однак найпоширенішими є лише чотири з них, які використовуються сьогодні в різних країнах. Розглянемо кожну з цих стратегій.

У першій моделі оподаткування:

- 1) не оподатковуються пенсійні внески під час їх сплати до НПФ;
- 2) не оподатковуються інвестиційний дохід та інші пасивні доходи НПФ під час їх отримання пенсійним фондом і розподілу між учасниками НПФ;
- 3) оподатковуються пенсійні виплати під час їх переказу фізичним особам – учасникам пенсійного фонду, які вже досягли свого пенсійного віку.

Отже, скорочено цю модель оподаткування можна назвати як “звільнення – звільнення – оподаткування”, або ЗЗО.

У другій моделі оподаткування:

- 1) оподатковуються пенсійні внески під час їх сплати до НПФ;
- 2) не оподатковуються інвестиційний дохід та інші пасивні доходи НПФ під час їх отримання пенсійним фондом і розподілу між учасниками НПФ;
- 3) не оподатковуються пенсійні виплати під час їх переказу фізичним особам – учасникам пенсійного фонду, які вже досягли свого пенсійного віку.

Таким чином, можна застосовувати скорочену назву цієї моделі оподаткування “оподаткування – звільнення – звільнення”, або ОЗЗ.

У *третьій моделі* оподаткування:

- 1) оподатковуються пенсійні внески під час їх сплати до НПФ;
- 2) оподатковуються інвестиційний дохід та інші пасивні доходи НПФ під час їх отримання пенсійним фондом і розподілу між учасниками НПФ;
- 3) не оподатковуються пенсійні виплати під час їх переказу фізичним особам – учасникам пенсійного фонду, які вже досягли свого пенсійного віку.

Тому скорочено ця модель оподаткування називатиметься “оподаткування – оподаткування – звільнення”, або ООЗ.

У *четвертій моделі* оподаткування:

- 1) не оподатковуються пенсійні внески під час їх сплати до НПФ;
- 2) оподатковуються інвестиційний дохід та інші пасивні доходи НПФ під час їх отримання пенсійним фондом і розподілу між учасниками НПФ;
- 3) оподатковуються пенсійні виплати під час їх переказу фізичним особам – учасникам пенсійного фонду, які вже досягли свого пенсійного віку.

Отже, ця модель оподаткування отримала скорочену назву “звільнення – оподаткування – оподаткування”, або ЗОО.

Ці моделі отримали найбільше застосування тому, що в них не виникає подвійного оподаткування одних і тих же сум коштів.

Досвід країн – членів ОЕСР та країн – учасниць Європейського Союзу свідчить, що з чотирьох моделей оподаткування найчастіше використовується модель типу ЗЗО. Польща, Угорщина, Чилі, Індія та Мексика також застосовують цю модель. Типи моделей оподаткування в країнах – членах ОЕСР і країнах – учасницях Європейського Союзу наводяться в табл. 7.7.

Протягом останніх років інтерес населення до НПФ посилюється. Про це свідчить зростання числа учасників НПФ і, відповідно, кількості укладених договорів.

Станом на 31 грудня 2011 р. Державний реєстр фінансових установ містив інформацію про 96 недержавних пенсійних фондів та 40 адміністраторів НПФ, з яких 33 установи мали ліцензії з адміністрування НПФ.

Отже, система недержавного пенсійного забезпечення останнім часом розвивається доволі динамічно і має потенціал для подальшого розвитку. Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведені в табл. 7.8.

Для бази оподаткування недержавного пенсійного забезпечення важливими є такі показники: якщо пенсійні виплати здійснюються одноразово,

Таблиця 7.7

**Застосування моделей оподаткування
в системі накопичувального пенсійного забезпечення**

Країна	Моделі оподаткування			
	ЗЗО	ЗОО	ОЗЗ	ООЗ
Австрія	×			
Бельгія	×			
Великобританія	×			
Греція	×			
Данія		×		
Ірландія	×			
Ісландія				×
Іспанія	×			
Італія		×		
Канада	×			
Люксембург			×	
Нідерланди	×			
Німеччина	×		×	

Джерело: *Леонов Д.* Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / Д. Леонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zpsocinfo.org.ua>.

то базою оподаткування є 100 % виплат і оподатковуються вони за ставкою 15 % (17 % у разі перевищення розміру виплати 10 мінімальних заробітних плат); якщо виплати здійснюються у розмірі ануїтетів (тобто періодичних платежів протягом певного часу), то базою оподаткування є 60 % суми виплат за ставками 15 % (17 %). Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) станом на 31 грудня 2011 р. становили 208,9 млн грн, збільшившись за 2011 р. на 32 % (рис. 7.5).

Як бачимо з рис. 7.5, обсяг пенсійних виплат щороку зростає, що посилювало податковий потенціал податку на доходи фізичних осіб.

У цілому недержавні пенсійні фонди протягом 2011 р. здійснили пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) 63 096 учасникам, тобто пенсійні виплати отримали 10,6 % учасників у їх загальній кількості. Це зумовлено насамперед невеликою часткою учасників вікової групи старше 55 років.

Отже, для належного функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні потрібно забезпечити формування і розвиток відповідної законодавчої та нормативно-правової бази (в якій далеко не останнє місце відводиться податковому законодавству), стимулювати вкладників

Таблиця 7.8

**Динаміка основних показників діяльності
недержавних пенсійних фондів**

Показники	2009	2010	2011	Темпи приросту, %	
				2010/2009	2011/2010
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, <i>тис. од.</i>	62,5	69,7	75,0	11,5	7,6
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами, <i>тис. осіб</i>	497,1	569,2	594,6	14,5	4,5
Загальні активи НПФ, <i>млн грн</i>	857,9	1 144,3	1 386,9	33,4	21,2
Пенсійні внески, <i>млн грн</i> , у тому числі:	754,6	925,4	1 102,0	22,6	19,1
– від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6	28,0	24,3
– від юридичних осіб	722,7	884,6	1 051,2	22,4	18,8
– від фізичних осіб – підприємців	0,1	0,2	0,2	100,0	0,0
Пенсійні виплати, <i>млн грн</i>	90,1	158,2	208,9	75,6	32,0
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати, <i>тис. осіб</i>	28,1	47,8	63,1	70,1	32,0
Сума інвестиційного доходу, <i>млн грн</i>	236,7	433,0	559,9	82,9	29,3
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, <i>млн грн</i>	47,1	64,6	86,6	37,2	34,1

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумків діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uozk/RK2462012.pdf>.

до участі у системі пенсійного забезпечення, сформувати додаткові механізми захисту пенсійних накопичень з метою захисту прав та інтересів вкладів й учасників.

Як засвідчив зарубіжний досвід, у системі небанківських фінансових установ особливої уваги потребує активізація діяльності лізингових компаній. Податковим законодавством передбачено особливий режим оподаткування лізингових операцій та лізингових компаній, що перебуває у прямій залежності від виду лізингу: фінансового чи оперативного.

У світовій практиці оподаткування операцій фінансового лізингу здійснюється згідно з двома загальноприйнятими моделями.

1. Фінансовий лізинг розглядається як продаж об'єкта, коли об'єкт лізингу передається лізингоотримувачу і зараховується на його баланс. Періодичні платежі, які сплачує лізингоотримувач лізингодавцю за умовами до-

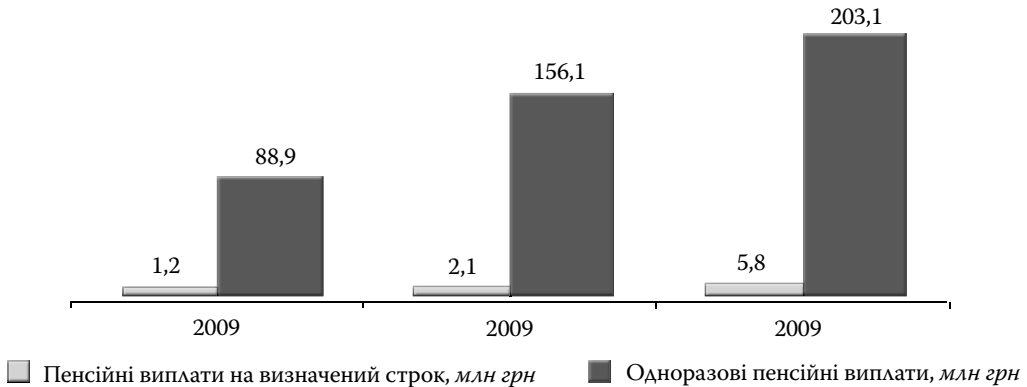


Рис. 7.5. Динаміка пенсійних виплат

Джерело: Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.

говору, як правило, також вважаються відстроченою виплатою ціни об'єкта. Тому лізингоотримувач розглядає частину кожного платежу як погашення покупної ціни майна і відносить лізинговий платіж на витрати, за винятком тієї частини, що є виплатою вартості ціни об'єкта лізингу. Він також нараховує амортизацію майна відповідно до амортизаційної політики країни.

За цієї моделі лізингодавець показує суму всіх майбутніх платежів, які він отримає під час строку лізингу в звітному періоді, в якому майно передається лізингоотримувачу. Водночас лізингодавець відносить на виробничі витрати вартість придбання або виробництва об'єкта фінансового лізингу. Отже, основним елементом першої моделі є віднесення об'єкта на баланс лізингоотримувача, який нараховує на нього амортизацію. Частина лізингового платежу, що відшкодовує основну вартість об'єкта лізингу, не враховується як прибуток лізингодавця і не визнається витратами лізингоотримувача.

2. Фінансовий лізинг розглядається як продаж послуги. Цією моделлю передбачено, що об'єкт лізингу залишається на балансі лізингодавця, який його потім амортизує. Лізингодавець зараховує весь лізинговий платіж як валовий дохід за період, у який отримано цей платіж, або раніше. Лізингоотримувач відносить усю суму лізингового платежу на витрати. Основним елементом моделі є сума, за яку лізингоотримувач викуповує об'єкт, якщо він захоче отримати майно у власність після закінчення терміну лізингової угоди. Оскільки частина лізингового платежу є відшкодуванням вартості майна, об'єкт повинен бути проданий за заздалегідь визначену залишкову

вартість наприкінці строку лізингу з урахуванням того, яку вартість майна лізингоотримувач уже сплатив шляхом лізингових платежів¹.

Отже, використовуючи другу модель, слід зважати на те, що об'єкт залишається на балансі лізингодавця, який нараховує амортизацію. Увесь лізинговий платіж є валовим доходом лізингодавця і витратами лізингоотримувача.

Кожна з описаних моделей допомагає розв'язати головну проблему: оподатковується податком на прибуток лише сума процентів, нарахованих лізингодавцем на вартість предмета лізингу, а не основна вартість предмета лізингу, що повертається лізингодавцю. Більшість європейських країн (Великобританія, Бельгія, Ірландія, Нідерланди) розглядає фінансовий лізинг для цілей оподаткування як продаж майна, побоюючись, що, коли вважати його послугою, бюджет недоотримає надходження. Сполучені Штати Америки і Японія розглядають фінансовий лізинг як послугу з користування майном та пропонують графіки прискореної амортизації, щоб заохочувати підприємства частіше модернізувати свою технічну базу. У результаті компанії залишаються конкурентоспроможними на світовому рівні, нарощуються обсяги продажу виробничого обладнання в країні, що сприяє збільшенню надходжень до бюджету. Існують також альтернативні моделі оподаткування, які поєднують ці дві основні моделі або розглядають фінансовий лізинг як позику. Зазвичай вони використовуються для того, щоб стимулювати збільшення обсягу фінансового лізингу, надати сторонам лізингової угоди додаткові пільги і в такий спосіб сприяти економічному зростанню країни.

У країнах із розвинутою ринковою економікою частка фінансового лізингу в інвестиціях в основний капітал становить до 30 %, в Україні протягом останніх років вона була на рівні 1,6 %. У країнах Центральної та Східної Європи, які демонструють високі темпи зростання (Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща), співвідношення річного обсягу лізингу і ВВП становить 2–5 %, в Україні – лише 0,27 %².

Станом на 31 грудня 2011 р. до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 217 юридичних осіб – лізингодавців, до Державного реєстру фінансових установ – про 70 фінансових компаній, що надають послуги з фінансового лізингу. Протягом 2011 р. фінансові компанії та юридичні особи, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, уклали 10 920 дого-

¹ Снігір Л. Лізинг. Як використати його переваги : посібник / Л. Снігір. – К. : Центр комерційного права, 2011. – С. 103–104.

² Дані Державної служби статистики України та річних звітів Українського об'єднання лізингодавців.

ворів фінансового лізингу на суму 11 337,4 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, укладених упродовж 2011 р., становила 8720,3 млн грн. Вартість чинних договорів фінансового лізингу на 31 грудня 2011 р. становить 33,6 млрд грн. Близько 99,9 % усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 7.9).

Структура розподілу вартості договорів фінансового лізингу за галузями в 2011 р., укладених юридичними особами, які не є фінансовими установами, суттєво не змінилася (рис. 7.6).

Таблиця 7.9

Динаміка показників розвитку ринку фінансового лізингу в Україні

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період, млн грн		Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за період, од.	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
2009	2 610,1	5,2	3 008	4
2010	4 965,0	7,6	5 090	14
2011	11 327,7	9,7	10 906	14

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

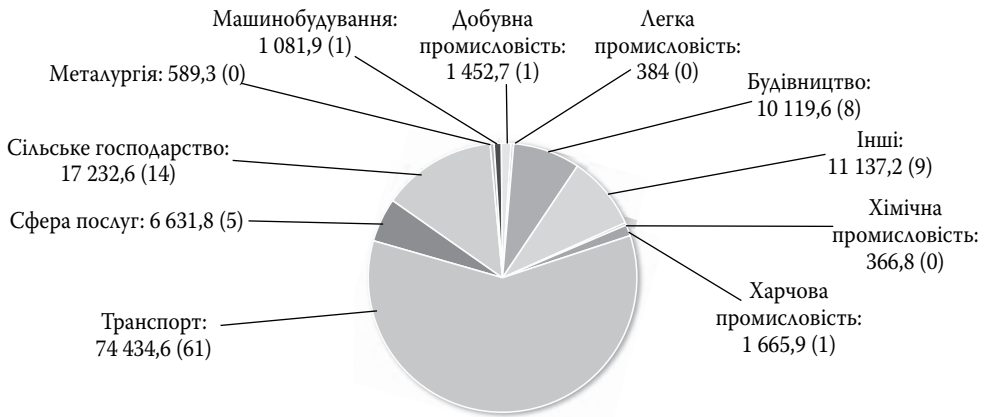


Рис. 7.6. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за галузями станом на 31 грудня 2011 р., млн грн (%)

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

Таким чином, ринок фінансового лізингу в 2011 р. демонстрував найбільше зростання показників порівняно з попередніми роками. Такий розвиток був пов'язаний переважно з ухваленням Податкового кодексу України, що дало можливість знизити вартість об'єкта лізингу та лізингової комісії шляхом зменшення податкових видатків. Придбання об'єктів у лізинг стало привабливішим порівняно з отриманням його в кредит.

Одним з найважливіших інструментів лізингової діяльності є механізм оподаткування лізингу, який може за певних умов стимулювати або стримувати його розвиток. Податковий механізм – це сукупність інструментів податкового регулювання міжнародних лізингових операцій за допомогою вдосконалення форм фінансового контролю і прийняття ефективних управлінських рішень. Розвитку лізингової діяльності в Україні заважає жорстка система оподаткування. Згідно з Податковим кодексом України (розділ III “Податок на прибуток підприємств”) усі лізингові платежі є доходом лізингодавця¹. Проте головною частиною лізингового платежу, за договором фінансового лізингу, є погашення основної вартості майна. Таким чином, складається ситуація, за якої у лізингодавця оподатковується не тільки прибуток, а й сума власного та залученого капіталу, що був використаний для купівлі або виготовлення об'єкта лізингу.

Причинами низького рівня розвитку фінансового лізингу в Україні є:

- недосконалість законодавства щодо фінансового лізингу, відповідно до якого предметом лізингу може бути лише річ, віднесена до основних фондів, що унеможлиблює передачу в лізинг об'єктів інтелектуальної власності, котрі є невід'ємною частиною високотехнологічного обладнання;
- відсутність пільгового кредитування та оподаткування лізингової діяльності;
- нерозвинутість страхового ринку для страхування лізингових операцій;
- нестача довгострокових банківських ресурсів для фінансування лізингу².

В Україні, де лізинг є новим способом фінансування основних фондів, варто враховувати досвід країн із ринковою економікою. Потрібно зважено підходити до вирішення питання: оподатковувати фінансовий лізинг згідно з його формою (тобто як послугу за користування майном) чи відповідно до економічної сутності (як продаж об'єкта фінансового лізингу). Порядок

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін. та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

² Джигир Ю. Стан та напрями оптимізації оподаткування фінансових установ та послуг в Україні (аналітичний звіт) / Ю. Джигир [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fisco-inform.com.ua/?module=an&action=view&id=25>.

оподаткування операцій фінансового лізингу донедавна був чи не найсуперечливішим у вітчизняному законодавстві. Пов'язані з цим проблеми податківці намагаються розв'язати, готуючи зміни й доповнення до Податкового кодексу та чинних законодавчих актів.

З ухваленням Податкового кодексу Україна зробила вибір, узявши за модель оподаткування практику більшості розвинутих європейських країн. Тому з метою стягнення податку на прибуток і податку на додану вартість операції фінансового лізингу розглядаються як операції продажу об'єкта лізингу, що відповідає його економічній сутності. Ці зміни, на нашу думку, також є позитивними, оскільки усунуто більшість суперечностей між нормами Закону України "Про фінансовий лізинг" і Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств". Крім того, дано розширене тлумачення поняття фінансового лізингу: фінансовий лізинг (оренда) – це господарська операція фізичної або юридичної особи, яка передбачає відповідно до договору фінансового лізингу передавання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем, а також усіх ризиків і винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

У ПКУ конкретизовано критерії, за якими лізинг вважається фінансовим, що узгоджуються з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості за нормами амортизації і орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною в такому лізинговому договорі;
- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингу;
- якщо у лізинг передається об'єкт, що перебував у складі основних фондів лізингодавця протягом строку перших 50 % амортизації його первісної вартості;
- майно, яке передається у фінансовий лізинг, виготовлене на замовлення лізингоотримувача (орендаря) і після закінчення дії лізингового договору не може бути використане іншими особами, крім лізингоотримувача, виходячи з технологічних та якісних характеристик цього майна.

Як бачимо, визначення фінансового лізингу в податковому обліку передбачало тільки умову придбання об'єкта лізингу на замовлення орендаря, термін лізингу та обов'язковість подальшої передачі права власності на об'єкт лізингу орендареві.

Зазначені зміни вплинули на регулювання операцій фінансового лізингу, зокрема:

- продавцем (постачальником) при лізингових відносинах може бути фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в подальшому буде передана як предмет лізингу лізингоотримувачу. Це дає змогу товаровиробникам основних фондів передавати свій продукт у фінансовий лізинг і розширювати ринок збуту;
- вимога амортизувати 75 % збігається з вимогою бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами і використовується у практичній діяльності бухгалтерами. Це положення потребує правового роз'яснення, оскільки допускає різне тлумачення;
- лізингоотримувачу передаються всі ризики й винагороди, пов'язані з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

У фінансовий лізинг можна передавати як придбане, так і виготовлене на замовлення орендаря майно, а також те, що перебувало у складі основних фондів лізингодавця протягом терміну перших 50 % амортизації первісної вартості. Це положення важливе для більшості лізингодавців, хоч і потребує додаткового роз'яснення, про яку амортизацію йдеться – економічну чи податкову.

У Податковому кодексі України регулювання операцій фінансового лізингу передбачає два фіскальних режими — як із податку на прибуток, так і з податку на додану вартість. Операції з передачі майна орендодавцем на баланс орендаря за договорами фінансового лізингу вважаються продажем, а їхня вартість – об'єктом оподаткування. Не є об'єктом оподаткування сплачувані проценти або комісії у складі лізингових платежів, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу.

З ухваленням Податкового кодексу України передбачено окремий механізм оподаткування операцій фінансового лізингу. Особливості оподаткування з погляду податку на прибуток полягають у тому, що лізингодавець має право купувати основні фонди як товар і при цьому збільшувати свої валові витрати на вартість придбання об'єкта. Він також придбає основні фонди, які будуть частково експлуатуватися у процесі його господарської діяльності, – у цьому разі обчислюється амортизація, тобто використовуються податкові знижки на етапі придбання об'єкта фінансового лізингу. Відповідно до Податкового кодексу України передача майна у фінансовий лізинг для цілей обкладання податком на прибуток прирівнюється в момент такої передачі до його продажу. При цьому орендодавець збільшує дохід на вартість продажу. Якщо основні фонди, що передаються у фінансовий лізинг, на момент їх передачі перебували у складі основних фондів, то лізингодавець зменшує балансову вартість відповідної групи в порядку, визначеному для продажу основних фондів.

При нарахуванні лізингового платежу лізингодавець збільшує прибуток за винятком тієї частини, що компенсує вартість продажу об'єкта фінансового лізингу. У лізингоотримувача в момент передачі об'єкта виникає підстава збільшити відповідну групу основних фондів на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування відсотків), виходячи з результатів податкового періоду, в якому відбувається така передача. Крім того, він здійснює нарахування амортизації на об'єкт фінансового лізингу, а також збільшує витрати на частину лізингового платежу, яка дорівнює сумі процентів або комісій, нарахованих на вартість об'єкта фінансового лізингу (без урахування частини лізингового платежу, що надається у рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу).

У разі повернення в майбутніх податкових періодах об'єкта фінансового лізингу така передача для цілей оподаткування прирівнюється до зворотного продажу за ціною, що діє на момент продажу, але не нижчою від первісної вартості відповідного майна, зменшеного на суму нарахованої амортизації.

При фінансовому лізингу найбільше податкових знижок із податку на прибуток одержує лізингоотримувач, оскільки він нараховує амортизацію і збільшує витрати на суму лізингових платежів, передбачених умовами договору. Що ж до лізингодавця, то він на етапі придбання об'єкта фінансового лізингу користується незначними пільгами.

Згідно з Податковим кодексом України передача майна у фінансовий лізинг для оподаткування на прибуток прирівнюється до її продажу в момент передачі, відповідно, фактично узаконена передача права власності на предмет фінансового лізингу в цей момент. Проте це суперечить закону про фінансовий лізинг, який не передбачає переходу права власності на предмет фінансового лізингу в момент передачі від лізингодавця.

Якщо в майбутніх податкових періодах промислові підприємства повертають техніку компанії-лізингодавцю без придбання цієї техніки у власність, така передача для мети оподаткування прирівнюється до повернення коштів, що дорівнюють ціні, яка діє на момент повернення, але не менше первинної вартості такого основного фонду, зменшеної на суму нарахованої амортизації відповідно до нормам.

Витрати лізингодавця на придбання об'єктів лізингу необхідно вважати основною сумою фінансового кредиту, переданого лізингоотримувачу. Тому до складу доходу лізингодавця для мети оподаткування слід включати тільки винагороду за договором лізингу, яку він отримує, більшу за суму витрат, авансованих на придбання об'єкта фінансового лізингу.

Правило "першої події" стосується утворення податкового зобов'язання та податкового кредиту до операції фінансового лізингу. Так, дата виникнення податкових зобов'язань лізингодавця визначена як дата фактичної переда-

чі об'єкта фінансового лізингу в користування орендареві, а датою виникнення права орендаря на податковий кредит визначена дата фактичного отримання ним об'єкта фінансового лізингу. Із придбанням об'єкта фінансового лізингу в лізингодавця виникають податковий кредит і податкове зобов'язання щодо вартості об'єкта в момент фактичного передавання об'єкта лізингоотримувачу. Отже, доходи й витрати лізингодавця, а також зобов'язання і податковий кредит з ПДВ є збалансованими. У лізингоотримувача в момент передачі об'єкта фінансового лізингу на всю суму вартості майна виникає податковий кредит, хоча платежі в рахунок компенсації вартості об'єкта він буде сплачувати частинами. Це дає лізингоотримувачу змогу користуватися податковими знижками при цій операції. Крім того, він отримує право амортизувати отримані основні фонди і збільшувати витрати на суму лізингових платежів. Відтак лізингоотримувач при зазначеній операції одержує податкові знижки і зацікавлений в отриманні об'єкта фінансового лізингу.

Податковий облік операцій фінансового лізингу починається з моменту отримання об'єкта лізингу. Лізингоотримувач оплачує відповідну групу основних засобів на вартість об'єкта лізингу, що відповідає нормам Податкового кодексу України.

Операція з передачі предмета лізингу від лізингодавця до лізингоотримувача є об'єктом оподаткування згідно з розд. V "Податок на додану вартість" Податкового кодексу. При цьому датою виникнення податкових зобов'язань компанії-лізингодавця є дата фактичної передачі техніки у використання промислових підприємств, а датою виникнення податкового кредиту у промислових підприємств – дата фактичного отримання техніки.

Відповідно до ПКУ операції зі сплати відсотків або комісій у складі лізингових платежів, нарахованих на вартість техніки, не є об'єктом оподаткування, а це означає, що з усіх лізингових платежів оподатковуються лише сума, яка є вартістю техніки, і сума в частині оплати інших послуг компанії-лізингодавця. Частина лізингових платежів, що становить плату за використання техніки (плата за лізинг), не оподатковується. Якщо компанія-лізингоотримувач купує техніку за бюджетні кошти, то компенсація відсотків банківської установи за залучення кредитних ресурсів не надається.

Згідно з чинним законодавством про ПДВ податкові операції є врівноваженими. Об'єкт оподаткування визначається як ввезення товарів у митному режимі імпорту, вивезення товарів у митному режимі експорту. У зв'язку з цим ввезення товарів за договорами лізингу прирівнюється до операцій імпорту. У цьому випадку базою оподаткування є митна вартість. Митний збір до складу бази оподаткування не включається.

Проте звільнення лізингоотримувача від сплати ПДВ на платежі за фінансовим лізингом не поліпшує його фінансового стану, оскільки ПДВ фактично сплачується в збільшеній вартості предмета лізингу.

Аналіз механізму оподаткування лізингу у вітчизняному законодавстві, порівняно з практикою зарубіжних країн, дає змогу дійти висновку, що ринок лізингу та лізингова індустрія в Україні у цілому перебувають лише на початковій стадії еволюції. Порівнюючи вітчизняну лізингову діяльність з іншими розвинутими країнами, де лізингу відводиться важливе місце у частці інвестицій, зазначимо, що такий розвиток був досягнутий за рахунок податкових пільг. Так, однією з причин швидкого розвитку США були саме пришвидшена амортизація та інвестиційна податкова пільга.

З огляду на світовий досвід можна стверджувати про доцільність звільнення вітчизняних підприємств від оподаткування лізингової діяльності, тобто введення нульової податкової ставки. За сучасних умов підприємства, які найбільше потребують оновлення основних фондів (сільського господарства, гірничодобувної галузі та машинобудування), у більшості випадків не мають можливості оновлення через брак коштів та незначну частку прибутку. Введення запропонованої нульової ставки надасть підприємствам можливість послуговуватися лізингом при використанні обладнання за набагато меншу плату.

Як бачимо, мотивом змін податкового законодавства є поступова адаптація до розвитку лізингового бізнесу в Україні.

У Податковому кодексі України з метою обкладення податком на прибуток і ПДВ операції фінансового лізингу розглядаються як операції продажу. Таким чином, держава застосовує схеми оподаткування лізингу, які забезпечують лише фіскальну функцію, що характерно для більшості країн Європейського Союзу.

Перелік критеріїв щодо визначення операцій фінансового лізингу викладено згідно з їх трактуванням за МСБО і П(С)БО 14 "Оренда", що можна розцінювати як прогресивний крок у реформуванні оподаткування цих операцій, оскільки вони відповідають економічній природі фінансового лізингу.

З огляду на податок на прибуток фінансовий лізинг є привабливим варіантом фінансування купівлі основних фондів лише тоді, коли сторони угоди задоволені терміном лізингу і структурою платежів, у котрій частина лізингових платежів, яка вважається відшкодуванням вартості активу протягом строку лізингу, не перевищує амортизації об'єкта під час цього строку. На жаль, за нинішніх ринкових умов високої вартості в Україні капіталу та амортизації така практика не використовується.

З уведенням правила оподаткування ПДВ операцій фінансового лізингу акценти в оподаткуванні змістилися на суб'єктів господарювання, що здійснюють такі операції. Лізингоотримувач одержує найбільше податкових знижок, у чому не завжди зацікавлений лізингодавець. Більшість лізинго-

вих компаній, котрі є лізингодавцями, будуть змушені платити всі податки, що призведе до вимивання оборотних коштів.

Для розв'язання проблеми активізації лізингової діяльності необхідно:

- подбати про чітку систему оподаткування, яка б унеможливила подвійне тлумачення, а також узгоджувалася з усіма законодавчими актами, які регулюють лізингові відносини суб'єктів господарювання;
- створити рівні умови для розвитку фінансового лізингу на ринку фінансових послуг, аби підвищити зацікавленість усіх суб'єктів підприємницької діяльності в оновленні основних фондів;
- розробити стратегію об'єктів лізингу з орієнтацією на певні категорії споживачів.

Отже, необхідне подальше вдосконалення Податкового кодексу України. На сьогодні варто усвідомити, що підтримка лізингу з боку оподаткування, котра передбачає фінансові компроміси держави, може в перспективі принести бюджету більше дивідендів, значення яких з урахуванням сприятливого соціального ефекту посилюватиметься. Тому першорядним завданням досліджень в окресленому напрямі повинно стати визначення шляхів зниження податкового тиску та оптимізація оподаткування лізингу на всіх етапах договору.

Ефективний інструмент поживлення інвестиційних процесів, що є ключовою передумовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, – розбудова системи інститутів спільного інвестування. В Україні започаткування перших інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній припадає на період масової сертифікатної приватизації. Вони акумулювали приватизаційні майнові сертифікати громадян та інвестували їх через центри сертифікатних аукціонів у цінні папери інших емітентів, формували єдиний портфель та управляли ним. Під час масової приватизації ці інститути зібрали понад 60 % сертифікатів від їх загальної кількості. Із завершенням періоду сертифікатної приватизації втратили перспективу й інституції, які її обслуговували. Наприкінці 2000 р. функціонували 196 ІСІ, в тому числі 117 взаємних фондів інвестиційних компаній. Протягом декількох років переважна більшість цих інституцій, розраховувшись із учасниками, ліквідувалися, частина трансформувалася.

Грошовий етап приватизації та подальше інвестування розвитку вітчизняних підприємств, у тому числі із залученням коштів іноземних інвесторів, потребували якісно нового підходу до управління активами, який би вивів його на рівень світових стандартів та адаптував для застосування як вітчизняними, так й іноземними інвесторами. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 15.03.2001 № 2299-III відкрив “друге дихання” спільного інвестування та

діяльності з управління активами. Закон передбачав цивілізований вихід із бізнесу чи трансформацію “старих” фондів, а також створював нові можливості для діяльності нових ІСІ – корпоративних та пайових інвестиційних фондів.

Законом України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” визначалося, що ІСІ – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов’язану з об’єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. До активів ІСІ належала сукупність майна, корпоративних прав та вимог, сформована за рахунок коштів спільного інвестування.

Відповідно до Положення про склад та структуру активів інституту спільного інвестування, затвердженого рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.01.2002 № 12, активи ІСІ складаються з грошових коштів, у тому числі в іноземній валюті, на банківських поточних рахунках та депозитних вкладах, об’єктів нерухомості, цінних паперів, визначених Законом України “Про цінні папери і фондовий ринок”, цінних паперів іноземних держав та інших іноземних емітентів, а також інших активів, дозволених законодавством України з урахуванням обмежень, установлених Законом України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, безпосередньо для конкретних типів та видів інвестиційних фондів.

В умовах посткризового відновлення економіки інвестиційна галузь України готова підтримувати світові стандарти виконання професійної діяльності з управління активами, забезпечувати підвищення якості послуг компаній з управління активами і формувати сприятливе середовище для функціонування спільного інвестування та його клієнтів.

Фондовий ринок характеризується насамперед показниками капіталізації, часткою капіталізації у ВВП, обсягом біржової торгівлі акціями, кількістю акцій, що мають регулярне котирування (лістинг) на фондовій біржі. На сьогодні в Україні цей ринок відірваний від потреб реального сектору економіки і розвивається в спекулятивному напрямі¹.

Враховуючи інноваційний характер РЦП, необхідно проводити постійний моніторинг виникнення та динаміки нових фінансових інструментів. Оцінка їхнього значення дасть змогу розробити адекватний механізм оподаткування, що відповідатиме вимогам своєчасності податкового регулю-

¹ Вахненко І. С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес / І. С. Вахненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 81–82.

вання і комплексного підходу до норм цивільного законодавства й заходів державного контролю.

У редакції норм ПКУ в частині похідних фінансових інструментів має місце спрямованість на заборону обсягів спекулятивних операцій, що продиктовано високим рівнем ризиків. Проте відмінність оподаткування похідних фінансових інструментів залежно від їхньої мети методологічно не правильна. По-перше, слід чітко визначити об'єктивні ознаки термінової операції, що допомагають встановити мету її здійснення. Обов'язковість реєстрації операції на біржі як умова віднесення до хеджування не відображає відмінностей у цілях здійснення операцій. По-друге, в термінових операціях хеджування і спекуляція нерозривно пов'язані. Надання податкових привілеїв тільки одній стороні не може забезпечити позитивного ефекту для розвитку РЦП.

Для розв'язання двоєдиної проблеми (заборона спекулятивних операцій і забезпечення розвитку вітчизняного фінансового ринку як ринкового інституту) має бути застосований диференційований підхід до оподаткування похідних цінних паперів, виходячи з характеру їх обігу і категорії учасників ринку. Підґрунтям є висновок про ефективність механізму обмеження включення збитків за операціями з похідними цінними паперами до податкової бази з ПНП.

Останнім часом зберігається тенденція збільшення обсягу торгів на ринку цінних паперів. У 2012 р. цей показник становив 2530,87 млрд грн, що перевищує обсяг виконаних договорів у 2011 р. на 359,77 млрд грн. Водночас темпи зростання фондового ринку були випереджальними порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже вдвічі (рис. 7.7).

Це свідчить про розвиток вітчизняної економіки в цілому та фондового ринку зокрема, а також швидкі темпи цього поступу. На кінець 2012 р. загальна сума активів інститутів спільного інвестування дорівнювала 160,42 млрд грн, з яких 11,69 млрд грн становили активи невенчурних ІСІ. Загалом спостерігалася висока динаміка та збільшення активів майже всіх видів фондів. Несуттєвий спад зацікавленості інвесторів демонстрували лише відкриті та інтервальні пайові інвестиційні фонди (ПІФи). Докладніше відповідна інформація наведена в табл. 7.10. Зростання відбулося переважно за рахунок висхідного тренду фондового ринку, який у другому півріччі призвів до збільшення активів усіх типів фондів.

Загальний обсяг випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у 2012 р., становив 34,04 млрд грн, що, порівняно з 2011 р., менше на 50,48 млрд грн (рис. 7.8).

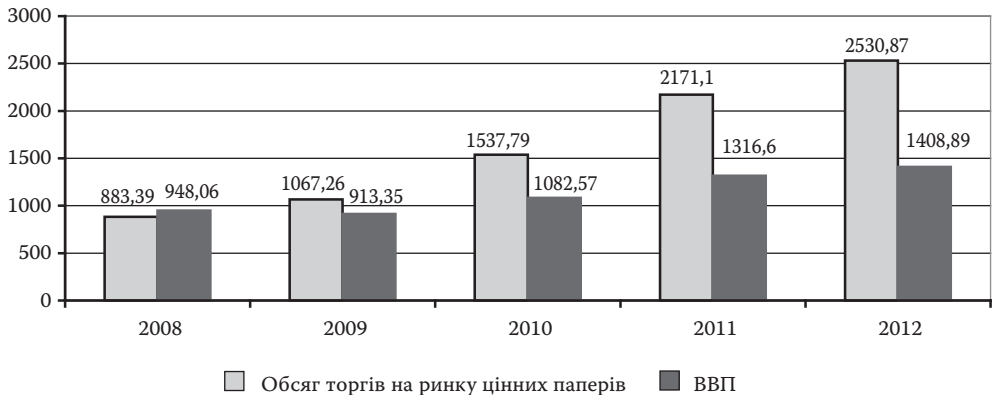


Рис. 7.7. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП, млрд грн

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

Таблиця 7.10

Динаміка загальної вартості активів ІСІ, млрд грн

Вид ІСІ	2008	2009	2010	2011	2012
Пайові інвестиційні фонди	51 792,04	63 611,46	81 078,09	96 047,29	118 404,59
Корпоративні інвестиційні фонди	16 044,55	18 654,20	28 228,47	36 077,25	42 012,45
Усього	67 836,59	82 265,67	109 306,56	132 124,53	160 417,04
Диверсифіковані	561,85	785,37	1 889,73	1 763,53	2 189,66
Недиверсифіковані	67 274,74	81 480,29	107 416,84	130 361,00	158 227,38
Усього	67 836,59	82 265,67	109 306,56	132 124,53	160 417,04
Закриті (невенчурні)	4 327,85	5 993,82	8 298,48	101 35,34	11 365,06
Інтервальні	200,07	256,27	271,56	188,60	164,01
Відкриті	308,43	154,67	432,17	230,68	162,94
Венчурні	63 000,24	75 860,91	100 304,36	121 569,91	148 725,02
Усього	67 836,59	82 265,67	109 306,56	132 124,53	160 417,04

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

Одним із факторів зменшення обсягів емісії цінних паперів ІСІ у 2012 р. є згорання інвестиційних проектів у зв'язку з очікуванням набрання чинності Законом України “Про інститути спільного інвестування” від 05.07.2012 № 5080-VI, який передбачає ширший спектр інвестиційних фондів.

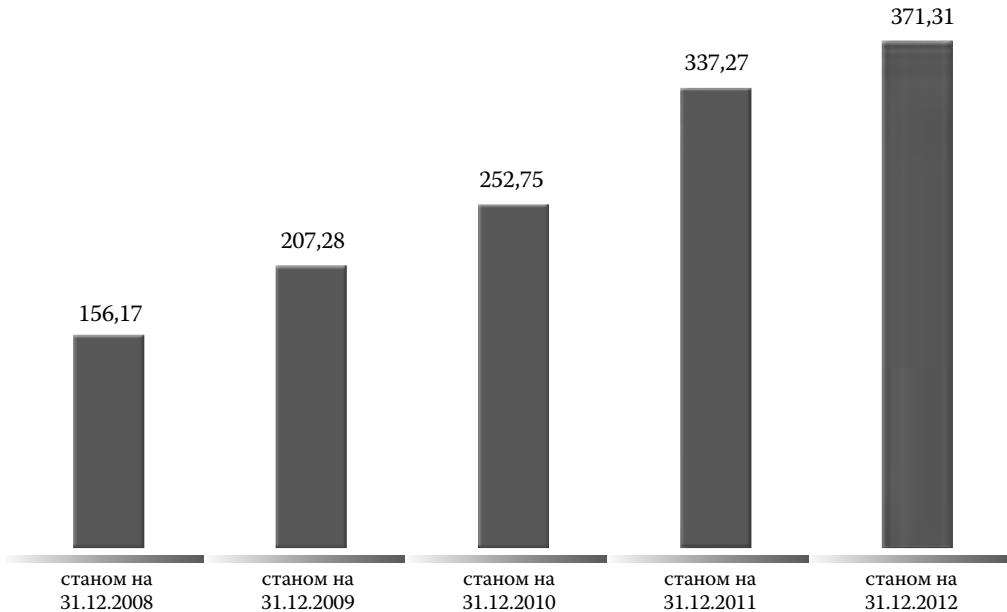


Рис. 7.8. Динаміка обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів ІСІ (за наростаючим підсумком), млрд грн

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmssc.gov.ua>.

В умовах дуже волатильної, проте загалом висхідної динаміки фондового ринку у 2012 р. зростання вартості інвестицій за рік забезпечили в цілому всі типи ІСІ. Загальна сума активів діючих ІСІ становила 160,16 млрд грн, сума їхніх чистих активів – 141,39 млрд грн. У структурі активів діючих ІСІ станом на 31 грудня 2012 р. переважали дебіторська заборгованість, інші інвестиції, акції та векселі (88,05 %). Така структура пояснюється тим, що частка венчурних фондів у загальних активах ІСІ дорівнювала понад 90 %, а структура їхнього портфеля помітно позначалася на структурі активів зведеного портфеля.

Отже, динаміка показників діяльності ІСІ свідчить про значний податковий потенціал цього сегмента фінансового ринку України.

Оподаткування є важливим чинником при виборі інституту спільного інвестування як способу вкладення коштів, оскільки впливає на остаточну суму доходу, яку одержує інвестор.

До ухвалення Податкового кодексу України умови оподаткування у сфері спільного інвестування визначалися Законами України “Про оподаткування прибутку підприємств” та “Про податок з доходів фізичних осіб”.

Варто враховувати, що поки кошти інвесторів перебувають в інституті спільного інвестування, нереалізований прибуток від таких коштів не оподатковується. Оподатковуються інвестиційний прибуток та/або дохід, який вони одержують, лише у разі: відчуження належних інвестору цінних паперів ІСІ третій особі; викупу цінних паперів компанією з управління активами, випущених ІСІ, або самою компанією з управління активами; отримання інвестиційного доходу у вигляді дивідендів без відчуження цінних паперів ІСІ, якщо це передбачено проспектом емісії цінних паперів ІСІ.

У випадку відчуження інвестором цінних паперів ІСІ (або викупу цінних паперів компанією з управління активами) інвестиційний прибуток розраховується як додатна різниця між доходом, отриманим платником податку від продажу цінних паперів ІСІ, та його вартістю, що визначається із суми витрат на придбання таких цінних паперів ІСІ з урахуванням норм податкового законодавства.

У разі отримання інвестиційного доходу у вигляді дивідендів оподатковувалася сума дивідендів, отримана інвестором – фізичною особою. Якщо інвестор – юридична особа, його прибуток від інвестицій до фонду оподатковувався за ставкою 25 %. Інвестиційний прибуток, отриманий інвестором – фізичною особою у разі викупу інститутом спільного інвестування (КУА інституту спільного інвестування) або від продажу цінних паперів ІСІ третій особі, оподатковувався за ставкою 15 %. Дохід, отриманий фізичною особою у вигляді дивідендів за цінними паперами ІСІ, оподатковувався за ставкою 5 %. Аналогічні дивіденди, отримані інвестором – юридичною особою, не включалися до суми валового доходу і, відповідно, не підлягали оподаткуванню.

Згідно з пп. 4.2.8 ст. 4 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” не включалися до складу валового доходу кошти спільного інвестування, а саме кошти, залучені від інвесторів ІСІ, доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ, а також кошти, залучені від власників сертифікатів фондів операцій із нерухомістю, доходи від проведення операцій з активами фондів операцій із нерухомістю та доходи, нараховані за активами фондів операцій із нерухомістю, створених відповідно до закону. Отже, якщо нерухоме майно було придбане за рахунок коштів спільного інвестування та відповідало вимогам Положення про склад та структуру активів інституту спільного інвестування, доходи, отримані від операцій із продажу нерухомості та операцій від здавання в оренду нерухомого майна, не включалися до складу валового доходу відповідно до пп. 4.2.8 ст. 4 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”.

Володіння цінними паперами інституту спільного інвестування (далі – Фонду) передбачало певні податкові переваги порівняно з безпосереднім

володінням цінними паперами або об'єктами нерухомості, які перебувають на балансі Фонду. Доходи від операцій з активами Фонду або доходи, нараховані на активи Фонду, не включалися до складу оподаткованого доходу. Таким чином, володіючи цінними паперами Фонду, інвестор не сплачував податків до моменту реалізації цих цінних паперів. У разі безпосереднього володіння цінними паперами або нерухомістю доходи від операцій із цими активами або доходи, нараховані на ці активи (відсотки, дивіденди, оренда на плата), потрапляли в оподатковуваний дохід.

Нині у податковому полі, згідно з яким регулюється діяльність інститутів спільного інвестування в Україні, відбулися суттєві зміни.

Особливості оподаткування інвестиційного прибутку у сфері спільного інвестування, порядок їх справляння і адміністрування, визначення платників податку, їхніх прав та обов'язків тощо регулюються Податковим кодексом України.

Податковий кодекс, який набув чинності з 1 січня 2011 р., не змінив підходу до оподаткування ІСІ. Не стали положення Кодексу і помітним кроком на шляху запровадження посиленних правил запобігання уникненню оподаткування, зокрема таких як доктрина змісту над формою чи доктрина ділової цілі. Особливістю податкового законодавства України є відсутність загального правила, спрямованого на запобігання ухиленню від оподаткування. Існують певні обмеження, спрямовані на недопущення цього негативного явища. До останніх можна віднести правила трансфертного ціноутворення у законодавстві щодо ПДВ і податку на прибуток, які передбачають обмеження для певних видів операцій, що здійснюються між пов'язаними суб'єктами. Діє й обмеження на віднесення до витрат певних обсягів виплат процентів за борговим зобов'язанням перед нерезидентом між пов'язаними особами. Окремі правила запроваджені для оподаткування виплат, що здійснюються нерезидентам, зареєстрованим в офшорних юрисдикціях, список яких затверджується Кабінетом Міністрів України. Лише 85 % таких платежів будь-якого виду можуть бути вирахувані в податкових цілях (ст. 161 Податкового кодексу України).

Система оподаткування інвестицій доволі проста. Податки на інвестиційний прибуток розраховуються після завершення кожного календарного року.

Інвестиційний прибуток розраховується як додатна різниця між доходом, отриманим платником податку від продажу окремого інвестиційного активу¹, та його вартістю, що визначається із суми витрат на придбання такого активу з урахуванням норм пунктів 170.2.4–170.2.6 Податкового кодексу України.

¹ Інвестиційний актив – пакет цінних паперів, деривативів чи корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні папери, формах, випущені одним емітентом, а також банківські метали, придбані у банку незалежно від місця їх подальшого продажу.

Успадкований чи подарований інвестиційний актив вважається придбаним за вартістю, що дорівнює сумі державного мита та податку на доходи фізичних осіб, сплачені у зв'язку з таким даруванням чи успадкуванням.

Оподатковується дохід інвестора, який він одержує у разі відчуження-продажу належних інвестору цінних паперів третій особі, викупу цінних паперів компанією з управління активами, випущеними ІСІ або самою компанією з управління активами, а також отримання доходу у вигляді дивідендів без відчуження цінних паперів.

До продажу цінних паперів привірюються операції з обміну інвестиційними активами, зворотного викупу інвестиційного активу його емітентом, який належав платнику податку, та повернення платнику податку коштів або майна, попередньо внесених ним до статутного капіталу емітента корпоративних прав у разі виходу такого платника податку з числа засновників емітента чи його ліквідації.

Ставка податку на інвестиційний прибуток залежить від юридичного статусу інвестора.

Якщо інвестор фізична особа – резидент, то відповідно до п. 167.2 ст. 167 Податкового кодексу за ставкою 5 % оподатковується сума доходу: у вигляді дивідендів; яка виплачується компанією, що управляє активами ІСІ, на розміщені активи відповідно до закону; у вигляді відсотків, отриманих власником облігації від їх емітента.

Якщо відбувається відчуження цінних паперів третій особі, то відповідно до п. 167.1 ст. 167 ПКУ для фізичних осіб – резидентів ставка податку становить 15 % отриманого доходу за умови, що його розмір не перевищує десятикратного розміру мінімальної зарплати, встановленої на 1 січня звітного податкового року, а у випадку перевищення ставка збільшується до 17 %.

Крім того, не підлягає оподаткуванню та не включається до загального річного оподаткованого доходу дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу цінних паперів ІСІ, якщо сума такого доходу не перевищує суму, яка дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн.

Платник, який проводить операції з цінними паперами ІСІ з використанням послуг професійного торговця, включаючи банк, має право укласти з таким торговцем угоду про виконання ним функцій податкового агента.

Облік загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами ведеться платником податку самостійно, окремо від інших доходів і витрат. Якщо в результаті розрахунку інвестиційного прибутку виникає від'ємне значення, воно вважається інвестиційним збитком.

Якщо протягом 30 днів до дня продажу пакета цінних паперів¹ чи деривативів, а також протягом 30 днів з дня такого продажу платник податку купує пакет ідентичних цінних паперів чи деривативів², діють такі норми:

- інвестиційний збиток, який виник внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення фінансового результату операцій з інвестиційними активами;
- вартість придбаного пакета для цілей оподаткування визначається за ціною його придбання, але не нижчою, ніж ціна проданого пакета.

Варто зауважити: якщо платник податку продає пакет цінних паперів чи деривативів пов'язаним із ним особам, або дарує інвестиційний актив, інвестиційний збиток, що виникає внаслідок такого продажу чи дарування, не враховується під час визначення фінансового результату операцій з інвестиційними активами.

До складу загального річного оподаткованого доходу платника податку включається додатне значення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами за підсумками звітного року. При цьому такий результат визначається як сума інвестиційних прибутків, отриманих платником податку протягом звітного року, зменшена на суму інвестиційних збитків.

Якщо фінансовий результат операцій з інвестиційними активами від'ємний, його сума переноситься у зменшення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами таких років до його повного погашення.

Коли інвестор фізична особа – нерезидент, то відповідно до пп. 170.10.1 п. 170.10 ст. 170 Податкового кодексу доходи з джерелом їх походження в Україні, що нараховуються (виплачуються, надаються) на користь нерезидентів, оподатковуються за правилами та ставками, визначеними для резидентів (з урахуванням особливостей, встановлених деякими нормами ПКУ для нерезидентів). Отже, ставки податку відповідно становлять також 15 (17 %) і 5 % бази оподаткування.

Якщо інвестор юридична особа – резидент, то згідно зі ст. 151 та п. 10 підрозділу 4 розд. ХХ “Перехідні положення” Податкового кодексу встановлюються такі ставки податку на прибуток: з 1 квітня 2011 р. до 31 грудня 2011 р. – 23 %, з 1 січня 2012 р. по 31 грудня 2012 р. – 21 %, з 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2013 р. – 19 %, з 1 січня 2014 р. – 16 %.

¹Пакет цінних паперів – окремий цінний папір, фондовий та товарний дериватив, а також сукупність ідентичних цінних паперів чи фондових та товарних деривативів.

²Ідентичний цінний папір чи дериватив – цінні папери чи деривативи, випущені одним емітентом за тотожними умовами емісії, виплати доходу, викупу чи погашення.

Коли інвестор юридична особа – нерезидент, то будь-які доходи, отримані нерезидентом із джерелом їх походження з України, оподатковуються в порядку і за ставками, визначеними п. 160.1 ст. 160 Податкового кодексу, де під доходами, отриманими нерезидентом із джерелом їх походження з України, розуміються, зокрема: дивіденди, які сплачуються резидентом; прибуток від здійснення операцій із торгівлі цінними паперами, деривативами або іншими корпоративними правами, визначений відповідно до норм розд. III Податкового кодексу України.

Згідно з нормами розд. III Податкового кодексу України існують певні особливості податкового регулювання інститутів спільного інвестування, а саме:

- при оподаткуванні дивідендів передбачено звільнення від загального обов'язку здійснення авансового внеску, що зазвичай становить 16 % суми дивідендів, що виплачуються;
- операції з управління активами звільняються від загальної вимоги, відповідно до якої облік доходів та витрат за договорами управління майном здійснюється платником податку окремо від власного податкового обліку в розрізі кожного такого договору управління.

Податковий кодекс України залишив невирішеними питання, які можуть потенційно ставати на заваді здійсненню інвестиційної діяльності. Зокрема, це стосується проблеми визначеності поняття “роялті”; визнання осіб з незалежним статусом, які представляють нерезидента на підставі договорів комісії, доручення тощо, постійними представництвами; відсутності уніфікованого підходу до практики імплементації та застосування положень міжнародних податкових договорів (передусім щодо значення модельних норм ОЕСР у процесі тлумачення міжнародних податкових договорів).

Стосовно оподаткування виплат нерезидентам пасивних доходів (процентів, дивідендів, роялті) слід зауважити, що згідно з п. 160.2 ст. 160 Податкового кодексу України вони оподатковуються за загальною ставкою 15 %. Менша ставка застосовується у разі оподаткування сум фрахту, страхових платежів і виплат тощо. Зменшення загальної ставки оподаткування пасивних доходів може передбачатися також чинним міжнародним договором, укладеним Україною. Подібні підходи у податковому законодавстві однозначно не сприяють підвищенню інвестиційної привабливості країни.

Для розв'язання цієї проблеми важлива активізація розвитку фондового ринку. До ухвалення Податкового кодексу оподаткування цінних паперів та деривативів здійснювалося на основі законів про оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб та податку на додану вартість. Як зазначалося, трактування цінних паперів, зокрема похідних цінних паперів та деривативів, ототожнювалося. У Законі України “Про оподаткування при-

бутку підприємств” вперше було наведено визначення деривативів та зазначено, що вони можуть обертатися на ринку у вигляді товарних, валютних, фінансових ф’ючерсів, форвардів та опціонів.

На той час ці положення суттєво випереджали практику їх використання, однак узаконили їх обіг. Водночас виникало багато питань щодо оподаткування операцій з торгівлі цінними паперами та перенесення балансових збитків.

Формування вітчизняної ринкової економіки пов’язане зі становленням фондового ринку, який, у свою чергу, має сприяти стабілізації фінансового стану окремих підприємств, галузей і загалом економіки держави завдяки оперативному перерозподілу фінансових ресурсів. Метою здійснення операцій з цінними паперами, як і іншої комерційної діяльності, є отримання прибутку. Будь-яка прибуткова діяльність підлягає оподаткуванню. Сьогодні в Україні у системі оподаткування операцій з цінними паперами залишаються окремі питання, що потребують глибокого дослідження та аналізу¹.

Наразі необхідність вивчення питання формування порядку оподаткування фінансових операцій з цінними паперами пов’язана із внесенням змін до Податкового кодексу України, які набули чинності з 1 січня 2013 р.

Відповідно до ст. 3 Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 № 3480-IV цінні папери – це документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника та передбачають виконання зобов’язань згідно з проспектом їх емісії (за емісійними цінними паперами), а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам².

До фундаментальних властивостей цінних паперів належать ринковість, дохідність, ліквідність, ризикованість, стандартність.

Цінні папери є інструментом інвестування вільних коштів, а отже, ефективним способом мобілізації ресурсів для розвитку виробництва і задоволення суспільних потреб. Ці папери беруть участь в обслуговуванні товарного та грошового обігу.

Оподаткування доходів і витрат за операціями з цінними паперами, деривативами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами, які придбані після 1 квітня 2011 р., здійснюється відповідно до ст. 153 Податкового кодексу України.

¹ Рекуненко І. І. Особливості оподаткування операцій з цінними паперами / І. І. Рекуненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_34/34_01_27.pdf.

² Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – Ст. 268 (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

Оподаткування операцій з цінними паперами належить до операцій особливого виду. При здійсненні операцій з цінними паперами необхідно розрізняти поняття “доходи” та “видатки”. Згідно з Податковим кодексом України доходи – це сума коштів або вартість майна, отримана (нарахована) платником податку від продажу, обміну або інших способів відчуження цінних паперів, деривативів або інших, ніж цінні папери, корпоративних прав, а також вартість будь-яких матеріальних цінностей чи нематеріальних активів, котрі передаються платнику податку в зв'язку з таким продажем, обміном або відчуженням. До складу доходів включається також сума будь-якої заборгованості платника податку, що погашається у зв'язку з таким продажем, обміном або відчуженням¹.

Під терміном “витрати” слід розуміти суму коштів або вартість майна, сплачену (нараховану) платником податку продавцю (у тому числі емітенту, крім придбання під час первинного розміщення) цінних паперів, деривативів або інших, ніж цінні папери, корпоративних прав, як компенсація їхньої вартості. До складу витрат включається також сума будь-якої заборгованості покупця, яка виникає у зв'язку з таким придбанням².

Платник податку повинен вести окремий облік операцій з цінними паперами, що перебувають в обігу на фондовій біржі, та операцій з цінними паперами, що на біржі не обліковуються (рис. 7.9).

Відповідно до пп. 153.8.2 п. 153.8 ст. 153 Податкового кодексу України цінними паперами, котрі перебувають в обігу на фондовій біржі, є ті, за яких відбувається дотримання таких умов:

- 1) цінні папери допущені до обігу хоча б на одній фондовій біржі (перелік іноземних фондових бірж визначається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку);
- 2) ціни цінних паперів на українських фондових біржах розраховуються відповідно до вимог, встановлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України;
- 3) біржовий курс, остання поточна ціна цінного папера, результати котирування цінних паперів обов'язково розміщуються на власному веб-сайті фондової біржі та у загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів, а також можуть оприлюднюватися в засобах масової інформації (зокрема, електронних) та надаватися фондовою

¹ Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2755-VI (зі змін та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

² Там само.

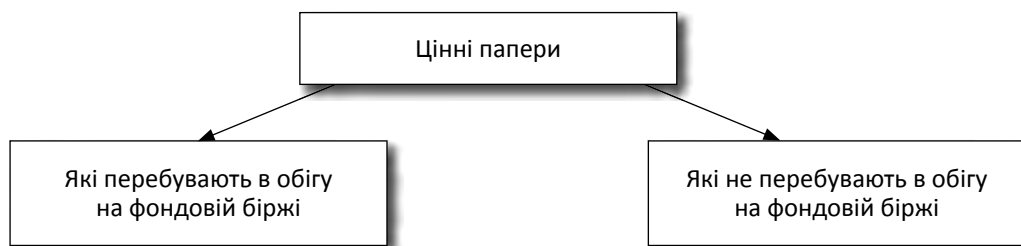


Рис. 7.9. Види цінних паперів з погляду оподаткування

Джерело: *Влощунська В.* Оподаткування операцій з цінними паперами / В. Влощунська, Т. Редзюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/9901/1/24.pdf>.

біржею будь-якій зацікавленій особі протягом трьох років після дати здійснення операцій з такими цінними паперами¹.

Фондовий ринок у 2012 р. демонстрував позитивну динаміку, про що свідчили більшість його показників. Останніми роками зберігалася тенденція зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів. Так, цей показник у 2012 р. становив 2530,87 млрд грн, що більше обсягу виконаних договорів у 2011 р. на 359,77 млрд грн. Водночас темпи зростання фондового ринку були випереджальними порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже вдвічі. Це свідчить про розвиток економіки держави в цілому та фондового ринку зокрема, а також швидкі темпи цього поступу. За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами у 2012 р. становив 263,67 млрд грн, що на 11,99 % більше порівняно з 2011 р. (рис. 7.10).

Хоча у 2012 р. обсяг торгів цінними паперами на біржовому ринку зріс на 28,23 млрд грн, частка біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів зменшилася на 0,6 % та становила 12,59 % (рис. 7.11)².

Важливим показником для характеристики стану вітчизняного фондового ринку є кількість лістингових цінних паперів. З року в рік цей показник збільшується, причому зростає як загальна кількість випусків цінних паперів в обігу, так і кількість цінних паперів, які занесено до біржових реєстрів організаторів торгівлі за I та II рівнями лістингу (табл. 7.11).

¹ Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 31. – ст. 268 (зі змін. та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

² Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

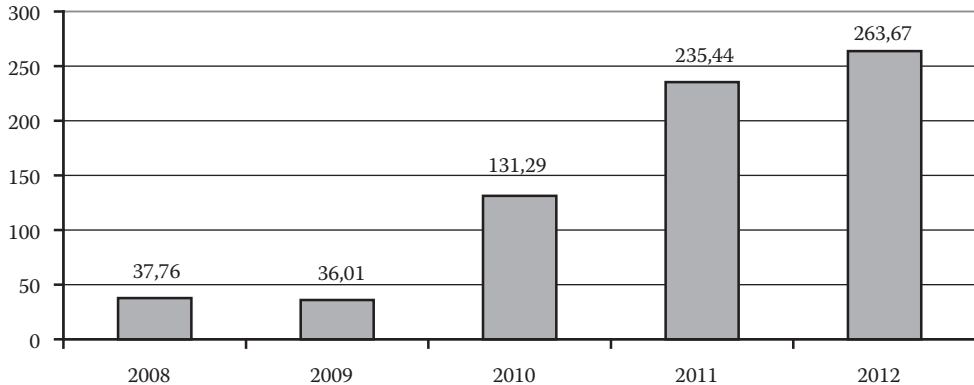


Рис. 7.10. Зміни обсягу біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі, млрд грн

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

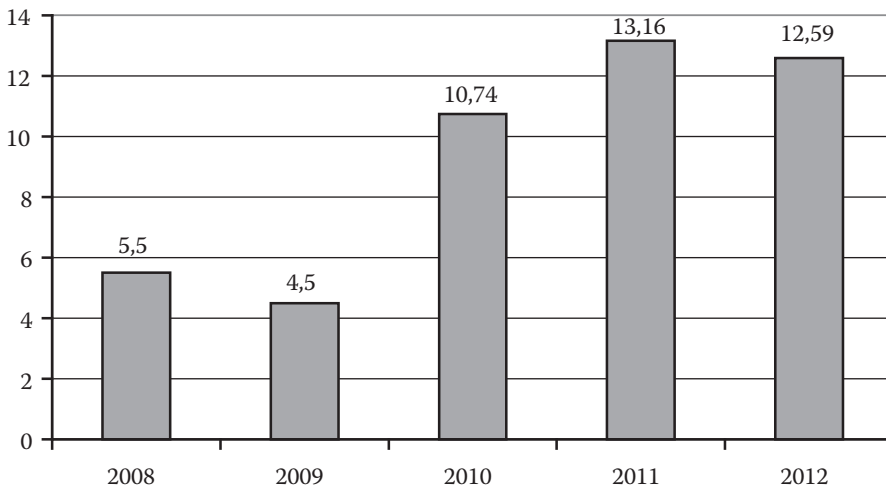


Рис. 7.11. Зміни частки біржового ринку в загальному обсязі торгів на ринку цінних паперів, %

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

Варто зазначити, що збільшення кількості цінних паперів, що пройшли процедуру лістингу, свідчить про підвищення інвестиційної привабливості, поліпшення фінансово-господарського стану підприємств та ліквідність біржового ринку в цілому.

Таблиця 7.11

**Зміни кількості випусків цінних паперів, які перебувають в обігу
на фондових біржах, шт.**

Випуски цінних паперів	Станом на 31.12.2009	Станом на 31.12.2010	Станом на 31.12.2011	Станом на 31.12.2012
Усього	1472	1520	2196	2963
I рівень лістингу	16	146	194	274
II рівень лістингу	274	247	318	407
Позалістингові	1182	1127	1684	2282

Джерело: Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

На організаційно оформленому ринку у 2012 р. спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами. Близько 98,25 % біржових контрактів (договорів) з цінними паперами було зосереджено на трьох фондових біржах: “Перспектива” (55,21 %), ПФТС (33,93) та “Українська біржа” (9,11 %).

У 2012 р. вітчизняний ринок цінних паперів демонстрував суперечливу динаміку розвитку. З одного боку, спостерігалися зростання загальних обсягів торгівлі цінними паперами та збільшення видів фінансових інструментів, що використовуються на фондовому ринку, з другого – згорталася емісійна діяльність, зокрема щодо випуску акцій та облігацій підприємств, а також інвестиційних сертифікатів ПФФів¹.

Визначення платників податку в системі прибуткового оподаткування юридичних осіб здійснюється на основі принципу загальності. Суть його полягає в тому, що незалежно від об'єкта оподаткування сплачувати податок насамперед повинні всі юридичні особи, які ведуть господарську, підприємницьку та іншу комерційну діяльність і отримують від неї доходи.

Платники податку визначають фінансовий результат за операціями з цінними паперами відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку шляхом зменшення прибутків за операціями з цінними паперами на суму збитків від операцій з іншими цінними паперами протягом такого звітного періоду.

Прибуток за кожною окремою операцією з цінними паперами розраховується як додатна різниця між доходом від такого відчуження та сумою витрат у зв'язку з придбанням цих цінних паперів, за винятком операцій з торгівлі борговими цінними паперами, в яких сума доходу від відчуження зменшується на суму нарахованих, але не отриманих процентів, та сума витрат з

¹ Річний звіт НКЦПФР за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf.

придбання таких цінних паперів зменшується на суму сплачених процентів продавцю, нарахованих згідно з умовами випуску таких цінних паперів¹.

Податкова ставка на прибуток від операцій з цінними паперами залежить від статусу інвестора (юридична або фізична особа, резидент або нерезидент). База і ставка оподаткування доходів, отриманих на фондовому ринку, визначаються чинним законодавством.

Для юридичних осіб базою оподаткування операцій з торгівлі цінними паперами є дохід, сума коштів або вартість майна, отримана (нарахована) платником податку від продажу, обміну або інших способів відчуження цінних паперів, деривативів чи інших, ніж цінні папери, корпоративних прав, а також вартість будь-яких матеріальних цінностей чи нематеріальних активів, котрі передаються платнику податку в зв'язку з таким продажем, обміном або відчуженням. При цьому ставка податку на прибуток становитиме 10 %.

Крім прибутку юридичних осіб і професійних учасників фондового ринку, які проводять будь-які операції з цінними паперами, оподаткуванню підлягають різноманітні доходи, отримані фізичними особами від здійснення операцій з фінансовими інструментами (табл. 7.12).

Таблиця 7.12

Характеристика баз оподаткування приватних інвесторів, %

База оподаткування	Ставка оподаткування	
	після ухвалення ПКУ	до ухвалення ПКУ
Дохід від купівлі-продажу акцій, ф'ючерсів, опціонів	15 (17)*	15
Дохід від продажу держоблігацій	0	0
Дохід від купівлі-продажу корпоративних облігацій	5	15
Дохід від участі в ПФ	5	5
Дохід від участі в КІФ	15 (17)*	15
Дивіденди за простими акціями	5	15
Дивіденди за привілейованими акціями	15 (17)*	15

* Якщо сума доходу більше 10 мінімальних заробітних плат на місяць.

Джерело: *Рекуненко І. І. Особливості оподаткування операцій з цінними паперами / І. І. Рекуненко, Я. С. Лук'яненко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2012. – Т. 34. – С. 261–267.*

¹ *Бондарчук В. М. Податкові новації та проблеми розвитку фондового ринку / Бондарчук В. М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/161.htm.*

Як бачимо, Податковий кодекс України став більше сприяти приватним інвесторам у придбанні фінансових інструментів та здійсненні операцій з ними на вітчизняному фондовому ринку¹.

Дія Податкового кодексу України не поширюється на операції, пов'язані з розміщенням цінних паперів та їх зворотним рухом (викупом або погашенням). Також не підлягають оподаткуванню операції з конвертації цінних паперів, тобто вилучення емітентом та анулювання цінних паперів одного виду шляхом їх обміну на цінні папери іншого виду цього ж емітента чи на цінні папери іншого емітента (у разі реорганізації першого емітента).

“Цінно-паперовий акциз”, або “особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та деривативів”, був введений Законом України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого вдосконалення адміністрування податків і зборів” від 06.12.2012 № 5519-VI та застосовується з 1 січня 2013 р.

У ст. 14 Податкового кодексу України зазначається: “Акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених цим Кодексом як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції), а також особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами”.

Платниками особливого податку є фізичні та юридичні особи (резиденти чи нерезиденти). Можна виокремити два види платників: ті, які здійснюють операції з деривативами, та ті, які відчужують цінні папери.

До бюджету особливий податок перераховують:

1) податкові агенти у разі здійснення біржових та позабіржових операцій. Обов'язки податкових агентів покладаються на торговців цінними паперами, а також емітентів цінних паперів інститутів спільного інвестування відкритого типу (щодо операцій з їх розміщення, погашення і викупу). Податок перераховується у строк, встановлений для квартального податкового періоду (протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку, передбаченого для подання декларації);

2) кожна сторона деривативу (контракту). Строк сплати податку – не пізніше дати виконання контракту.

Базою оподаткування є договірна вартість цінних паперів або деривативів, визначена у первинних бухгалтерських документах за будь-якою операцією з продажу, обміну або інших способів їх відчуження.

¹ Журжій А. В. Проблемні питання оподаткування операцій з цінними паперами / А. В. Журжій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uba.ua/documents/text/Andrej-Zhurzhij.pdf>.

Ставка податку залежить від того, де саме відбувається операція з відчуження цінних паперів (на біржі чи поза нею), та від того, чи включений конкретний цінний папір до біржового реєстру (табл. 7.13)¹.

У цілому можна позитивно оцінити зміни у податковому законодавстві щодо оподаткування операцій з цінними паперами у зв'язку з ухваленням Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо удосконалення деяких норм Податкового кодексу в Україні” від 07.07.2011 № 3609-VI. Багато приватних інвесторів раніше обмежували свій інтерес до вітчизняного фондового ринку через його непрозоре законодавче та податкове регулювання. Внесені зміни повинні сприяти збільшенню їх кількості.

На сьогодні невіршеними залишаються чимало питань щодо оподаткування деривативів.

Державна податкова адміністрація України, розглянувши лист Асоціації юристів фондового ринку від 28.03.2000 № 005/2000, що надійшов разом з листом Міністерства фінансів України від 29.06.2000 № 052-104/705, своїм

Таблиця 7.13

Ставки спеціального податку на відчуження цінних паперів

Розмір ставки	Об'єкт оподаткування
0 %	Здійснення на фондовій біржі операцій з деривативами. Продаж на фондовій біржі цінних паперів, за якими розраховується біржовий курс
0,1 %	Продаж поза фондовою біржею цінних паперів, які перебувають у біржовому реєстрі (лістингові цінні папери)
1,5 %	Продаж поза фондовою біржею цінних паперів, які не перебувають у біржовому реєстрі (цінні папери не допущені до торгів на фондовій біржі або допущені до торгів нелістингові цінні папери)
5 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян	Укладення деривативів (контрактів) поза фондовою біржею

Джерело: *Влощунська В.* Оподаткування операцій з цінними паперами / В. Влощунська, Т. Редзюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/9901/1/24.pdf>.

¹ *Рекуненко І. І.* Особливості оподаткування операцій з цінними паперами / І. І. Рекуненко, Я. С. Лук'яненко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2012. – Т. 34. – С. 261–267.

листом від 20.10.2000 № 5814/6/15-1116 визначила такий порядок оподаткування операцій з торгівлі цінними паперами та деривативами.

Підпунктом 7.6.1 п. 7.6 ст. 7 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” встановлено, що до валових доходів включається лише позитивне значення фінансових результатів операцій з торгівлі цінними паперами та деривативами. Цей прибуток (фінансові результати) визначається як перевищення доходів, отриманих (нарахованих) платником податку в зв’язку із продажем (відчуженням) цінних паперів і деривативів, над витратами, здійсненими (нарахованими) платником податку в зв’язку із придбанням цінних паперів і деривативів протягом такого звітного періоду, збільшених на суму некомпенсованих балансових збитків від таких операцій минулих періодів. При цьому такий прибуток визначається за кожною операцією з купівлі-продажу цінних паперів та деривативів окремо.

Для осіб, які не мають статусу торговців цінними паперами, торгівлею цінними паперами і деривативами вважаються будь-які операції з купівлі та продажу цінних паперів, тобто визначення прибутку (збитку) з торгівлі цінними паперами та деривативами для таких осіб можливе лише у разі, якщо відбулися купівля (витрати) і продаж (дохід) цінних паперів (деривативів). Якщо особа, котра не має статусу торговця цінними паперами, придбала цінні папери (деривативи) і не реалізувала їх, то витрати такої особи, здійснені (нараховані) у зв’язку з їх придбанням, не враховуються при визначенні її фінансових результатів операцій з торгівлі цінними паперами та деривативами.

Відповідно до пп. 7.6.1 п. 7.6 ст. 7 Закону, коли протягом звітного періоду витрати, здійснені (нараховані) платником податку в зв’язку із придбанням цінних паперів і деривативів, перевищують доходи, отримані від продажу (відчуження) цінних паперів і деривативів протягом такого звітного періоду, балансові збитки переносяться на зменшення доходів майбутніх періодів від таких операцій протягом строків, визначених ст. 6 цього Закону.

Пунктом 6.1 ст. 6 Закону встановлено, що якщо об’єкт оподаткування платника податку з числа резидентів за результатами звітного (податкового) кварталу має від’ємне значення (з урахуванням суми амортизаційних відрахувань), дозволяється відповідне зменшення об’єкта оподаткування наступного звітного (податкового) кварталу, а також кожного з таких 20 звітних (податкових) кварталів до повного погашення такого значення.

Таким чином, платнику податку дозволялося зменшувати позитивне значення фінансових результатів операцій з торгівлі цінними паперами та деривативами наступного звітного (податкового) кварталу на суму балансових збитків від таких операцій, одержаних у попередніх звітних періодах і не погашених прибутками від зазначених операцій.

На відміну від ф'ючерсів, опціонів та форвардів, свопи взагалі залишалися поза правовим регулюванням. Після прийняття нової редакції Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-IV відсотковим свопом почали вважати строковий контракт на обмін (на певну дату в майбутньому) залежно від ціни відсоткової ставки. Однак жодних методичних вказівок щодо оподаткування доходів від свопів регуляторними органами не розроблялося.

Натомість п 7.6 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" він неодноразово корегувався. Так, абз. 1 пп. 7.6.1 п. 7.6 ст. 7 у редакції Закону України від 01.07.2004 № 1957-IV мав такий вигляд: "Платник податку веде окремий податковий облік результатів операцій з цінними паперами (зокрема, іпотечними сертифікатами участі, іпотечними сертифікатами з фіксованою дохідністю та сертифікатами фондів операцій з нерухомістю) і деривативами у розрізі окремих видів цінних паперів, а також фондових і товарних деривативів. При цьому облік операцій з акціями ведеться разом з іншими, ніж цінні папери корпоративними правами".

Як бачимо, введення в обіг нових видів цінних паперів потребувало регуляторних змін процесу оподаткування. Однак такий складний податковий облік не сприяв розвитку ринку, тим більше, що у ст. 6 згаданого Закону зазначалося, якщо протягом звітного року витрати на придбання кожного з окремих видів цінних паперів, а також деривативів, здійснені (нараховані) платником податку, перевищують доходи, отримані (нараховані) від продажу (відчуження) цінних паперів або деривативів такого ж виду протягом такого звітного періоду, від'ємний фінансовий результат переносився на зменшення фінансових результатів від операцій з цінними паперами або деривативами такого ж виду майбутніх звітних періодів.

Витратами визнавалися сума коштів або вартість майна, сплачена (нарахована) платником податку продавцеві цінних паперів та деривативів як компенсація їхньої вартості, комісійні брокеру не враховувалися, так само як і маржові внески при відкритті позицій за ф'ючерсними контрактами, премії за опціонами тощо.

Інші інструменти, такі як ф'ючерси та форварди, тривалий час не використовувалися, особливо на валютному ринку, через заборону цих операцій НБУ. Впродовж цього періоду вдосконалювалося біржове законодавство на товарних та фондових ринках, декілька разів пропонувалися законопроекти про похідні фінансові інструменти та деривативи, однак далі першого читання у Верховній Раді вони не проходили.

Особливо гострими були питання регулювання обігу і оподаткування товарних ф'ючерсів та опціонів. З 1991 р. і до сьогодні законодавство не дає однозначної відповіді. Ф'ючерс і опціон – це контракт, цінний папір чи уго-

да, що укладається на біржі як зобов'язання або право на товар? Як відрізнити форвард і ф'ючерс? Що таке стандартний документ? Адаже досі використовується постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів" від 19.04.1999 № 632, згідно з якою дериватив є стандартним документом.

Досі існує правова колізія, коли аграрії, енергетики, товарні біржі, що не вважають деривативи цінними паперами, посилаються на Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств", а професійні учасники фондового ринку (торговці, фондові біржі) схиляються до трактування стандартних документів як цінних паперів, оскільки за інших умов вони не матимуть прав на укладання цих контрактів.

Законодавство не ототожнює деривативи з похідними цінними паперами, однак у визначеннях форвардного та опціонного контракту міститься поняття емітенту цих стандартних документів (до речі, форварди є стандартними документами лише у виняткових випадках на біржових ринках та ринку FOREX).

Однак найголовнішою нерозв'язаною проблемою, на якій наголошують юристи, є те, що вітчизняне законодавство опосередковано стандартизовані документи ототожнює з поняттям "контракт", що ставить під сумнів можливість їх перепродажу чи уступки права за ними відповідно до норм Цивільного кодексу України. Як зазначалося, у цьому юридичному акті не лише немає поняття контракт, а й не зазначено, що договір (контракт) не є ринковим товаром, що взагалі ставить під сумнів торгівлю цими інструментами на біржових та позабіржових ринках.

В економічному розумінні ф'ючерсний контракт є зобов'язанням купити або продати товар, цінний папір або інший актив у майбутньому. Цей ринок є суто біржовим ринком стандартних строкових зобов'язань на майбутню поставку-прийом активу, або розрахунок грошима з виплатою (отриманням) різниці в цінах на момент укладання контракту та його виконання або ліквідації шляхом укладання зворотної (офсетної) угоди. Саме так потрібно вписувати його сутність у законодавчих та нормативних актах.

Опціони є ще складнішим поняттям. Це ринок прав на активи. Вітчизняне законодавство містить опис операцій лише з корпоративними правами. Опціон може бути біржовим та позабіржовим, у вигляді контракту або опціонного сертифіката. Причому останній найчастіше використовується у корпоративному управлінні при преміюванні менеджерів.

У процесі становлення цього ринку спостерігалися суттєві зловживання. Так, на ринку нерухомості застосовувалися опціони з метою ухилення від сплати податку на додану вартість. У 2000–2005 рр. в Україні було зареєстровано вісім емітентів опціонів, зокрема активно їх використовувало ВАТ "Укртелеком".

Згідно з рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 16.09 2009 № 572 на фінансовому ринку з'явився новий фінансовий інструмент – опціонний сертифікат¹. Можна погодитися з роз'ясненням фахівців Комісії, що цей інструмент може належати до деривативів, трактування яких міститься в українському законодавстві.

Однак відповідно до Порядку реєстрації випуску опціонних сертифікатів та проспекту їх емісії, затвердженого вказаним рішенням ДКЦПФР, опціонний сертифікат – це стандартний документ, що засвідчує право його власника на придбання в емітента опціонного сертифіката (опціонний сертифікат на придбання) або на продаж емітентові опціонного сертифіката (опціонний сертифікат на продаж) базового активу в строк та на умовах, визначених у проспекті емісії цих опціонних сертифікатів. Фахівці Комісії до похідних цінних паперів його не відносять, мотивуючи це тим, що у Законі України “Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 № 3480-IV наводиться лише поняття похідних цінних паперів, а їх види, реквізити та вимоги до форми не встановлені. У процесі становлення цього ринку спостерігалися суттєві зловживання. Так, зокрема, на ринку нерухомості застосовувалися опціони з метою ухилення від сплати податку на додану вартість.

Обов'язковою процедурою при роботі з опціонами ДКЦПФР визначила розміщення та обіг опціонів (опціонних сертифікатів) на фондовій біржі. У вітчизняних реаліях першопрохідниками в частині успішного розміщення та обігу похідних цінних паперів, зокрема опціонів, стала ЗАТ “Українська міжбанківська валютна біржа”. Саме вона забезпечила розміщення перших випусків опціонів в Україні, проводячи аукціони з продажу опціонів ВАТ “Укртелеком” протягом 8 років.

В Україні використання опціонів перебуває під грифом таємності. Близько 30 компаній, які зареєстрували і використовують товарні опціони, не виявляють наміру поділитися набутим досвідом і отриманим комерційним результатом.

Оскільки Закон визначав опціон не як похідний цінний папір, а як фінансовий інструмент, багато учасників ринку оцінили можливість його застосування у своїх цілях. Наприклад, компанії з управління активами, які не мали права випускати цінні папери, крім акцій під інвестиційні фонди та облігацій під пайові фонди, отримали можливість застосовувати опціон не як цінний папір, а саме як фінансовий інструмент.

Головними особливостями опціону є такі:

1. Можливості податкового планування при використанні цього інструменту. Премія, яку отримує емітент, відчужуючи опціон, не є об'єктом

¹ Правовий статус опціонних сертифікатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssmc.gov.ua.

для нарахування ПДВ і включається в дохід від цінних паперів. Тому опціон сьогодні розглядають насамперед як метод оптимізації податкових зобов'язань з ПДВ.

2. Можливість розділити ціну товару/послуги на премію та вартість базового активу. Саме тому тенденція застосування опціону простежується і на ринку оренди комерційної нерухомості, де з квітня 2009 р. діють обмеження рентабельності в 20 % (ДПА України тоді видала спеціальне розпорядження в зв'язку саме зі зловживаннями на ринку нерухомості). Опціон дає змогу розв'язати цю проблему: орендодавець отримує прибуток у вигляді премії на опціон, що не має обмеження в розмірі, а вартість послуги дорівнює собівартості орендованих площ.
3. Опціон – це право, а не зобов'язання придбати в майбутньому базовий актив. Відповідно існує можливість відмовитися від цього права. Це актуально при побудові схеми роботи опціонів на металопрокат, де багато металотрейдерів прагнуть у такий спосіб вирішити питання відстроченого попиту на металопродукцію.

Аналізуючи нинішню ситуацію на ринку, можна зазначити, що цим інструментом зацікавилися одразу декілька категорій суб'єктів господарювання:

- а) оператори оренди торгової нерухомості, які хочуть подолати обмеження рентабельності;
- б) речові і продуктові ринки (яскравим прикладом може бути ринок “Троещина” у Києві, який здійснив уже другу емісію опціонів);
- в) металотрейдери, для яких опціон є як інструментом податкової оптимізації, так і способом розв'язання проблеми відкладеного попиту;
- г) фармацевти, для котрих методи оптимізації податкових наслідків є також доволі актуальними.

Економічна вигода використання опціонів підтверджується й тим, що основна стаття витрат, які здійснює емітент, – це державний збір у вигляді 0,1 % обсягу емісії. При цьому відсутні витрати на обов'язкове рейтингування цих цінних паперів.

Рішенням ДКЦПФР від 16.06.2009 № 572 право випускати опціони було надано всім суб'єктам господарювання, які мають документи, що підтверджують право власності на базовий актив, і фінансовим установам, а відповідно, торговці цінними паперами могли здійснювати випуск опціонів на поставку цінних паперів. Поряд з ними компанії з управління активами тепер отримали право випускати опціони на поставку інвестиційних сертифікатів з метою створення майбутнього пайового фонду або акцій з метою створення корпоративного фонду.

Пристосовуючись до нових правил роботи з опціонними сертифікатами, учасники враховують такі ключові моменти, розкриті в рішенні ДКЦПФР від 16.06.2009 № 572:

1. Обсяг емісії опціонних сертифікатів поки що законодавчо не обмежений, на відміну від облігаційних випусків, сумарний обсяг яких не може перевищувати трикратний розмір власного капіталу або забезпечення, наданого третіми особами.
2. Опціонні сертифікати можуть бути випущені в документарній і бездокументарній формі. При цьому залишається чинною постанова Кабінету Міністрів України від 19.04.1999 № 632, якою закріплюються обов'язкові реквізити опціонів, зокрема підписи посадових осіб емітента, що суперечить можливості використання бездокументарної форми існування.
3. Унікальною новацією рішення ДКЦПФР від 16.06.2009 № 572 було право реалізації опціону у будь-який момент протягом терміну його обігу до встановленої в проспекті емісії кінцевої дати. Таким чином, для емітентів, які не мають чіткого бачення строків реалізації опціонів, або якщо ці строки є доволі орієнтовними, така опція розкриє нові можливості у роботі з цим фінансовим інструментом.
4. Розміщення опціонних сертифікатів не може перевищувати одного року – це обмеження вбачається не категоричною забороною, а в новій законодавчій манері викладу – описовим, зумовленим, імовірно, відсутністю законодавчих обмежень на термін розміщення опціонів.
5. Розміщення та обіг опціонів здійснюються винятково на фондових біржах. Отже, придбання опціонних сертифікатів зацікавленими особами можливе лише через торговців цінними паперами, акредитованих на відповідній фондовій біржі. Потрібно звернути увагу на той факт, що навіть товарні опціони підлягають розміщенню та обігу на фондовій біржі, хоча в Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” йшлося про товарну біржу.

Для емітентів ця норма стає певним психологічним бар'єром. У тих країнах, де фондовий ринок добре розвинутий, широке застосування різноманітних фінансових інструментів у повсякденній діяльності суб'єктів господарювання є звичним. З розвитком фондового ринку в Україні представники реального сектору усвідомляють необхідність використання цінних паперів і активізують свою діяльність у цьому аспекті. У свою чергу, Українська міжбанківська валютна біржа, співпрацюючи з NASDAQ, розробила спеціальне програмне забезпечення і готова до впровадження використання будь-яких цінних паперів, зокрема проведення торгів он-лайн, що дасть змогу скоротити час та ресурси.

НКЦПФР намагалася вдосконалити правове поле обігу деривативів. Зокрема, рішенням від 20.10.2010 № 1595 схвалено Методичні рекомендації по відображенню у бухгалтерському обліку операцій за ф'ючерсними контрактами учасниками фондового ринку. Цей документ було прийнято із запізненням, оскільки на Українській фондовій біржі та біржі у Дніпропетровську вже майже рік успішно укладалися ф'ючерсні контракти з індексом акцій цих бірж.

Укладання ф'ючерсного контракту стосовно продавця є продажем контракту, а стосовно покупця – його купівлею. Існують два способи виконання зобов'язань за ф'ючерсними контрактами – поставка базового активу або розрахункове виконання (далі контракти з розрахунковим виконанням називатимемо розрахунковими). Під продажем розрахункового контракту мається на увазі взяття зобов'язань у визначений термін прийняти оплату згідно зі специфікацією контракту, а під купівлею – здійснити оплату. Однорідні зобов'язання щодо оплати припиняються заліком у частині, меншій із сум.

При укладанні ф'ючерсного контракту вартості прав вимоги і зобов'язань збігаються, тому чиста вартість контракту у цей момент дорівнює нулю. Виходячи з цього, на дату укладання ф'ючерсного контракту в балансі учасників жодного запису не здійснюється. Ця позиція може знайти відображення в обліковій політиці учасників строкового ринку. З метою ведення аналітики за укладеними контрактами учасникам рекомендується суми укладених контрактів відображати на позабалансовому рахунку 03 “Контрактні зобов'язання”.

Щодня відбувається коригування вартості ф'ючерсних контрактів за результатами торговельної сесії біржі на розмір варіаційної маржі – показника щоденної зміни ціни ф'ючерсних контрактів, що обчислюється як різниця між розрахунковою ціною ф'ючерсного контракту поточної торговельної сесії і попередньою розрахунковою ціною. Планом рахунків бухгалтерського обліку не передбачено окремий рахунок для обліку варіаційної маржі, тому її облік може здійснюватися на окремому субрахунку рахунку 37, наприклад, 377/10 “Розрахунки за варіаційною маржею”. Запропонований субрахунок кореспондує з субрахунком “Гарантійне забезпечення” рахунку 377.

Наприкінці кожного звітного періоду сума варіаційної маржі, відображена на субрахунку 377/10 “Розрахунки за варіаційною маржею”, списується на рахунки 39 “Витрати майбутніх періодів” або 69 “Доходи майбутніх періодів”; дебетове сальдо за субрахунком 377/10 “Розрахунки за варіаційною маржею” (від'ємна маржа) списується бухгалтерським записом на рахунок витрат майбутніх періодів: Дебет рахунку 39 – Кредит рахунку 377/10; кредитове сальдо за субрахунком 377/10 “Розрахунки за варіаційною маржею”

(додана маржа) списується бухгалтерським записом на рахунок доходів майбутніх періодів: Дебет рахунку 377/10 – Кредит рахунку 69.

Такий підхід дає змогу учасникам строкового ринку відобразити у своєму балансі результат зміни загальної вартості ф'ючерсних контрактів у вигляді нарахованої варіаційної маржі. На перше число місяця, що настає за звітним, операція щодо закриття сальдо субрахунку 377/10 “Розрахунки за варіаційною маржею” має бути сторнована з метою подальшого обліку варіаційної маржі за відкритими позиціями.

Як бачимо, до ухвалення Податкового кодексу України була напрацьована певна практика укладання операцій з цінними паперами та деривативами, діяло доволі багато законів та нормативних актів різних регулятивних інституцій, які майже не корелювали між собою і надавали можливість учасникам ринку ухилятися від сплати податків на доходи від цих операцій.

Особливо негативним був той факт, що фіскальний потенціал не зростає, фінансовий ринок практично не розвивався, оскільки деривативи неможливо було використати за їх призначенням. Ці інструменти формують майбутній профіль економіки, прогножуючи ціни та курси і даючи в такий спосіб учасникам ринку змогу хеджувати цінові ризики.

Сьогодні діапазон цінових коливань на всіх ринках настільки значний у короткі проміжки часу, що вести бізнес без цих операцій стає просто неможливо. Така невизначеність у законодавчо-регулятивній сфері країни відштовхує потенційних інвесторів. Плутанина у трактуванні понять не сприймається іноземними інвесторами, які взагалі відмовляються використовувати ці інструменти в Україні. І саме податкова політика гальмує запровадження операцій хеджування. Як зазначалося, у зв'язку з окремим податковим обліком результатів операцій з деривативами неможливо виграшами на цих ринках перекривати збитки від негативних цінових змін на реальних ринках.

У Податковому кодексі України¹ процеси оподаткування фінансових інструментів залишилися несистематизованими. У ст. 14 ПКУ “Визначення понять” немає поняття фінансових інструментів. Одразу наводиться тлумачення деривативу: це стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. Стандартна (типова) форма деривативів і порядок їх випуску та обігу встановлюються законодавством (пп. 14.1.45 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України), що повністю повторює неточне його визначення у Законі України

¹ Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2856-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

“Про оподаткування прибутку підприємств”. Із цього тексту не зрозуміло, що таке стандартний документ, який передбачає поставку. Якщо це договір, контракт, то це ф'ючерс, але лише за умови його обігу на організованому ринку (біржі), а свопи, опціони та форварди, що обертаються на позабіржовому ринку, не є стандартними документами.

У ст. 14 ПКУ також зазначається, що до деривативів належать:

- своп – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту (пп. 14.1.45.1);
- опціон – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша – бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону покупець виплачує продавцю премію опціону (пп. 14.1.45.2);
- форвардний контракт – цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець – прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Усі умови форварду визначаються сторонами контракту під час його укладення. Укладення форвардів та їх обіг здійснюються поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами (пп. 14.1.45.3);
- ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладення. Ф'ючерсний контракт виконується відповідно до його специфікації шляхом постачання базового активу та його оплати коштами або проведення між сторонами контракту грошових розрахунків без постачання базового активу. Виконання зобов'язань за ф'ючерсом забезпечується шляхом створення відповідних умов організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами (пп. 14.1.45.4).

Проаналізувавши наведені тлумачення, зауважимо, що законодавець не ідентифікує деривативи як фінансові інструменти, що одночасно відповіда-

ють двом класифікаційним ознакам: строковості та похідності. Лише при визначенні ф'ючерса зазначено, що він є строковим контрактом.

Разом з тим у Кодексі йдеться про те, що ці інструменти є інвестиційними, що дуже важливо для оподаткування. Так, у ст. 14 виокремлено поняття “фінансові інвестиції” як господарські операції, котрі передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на:

- прямі інвестиції – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;
- портфельні інвестиції – господарські операції, які передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку.

Уперше у вітчизняній законодавчій практиці визначаються такі похідні цінні папери, як іпотечний сертифікат (у тому числі іпотечний сертифікат участі та іпотечний сертифікат з фіксованою дохідністю) – іпотечний цінний папір, забезпечений іпотечними активами або іпотеками відповідно до закону (пп. 14.1.88) та сертифікат фонду операцій з нерухомістю – цінний папір, що засвідчує право його власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю відповідно до ПКУ (пп. 14.1.232), без зазначення їх похідності.

Також наголошується, що товари – це матеріальні та нематеріальні активи, зокрема земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що, використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення (пп. 14.1.244).

Підсумовуючи, варто зауважити, що попри значний прогрес у питанні оподаткування цінних паперів та деривативів, методологічна невизначеність у юридичному та економічному аспектах не дала можливості у Податковому кодексі України остаточно розв'язати всі суперечності.

Так, не відбулося інтеграції вітчизняного та європейського законодавства, зокрема положень Директиви ЄС 2009/4/39 “Про ринки фінансових інструментів”, оскільки залишається некоректним визначення цінних паперів і деривативів, не наведено трактувань, пов'язаних з операціями хеджування. Положення про те, що фінансовий інструмент може бути лише похідним цінним папером або похідним фінансовим інструментом, не коректне з юридичного та економічного погляду. Така модель законодавчого регулювання є наближеною до американської правової системи.

Удосконалення мають відбуватися через зміни та доповнення власне Кодексу, чинних законів та прийняття спеціального закону щодо ринків фінансових інструментів. Для цього варто чіткіше викласти їх класифікацію.

Строкові похідні фінансові інструменти доцільно поділити на такі, що мають як базисний актив товари, цінні папери, валюту, індекси або самі деривативи; залежно від форми виконання – на поставні, розрахункові та такі, що можуть закінчуватися у цих два способи. Також необхідно чіткіше визначити сутність форвардів, ф'ючерсів, опціонів та свопів, навести тлумачення структурованих та гібридних фінансових інструментів. І це далеко не повний перелік потрібних змін, оскільки наукові дослідження і аналіз практики оподаткування цих об'єктів має тривати.

Реформування вітчизняної практики оподаткування операцій з фінансовими інструментами відповідно до Директиви ЄС 2004/29/ЄС “Про ринки фінансових інструментів” передбачає такі напрями:

- розроблення Стратегії розвитку фінансового ринку до 2020 р.;
- удосконалення законодавчої та нормативної бази;
- запровадження адекватного державного регулювання цієї сфери у контексті проведення адміністративної реформи, виключення дублювання та набуття невластивих функцій, як це відбувається сьогодні, коли фінансові та товарні ринки регулюються різними органами, що призводить до різного трактування одних і тих самих інструментів;
- реформування оподаткування цієї сфери з метою досягнення компромісу між фіскальною функцією та загальноекономічною ефективністю, зокрема створення прозорих правил для оподаткування доходів інвесторів, що здійснюють хеджові та спекулятивні операції.

Лише системний підхід до реформування фінансових ринків загалом, а не лише сфери оподаткування фінансових інструментів, зокрема цінних паперів та фінансових інструментів, дасть позитивний ефект для економіки України.

Наприклад, страхова компанія, отримавши такі кошти у вигляді страхового внеску, буде змушена знову застосовувати протиправні операції, щоб якось перенаправити їх зі своїх підконтрольних ресурсів на оплату за куплене майно, корпоративні права тощо. Якщо ж страховик отримає їх у вигляді доходу від фінансових операцій, то вони юридично включатимуться до його власності, що теж не сприятиме вільному розпорядженню цими коштами їх реального власника.

Така сама ситуація і з недержавним пенсійним забезпеченням – кошти, спрямовані до небанківських пенсійних фондів (НПФ), автоматично становитимуть власність учасників пенсійного фонду як пенсійні активи, що теж не потрібно реальним власникам тіньових активів. Тобто власникам тіньових активів недоцільно їх легалізувати чи якимось чином вводити в легальний оборот через наявні на сьогодні види НФУ в Україні. Це передбачатиме застосування занадто складних та ризикованих для тіньових власників схем.

Метою будь-якої тіньової схеми є одержання прибутку. Якщо виключити суто криміналізовані діяння, то можна дійти висновку, що суб'єкти підприємницької діяльності (далі – СПД), які займаються легальною фінансово-господарською діяльністю, можуть різко збільшити свій прибуток лише єдиним чином – застосуванням нелегальних схем оптимізації оподаткування. Не секрет, що податкове навантаження в Україні надзвичайно високе й більше половини прибутку йде на сплату численних податків, тому СПД всіма доступними засобами намагаються скоротити розмір сплачуваних податків.

Оптимізація оподаткування – це діяльність СПД, спрямована на зменшення сум сплачуваних податків, що різко підвищує рентабельність виробництва. Відомо, що певними видами оптимізації оподаткування є офшоринг та аутсорсинг.

Оптимізація оподаткування будується таким чином, що зменшення сум податків має абсолютно легальний вигляд, а НФУ використовуються лише як інструмент здійснення тіньових податкових схем. Тобто тіньова податкова схема комплексно поєднує як тіньові схеми з утворення тіньових активів, так і тіньові схеми з їх легалізації. Тому боротися з цими явищами можливо лише за умови вироблення комплексної методики протидії не тільки протиправному небанківському капіталообороту, а й іншим видам злочинних проявів фінансово-господарської діяльності.

Проаналізувавши сучасний стан системи оподаткування, автори дійшли висновку, що базовим податком, на якому замкнені всі тіньові небанківські схеми, є податок на прибуток підприємств.

Цей податок є доволі унікальним, оскільки його оптимальне обчислення залежить від правильного обчислення більшості податків, що сплачує СПД. Якщо ж поряд з податком на прибуток згадати про основний податок СПД – податок на додану вартість, то його роль у протиправних процесах стрімко скоротилася. Це викликано тим, що, по-перше, ПДВ за фінансові послуги не сплачується¹ (крім передавання об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю), по-друге, держава обмежила незаконне відшкодування ПДВ, тому тіньові небанківські схеми з оптимізації ПДВ практично не були задіяні.

Незважаючи на це, тіньові схеми за умови оптимізації податку на прибуток підприємств, що використовують як для утворення тіньових активів, так і для їх легалізації, є різновидом двох базових тіньових податкових схем.

Перша з них має такий вигляд: активи СПД, що вилучаються з нього, тим чи іншим способом відносять до витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування².

Це зумовлює пропорційне скорочення оподаткованого прибутку СПД. Вилучені активи проходять через певну кількість посередників і знову повертаються до СПД, але в такому вигляді їх не включають до доходів підприємства, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, й відповідно вони не підлягають оподаткуванню (яскравим прикладом цієї схеми є тіньова перестрахова схема, наведена далі).

Назвемо цю тіньову оборудку комплексною тіньовою схемою зі зменшення оподаткованого прибутку СПД через збільшення витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування. Її проведення забезпечується за рахунок оплати псевдолегальних фінансових чи інших послуг. Тіньова схема з оптимізації податку на прибуток тривалий час застосовується багатьма СПД за Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994 № 334/94-ВР, а також відповідно до розділу III Податкового кодексу України.

Розкриємо цю схему на прикладі забезпечення її проведення з використанням НФУ.

Першим етапом цієї схеми є отримання суб'єктами підприємницької діяльності – клієнтами небанківської фінансової установи фінансової послуги (укладення договору страхування, лізингу, пенсійного контракту тощо) за завищеним тарифом (відсотком). Для оплати наданої фінансової послуги

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14. – Ст. 112.

² Там само.

НФУ перераховуються великі суми грошових коштів у вигляді платежів. Внаслідок цього у НФУ формуються значні фінансові фонди, які виводяться з активів СПД, а отже й з-під оподаткування, оскільки такі витрати входять до витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, зменшуючи оподатковуваний прибуток. Згідно зі ст. 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" витрати на оплату фінансових послуг відносились на валові витрати, а відповідно до п. 138.1 та 138.8 ст. 138 Податкового кодексу України – на витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування (собівартість виготовлених та реалізованих товарів), і згідно з пп. 140.1.6 ст. 140 – на витрати подвійного призначення, що теж зменшують оподатковуваний прибуток.

Другим етапом цієї схеми є передавання НФУ накопичених грошових коштів до підконтрольного суб'єкта підприємницької діяльності організації. Така дія відбувається інколи за одну транзакцію або через посередників за допомогою фіктивних чи псевдолегальних операцій, внаслідок чого утворюються тіньові активи СПД, які, по-перше, виведені з-під оподаткування, а по-друге, перебувають в повному розпорядженні цього СПД (осіб, які його контролюють).

Третій етап – це повернення тіньових активів у легальний оборот СПД. Зазвичай це відбувається як надання інвестицій чи в іншому вигляді, але за умови, що надходження не зараховується у формі доходу, що враховується при обчисленні об'єкта оподаткування, тобто оподатковуваний прибуток СПД не збільшуватиметься.

Таким чином, прийняття нового податкового законодавства не вплинуло на механізм здійснення тіньової схеми зі зменшення оподаткованого прибутку СПД через збільшення витрат.

Проти комплексної тіньової схеми уникнення від оподаткування дуже важко застосовувати загальні заходи, оскільки кожен випадок має певну специфіку. Тобто необхідно враховувати особливості роботи різних видів НФУ й на основі цього створити комплексний інтегрований захід, який об'єднуватиме заходи щодо протидії уникненню від оподаткування різних видів небанківських фінансових установ.

Другою можна назвати комплексну тіньову схему зі зменшення оподаткованого прибутку СПД за рахунок купівлі неліквідних (або незабезпечених) цінних паперів.

Вилучені активи СПД витрачаються на закупівлю неліквідних цінних паперів за значно завищеною ціною. Зазвичай для цього використовуються недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування (особливо венчурні фонди). Різниця між ціною купівлі цінних паперів та їх фактичною ціною йтиме на утворення тіньових активів, котре через низку інших

посередників осядуть на рахунках, що контролюються СПД, яке викупило неліквідні ЦП. Пізніше новоутворені тіньові активи або повернуться до СПД у вигляді інвестицій чи інших платежів, що не відносяться на доходи, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, або надходитимуть до інших підконтрольних суб'єктів.

Неліквідні цінні папери, у свою чергу, прибутків у вигляді дивідендів не даватимуть і з часом витрати на їх закупівлю будуть віднесені на балансові збитки, які покриватимуться за рахунок резервного (страхового) фонду або кредиту від НПФ чи ІСІ, які свого часу закупили для СПД неліквідні цінні папери. Кошти кредиту для СПД візьмуть з новоутворених тіньових активів й відноситимуть на доходи, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Отже, результатом цієї комплексної схеми є зменшення оподаткованого прибутку й утворення нових тіньових активів.

Тепер наведемо основні тіньові небанківські схеми, що забезпечують проведення двох базових тіньових податкових схем.

Майже всі відомі на сьогодні тіньові схеми за участю НФУ спрямовані саме на утворення, а не на легалізацію тіньових активів. Водночас частка протиправних діянь забороненого характеру, на диво, зовсім невелика. Переважна більшість тіньових схем вчиняються через псевдолегальну діяльність, іноді не порушуючи чинного законодавства, оскільки певні дії є або некриміналізованими, або погано врегульованими на правовому рівні.

1. Тіньова страхова (перестрахова) схема. Страхові компанії використовують у багатьох тіньових схемах, але найбільш потужною та характерною для них є "схема перестрахування". Розглянемо її в синтезі з іншими видами протиправних проявів, де страхова компанія є ключовою ланкою. Це дасть змогу виробити комплексний підхід у пошуку методів протидії цим схемам.

Перший етап цієї схеми – це здійснення суб'єктами підприємницької діяльності – клієнтами страхової компанії операції зі страхування. Об'єктом такої операції зазвичай є фінансові або інші ризики, оскільки в такому разі набагато простіше документально оформити настання фіктивного страхового випадку (якщо об'єктом було майно, то зробити це було б важче). За укладеним договором страхування страховику перераховуються великі суми грошових коштів у вигляді страхових платежів за безпідставно *завищеним тарифом (відсотком)*. Ця дія одночасно стає, по-перше, засобом для формування у страховика значних грошових резервів, які фактично виводяться з активів СПД, по-друге, є причиною зменшення сплачуваного підприємством податку на прибуток, оскільки витрати зі страхування кредитних та інших комерційних ризиків платника податку входять до витрат по-

двійного призначення, зменшуючи таким чином оподатковуваний прибуток. Тобто якщо страхові виплати отримає не призначене СПД (нерідко так і буває), то ці грошові кошти взагалі виводяться з-під оподаткування.

Можлива ситуація, коли підприємство, застрахувавши фінансові ризики на значну суму, проводить фіктивне банкрутство одразу ж після настання фіктивного страхового випадку. Тоді страхові платежі, не включені до витрат СПД, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, фактично повертаються у вигляді страхових виплат без сплати податку на прибуток правонаступникам підприємства (фізичним особам).

Подальшим етапом цієї тіншової схеми є здійснення перестраховання. Щоб замаскувати виплати особам, які контролюють діяльність СПД-клієнтів страхової компанії, така компанія, *нібито перестраховуючи ризики*, перераховує грошові кошти на іншу страхову компанію, де вони й акумулюються. Дуже часто операцію перестраховання підводять під вимогу обов'язкового її здійснення, оскільки у разі взяття компанією на себе ризику, який перевищує 10 % сплаченого статутного фонду плюс сформованих нею резервів, вона зобов'язана здійснити перестраховання. Тобто страховики часто свідомо беруть на себе великі страхові ризики, щоб мати всі законні підстави для здійснення перестраховання.

Зазвичай перестраховиками виступають страхові компанії іншого регіону. Як зазначав екс-голова Держфінпослуг В. Суслов, українські страховики почали перераховувати великі суми через перестраховання ризиків дрібним сільським компаніям, які після виведення за кордон сотень мільйонів гривень, зникають зі страхового ринку. У свою чергу, великі страхові компанії в графі "перестраховання за кордон" показують нуль, використовуючи для цього дрібні страхові компанії-одноденки.

Тобто схема перестраховання припускає кілька основних варіантів подальшого руху коштів: за першим варіантом перестраховані у страховика-резидента грошові кошти виплачують у вигляді страхових виплат за фіктивний страховий випадок. Щоб уникнути віднесення страхових виплат на доходи СПД-страхувальника, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування (ст. 1, пп. 140.1.6 Податкового кодексу України), ці кошти осідають на рахунках осіб, що контролюють діяльність СПД-клієнтів страхової компанії. Отже, схема має головну мету – уникнення від оподаткування. Вартість реалізації вказаної схеми становить 5–10 % суми страхового платежу.

За другим варіантом українська страхова компанія-перестраховик нібито перестраховує ризики у страховика-нерезидента, і грошові кошти, які спочатку надавалися СПД, перераховуються за кордон. У подальшому ці кошти надходять на рахунки осіб, що здійснюють контроль діяльності

СПД-клієнтів страхових компаній. Вартість реалізації цієї схеми становить 15–20 % суми страхового платежу. Саме у цьому випадку дуже широко використовують офшорні механізми та одноквартальні страхові компанії. Кошти, які опинилися на рахунках офшорних компаній, потім повертаються в Україну у вигляді інвестицій та в іншій легальній формі.

Результатом такої тіньової схеми є:

- а) ухилення від оподаткування;
- б) виведення валютних коштів за кордон.

Хоча у зв'язку з прийняттям у жовтні 2003 р. Вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів¹ протиправні доходи за “перестраховою схемою” різко знизилися, проте вона й досі продовжує працювати.

2. Тіньова пенсійна схема². Недержавне пенсійне забезпечення – досить новий вид фінансових послуг на українському небанківському ринку: перший НПФ (ТОВ “Недержавний пенсійний фонд “Взаємодопомога”) був зареєстрований 30 березня 2004 р. Станом на 2013 р. зареєстровано 96 недержавних пенсійних фондів та 38 адміністраторів НПФ. Тому доволі важко говорити про “класичні” способи протиправних проявів з використанням недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ), оскільки, по-перше, НПЗ ще не набуло поширення; по-друге, сувора диверсифікація пенсійних активів дещо унеможливає протиправні прояви. Більше того, закон про недержавне пенсійне забезпечення визначає, що його, крім НПФ, можуть здійснювати й страхові компанії, а на сьогодні більшість надає перевагу страхуванню життя чи довічної пенсії, а не участі в НПФ. Отже, в недержавному пенсійному забезпеченні страхові тіньові схеми можуть використовуватися більшою мірою, ніж пенсійні.

Проте недостатність інформації про вірогідність вчинення обходів за допомогою НПФ не дає права обійти цей вид небанківських фінансових установ без аналізу *можливих* тіньових пенсійних схем. Набагато простіше здійснити профілактику вчинення можливих способів протиправних проявів у цій сфері небанківської діяльності, ніж потім ліквідувати негативні наслідки тіньових схем. Проаналізувавши чинне законодавство та досвід роботи наявних НПФ, пропонуємо до розгляду найбільш імовірну комплексну тіньову схему із застосуванням недержавних пенсійних фондів.

¹ Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів : затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.12.2004 № 2885.

² *Баланюк Л. Л.* Недержавне пенсійне забезпечення як інструмент утворення тіньових активів / Л. Л. Баланюк // Науковий вісник : зб. наук. пр. Нац. академії ДПС України. – 2005. – № 4 (31). – С. 234–242.

Суть недержавного пенсійного забезпечення за допомогою НПФ полягає в тому, що кошти, які надходять пенсійному фонду від *вкладників*, створюють його активи. *Адміністратор* веде облік учасників пенсійного фонду, укладає пенсійні контракти від його імені, забезпечує здійснення пенсійних виплат учасникам фонду. Пенсійні активи зберігаються у *зберігача* (банку) на відповідних поточних рахунках та в інших формах. *Компанія з управління активами* оперує пенсійними активами (здійснює інвестиційну та іншу діяльність з цінними паперами) з метою їх поповнення та нарощування. Відповідно до пенсійних контрактів з цих пенсійних активів проводяться виплати *учасникам* НПФ.

У цьому випадку використання пенсійних активів не за призначенням можливе лише тоді, коли всі перераховані особи цього процесу, крім учасників НПФ, діють злагоджено з кінцевою метою вчинити протиправну дію. Тобто суб'єктам тіньової схеми необхідно звести до мінімуму осіб, які у ній задіяні.

Першим етапом реалізації тіньової пенсійної схеми є створення *підконтрольного* ("кишенькового") НПФ, тобто такого НПФ, де засновник, адміністратор та компанія з управління активами будуть однією юридичною особою. У цьому випадку, за умови попередньої змови зі зберігачем (а можливо й без цього), засновник НПФ фактично стає єдиним розпорядником пенсійних активів. До того ж загальні умови закону про НПЗ забороняють засновникам відкритого пенсійного фонду бути зберігачем цього фонду та його аудитором. Засновники корпоративного або професійного фонду та роботодавці – платники корпоративного пенсійного фонду не можуть бути зберігачем, адміністратором, аудитором і компанією з управління активами цього фонду¹. Проте в деяких випадках законом передбачені винятки з цих обмежень для певного кола засновників:

1. При створенні корпоративного пенсійного фонду компанія з управління активами або банківська установа має право здійснювати управління активами та адміністрування такого фонду за умови отримання відповідних ліцензій у порядку, встановленому законодавством. У разі прийняття рішення про самостійне адміністрування корпоративного пенсійного фонду його засновником такий засновник повинен утворити відповідний структурний підрозділ.

Тобто спочатку СПД стає компанією з управління активами, а вже потім засновує корпоративний пенсійний фонд та приймає рішення про його адміністрування.

¹ Про недержавне пенсійне забезпечення : закон України від 09.07.2003 № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–48. – Ст. 372.

2. Управління активами недержавних пенсійних фондів може здійснюватися банком щодо активів створеного ним корпоративного пенсійного фонду та професійним адміністратором, який отримав ліцензію на провадження діяльності з управління активами. Професійний адміністратор може утворюватися особами, що є засновниками пенсійних фондів будь-якого виду (відкритого, корпоративного чи професійного), у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю згідно із законами щодо питань регулювання діяльності господарських товариств з урахуванням особливостей, встановлених законом про НПЗ.

Тобто СПД може створити професійного адміністратора для сформованого ним НПФ з метою здійснення цим адміністратором управління активами пенсійного фонду під контролем СПД-засновника.

Фактично засновник за бажанням може обминути всі обмеження закону про НПЗ щодо суміщення ролей в діяльності НПФ, крім заборони бути зберігачем цього пенсійного фонду. З одного боку, таке поєднання ролей спрощує управління діяльністю НПФ, з другого – дає широкий простір для можливості вчинення порушень у сфері управління пенсійними активами (розкрадання пенсійних активів).

Другим етапом тіньової пенсійної схеми є *формування пенсійних активів*. У першому випадку пенсійні активи НПФ формуються на загальних підставах за рахунок внесків вкладників. У цьому випадку в подальшому ці активи можуть привласнюватися суб'єктами, які контролюють діяльність компанії з управління активами. Привласнення відбувається за допомогою тіньових інвестиційних схем, розглянутих далі (КУА може працювати з порушенням інвестиційної декларації НПФ чи відповідно до неї, якщо вона задалегідь створювалася під викрадення активів). Наслідком цього буде розкрадання пенсійних активів та виведення валютних коштів за кордон.

У другому випадку СПД – засновник НПФ, де він одночасно виступає як адміністратор та КУА, формує пенсійні активи підконтрольного фонду за рахунок власних коштів. Роботодавець може здійснювати пенсійні внески на користь всіх своїх працівників – тоді пенсійні контракти укладаються роботодавцем з пенсійним фондом за вибором такого роботодавця¹. Це можна здійснити шляхом внесення відповідних змін до колективного договору (за умови його наявності), обов'язкового повідомлення Нацфінпослуг про участь у пенсійному фонді та беззбитковості діяльності цього СПД не менш ніж протягом одного фінансового року.

¹ Про недержавне пенсійне забезпечення : закон України від 09.07.2003 № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–48. – Ст. 372.

СПД-роботодавець може здійснювати пенсійні внески на користь своїх працівників у розмірі не більше 15 % нарахованої таким працедавцем суми заробітної плати працівнику протягом кожного звітного податкового місяця, у якому сплачується такий внесок¹, але при цьому не вище суми податкової соціальної пільги, яка обраховується відповідно до положень пп. 169.4.1 ст. 169 Податкового кодексу України. Податкова соціальна пільга дорівнює сумі прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень (до 31.12.2014 податкова соціальна пільга надається в розмірі, що дорівнює 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленому законом на 1 січня звітного податкового року). Якщо СПД дотримується цих вимог, то, по-перше, ці сплачені суми не включатимуться до загального місячного оподаткованого доходу працівника; по-друге, він має право віднести до складу витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком), суму таких внесків.

Таким чином, СПД може вивести з-під оподаткування значні грошові ресурси до підконтрольного йому НПФ. Оскільки СПД-роботодавець має право встановлювати на власний розсуд розміри відрахувань до НПФ, то він сам визначатиме, на яку суму буде зменшений його оподатковуваний дохід. У подальшому ці кошти реалізовуватимуться в різних оборудках чи просто осідатимуть на рахунках осіб, що контролюють діяльність СПД.

Третім етапом тіньової пенсійної схеми є *застосування до* накопичених на підконтрольному НПФ *пенсійних активів тіньових інвестиційних схем*. У результаті можливе досягнення суб'єктами цієї схеми таких цілей: привласнення пенсійних активів або виведення активів СПД з-під оподаткування та формування тіньових валютних резервів.

З метою протидії вчиненню порушень у сфері небанківської фінансової діяльності надзвичайно актуалізується проблема адекватного реформування податкових механізмів. Для досягнення бажаного результату заходи щодо протидії протиправним проявам повинні проводитися в комплексі різними державними органами та недержавними установами з метою координації зусиль у цій діяльності.

Розглянуті заходи протиправних проявів у сфері небанківської фінансової діяльності, а саме у частині утворення тіньових активів, мають дві мети – ухилення від оподаткування та виведення валютних коштів за кордон. Отже, реформування податкової системи, зокрема зміни в деяких по-

¹ Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14. – Ст. 112.

даткових механізмах, мають зробити економічно не вигідними тіньові небанківські схеми.

Значення цього заходу важливе також тим, що більшість тіньових небанківських схем мають першим завданням саме виведення активів з-під оподаткування. Тобто при правильному та комплексному застосуванні цього заходу основні тіньові схеми стає неможливо провести вже на початковому етапі, що робить недоцільним їх проведення. Це, у свою чергу, сприятиме зниженню ролі заходів щодо протидії легалізації тіньових активів через небанківський сектор, оскільки значно скоротиться обсяг новостворених тіньових активів, які потрібно легалізувати.

Варто ще раз наголосити, що тіньові активи формуються не в небанківських фінансових установах, бо НФУ є лише *механізмами утворення тіньових активів*, а в активах СПД-клієнтів. Тому заходи з протидії утворенню тіньових активів за допомогою небанківського сектору стосуватимуться насамперед не стільки самих НФУ, скільки умов фінансово-господарської діяльності, елементами якої є небанківські фінансові установи.

Як зазначалося, у процесі утворення та легалізації тіньових небанківських активів беруть участь фактично лише два податки – ПДВ та податок на прибуток юридичних осіб. Але, оскільки операції з надання фінансових послуг не є об'єктом оподаткування ПДВ, в основних небанківських тіньових схемах фактично не використовують механізм ПДВ. Таким чином, для уникнення відтворення протиправних проявів у небанківському секторі реформування податкової системи повинно в першу чергу розпочатися з удосконалення механізму податку на прибуток підприємств. Розглянемо необхідні для цього зміни.

У механізмі оподаткування *податку на прибуток підприємств*, якщо включити всі фактори, які впливають на визначення кінцевого розміру оподаткованого прибутку, найоптимальніший ефект зменшення прибутку дає збільшення витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування. Тобто суб'єкти протиправних дій намагаються необхідні для виконання тіньових схем грошові витрати підприємства здійснити як витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Наведемо для прикладу базові заходи, які є типовими, й на їх основі за аналогією можна виробити заходи протидії уникненню оподаткування для більшості ситуацій, де НФУ є механізмами утворення тіньових активів.

Першим пропонуємо ввести захід встановлення чіткої тарифікації оплати за небанківські фінансові послуги. Суттю такого заходу є встановлення максимально допустимих тарифів за небанківські фінансові послуги. Оскільки, як зазначалося, першим етапом комплексної тіньової схеми зі зменшення оподаткованого прибутку є отримання СПД фінансової по-

слуги за завищеним тарифом (відсотком), що призводить до значного завищення витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування. Хоча цей захід прямо пов'язаний із заходом щодо реформування механізму податку на прибуток підприємств і є його складовою, проте він має свою специфіку, а тому є окремим напрямом щодо протидії утворенню тінювих активів за допомогою небанківського фінансового сектору.

Для утворення тінювих активів на початковому етапі при застосуванні тінювих страхових та інших видів схем завищують тарифи на фінансові послуги. Причому самі активи, які виводяться з-під оподаткування, становлять навіть не різницю між реальною та завищеною ціною, а повністю всю оплату за надану фінансову послугу, тому що такі фінансові послуги є здебільшого фіктивними або псевдолегальними, як наприклад, страхування нереального страхового випадку, укладення пенсійного контракту з підконтрольною СПД компанією з управління активами, закупівля свідомо неліквідних цінних паперів компанією з управління активами інвестиційного фонду тощо.

Для ліквідації фактора, що сприяє можливості утворення тінювих активів за допомогою НФУ, є встановлення чіткої тарифікації оплати за небанківські фінансові послуги, що не дозволить особам, задіяним у виконанні тінювих схем, завищувати оплату за надання реальних та фіктивних небанківських фінансових послуг.

Пропонуємо такий варіант заходу щодо протидії вчинення порушенням, які виникають через завищення тарифів за небанківські фінансові послуги – *встановлення максимально високих тарифів за небанківські фінансові послуги, які можна відносити на витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.*

Наприклад, за правилами, встановленими ст. 140 Податкового кодексу України, видатки СПД на страхові внески відносяться на витрати подвійного призначення (тобто витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування). Як зазначалося, це положення використовують для зменшення сум оподаткованого прибутку СПД. Органи державного нагляду за небанківськими фінансовими установами можуть встановити *максимальні розміри небанківських фінансових тарифів, які зараховуватимуться СПД на витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.*

У випадку перевищення граничного тарифу суми перевищення відноситимуться вже не на витрати СПД, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, а проводитимуться за рахунок прибутку платника податків. Так, згідно з п. 140.1.6 ст. 140 Податкового кодексу України, до витрат подвійного призначення відносять витрати зі страхування ризиків (пода-

ється широкий спектр видів ризиків, у тому числі фінансових, кредитних та інших ризиків платника податку, пов'язаних із провадженням ним господарської діяльності) *у межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування*, що діє на момент укладення такого страхового договору, за винятком страхування життя, здоров'я або інших ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, обов'язковість якого не передбачена законодавством, або *будь-яких витрат зі страхування сторонніх фізичних чи юридичних осіб*. Як бачимо, на витрати, що зменшують оподатковуваний прибуток, законодавець відносить витрати зі страхування ризиків у межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування, проте не зазначено, що робити в разі перевищення звичайної ціни страхового тарифу. Крім того, й це обмеження можна обійти, якщо здійснювати взаємне страхування між різними особами – перша особа вносить страхові внески за другу, а друга – за першу.

Слід внести зміни до ст. 140 Податкового кодексу України, згідно з якими до витрат подвійного призначення відноситиметься оплата за фінансові послуги лише *в межах законодавчо встановлених тарифів за такі послуги* (їх встановлюватимуть органи державного нагляду за небанківською фінансовою діяльністю). Якщо розмір оплати за фінансові послуги (у тому числі й страхові внески) перевищуватиме встановлений законодавцем розмір тарифу, то різниця перевищення відноситиметься до витрат, зазначених у ст. 139 Податкового кодексу України – витрат, що не враховуються при визначенні оподаткованого прибутку.

За такого підходу, наприклад, розмір страхових внесків не впливатиме на розмір оподаткованого прибутку, тобто цей захід не дасть можливості допускати виведення активів СПД з-під оподаткування через завищення тарифів за фінпослуги.

Загалом наведені заходи дадуть змогу:

- ліквідувати тіньові схеми, де початковою стадією утворення тіньових активів є вилучення коштів з-під оподаткування за рахунок безпідставно завищених тарифів за небанківські фінансові послуги, що зробить економічно не вигідними небанківські тіньові схеми;
- зменшити кількість псевдолегальних небанківських фінансових операцій.

Основним заходом щодо ліквідації другої комплексної податкової тіньової схеми (схема зі зменшення оподаткованого прибутку СПД через збільшення витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування за рахунок купівлі неліквідних (або незабезпечених) цінних паперів)

буде реформування процедури лістингу та диверсифікації в небанківських фінансових операціях.

Для забезпечення виконання протиправних небанківських фінансових дій із застосуванням операцій з цінними паперами використовуються тіньові фондові схеми здебільшого при здійсненні купівлі-продажу ЦП за завищеними чи заниженими цінами. Як було показано на прикладі тіньових інвестиційних схем, маніпулювання з реальною ціною ЦП призводить до можливості накопичення тіньових активів та здійснення тіньових приватизаційних схем. Тобто проблема полягає в недостатньому контролі з боку державних органів за правильним лістингом ЦП (іноді можна говорити про його відсутність).

Для протидії цьому негативному явищу котирування ЦП слід проводити через депозитарні системи, які заслуговують на довіру. Якщо резидент проводить операції з ЦП за кордоном, потрібно обов'язково надавати інформацію про здійснення лістингу цих ЦП через подання документів, які б вказували на їх реальну ціну, підтверджену суб'єктами світового фондового ринку, які також заслуговують на довіру. Такі заходи дадуть змогу виявляти протиправні операції з елементами маніпуляції вартістю ЦП, а також вживати відповідні санкції до порушників законодавства щодо обігу цінних паперів та призупиняти проведення протиправних небанківських фінансових дій¹.

¹ *Баланюк Л. Л.* Реформування процедури лістингу в фінансових операціях як комплексний захід протидії вчинення порушень, які виникають через купівлю неліквідних чи незабезпечених цінних паперів / *Л. Л. Баланюк* // *Юридичний вісник "Повітряне та космічне право"*. – 2010. – № 4 (17). – С. 68–72.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В КОНТЕКСТІ ЗАРУБІЖНОЇ ТА ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ

У контексті визначення напрямів удосконалення оподаткування фінансового сектору одним із можливих інструментів, здатних розв'язати ці проблеми, регуляторами багатьох країн розглядається введення спеціальних податків на банківську діяльність.

Ці податки можна поділити на два основні види:

- спеціальний податок на кредитні організації, спрямований на покриття витрат держави з підтримки фінансового сектору і покликаний знизити рівень надлишкових ризиків у фінансовому секторі;
- інші види податків на фінансові інститути, що мають на меті підвищення податкового тягара на фінансовий сектор, вилучення ренти і зниження системного ризику в банківській сфері.

Спеціальний податок на фінансові інститути планується ввести в низці розвинутих країн для покриття витрат на майбутні фінансові кризи. Закон про спеціальний податок на банки прийнято у Швеції. З 2011 р. податок на кредитні організації введено у Великобританії. З прийняттям закону Додда – Френка закладена можливість запровадження цього податку в США. Такі законопроекти мають намір прийняти Німеччина, Франція та інші країни. Введення спеціального податку передбачає водночас створення ефективного механізму реструктуризації “проблемних” банків. Оскільки він тісно пов'язаний із механізмом санації банків, у більшості зарубіжних законопроектів розрахунок податку та його збір, а також розпорядження фондом накопичених коштів передбачається довірити агентству зі страхування внесків або іншим органам, відповідальним за реструктуризацію банківської сфери. Спеціальний податок може охоплювати тільки банки або всі види фінансових інститутів. Більше поширення знизить ризик “міграції” цього податку в сектор неоподатковуваних інститутів.

Розрахункова база спеціального податку у загальному вигляді визначається, зважаючи на завдання зниження рівня ризиків і рівня витрат бюджету на їх санацію. Для цього найкращою схемою у світовій практиці вважається вартість активів фінансового інституту, включаючи позабалансові, за вирахуванням капіталу і депозитів, застрахованих державою. Ставка спецподатку повинна відображати витрати на підтримку фінансового сектору в періоди попередніх криз і враховувати структуру ризиків кредитних організацій. Вона зазвичай передбачає накопичення необхідних грошових коштів протягом 10–15 років. При цьому податок не має значно впливати на функціонування інститутів та їх здатність забезпечувати зростання своєї капітальної бази. Оптимальним є створення резервного фонду в розмірі 2–4 % ВВП. Ставка податку має бути диверсифікована залежно від рівня і структури ризику кожної кредитної організації. Податкові відрахування можуть спрямовуватися до бюджету або сформованого спеціалізованого фонду. Створення фонду збільшує можливості агентства з реструктуризації банків і знижує ризик нецільового використання зібраних коштів.

Крім спеціального податку, на пасиви банків за вирахуванням капіталу та застрахованих депозитів у деяких країнах пропонується ввести інші види додаткових податків на фінансовий сектор. Якщо спецподаток призначений для покриття прямих витрат на підтримку кредитних організацій, то додаткові податки насамперед мають на меті покриття непрямих витрат на подолання фінансової кризи і запобігання виникненню настільки ж потужних криз у майбутньому. Причиною введення додаткових податків на фінансовий сектор є значне перевищення фіскальних і соціальних витрат кризи порівняно з витратами на пряму підтримку фінансового сектору. Іншою метою введення додаткових спеціальних податків є інтерналізація негативних екстерналій фінансового сектору (створення системного ризику і прийняття надлишкового ризику в процесі діяльності фінансових посередників).

Як додаткові спеціальні податки на банки можуть накладатися податок на фінансові операції (Financial Transactions Tax) і податок на фінансову діяльність (Financial Activities Tax). Податок на фінансові операції вперше був запропонований на початку 1970-х років американським економістом Дж. Тобіном ("податок Тобіна"). Цим податком учений запропонував обкладати операції конвертації між провідними світовими валютами. З того часу концепція податку була розширена і передбачає оподаткування не тільки валютних спекуляцій, а й усіх інших фінансових операцій: банківських, фондів, а також угод на ринку похідних фінансових інструментів. Фінансова криза відновила дискусію з приводу такого глобального податку. Необхідно зазначити, що він можливий у практичному плані й діє у певних

країнах, таких як Аргентина і Туреччина, де ним насамперед оподатковуються банківські операції. До податків такого виду можна також віднести “гербовий збір” у Великобританії, яким у розмірі 0,5 % оподатковуються всі акції, випуски яких зареєстровані у країні. Основною перевагою податку на фінансові операції є значне збільшення доходів бюджету і зниження волатильності фінансових ринків. Згідно з наявними підрахунками, при введенні цього податку зі ставкою 0,05 % на всі операції з акціями, облігаціями, валютою і деривативами дохідна частина бюджетів країн G-20 збільшиться на 600 млрд дол. США.

До недоліків податку на фінансові операції належать такі:

- цей податок не придатний для створення механізму реструктуризації в банківському секторі, оскільки обсяг операцій не відображає рентабельності банку та рівня витрат на його можливу реструктуризацію у разі кризи;
- основний податку може бути перекладений на споживачів фінансових послуг, у тому числі позичальників;
- податок можна буде обходити за допомогою застосування різних методів фінансового інжинірингу, якщо він не буде запроваджений хоча б у більшості розвинутих країн.

Податком на фінансову діяльність обкладаються прибуток фінансових інститутів і винагорода співробітників. Такий податок може забезпечити значні доходи бюджету і є фактично вилученням частини ренти фінансового сектору. Особливо це стосується випадків, коли як бази оподаткування постають тільки доходи найбільш високооплачуваних співробітників і з прибутку фінансових компаній при розрахунку податку віднімається нормальна віддача на капітал. Якщо до оподаткованої бази входить уся винагорода співробітників, цей податок є фактично ПДВ на фінансовий сектор, що частково знижує ризик його надмірного зростання. При виключенні з оподаткованої бази певного рівня віддачі на капітал податок на фінансову діяльність знижує рівень зайвого ризику, що приймається кредитними організаціями у процесі діяльності. Податок на фінансову діяльність досить просто ввести, оскільки наявні всі методи для його адміністрування, а саме: податковий облік прибутку фінансових організацій та винагороди співробітників. На відміну від податку на фінансові операції, податок на фінансову діяльність не справляє негативного ефекту на економіку загалом і не призводить до підвищення загального рівня цін.

Дискусія навколо введення спеціального оподаткування банківської діяльності почалася вже на перших стадіях глобальної фінансової кризи. Політичні керівники та регулятори низки країн енергійно висловлювалися на користь введення таких податків і зборів. Це питання незмінно входило до порядку денного всіх останніх самітів G-20.

Однак ця ідея знайшла і численних противників. Причому не тільки в банківському співтоваристві, яке у більшості назвало спеціальне оподаткування “популістським”, а й серед офіційних представників певних країн.

Неоднозначне сприйняття цього інструменту регулювання банківської діяльності відобразилося в тому, що спочатку була знехтувана пропозиція про введення “глобального” податку Тобіна на фінансові операції, а вже на саміті G-20 в Торонто (червень 2010 р.) Канада, Японія, Австралія, Швейцарія та країни БРІК виступили проти обов’язкового для всіх учасників зустрічі застосування цього заходу. Водночас США і країни Європейського Союзу висловилися на підтримку реалізації на практиці спеціального оподаткування банків. Однак, як показує перебіг підготовки реформи фінансового сектору США, конфлікт інтересів виявився настільки глибоким, що всі сторони змушені шукати паліативні рішення (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

**Пропоновані в розвинутих країнах спеціальні податки
на фінансовий сектор**

Показник	Конгрес США (законопроект)	Сенат США (законопроект)	Німеччина (проект постанови уряду)	Швеція (чинний закон)
Суб’єкт оподаткування	Фінансові інститути з активами понад 50 млрд дол. США і хедж-фонди з активами понад 10 млрд дол. США	Фінансові інститути з активами понад 50 млрд дол. США	Банки	Національні банки та їх зарубіжні “дочки”
Об’єкт оподаткування	Не визначено	Не визначено	Не визначено	Пасиви за вирахуванням капіталу та застрахованих депозитів
Ставка	Не визначено	Не визначено	Не визначено	0,036 %
Залежність ставки від ризику	Індивідуально для кожного фінансового інституту	На основі розміру активів, внеску в системний ризик та інших факторів	Залежно від системного ризику фінансового інституту	На сьогодні немає
Планований розмір фонду	1 % ВВП (150 млрд дол. США)	Формування фонду ex ante не передбачено	Не визначено	2,5 % ВВП

Закінчення табл. 9.1

Показник	Конгрес США (законопроект)	Сенат США (законопроект)	Німеччина (проект постанови уряду)	Швеція (чинний закон)
Керуючий фондом	Агентство зі страхування вкладів	Агентство зі страхування вкладів (FDIC)	Агентство з підтримання стабільності на фінансових ринках	Національне боргове агентство

Складено авторами.

Швеція стала першою країною, яка ще в гострій фазі кризи запровадила спеціальний податок на банки. У 2008 р. був прийнятий закон про підтримку кредитних організацій, за яким створено стабілізаційний фонд для реструктуризації банків. Цей фонд є одним з інструментів стабілізації фінансового сектору Швеції в умовах кризи. До інших видів передбачених законом заходів належать банківські гарантії, збільшення капіталу кредитних організацій і страхування депозитів. Початковий внесок у капітал фонду був зроблений урядом Швеції в обсязі 0,5 % ВВП (15 млрд швед. крон). Подальше фінансування фонду здійснюватиметься *ex ante* переважно за допомогою податку на кредитні організації. Податкова база визначена в законі як розмір зобов'язань кредитної організації за вирахуванням капіталу, субординованих інструментів, зобов'язань між членами однієї банківської групи та зобов'язань, забезпечених державними гарантіями (депозити). Ставка щорічного податку встановлена в розмірі 0,036 % на період до 2011 р., але у зв'язку з фінансовою кризою банкам дозволялося платити лише 50 % від ставки податку в 2009 і 2010 рр. Протягом 15 років розмір фонду передбачалося збільшити до 2,5 % ВВП. Управляти коштами фонду та здійснювати оздоровлення проблемних банків буде Національне боргове агентство Швеції. У разі нестачі коштів у фонді його мали поповнювати за рахунок державних коштів.

Спеціальний податок на банки у Великобританії (bank levy)

У Великобританії спеціальним податком на банки, який було введено з 1 січня 2011 р., обладаються вітчизняні банки, банківські групи і дочірні компанії іноземних банків, що провадять діяльність на території цієї країни. Оподаткуванню цим податком не підлягають небанківські фінансові інститути, насамперед інвестиційні компанії. Податковою базою є обсяг зобов'язань кредитної організації за вирахуванням капіталу, застрахованих

депозитів і зобов'язань за РЕПО державних паперів. Суб'єктами оподаткування визначені банки та банківські групи з обсягом оподатковуваних зобов'язань, що перевищує 20 млрд ф. ст. Ставка податку поступово підвищувалася з 0,04 % від обсягу зобов'язань у 2011 р. до 0,07 % – у 2012 р. Довгострокові зобов'язання оподатковувалися за пільговою ставкою 0,02 % у 2011 р. і 0,035 у 2012 р. При цьому уряд дасть точне визначення такого типу фінансування, щоб не залишати лазівки для перетворення короткострокового боргу на пільговий довгостроковий. Важливою особливістю податку є те, що обсяг оподатковуваних зобов'язань за деривативами визначається на підставі нетингу, зменшуючи податкові витрати для банків із великим портфелем похідних фінансових інструментів. Спеціальний податок на банки не зменшує податкової бази для розрахунку податку на прибуток.

Характерною ознакою британського спеціального податку є відсутність окремого фонду для реструктуризації банківського сектору, в який спрямовувалися би податкові надходження. Доходи від податку на банки надходять безпосередньо до бюджету і становитимуть один із рядків дохідної частини поряд зі зборами від цигарок і пива. Враховуючи, що європейська влада оголосила пріоритетом у процесі реформування фінансового сектору створення спеціальних фондів у країнах ЄС, можна припустити введення додаткових податків на фінансові інститути у Великобританії поряд зі спеціальним податком, податком на бонуси і гербовим збором з акцій.

Спеціальний податок у США

(“Відшкодування вартості державної підтримки”)

Найбільш складною і драматичною доля спеціального оподаткування виявилася в США, де прихильникам і противникам цієї ідеї довелося піти на взаємні поступки. Результатом багатомісячних обговорень стало прийняття закону Додда – Френка, який із певними застереженнями не передбачав обов'язкового відшкодування фінансовими посередниками фіскальних витрат у вигляді податків та/або створення в обов'язковому порядку за рахунок їхніх коштів спеціального стабілізаційного фонду.

У січні 2010 р. адміністрація президента Б. Обама оприлюднила плани щодо запровадження податку, спрямованого на компенсацію витрат державного бюджету з оздоровлення фінансової системи в період кризи. Зокрема зазначалося, що ставка податку дорівнюватиме 0,15 % від суми всіх зобов'язань за вирахуванням застрахованих державою депозитів. Податок буде введений на тимчасовій основі до заповнення витрат на програму викупу проблемних активів (TARP). Термін дії податку становитиме приблизно

9 років – з 2011 по 2020 р.¹ Оподатковуватимуться 60 найбільших фінансових компаній і банків США з активами, що перевищують 50 млрд дол. При цьому 60 % податкового тягаря припадатиме на 10 найбільших фінансових інститутів. Загальна сума зібраних за допомогою податку коштів дорівнюватиме 90 млрд дол. Наявність конкуренції між фінансовими інститутами, які підпадають під спецподаток та звільнені від нього, повинна запобігти перенесенню тягаря податку на клієнтуру фінансових установ. Основні витрати здійснюватимуть акціонери найбільших фінансових компаній і банків, а не споживачі, котрі можуть скористатися послугами установ, які не підпадають під спецподаток. Головними завданнями запровадження податку є відшкодування витрат держави на підтримку фінансової системи в період кризи і зменшення рівня кредитного важеля у фінансовому секторі США. Низька ставка спецподатку не повинна значно впливати на економіку США. Передбачалося, що насамперед податок відобразиться на обсягу низькодохідних операції із залученням короткострокового боргового фінансування: РЕПО і спекуляцій на валютному ринку.

У Конгресі США в рамках планів реформування фінансової системи склалося два підходи до перекладання витрат санації проблемних банків на учасників фінансового ринку. Обидва законопроекти передбачали введення спеціального правового режиму ліквідації (Orderly Liquidation Authority – в тексті законопроекту, запропонованого сенатом, і Enhanced Dissolution Authority – у варіанті палати представників) великих фінансових інститутів, що виходили за межі стандартних процедур банкрутства. Положення сенатського законопроекту поширювалися на такі групи фінансових організацій: банківські холдингові компанії; небанківські фінансові компанії, що перебувають під наглядом ФРС; компанії, діяльність котрих розглядається ФРС як фінансова (внесок фінансових операцій у структуру доходу повинен перевищувати 85 %); дочірня структура перерахованих організацій, залучена у фінансові операції. При цьому з кола організацій вилучалися інститути системи сільськогосподарського кредиту і державні компанії. Подібні принципи визначення фінансових інститутів, які підпадають під спеціальний режим ліквідації, були закладені в законопроекті палати представників. Важлива відмінність, однак, полягала в деталізації критеріїв системної значущості для диверсифікованих фінансових структур.

¹ *Schulmeister S. A. General Financial Transaction Tax: A Short Cut of the Pros, the Cons and a Proposal / S. A. Schulmeister. – Osterreichisches Institut fur Wirtschaftsforschung WIFO. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wifo.ac.at/wa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/WP_2010_344\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/wa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/WP_2010_344$.PDF).*

Відповідно до сенатського законопроекту спеціальний режим ліквідації вводився б на підставі рішення міністра фінансів, який призначав федеральну корпорацію страхування вкладів конкурсним керуючим для фінансової компанії, що зазнала фінансові труднощі. FDIC як конкурсний керуючий отримував такі повноваження: розпорядження активами компанії, управління позичковою заборгованістю, приєднання компанії до іншої організації, створення бридж-компанії. Фінансування операцій FDIC буде проводитися за рахунок коштів Фонду впорядкованої ліквідації (Orderly Liquidation Fund). Остання версія сенатського законопроекту передбачала, що Фонд починає формуватися відразу після призначення FDIC конкурсним керуючим. Джерелом коштів для нього ставали б зобов'язання FDIC, емітовані на користь міністерства фінансів. При цьому протягом першого місяця з моменту початку процедури ліквідації фонд фінансувався б тільки на 10 % від сукупних активів проблемної компанії. FDIC міг би виконати свої зобов'язання перед міністерством фінансів за рахунок надходжень від процедури ліквідації, а також платежів з боку конкурсних кредиторів та інших фінансових компаній. Насамперед обов'язок із платежів до фонду покладался на кредиторів першої черги, що одержали відшкодування в процесі конкурсного провадження. Якщо цих коштів недостатньо для погашення зобов'язань FDIC, додатковим джерелом ставали би платежі від великих фінансових компаній із сукупними активами понад 50 млрд дол. США. При цьому розмір внесків пропонувалося визначати на індивідуальній основі з урахуванням набору факторів, у тому числі фінансового стану платника, наявності системних ризиків, пов'язаних з його операціями, вигід, які він може отримати від ліквідації компанії-банкрута, забезпеченості капіталом, рівня фінансового важеля та ін.

Законопроект палати представників встановлював дещо інші принципи фінансування процедур ліквідації. Фонд (System Dissolution Fund) мав формуватися не за фактом початку конкурсного провадження, а заздалегідь, виходячи з цільового обсягу 150 млрд дол. США (близько 1 % ВВП). Платниками внесків до Фонду ставали б фінансові компанії із сукупними активами понад 50 млрд дол., а також керуючі компанії хедж-фондів розміром більше 10 млрд дол. Ставка відрахувань до фонду, як і в рамках сенатського законопроекту, визначалася на індивідуальній основі. Як ключові фактори, що впливають на її величину, розглядалися: потенційний ризик втрат для Фонду, економічні умови, рівень ризиків для стійкості фінансової системи США, пов'язаний з операціями платника. Ступінь ризику платника залежав від якості його активів, рівня концентрації кредитного портфеля, фінансового важеля тощо. У липні 2010 р. президент США Б. Обама підписав закон Додда – Френка, який у частині, що стосувалася спеціального оподаткування фінансового сектору, в найістотніших аспектах відображав позицію сенату США.

Спеціальний податок на банки в Німеччині

Уряд ФРН планує запровадити спеціальний податок на банки, оснований на оцінці системного ризику кожної фінансової установи, і нову схему реструктуризації банків і банківських груп. Платниками податку будуть усі банки Німеччини. Ставка визначатиметься на підставі оцінки системного ризику кожної фінансової установи, що встановлюватиметься на основі розміру зобов'язань банку за вирахуванням депозитів і зв'язку з іншими учасниками фінансового ринку. Мета введення податку – зниження стимулів до прийняття надлишкового системного ризику шляхом інтерналізації негативних екстерналій фінансового сектору. Податок планується спрямовувати у спеціальний фонд, який використовуватиметься для реструктуризації системоутворюючих банків. Управління фондом та процесом реструктуризації банків буде довірено Федеральному агентству стабілізації фінансових ринків.

Спеціальний податок на бонуси у Великобританії та Франції

У Великобританії та Франції податок на бонуси банківських працівників запроваджено у 2009–2010 рр. Ставка податку дорівнювала 50 %. Оподатковувалися всі бонуси банківських службовців, що перевищували 25 000 ф. ст. у Великобританії. Оподатковувалися тільки виплати в грошовій формі. Бонуси у вигляді акцій або опціонів не підпадали під цей спеціальний податок. Податок був тимчасовим заходом, спрямованим на зниження рівня банківських ризиків та приведення у відповідність бонусних виплат співробітникам із фінансовим станом банків. Після завершення терміну дії податку внесено зміни в законодавства для посилення регулювання практики виплат винагороди банківським службовцям. За допомогою податку на бонуси планувалося зібрати 2 млрд ф. ст. у Великобританії і 360 млн євро у Франції. Введення податку не призвело до значного зниження рівня бонусних виплат співробітникам. Банки, враховуючи конкуренцію на ринку робочої сили, вважали за краще самі здійснювати більшу частину витрат зі сплати цього податку.

У липні 2010 р. країнами ЄС досягнуто домовленості про обмеження банківських бонусів, що виплачуються авансом. Зокрема, топ-менеджери банків можуть отримати не більше 30 % своїх бонусів одразу і в готівковій формі. Для великих бонусів межа становить 20 %. Інша частина сплачується пізніше, залежно від довгострокових показників. Не менше 50 % бонусів надається акціями. Передбачається також тісніше пов'язати бонуси із зарплатами й обмежити розмір вихідної допомоги топ-менеджерів, що залишають банки.

Спеціальні податки на фінансові інститути в інших країнах

Аргентина. У 2001 р. введено податок на розрахункові рахунки в банках, доходи від якого набагато перевищують доходи від податку на прибуток банків. У період 2006–2008 рр. доходи бюджету від спеціального податку були лише вдвічі менші, ніж доходи бюджету від податку на прибуток у всіх секторах економіки Аргентини.

Бразилія. До 2007 р. діяв спеціальний податок на банки. Доходи від цього податку в три рази перевищували доходи від податку на прибуток фінансових установ. У 2007 р. цей податок був замінений збільшеним податком на соціальні витрати для банків і підвищеним податком на фінансові операції. У 2008 р. доходи бюджету від цих податків майже втричі перевищили доходи бюджету від податку на прибуток фінансових установ.

Туреччина. Податком на банківські та страхові операції обкладаються всі фінансові операції страхових компаній і банків. Доходи бюджету від нього приблизно дорівнюють доходам від податку на прибуток фінансових установ і становлять 2 % усіх доходів бюджету.

Великобританія. Гербовий збір на оборот акцій компаній і паїв ПФФів на вторинному ринку протягом останніх років становив 40 % доходів бюджету від податку на прибуток фінансових компаній.

Австралія, Канада, Мексика. У цих країнах не відшкодовують вхідний ПДВ для компаній фінансового сектору. Разом із ПДВ на фінансові послуги частка цих доходів у загальному обсязі доходів від ПДВ становила 12 % у Австралії, 6,5 у Канаді і 7 % у Мексиці.

Світовою спільнотою обговорювалася низка податкових інструментів, які дали б змогу досягти трьох цілей податкової політики, про котрі вже йшлося¹. Особлива увага приділялася податкам на фінансові трансакції (ПФТ) та на результати фінансової діяльності (ПРФД). Ці два інструменти являють собою два різних підходи до оподаткування, а тому можуть розцінюватися як важливі напрями вдосконалення оподаткування фінансового сектору.

ПФТ – податок з обороту на фінансові операції, ПРФД базується на прибутку та винагороді. Інші інструменти теж обговорювалися, ухвалені або вже й задіяні в низці країн-членів, але вони не розглядатимуться. Такі податки включають:

- податок на бонуси, що сплачуються працівникам у конкретних секторах і перевищують певний поріг;
- надбавку до корпоративного податку на прибуток для фінансового сектору;

¹ Для оцінки інструментів, що розглядаються, див. документи МВФ та Європейської Комісії, наведені вище.

- збір з валютних операцій (ЗВО): він матиме такий самий принцип, що й ПФТ, але метою оподаткування є тільки конвертація валют. “Рівень глобальної солідарності”, який ґрунтується на цьому принципі, був запропонований у звіті Комітетом експертів для цільової групи з міжнародних фінансових операцій та розвитку¹. На відміну від ПФТ цей збір не має на меті змінити поведінку на ринку як таку. У дослідженні стверджується, що низька ставка у розмірі 0,005 % зумовить лише незначний вплив на ринки. Він розроблявся суто для підвищення доходів².

Одна з причин невиключення цих інструментів – те, що збільшене оподаткування прибутку та бонусів покривається ПРФД, тоді як збір з валютних операцій є частиною загального ПФТ.

Крім того, слід зробити загальне зауваження щодо оцінювання податкових надходжень від запровадження нових податкових інструментів. Оцінювання змін у надходженнях при реформуванні наявних податків – складне завдання, оскільки зміни у поведінці, пов’язані зі зміною податкової ставки або бази оподаткування, часто важко передбачити. А оцінювання (податкових) надходжень відносно податків, які будуть тільки-но запроваджені й мають (принаймні це певною мірою стосується ПФТ) на меті істотно змінити ринкову поведінку та структуру, видається ще складнішим завданням. Таким чином, усі оцінки щодо надходжень, наведені нижче, слід інтерпретувати з великою обережністю, і потрібні вони переважно, аби лише подати порядок величин. Більш того, незважаючи на досить ґрунтов-

¹ Експерти провідної групи від робочої групи з міжнародних фінансових трансакцій та розвитку через низку причин рекомендували глобальне застосування збору з валютних операцій для фінансування допомоги задля подальшого розвитку. Цей податок є скороченою версією широкобазового ПФТ, про який ітиметься далі. Він обмежує обсяг лише валютними трансакціями ([Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leadinggroup.org/article668.html>).

² Щодо СТЛ, то справляння податку в розмірі 0,005 % з найбільш торгових світових валют може принести 24 млрд євро на рік (якщо розраховувати на підставі даних 2007 р.). Згідно з останніми оцінками, СТЛ за такої ставки для оподаткування трансакцій із використанням євро отримуватиме річну суму у розмірі 9,5 млрд євро, тоді як скоординований податок на всі інші основні валюти (крім долара США) надасть 15,5 млрд євро. Податок тільки на євро та фунт дасть змогу зібрати близько 12 млрд євро на рік. Див.: *Schmidt R. The Currency Transaction Tax: Rate and Revenue Estimates / R. Schmidt. – United Nations University Press, 2008* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://i.unu.edu/media/unu.edu/publication/2177/currency_transaction_tax_web.pdf; *Hillman D. The Currency Transaction Levy / D. Hillman* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.leadinggroup.org/IMG/pdf_CTL_presentation_LG_Hillman_28May2009-3.pdf.

но прогнозовані надходження, наслідки такого намагання урядів підсилити залежність своїх доходів від цього мінливого сектору повинні бути ретельно проаналізовані.

Податок на фінансові трансакції

Концепції податку на фінансові трансакції останнім часом приділяється посилена суспільна увага. Такий податок поширюватиметься на всі фінансові операції, зокрема ті, що здійснюються на організованих ринках (такі як торгівля капіталом, облігаціями, деривативами, іноземною валютою та ін.¹). Він стягуватиметься за відносно низькою встановленою законом ставкою і застосовуватиметься щоразу, коли відбулася торгівля відповідним активом. Збір податку або законне оподаткування має здійснюватися – наскільки це можливо – через торгову систему, яка провадить цей трансфер².

Для того, щоб дати діапазон потенційних надходжень, розглянемо два відмінні сценарії. Варіанти, які аналізуватимуться, відрізняються у визначеннях бази оподаткування³.

Широкобазовий ПФТ (ПФТ1)

Перший варіант полягає в оподаткуванні трансакцій із акціями, облігаціями та деривативами на біржах й інструментів, що торгуються поза біржею (ОТС)⁴. Для акцій та облігацій базу для оподаткування становить сама сума операції, а для деривативів – умовна (або основна) сума контракту. Це ПФТ1, який має дуже широку податкову базу за рахунок включення деривативів⁵. Потенціал щодо збільшення надходжень, а також економічний ефект податку залежатимуть від визначеної схеми, а особливо від обраної бази оподаткування. Загалом податкова база зазвичай визначається як сума трансакції. Наприклад, якщо інвестор купує 20 акцій певної корпорації за ціною 100 євро за акцію, база для оподаткування становитиме 2000 євро. У цьому сенсі досить легко встановити бази оподаткування для трансакцій, у яких ціна акти-

¹ Директива 2004/39/ЄС встановлює чіткі визначення регулятивного ринку та багатосторонньої торговельної системи.

² Правова та законна сфера дії податку може відрізнитися від економічної сфери дії (докладніше див. далі).

³ Деякі пропозиції передбачають обмеження сфери застосування лише у формі визначеного збору з валютних операцій.

⁴ Позабіржові (ОТС) трансакції включають трансакції з деривативами, а також спотові валютні трансакції.

⁵ ПФТ1 відповідає базі даних для оцінювання за: *Schratzenstaller M. A General Financial Transaction Tax. Motives, Revenues, Feasibility and Effects / M. Schratzenstaller, O. Picek, S. Schulmeister // WIFO-Publikation. – 2008. – Nr. 3/2008. – 76 S.*

ву визначається на ринку на момент її проведення. Це саме те, що треба для спотових трансакцій з акціями, облігаціями та для обміну валют.

Для деривативів визначення вартості угоди є складнішим. Значення номінальної вартості може бути й базою для оподаткування. З огляду на іноді високий леверидж певних деривативів, це справлятиме подвійний ефект. З одного боку, оподаткування номінальної вартості створює дуже велику базу для оподаткування, а з другого – податковий платіж виявляється доволі значним порівняно з фактичною ціною, яка була сплачена за контракт. І хоча це може зменшити леверидж, взятий за допомогою цих контрактів, він також збільшує витрати для компаній при хеджуванні ризиків. Крім того, оподаткування уявного прибутку може призвести до подвійного оподаткування, коли фінансовий інструмент торгується й оподатковується на спотовому ринку, якщо, наприклад, опціон виконано. Замість оподаткування умовного прибутку альтернативним способом оподаткування деривативів може стати оподаткування тільки фактичної ціни¹, однак це зумовить значне зменшення бази оподаткування. Загалом важливі питання щодо визначення податкової бази для деривативів остаточно ще не вирішено.

Вузькобазовий ПФТ (ПФТ2)

Вузькобазовий ПФТ2 базується на консервативному припущенні, що оподатковуються лише трансакції з облігаціями та акціями. Ці сценарії й описують дві потенційні бази оподаткування – перша на кінці з високими надходженнями, а друга – з низькими. У разі запровадження ПФТ на всій території ЄС ситуація залежатиме від чіткого визначення масштабу та бази оподаткування – чи є вона ближчою до широко базового ПФТ1, чи до вузькобазового ПФТ2.

Податок на результати фінансової діяльності

У межах доповіді для країн G-20, сфокусованої на тому, щоб змусити фінансовий сектор платити за публічні інтервенції, МВФ запропонував ввести податок на результати фінансової діяльності (ПРФД)². Цей податок має стягуватися з суми прибутку та винагороди фінансових установ. На практиці певні країни вже застосовують деякі різновиди ПРФД.

¹ Це можливо тільки для деривативів, коли премія насправді виплачується. Проте це не стосується всіх типів деривативів, а найбільше – процентних свопів.

² Ідея оподаткування (прибутку) фінансового сектору містилася і в робочому документі співробітників Європейської комісії з інноваційного фінансування на глобальному рівні. Комісія вказала також на бонусні виплати, що являють собою спосіб оподаткування економічних рент, якщо ними користуються менеджери шляхом отримання вищих бонусних виплат.

МВФ пропонує три альтернативних версії ПРФД:

1. За методом додавання.

Широкобазова версія ПРФД оподатковуватиме суми зарплат та прибутків, визначених у термінах потоку грошових коштів, тобто з повним віднесенням інвестицій на витрати та без вирахування фінансових витрат. Інакше кажучи, базою стане прибуток за мінусом формування капіталу, плюс заробітна плата. Таким чином, ця податкова база буде проксідодановартісною, коли беруть суму прибутку на касовій основі та винагороду за кожний податковий період. Податок уже використовується у деяких країнах у вигляді надбавки щодо секторів, які або повністю, або значною мірою звільнені від сплати ПДВ. Ця система також відома як ПДВ за методом додавання.

2. З оподаткування рентних виплат.

ПРФД може призначатися для оподаткування лише рентних виплат. Такий податок буде створено шляхом оподаткування на касовій основі винагород і прибутку, які перевищують визначені розміри прибутку. Поріг для прибутку на касовій основі може виключати “нормальний прибуток” через або застосування знижки на корпоративний капітал (резервування корпоративного капіталу (АСЕ), що дає змогу вираховувати умовну знижку на власний капітал), або визначення прибутку, котрий міститиме як реальні, так і фінансові трансакції¹. Для винагород поріг буде доволінишим і може включати порівняльний аналіз за секторами.

3. З оподаткування ризиків.

Третій різновид ПРФД оподатковує надлишковий прибуток, що виникає в результаті надмірно ризикованої активності. Ця версія дуже подібна до ПРФД з оподаткування рентного доходу. Різниця полягає в тому, що вони обидва виключають нормальний прибуток або автоматично (як у випадку на основі $P + \Phi$), або шляхом застосування ставки, котра має бути приблизно такою самою, як і вартість фінансування за рахунок боргових коштів (як

¹ Оподаткування корпоративного прибутку на касовій основі може бути трьох типів: на P -основі, на $(P + \Phi)$ -основі або на A -основі. За P -основи корпоративний потік грошових коштів включає лише реальні трансакції. Це різниця між купівлею та продажем, виключаючи фінансові трансакції (у плані доходів або витрат). $(P + \Phi)$ -основа охоплює реальні трансакції та фінансові трансакції не з власним акціонерним капіталом (наприклад, запозичення та кредитування). Це сума обсягів продажу, запозичені кошти, отримані проценти та погашення позики за мінусом суми покупки, виплачених процентів, погашення заборгованості та запозичених коштів. A -основа включає лише чистий потік грошових коштів від корпорації до акціонерів: виплата дивідендів плюс купівля акцій мінус випуск нових акцій. Див.: Fundamental Reform of Corporate Income Tax // Tax Policy Study / OECD. – 2007. – No. 16. – Paris, 2007.

щодо АСЕ), тоді як при оподаткуванні ризиків ПРДФ поріг встановлюється на тому рівні, на підставі якого і визначається надмірний дохід на (середній) капітал. Таким чином, частина рентного доходу може теоретично залишатися неоподаткованою доти, доки дохід на капітал не сягне цього порога.

Податок на фінансові трансакції

Податок на фінансові трансакції обговорювався в межах Європейського парламенту¹, Ради Європи та багатьох країн-членів.

Однією з причин інтересу до податку на фінансові трансакції є те, що він може водночас досягти всіх трьох згаданих цілей політики, забезпечивши потрібні дивіденди: підвищення ефективності ринку, виконання функцій певного внеску з боку фінансового сектору та істотне збільшення надходжень. Противники податку стверджують, що ПФТ не торкнеться шкідливого ефекту надмірних ризиків, що й спостерігалось напередодні нещодавньої кризи, оскільки він зовсім не стосується (або стосується опосередковано) саме тих провалів ринку, які й лежать у їх основі, як, наприклад, неправильно побудовані у фінансовому секторі стимули.

Дотепер дискусія не поширилася на детальніші питання, включаючи визначення податкової бази, ставки податку, оподаткованої події, а також ступеня координації, необхідного для успішного впровадження ПФТ.

Економіка ПФТ

Логічне обґрунтування для ПФТ базується на двох твердженнях про цей податок. По-перше, вбачається, що він поліпшить функціонування фінансових ринків шляхом припинення шкідливих короткострокових спекуляцій та знизить волатильність, зробивши її менш вигідною. По-друге, очікується, що він значно підвищить суми надходжень, навіть якщо ставка податку буде дуже низькою (наприклад, 0,1 %)².

¹ Резолюція Європарламенту від 10 березня 2010 р. вимагала від Єврокомісії та Ради Європи розглянути питання про те, як цей податок може бути використаний для розвитку співпраці й надання країнам, що розвиваються, допомоги у боротьбі зі змінами клімату, а також для поповнення бюджету ЄС.

² ПФТ було також обговорено на рівні країн G-20. У доповіді МВФ щодо справедливого та істотного внеску фінансового сектору дійшли висновку, що цей податок не повинен бути відхилений на підставі адміністративних проблем. Однак у доповіді прозвучали й застереження щодо доречності використання ПФТ для цілей країн G-20 примусити фінансовий сектор сплачувати справедливий та істотний внесок для оплати будь-якого тягаря, який пов'язаний із урядовими інтервенціями задля відновлення банківської системи. У документі МВФ стверджується, що податок може створити побічні ефекти, які матимуть згубні наслідки для функціонування ринків. Робочий документ Єврокомісії на тему "Інноваційні фінанси на глобальному рівні" містив такі самі висновки.

Вплив на фінансові ринки

Вбачається, що ПФТ, незалежно від визначення його податкової бази, сприятиме підвищенню ефективності. Цей аргумент ґрунтується на думці, що короткострокова та високошвидкісна торгівля є особливо шкідливою та спекулятивною. Прихильники ПФТ стверджують, що цей податок зменшить спекуляцію й у такий спосіб тісніше прив'яже торгівлю до основних фундаментальних економічних ринкових умов та зробить фінансові ринки менш волатильними. Припущення, яке з цим пов'язане, полягає у тому, що більша частина короткострокової торгівлі або є високоспекулятивною, або ґрунтується на технічній торгівлі, котра спирається на історичні ціни на активи, але не бере до уваги фундаментальних економічних даних.

Насправді важко зробити значущий та операційний розподіл між спекулятивною та неспекулятивною транзакціями. Неможливо відокремити шкідливі транзакції від вигідних, ґрунтуючись тільки на їх часовому вимірі¹. Зокрема, доведено, що часовий вимір будь-якої інвестиції не обов'язково є позитивним провісником ступеня невизначеності або спекуляції, які й лежать в основі потенціалу прибутковості цієї інвестиції. Наприклад, короткострокові фінансові транзакції часто пов'язані з торгівлею або іншими комерційними транзакціями, такими як хеджування. За умов упровадження широкобазового ПФТ усі коротко- та довгострокові транзакції оподатковуватимуться, зокрема й ті транзакції, що мають на меті довгостроковіші вкладення з боку пенсійних та інвестиційних фондів. Водночас із підвищенням вартості транзакцій надто частотна комп'ютерна торгівля також стане дорожчою. І це справді може розглядатися як поліпшення, коли така "надлишкова" торгівля не виконує економічної функції.

Можна інтерпретувати це як і приватне, надмірне вкладення капіталу в інформацію, отримання якої не має жодного соціального значення, оскільки цим не підвищується ефективність самого ринку, що і стверджував Дж. Стігліц².

Однак короткострокові транзакції виконують також функцію купівлі цінних паперів з метою перепродажу задля вирівнювання цін та пошуку партнерів по торгівлі. Багато емпіричних досліджень свідчать, що введення податків на транзакції робить пошук партнерів на ринках проблематичнішим і порушує функцію арбітражних транзакцій, спричиняючи більшу цінову волатильність³.

¹ Серед економістів немає згоди щодо того, які саме операції розглядати як "спекулятивні".

² *Stiglitz J. E. Using Tax Policy to Curb Speculative Short-Term Trading / J. E. Stiglitz // Journal of Financial Services Research. – 1989. – № 3. – P. 101–115.*

³ Робочий документ Єврокомісії та звіт МВФ перед країнами G-20 висвітлюють це питання докладніше.

Податок збільшить вартість фінансування для компаній та урядів через зростання відсоткових ставок, якщо покладатиметься на інвестора. Зазначену проблему можна вирішити шляхом виведення деяких продуктів з-під оподаткування, однак це може підвищити й адміністративні витрати на визначення правил для такого виведення й суперечитиме тому аргументу, що широке охоплення продуктів є бажанішим для того, щоб зменшити кількість короткострокових спекуляцій з усіма продуктами.

З огляду на складність окремих фінансових операцій, вплив податку на трансакції, а також вірогідність його введення залишаються досить незначеними. Саме тому ймовірні істотні непередбачувані наслідки, а також можливості уникнення підвищення податку через складність певної операції. Запровадження кожного податку потребуватиме механізму, який стосувався б і нових фінансових продуктів, які можуть бути створені у майбутньому. Серед варіантів цього механізму – автоматичне додавання нових фінансових інструментів до бази оподаткування у кожній країні або обговорення їх оподаткування на рівні ЄС. Ризик ухилення від сплати податків є також у географічному аспекті, оскільки деякі трансакції можуть перейти під інші юрисдикції, котрі не застосовують оподаткування.

Нарешті, ПФТ має розбіжності з вимогою “виробничого нейтралітету”, оскільки відносно змінює вхідну ціну для бізнесу¹. Його можна порівняти з податком із продажу, оскільки він стягується із трансакцій, на відміну від податку на додану вартість, який є накопичувальним. Продукти, якими торгують частіше, як, наприклад, акції великих компаній з багатьма акціонерами, зазнаватимуть більшого податкового тягаря.

Розподіл податкового тягаря

Немає емпіричних доказів реального розподілу тягаря ПФТ. Податки на трансакції перебувають у центрі політичної та громадської уваги, оскільки сприймаються як певний внесок спекулятивних фінансових установ у покриття витрат на фінансову кризу. Однак часто є відмінність між легальним платником податків (правовий розподіл податкового тягаря) та економічним агентом, який фактично несе на собі економічний тягар податку (економічний розподіл податкового тягаря). У контексті ПФТ економічний розподіл податкового тягаря може покладатися або на трейдерів, фондові біржі, компанії та уряди (через вищі витрати капіталу), або на кінцевих спо-

¹ Це випливає з теореми ефективності виробництва. Оскільки оподаткування самого виробництва знижує його загальний обсяг, то ефективнішим вважається оподаткування випущеної продукції (Див.: *Diamond P. A. Optimal Taxation and Public Production / P. A. Diamond, J. A. Mirrlees // The American Economic Review. – 1971. – Vol. 61, No. 3, Pt 1. – P. 8–27*).

живачів за рахунок більших цін на фінансові послуги. Для того щоб оцінити всі аспекти розподілу податку, слід проаналізувати, чи є цей податок прогресивним (тобто чи оподатковує він багатих пропорційно значніше, ніж бідних або менш заможних). На жаль, такі емпіричні дослідження сьогодні недоступні через відсутність відповідних даних. Часто стверджують, що цей податок потенційно може мати й прогресивні властивості, оскільки вважають, що багаті люди матимуть більше, а отже, й торгуватимуть більше, ніж бідні. Однак не слід вважати, що й це припущення обов'язково виконуватиметься, оскільки податок стосуватиметься діяльності й таких фінансових посередників, як пенсійні фонди, що керують заощадженнями людей із середніми та низькими доходами.

Оцінка надходжень

Щодо ПФТ1, то Австрійський інститут економічних досліджень зробив оцінку потенційних надходжень від загального ПФТ у 2006 р. З'ясовано, що за загальної ставки ПФТ у 0,1 % надходження в Європі становитимуть близько 177 млрд дол. США (145 млрд євро) та близько 467 млрд дол. США (372 млрд євро) залежно від зниження обсягів торгівлі¹. Велика частина цих сум (від 80 до 90 % надходжень відповідно до припущень щодо скорочення трансакцій) буде зібрана від оподаткування операцій із деривативами на організованих біржах та за рахунок трансакцій на позабіржових (ОТС) ринках деривативів. Такі оцінки базуються на припущенні, що вся умовна вартість деривативів, за якими відбувається торгівля, становитиме податкову базу, а тому їх слід розглядати з обережністю при оцінюванні фактичного розміру податкової бази та надходжень². Також є сумніви щодо якості даних про надходжен-

¹ Швейцарія і Норвегія включені в цю оцінку. Значення переведені в євро за середнім обмінним курсом на 2006 р. – 1,2556 дол. США/євро.

² Наведемо приклад оподаткування умовної вартості деривативу. Певна компанія в ЄС через 3 міс. має оплатити рахунок 11 млн дол. США і боїться девальвації євро. Компанія хоче хеджувати ризик того, що євро може впасти нижче 1,10 за 1 дол. США. Вона здобуває опціон на купівлю доларів за курсом 1,10 дол. за євро через 3 міс. Вартість цього опціону становить 30 тис. євро. Основна вартість – 11 млн дол. США = 10 млн євро. Навіть за умов досить низької податкової ставки в розмірі 0,01 % цей податковий платіж становитиме 1000 євро. Тепер порівняємо податковий платіж (1000 євро) з ціною (30 000 євро). Якщо ми встановимо податковий платіж стосовно реального грошового потоку на купівлю опціону як діючу податкову ставку, то ця ставка випадку дорівнюватиме 3,3 %. Коли ця компанія хоче хеджувати ризик, що євро впаде нижче валютного паритету до долара США, становитиме лише 5000 євро, враховуючи низьку ймовірність такої ситуації у найближчі три місяці. У цьому випадку податкова база становить 11 млн дол. США = 11 млн євро, податковий платіж становить – євро. Це призведе до діючої податкової ставки у розмірі 22 %, якщо ми

ня з деривативів. У табл. 9.2 наведено дані про потенційні надходження для деяких країн ЄС. Зважаючи на зазначені невирішені питання стосовно умовної вартості як податкової бази, то ці оцінки можуть бути завищеними.

Таблиця 9.2

Оцінка надходжень від оподаткування акцій, облігацій та деривативів (ПФТ1) для країн з наявними даними у 2006 р., податкова ставка 0,1 %, млрд євро

Країна	Прогнозовані надходження
Бельгія	3,3
Німеччина	35,5
Франція	15,0
Італія	5,1
Австрія	1,6
Нідерланди	5,1
Великобританія	162,8

Джерело: *Schratzenstaller M. A General Financial Transaction Tax. Motives, Revenues, Feasibility and Effects / M. Schratzenstaller, O. Picek, S. Schulmeister // WIFO-Publikation. – 2008. – № 3/2008. – 76 p.*

Якщо використовувати ПФТ2 (податок на фінансові трансакції) як податкову базу, не оподатковуючи торгівлю деривативами на позабіржових ринках і біржах, залишок податкових надходжень від угод “спот” на біржах становить між 72 млрд дол. США (57 млрд євро) та 80 млрд дол. США (64 млрд євро), або 0,15 і 0,17 % світового ВВП. У табл. 9.3 показано докладніші оцінки для деяких європейських бірж.

Розрахункові доходи, якщо застосувати податок тільки на торги облігацій і акцій без деривативів (ПФТ2) на біржах у 27 країнах ЄС та Ісландії, становили близько 18 млрд євро за 2008 р. Тут зроблено просте припущення, що рівень торгів бондами знизився на 30 %, акціями – на 20, а податкова ставка збереглася на рівні 0,1 %. У табл. 9.3 наведено результати для деяких європейських бірж за даними Всесвітньої федерації бірж (WFE). Зауважимо, що певні біржі охоплюють більше ніж одну країну. Ці дані не розбито за трансакціями на країни, між якими відбувається торгівля акціями. Складено за розрахунками автора та даними Світової федерації бірж.

співвіднесемо сплачений податок із фактично сплаченою ціною. Тому при оподаткуванні деривативів діюча податкова ставка, як визначено вище, буде різною й залежатиме від характеристик самого контракту.

Використання попередніх даних (2006 р. для ПФТ1 та 2008 р. для ПФТ2) може надавати надто високі показники доходів. Значення можуть бути нижчими, зокрема, через недооцінку ухилення від сплати податків у зв'язку з переміщенням ринків і міграцією неоподатковуваних продуктів залежно від можливості широкого географічного охоплення і включення широкого спектра фінансових продуктів та ринків (біржових і позабіржових) в оподат-

Таблиця 9.3

**Оціночний прибуток від оподаткування акцій і облігацій (ПФТ2)
у 2008 р., податкова ставка 0,1 %, млн євро**

Біржа	Торгівля		Дохід від	
	акціями	бондами	акцій	бондів
Афіни (EL)	77 282	28	62	0
BME Іспанія (ES)	1 639 054	4 650 178	1 311	3 255
Борса Італія (IT)	1 019 484	175 458	816	123
Братислава SE (SK)	14	23 049	0	16
Бухарест SE (RO)	1 601	46	1	0
Будапешт SE (HU)	20 877	1 613	17	1
Болгарія SE (BG)	1 261	125	1	0
Кіпр SE (CY)	1 397	15	1	0
Німеччина Борса (DE)	3 181 146	123 943	2 545	87
Ірландія SE (IE)	55 695	24 944	45	17
Любляна SE (SL)	1 589	255	1	0
Лондон SE (UK)	4 264 020	4 465 192	3 411	3 126
Люксембург SE (LU)	1 299	57	1	0
Мальта SE (MT)	48	435	0	0
NASDAQ OMX Nordic Exchange (DK, EE, FI, IS, LV, LT, SE)	909 832	1 991 782	728	1 394
NYSE Euronext (BE, FR, NL, PT)	2 999 217	33 099	2 399	23
Прага SE (CZ)	29 880	22 685	24	16
Варшава SE (PL)	47 253	702	38	0
Відень Борса (OE)	71 177	800	57	1
Усього	14 322 128	11 514 404	10 025	8 060

Складено за розрахунками автора та даними Світової федерації бірж.

кування. Крім того, не зрозуміло, чи всі обсяги трансакцій, які використовуються в оцінках, можуть фактично оподатковуватися відповідно до припущення. Це особливо справедливо щодо оподаткування деривативів, на частку яких припадає велика частина доходів під час оцінювання ПФТ1. Крім того, зміни в поведінці можуть залежати від характеристик окремих ринків. Зрештою, оцінка доходів повинна бути інтерпретована з обережністю¹.

Потенційні податкові надходження будуть досить нерівномірними з географічної точки зору. Оскільки інвестори з усієї Європи та світу використовують великі фінансові центри, економічне навантаження може бути перенесено, принаймні частково, на цих міжнародних інвесторів, навіть якщо податок збиратиметься на національних ринках.

Оцінка доходів у табл. 9.3 показує, що і для ПФТ2 найбільший дохід збирається на великих європейських біржах, таких як у Великобританії, Іспанії та Німеччині. У ЄС більшість доходів від загального податку на фінансові операції буде зібрано в країнах із потужними фінансовими центрами, тоді як доходи в інших країнах були б набагато нижчими. Можна стверджувати, що коли всі країни введуть такі податки, перевага такого податку з точки зору надходжень стосуватиметься кількох країн з потужними фінансовими центрами. Проте економічна диспропорція в умовах скорочення обсягів торгівлі й ризик переміщення фінансових операцій у зв'язку з податками можуть бути також сильнішими у цих країнах.

Зрештою, нерівномірність податкових надходжень матиме менше значення, якщо податок є ефективним інструментом для поліпшення ефективності ринку в інтересах усіх інвесторів – вітчизняних і зарубіжних. Якщо мета податку – підвищити податкові надходження, то треба було б поставити питання про те, хто повинен їх отримувати, і чи справді має передбачатися угода на міжнародному рівні про розподіл надходжень, оскільки інакше вигоди будуть нерівномірними.

Можливість однобічного введення

Передумовою для глобального, а також однобічного введення податку на трансакції на рівні ЄС є відносно високий ступінь координації податкової бази та податкової ставки. Фінансові продукти, що підлягають оподаткуванню, а також ставки податку повинні бути однаковими в усіх країнах або принаймні незначно відрізнитися. Це необхідно, щоб ослабити стиму-

¹ Для критичного огляду податкових надходжень від оподаткування трансакцій див. також: *Honohan P. Financial Transactions Tax: Panacea, Threat, or Damp Squib? / P. Honohan, S. Yoder // The World Bank. Policy Research Working Paper. – 2010. – No. 5230 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/conferences/taxforum2011/yoder.pdf.*

ли для переміщення на ринки в зонах із нижчими податковими ставками і меншим діапазоном продуктів. Також, імовірно, знадобиться рішення щодо фінансових центрів за межами Європи з метою скорочення міграції трансакцій. Хоча деякі треті країни, котрі використовують такі податки, мають зазвичай вузьке податкове охоплення, що уможливорює переміщення. Крім того, переміщення можливі до фінансових центрів за межами континенту, де податок на трансакції не стягується. Сила цього ефекту залежить від рівня податкової ставки і периметра податкової бази.

Іншою можливістю зменшити стимули для переміщення буде використання диференційованих податкових ставок. Податкові ставки можуть варіюватися для різних ринків та продуктів відповідно до їх мобільності. Це призвело б до зменшення потенційного переміщення, але водночас скорочення податкових надходжень і збільшення адміністративних витрат. Крім того, може ускладнюватися вирішення питання, які податкові ставки повинні застосовуватися до певного продукту, а також імовірно створення диспропорції між використанням різних продуктів через диференційовані податкові ставки. Також, якщо ПФТ розглядається як коригувальний інструмент, диференційовані податкові ставки, котрі встановлюються відповідно до мобільності фінансових продуктів, можуть підірвати цю функцію.

Мережеві ефекти або агломераційні ренти часто розглядаються як причини, чому переміщення можуть бути пом'якшені. Ідея полягає в тому, що низька ставка податку не призведе до переміщення через здобуття переваг від концентрації на одному ринку. Цей аргумент має переваги, але їх важко оцінити на практиці. Ефект може бути неоднаковим для різних класів продуктів. Крім того, якщо в короткостроковій перспективі агломерації можуть розглядатися як немобільні активи в регіоні, то не обов'язково нові інвестиційні можливості та ринкові структури розвиватимуться.

Адміністративні витрати на збір податку на фінансові операції можуть бути відносно низькими. Дані з Великобританії, де стягується гербовий збір, показують, що витрати на нього становлять лише 0,21 пенса за зібраний фунт стерлінгів. Головна причина – те, що переважна більшість акцій британських компаній перебуває в системі врегулювання CREST, яка автоматично дебетує збір, коли передаються акції. Водночас податок на прибуток коштує 1,24 пенса, а корпоративний податок – 0,76 пенса¹.

Правові аспекти також повинні бути розглянуті. У зв'язку з початковою пропозицією Тобіна щодо податку на валютні операції ймовірно, що юри-

¹ Див.: Departmental Autumn Performance Report 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/228592/7774.pdf.

дичні перешкоди мають братися до уваги, коли це пов'язано з її сумісністю з вільним рухом капіталу та платежами між країнами-членами та між країнами-членами й третіми країнами. Ці питання можуть також застосовуватися до деривативів. Аналогічно має відбутися подальше оцінювання питання про сумісність таких зборів зі ст. XI Генеральної угоди про торгівлю послугами, яка передбачає, що члени СОТ не можуть використовувати будь-які обмеження на міжнародні перекази та платежі за поточними операціями, пов'язаними з їх конкретними зобов'язаннями¹.

Введення податку на фінансові операції може також потребувати зміни до Директиви Ради 2008/7/ЄС².

Податок на результати фінансової діяльності (ПРФД)

Обговорення політики та варіантів ПРФД

Податок на результати фінансової діяльності привернув увагу в доповіді МВФ для G-20, в якій обговорювалися три варіанти: ПРФД – заміник ПДВ, ПРФД – податок на економічну ренту, ПРФД – податок на ризик.

Економіка ПРФД

Обґрунтування ПРФД стосується сектору фінансової діяльності безпосередньо, без втручання у роботу фінансових ринків. Він, однак, може бути розроблений (ПРФД – податок на економічну ренту та ПРФД – податок на ризик) таким чином, щоб поліпшити ефективність ринку і дестимулювати високі ризики.

Вплив на фінансові ринки

Хоча є альтернативні варіанти, ПРФД спеціально спрямований на суми доходів і винагород фінансових інститутів. Отже, він базується не на трансакціях, а тільки на фінансовій звітності фінансових інститутів (наприклад, на показниках прибутку та винагород).

ПРФД не слід плутати з поняттям банківського збору. Наприклад, одна з форм банківського збору, який сьогодні обговорюється, буде застосовуватися до боргового навантаження (левериджу). Це пов'язано з тим, що

¹ Innovative financing at a global level : Commission staff working document. SEC(2010) 409 final. Brussels, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/international/documents/innovative_financing_global_level_sec2010_409en.pdf.

² Council Directive 2008/7/EC of 12 February 2008 // Official Journal of the European Union. – 2008. – L 46/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:046:0011:0022:EN:PDF>.

боргове навантаження є показником ризику, який беруть установи, та їх взаємозв'язок. Податковою базою банківського збору є його баланс. Податкову базу ПРФД становитимуть прибуток та винагорода, взяті зі звіту про прибутки та збитки. Ідея полягає в оподаткуванні результатів діяльності компанії з точки зору прибутку та заробітної плати, а не стягненні боргу на підставі структурних показників, таких як рівень заборгованості.

Вплив ПРФД на фінансову діяльність може мати кілька аспектів. По-перше, з точки зору впливу на ринкові структури і ризику, додатковий ПРФД не змінюватиме безпосередньо структури ринків, на яких працюють фінансові інститути, оскільки податок на прибуток не залежить від того, яким чином його заробляють. У цьому розумінні він не розрізняє продукти і не залежить від рівня обігу капіталу, а також не створює коригувальних механізмів. Усі версії ПРФД, однак, роблять фінансові послуги дорожчими та можуть зменшити розміри фінансового сектору.

Як податок на економічну ренту, що оподатковує тільки ренти, ПРФД не створюватиме диспропорції. Якщо фінансовий сектор заробляє на економічній ренті і поступово стає прибутковішим через унікальну роль в економіці, то економічна рента перетворюється на вищий прибуток компанії до оподаткування. Якщо мета політики полягає у скороченні цих рент з метою коригування потенційних диспропорцій та поведінки фінансового сектору, то податок, який прямо застосовується до цього прибутку, є способом її досягнення.

ПРФД – податок на ризик є спробою оподаткувати надлишковий прибуток через надмірно ризиковану діяльність. Цей податок безпосередньо спрямовуватиметься на запобігання шкідливим наслідкам через надмірні ризики за допомогою відносно високої податкової ставки (як перешкода ризику), якщо розмір прибутку перевищує певний рівень. Тому цей різновид ПРФД запроваджує деякі елементи прогресивності. Для капіталу може бути прийнята процентна ставка за безризиковими інвестиціями, але вона збільшиться для прибутку, одержаного від ризику. Останнє, звичайно, важко оцінити. Для заробітної плати середня заробітна плата в інших секторах може бути індикативним критерієм. Це, однак, не враховує структурних відмінностей у секторах, що може призвести до різної структури заробітних плат на додаток до потенційно не оподатковуваних рент. Крім того, цей ПРФД не може розрізняти отримання високих доходів через надмірно ризиковану поведінку або за рахунок навичок та зусиль, що робить рівень загороджувальних бар'єрів досить спірним.

По-друге, усі версії ПРФД можуть бути розроблені нейтральними щодо фінансування та інвестиційних рішень і, отже, не спотворюватимуть діяльності фінансового сектору, водночас зменшуючи його розміри. Цього можна досягнути шляхом або застосування резерву для корпоративного капі-

талу, або визначення прибутку, що включатиме як реальні трансакції, так і фінансові операції.

По-третє, будь-який різновид ПРФД може призвести до відмінностей у взаємодії між фінансовими установами, які стають об'єктом такого оподаткування, та квазі-фінансовими установами, котрі перебувають за його межами. При застосуванні ПРФД слід охоплювати якомога більший спектр фінансових установ. Фінансовий сектор охоплює банки, кредитні компанії, страхові компанії, компанії споживчого кредитування, брокерські фонди, інвестиційні фонди і деякі державні підприємства.

По-четверте, усі версії ПРФД можна розглядати як податок на прибуток від трансакцій та іншої діяльності у фінансовому секторі. Це важлива відмінність порівняно з ПФТ, який оподатковує валові трансакції та справляє кумулятивний ефект. За сутністю податкові стягнення не залежать від ризикових характеристик продукту, що торгується, і натомість є функцією кількості разів продажу продукту.

По-п'яте, під час технічного розроблення ПРФД – податку на економічну ренту та ПРФД – податку на ризик слід визначити важливі параметри, які беруться з “нормальних” норм прибутку або заробітної плати, що ілюструє потенційні труднощі застосування на практиці таких податків.

Нарешті, з урахуванням поточної нормативної діяльності при оцінюванні можливого запровадження ПРФД доведеться взяти до уваги сукупний вплив нормативів плюс податкові зміни.

Розподіл податкового тягаря

Емпіричних даних щодо реального розподілу ПРФД немає. Проте запровадження додаткового ПРФД, коли вся винагорода та грошові потоки оподатковуються, призводить до того, що він покладається на споживачів фінансових послуг. Справді, у разі зміщення податків у бік клієнта, оскільки немає вирахування для бізнес-споживачів, податковий тягар може також частково бути покладений на всіх користувачів фінансових послуг.

Обидва ПРФД (податки на економічну ренту та на ризик) надаватимуть менше стимулів до зміщення податків у бік клієнтів, якщо умови максимізації прибутку не будуть порушені й, більш того, маргінальні інвестиції залишаться неспотвореними.

Оцінка доходів

Щодо надходжень, то потенціал ПРФД залежить від обраного типу й, очевидно, припущень. Відповідні оцінки доходів потребують всеосяжних даних від компанії, а також узагальнених даних стосовно прибутку пев-

них компаній, які компенсуються втратами інших, що спотворює загальну картину¹.

Використовуючи агреговані дані й конкретні припущення, МВФ повідомляє, що податкова база для додаткового ПРДФ коливалася від 2,5 % ВВП у Швеції до 8,4 % ВВП в Ірландії і навіть 23,2 % ВВП у Люксембурзі. Для середньозваженого ВВП – 4,14 %. Для ПРДФ – податку на економічну ренту та ПРДФ – податку на ризик, при середньозваженому ВВП, – 1,78 та 0,79 %.

Отже, звідси, застосовуючи низький ПРДФ у розмірі 5 % та екстраполюючи результати для вибірки з даних 15 країн-членів, зібраних МВФ (2010), що представляє 91 % ВВП ЄС-27, три типи ПРДФ забезпечать податкові надходження для ЄС-27 на рівні 25 900 млн, 11 100 євро та 4900 млн євро відповідно.

Для 22 розвинутих країн, які представляють близько 62 % світового ВВП, у доповіді МВФ для G-20 розглядається податок на рівні 5 % для ПРДФ замітника ПДВ, що забезпечить податкові надходження у середньому на рівні 0,28 % від ВВП². Використання оцінок на рівні країн щодо частки у ВВП під час розрахунків абсолютних цифр дає загальний дохід для 22 країн приблизно у 75 млрд євро для ПРДФ – замітника ПДВ³.

З точки зору географічного розподілу потенційні податкові надходження відобразатимуть частку, яку мають країни-члени в діяльності фінансового сектору (що є диверсифікованішою, ніж їхня частка в місцях торгівлі фінансовими продуктами).

Можливість однобічного запровадження

ПРДФ теоретично легко запровадити, тому що він спирається на елементи, які легко визначити. Найпростішим варіантом є ПРДФ – замітник ПДВ. Два інші різновиди потребують встановлення деяких нормальних або зважених на ризик прибутків та виплат заробітної плати, які можуть створити практичні проблеми. ПРДФ може також посилити наявні стимули щодо зміни доходу шляхом переміщення прибутку або винагороди, які виникають через відмінності в системах СІТ та РІТ. Однобічне введення ПРДФ зумовлює переміщення та ризик появи негативної конкуренції, як і у випадку ПФТ. Проте з огляду на природний характер бази та необхідність фінансових компаній зазвичай провадити основні види ді-

¹ Прибуток визначається як валовий прибуток і змішаний дохід посередників у фінансовому секторі.

² Financial Sector Taxation : The IMF's Report to the G-20 and background material / ed. by S. Claessens, M. Keen and C. Pazarbasioglu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2010/paris/pdf/090110.pdf>.

³ Надходження від інших типів ПРДФ буде на рівні 35 млрд євро для ПРДФ – податку на економічну ренту та 10 млрд євро для ПРДФ – податку на ризик.

яльності у місцях проживання споживачів, можна припустити, що ризик переміщення, буде меншим, ніж стосовно ПФТ. Технічний прогрес може збільшити мобільність фінансового сектору. Наприклад, у галузі роздрібних банківських послуг розвиток інтернет-банкінгу надасть можливості для такого уникнення.

Іншим важливим питанням є нерівність у взаємовідносинах у всіх сферах, які можуть виникнути при застосуванні ПРФД. Імовірний конфлікт із законодавством або загальною практикою збору податків у деяких країнах. Однак може також розглядатися як додатковий податок, спрямований на усунення нерівностей в різних секторах (наприклад, звільнення від сплати ПДВ).

Загалом технічні труднощі та адміністративні витрати щодо здійснення збору ПРДФ можуть бути обмеженими, оскільки він спирається на відомі елементи балансу. Проте, з урахуванням різних правил бухгалтерського обліку, створення узгодженої структури в країнах-членах може бути ускладнене.

Нарешті, у контексті Директиви Європейського Союзу повинна бути перевірена сумісність ПРДФ з ПДВ у світлі судової практики (наприклад, справа С-475/03), враховуючи що його податкова база фактично спирається на додану вартість. З тієї самої причини ПРФД потребує кількох коригувань, щоб поєднати з рахунком-фактурою ПДВ. Ці коригування, обговорювані МВФ, включають відсутність кредитування вхідного ПДВ замість ПРДФ і навпаки, межі коригування у випадку ПРДФ – замітника ПДВ, імітування нульової ставки на операції з клієнтами за межами ЄС, а для пом'якшення відсутності кредитування ставка ПРФД має бути нижчою, ніж стандартна ставка ПДВ.

Розглядаючи шляхи вдосконалення оподаткування фінансового сектору в Україні з використанням зазначеного досвіду, можна зробити такі узагальнення.

1. За наслідками фінансової кризи 2008–2009 рр. Україна визнана однією з держав із найгіршими результатами впливу кризових явищ, тому для запобігання інерційному впливові повільнішого виходу з кризи фінансового сектору, ніж інших секторів економіки, передбачені відповідно зміни в оподаткуванні. Так, у 2010 р. Податковим кодексом України запроваджено низку заходів для фіскальної підтримки фінансового сектору економіки, у тому числі шляхом збільшення резервів у витратах при формуванні податку на прибуток, а також розрахунків бази оподаткування у зв'язку з визнанням заборгованості безнадійною та використання страхових резервів на покриття такої заборгованості. Незадовільний стан фінансового сектору свідчить про необхідність продовження його підтримки податковими механізмами, за експертними прогнозами, як мінімум до 2016 р.

2. Сучасні європейські підходи до оподаткування фінансового сектору економіки передбачають запровадження окремих податків (зборів) як джерел компенсаторів покриття ймовірних втрат. Зважаючи на наявні механізми податкової підтримки в Україні, видається передчасним разом із застосовуваними заходами стимулювального характеру посилювати податкове навантаження на фінансовий сектор економіки протягом 2011–2016 років шляхом введення окремих податків (зборів).

3. У міру зміцнення фінансового сектору в Україні, за експертними оцінками орієнтовно з 2015–2016 рр., було б доцільно поступово привести систему оподаткування фінансового сектору у відповідність із кращою європейською практикою. Для цього необхідно вивчити результати застосування окремих податків у світі та в Європейському Союзі зокрема:

- визначити чітку класифікацію фінансових операцій;
- уніфікувати стандарти бухгалтерського обліку для визначення бази оподаткування;
- удосконалити діючу схему обміну інформацією між країнами;
- розробити ефективний механізм оподаткування транснаціональних фінансових операцій;
- урахувати необхідність нівелювання проблем тіншового сектору в Україні.

Унаслідок того, що Європейський Союз визначив необхідність запровадження спеціальних податків у фінансовому секторі, слід здійснювати моніторинг та пошук національної моделі оподаткування у цьому секторі з тим, щоб підтримати Європейський вектор інтеграції України.

4. Відповідно до висновків комюніке Європейського Союзу СОМ (2010) 301 Final новий податок справлятиме перехідний і довгостроковий ефект як на весь бізнес у фінансовому секторі, так і на економіку Євросоюзу загалом. При цьому податковий інструмент повинен бути дуже виваженим, щоб мінімізувати вплив на міжбанківське запозичення і вартість кредитування як для бізнесу, так і для домогосподарств. У межах гармонізації податкової політики України з нормами кращих світових практик на першому етапі можна ввести такі цілі в систему стратегічного економічного цілепокладання:

- Запропонувати структуру нового податку, яка може мати кілька модифікацій:
 - банківський збір;
 - податок на фінансові трансакції, аналог конструкції податку з обороту;
 - податок на результати фінансової діяльності, що, як вважають деякі фахівці, за економічною сутністю є заміником ПДВ, котрий обмежено застосовується у фінансовому секторі.

Парадокс полягає в тому, що поява нового податку суперечить сформованій тенденції спрощення системи оподаткування та податкового адміністрування. Водночас світове співтовариство практично дійшло згоди щодо необхідності запровадження додаткового податку, і це свідчить про те, що посткризова зміна структури світової економіки, національних економік набула характеру стійкої тенденції.

- Податок повинен підвищити ефективність і стабільність фінансового ринку, а також зменшити його волатильність і негативні наслідки від надмірно ризикованих операцій. Враховуючи високу прибутковість фінансового сектору за останні 20 років необхідно забезпечити стійкі надходження до бюджету від фінансового сектору. Фінансовий сектор має нести навантаження через збільшення податкових ставок шляхом запровадження нових податків для ліквідації наслідків кризи.
- Потрібно розглянути створення національних стабілізаційних фондів за рахунок нових податків (банківських зборів).

5. Зважаючи на ті обставини, що Європейський Союз у жовтні 2010 р. поширив пропозицію щодо певної конфігурації податку, а в Данії такий податок уже діє, то можна вважати, що пріоритет нині віддається податку на результати фінансової діяльності. Водночас, жвава дискусія відбувається навколо податку на фінансові трансакції. Необхідно розглянути доцільність введення таких видів податків в Україні.

- *Податок на фінансові трансакції.*

Відповідно до вимог Директиви Європейського Союзу (2004/39/ЄС) ставка цього податку перебуває на досить низькому рівні (від 0,07 до 1,6 %); податкова база охоплює операції з усіма фінансовими інструментами, такими як активи, бонди, деривативи тощо; застосовується при кожній операції.

Цей податок запроваджено в семи країнах Європейського Союзу: Великобританії, Польщі, Бельгії, Румунії, Греції, Ірландії, Фінляндії.

- *Банківський збір (внесок фінансової стабільності)* – ставка збору коливається на рівні від 0,01 до 0,5 %.
- *Податок на результати фінансової діяльності.*

Відповідно до рекомендацій комюніке Європейського Союзу COM 549/5 (2010) цей податок має такі різновиди:

- ПРФД 1: замітник ПДВ; податкова база включає фонд заробітної плати і дохід фінансових інститутів; податкова ставка – від 4,25 до 13,6 %;
- ПРФД 2: податок на економічну ренту; податкова база охоплює високі зарплати і бонуси плюс дохід фінансового інституту, що перевищують встановлений рівень; податкова ставка – близько 5 %;

– ПРФД 3: податок на ризик; податкова база стосується екстремально високого рівня доходу і бонусів; податкова ставка – близько 10 %.

Введення спеціальних податків на діяльність суб'єктів фінансового сектору важливо розглядати як перспективний напрям удосконалення оподаткування цього сектору. Разом із тим назріла необхідність внесення відповідних змін до Податкового кодексу України. При цьому такі поправки мають бути внесені до окремих розділів кодексу з тим, щоб досягти необхідної узгодженості його положень загалом.

Змін і доповнень потребують насамперед Загальні положення, що стосуються уточнення термінології та строків сплати податків і платежів (табл. 9.4).

Для забезпечення діяльності фінансового сектору з позиції оподаткування вирішальна роль, як зазначалося, належить податку на прибуток, насамперед визначенню об'єкта оподаткування цим податком. Не менш важливе врахування специфіки окремих сегментів фінансового сектору. Потребують доопрацювання окремі положення, що стосуються діяльності страховиків, нерезидентів, а також операцій із відступлення права вимоги (табл. 9.5).

Не менш важливі уточнення слід внести до розділу IV Податкового кодексу України “Податок на доходи фізичних осіб”. Вони стосуються бази оподаткування, податкових знижок, а також визначення доходів, які не включаються до розрахунку оподатковуваного доходу, ставок податку та ін. (табл. 9.6).

Незважаючи на те, що ПДВ належить до податків, які не мають широкого застосування щодо суб'єктів фінансового сектору, у Податковому кодексі України є положення, котрі потребують внесення певних уточнень, зокрема щодо порядку подання податкової декларації та строків розрахунку з бюджетом (табл. 9.7).

Таблиця 9.4

**Пропозиції щодо внесення змін до чинної редакції Податкового кодексу України
до розділу I “Загальні положення”**

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
	Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	
Стаття 14. Визначення понять		
Підпункт 14.1.269		
Немає	Строком виконання зобов'язання визнається строк виконання будь-якого зобов'язання, що встановлене цим Кодексом, якщо останній день строку виконання будь-якого зобов'язання, що встановлене цим Кодексом припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку виконання будь-якого зобов'язання, що встановлене цим Кодексом, є перший за ним робочий день	Доцільно запровадити такий пункт у статті “Визначення понять” для уникнення обтяження Податкового кодексу України (ПКУ) аналогічними тезами щодо строків виконання зобов'язань або уточнити, що відповідно до закінчення строків керуємося нормами Цивільного кодексу України (ЦКУ)
Немає	Представницькі витрати – це витрати підприємства на прийом та обслуговування іноземних представників і делегацій та представників інших підприємств, які були за запрошенням платника податку для проведення переговорів у цілях здійснення міжнародних зв'язків та зв'язків між іншими підприємствами та підтримки взаємовідного співробітництва і вирішення питань, пов'язаних із господарською діяльністю. До таких витрат віднесені, зокрема: витрати на проведення офіційного прийому (сніданок,	Оскільки в нормах ПКУ є поняття “представницькі витрати”, зокрема в пп. 138.10.2, доцільно надати його визначення

Продовження табл. 9.4

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
Немає	<p>Договір добровільного медичного страхування з податковою пільгою – Договір між страховиком і платником податку, яким передбачається надання послуг медичного страхування (безперервного страхування здоров'я) та/або страхування здоров'я на випадок хвороби та/або страхування медичних витрат. Додаткові вимоги до такого договору встановлюються спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг, зокрема, але не виключно, щодо мінімального строку його дії, повернення страхових платежів виключно страховальнику при достроковому розірванні договору, порядку здійснення страхової виплати</p>	Оскільки в нормах ПК, зокрема в пп. 138.10.1 йдеться про витрати на медичне страхування робітників, доцільно надати їх визначення
Стаття 31. Строк сплати податку та збору		

Закінчення табл. 9.4

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>Пункт 31.2</p> <p>Строк сплати податку та збору обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями або вказівкою на подію, що повинна настати або відбутися</p>	<p>Строк сплати податку та збору обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями або вказівкою на подію, що повинна настати або відбутися.</p> <p>Якщо останній день строку сплати податку та збору припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку сплати податку та збору є перший за ним робочий день</p>	<p>Відповідно до ст. 254.5 ЦКУ необхідно зробити таке уточнення, оскільки практика сплати податків та зборів за період дії ПКУ показала, що відповідні отримувачі податків та зборів не застосовують цю норму ЦКУ до таких строків</p>
<p>Стаття 52. Податкова консультація</p> <p>Пункт 52.5</p>		
<p>Контролюючі органи мають право надавати консультації виключно з тих питань, що належать до їх повноважень</p>	<p>Окремою статтею ПКУ визначити повноваження контролюючих органів</p>	<p>Оскільки прямої статті ПКУ не містить і з метою уникнення відмови контролюючих органів від надання консультацій необхідно визначити повноваження контролюючих органів та встановити строк надання таких консультацій. Доцільно запровадити строк надання письмових консультацій, що не перевищує п'яти робочих днів. Такий строк пов'язаний із тим, що при підготовці звітів контролюючим органам підприємства мають обмежений термін на прийняття рішення щодо тлумачення норм ПКУ</p>

Складено авторами.

**Пропозиції щодо внесення змін до чинної редакції Податкового кодексу України до розділу III
“Податок на прибуток підприємств”**

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
РОЗДІЛ III. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ		
Стаття 135. Порядок визначення доходів та їх склад		
Підпункт 135.5.5. абзац 4		
Положення цього пункту не поширюються на суми поворотної фінансової допомоги, отриманої від засновника/учасника (в тому числі нерезидента) такого платника податку, у випадку повернення фінансової допомоги не пізніше 365 календарних днів з дня її отримання	Не включаються до доходів суми поворотної фінансової допомоги, отриманої від засновника/учасника (в тому числі нерезидента) такого платника податку, у випадку повернення цієї фінансової допомоги не пізніше 365 календарних днів з дня її отримання	Не зрозуміло, які саме норми цього пункту не поширюються на таку фінансову допомогу. Для запобігання помилковому тлумаченню цієї норми доцільно внести запропоновані уточнення
Стаття 138. Склад витрат та порядок їх визнання		
Пункт 138.4		
Витрати, що формують собівартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг	Витрати, що формують собівартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг, якщо інше не передбачено цим Кодексом.	Приклад 1. Підприємство закупило матеріали, виготовило з них певний товар та реалізувало його. Якщо закупила та виготовлення відбулися в одному звітному періоді, а реалізація – в іншому, то витрати на закупівлю та виготовлення не визнаються витратами в періоді, коли їх здійснено а лише при їх реалізації. Водночас собівартість товарів, робіт, послуг формують усі витрати, які

Продовження табл. 9.5

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>а) витрати на управління виробництвом (оплата праці працівників апарату управління цехами, дільницями відповідно до законодавства тощо; внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього розділу, та медичне страхування, страхування згідно з Законом України “Про недержавне пенсійне забезпечення” та страхування за довгостроковими договорами страхування життя, в межах, визначених абзацами 2–3 пункту 142.2 статті 142 розділу III Кодексу дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо)</p>	<p>Або: Витрати, що формують собівартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг, крім випадків, передбачених цим Кодексом</p>	<p>здійснює підприємство, у тому числі заробітна плата, комунальні послуги, орендні платежі та ін. З послугами та роботами аналогічна ситуація. Приклад 2. Підприємство реалізує товари, роботи (послуги) і має також у власності корпоративні права. За звітний період підприємство не реалізувало товари, роботи та послуги, але реалізувало корпоративні права. Отже, дохід від реалізації корпоративних прав є, а витрати не визнаються. Це пункт загального призначення. Додільно внести уточнення</p>
<p>Підпункт 138.10.1 а) витрати на управління виробництвом (оплата праці працівників апарату управління цехами, дільницями відповідно до законодавства тощо; внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього розділу, та медичне страхування, страхування згідно з Законом України “Про недержавне пенсійне забезпечення” та страхування за довгостроковими договорами страхування життя, в межах, визначених абзацами 2–3 пункту 142.2 статті 142 розділу III Кодексу дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо)</p>	<p>а) витрати на управління виробництвом (оплата праці працівників апарату управління цехами, дільницями відповідно до законодавства тощо; внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього розділу, та медичне страхування, страхування згідно з Законом України “Про недержавне пенсійне забезпечення” та страхування за довгостроковими договорами страхування життя, в межах, визначених абзацами 2–3 пункту 142.2 статті 142 розділу III Кодексу дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо)</p>	

Продовження табл. 9.5

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>е) витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загально-виробничого персоналу; внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього Кодексу; медичне страхування робітників та працівників апарату управління виробництвом відповідно до законодавства; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг)</p>	<p>е) витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загально-виробничого персоналу; внески на соціальні заходи, визначені статтею 143 цього Кодексу; медичне страхування, страхування відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" та страхування за довгостроковими договорами страхування життя, в межах, визначених абзацами 2–3 пункту 142.2 статті 142 розділу III Кодексу; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг)</p>	
<p>Стаття 143. Особливості віднесення до складу витрат сум внесків на соціальні заходи</p>		
<p>Пункт 143.2</p>		
<p>Якщо наймана особа доручає роботодавцю здійснювати внески на довгострокове страхування життя, або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення, або на пенсійний вклад чи рахунки учасників фондів банківського управління за рахунок витрат на оплату праці такої найманої особи, включаючи до складу витрат платника податку відповідно до пункту 142.1 статті 142 цього Кодексу.</p>	<p>Якщо наймана особа доручає роботодавцю здійснювати внески на довгострокове страхування життя, або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення, або на пенсійний вклад чи рахунки учасників фондів банківського управління, або за договором обробовільного медичного страхування із податковою пільгою за рахунок витрат на оплату праці такої найманої особи, включаючи до складу витрат платника податку відповідно до пункту 142.1 статті</p>	

Продовження табл. 9.5

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
такий роботодавець не включає суму зазначених внесків до складу своїх витрат	142 цього Кодексу, такий роботодавець не включає суму зазначених внесків до складу своїх витрат їх	
Стаття 150. Порядок урахування від'ємного значення об'єкта оподаткування в результатах наступних податкових періодів		
Пункт 150.1 абзац 1		
Якщо результатом розрахунку об'єкта оподаткування платника податку з числа резидентів за підсумками податкового року є від'ємне значення, то сума такого від'ємного значення підлягає включенню до витрат першого календарного кварталу наступного податкового року. Розрахунок об'єкта оподаткування за наступними півріччя, трьох кварталів та року здійснюється з урахуванням зазначеного від'ємного значення попереднього року у складі витрат таких податкових періодів наростаючим підсумком до повного погашення такого від'ємного значення	Якщо результатом розрахунку об'єкта оподаткування платника податку з числа резидентів за підсумками податкового року (звітного періоду) є від'ємне значення, то сума такого від'ємного значення підлягає включенню до витрат першого календарного кварталу (першого наступного звітного кварталу) наступного податкового року (першого наступного звітного періоду). Розрахунок об'єкта оподаткування за наступними півріччя, трьох кварталів та року здійснюється з урахуванням зазначеного від'ємного значення попереднього року у складі витрат таких податкових періодів наростаючим підсумком до повного погашення такого від'ємного значення	Норми цього пункту не дають чіткого розуміння, як повинен діяти платник податку, якщо за підсумками будь-якого звітного періоду (кварталу, півріччя, трьох кварталів) виникло від'ємне значення об'єкта оподаткування. Доцільно здійснити таке уточнення
Стаття 153. Оподаткування операцій особливого виду		
Пункт 153.5. Оподаткування операцій з відступлення права вимоги абзац 2 речення 2		

Закінчення табл. 9.5

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>До складу доходів включається сума коштів або вартість інших активів, отримана платником податку – першим кредитором від такого відступлення, а також сума його заборгованості, яка погашається, за умов, що така заборгованість була включена до складу витрат згідно з вимогами цього Закону</p> <p>Стаття 156. Особливості оподаткування страховика</p> <p>Пункт 156.1</p> <p>До доходів страховика, крім доходів, передбачених статтями 135 і 136 цього Кодексу, належать також доходи від страхової діяльності</p>		<p>За цим пунктом скоріше маємо питання.</p> <p>“а також сума його заборгованості, яка погашається, за умов, що така заборгованість була включена до складу витрат згідно з вимогами цього Закону”.</p> <p>Яка заборгованість? Пропозиції не маємо, оскільки не розуміємо що за заборгованість?</p>
<p>Підпункт 156.1.1</p> <p>Для цілей оподаткування під доходом від страхової діяльності розуміється сума доходів страховика, нарахована протягом звітного періоду, у тому числі (але не виключно) у вигляді:</p> <p>.....</p> <p>суми винагорода, нарахованих страховиком за надання ним послуг сюрвейера, аварійно-вейера, аварійного комісара та аджастера, страхового брокера та агента;</p> <p>.....</p>	<p>До доходів страховика, крім доходів, передбачених статтями 135, 136 цього Кодексу, які визначаються з урахуванням особливостей, передбачених даною статтею, належать також доходи від страхової діяльності</p> <p>Для цілей оподаткування під доходом від страхової діяльності розуміється сума доходів страховика, нарахована протягом звітного періоду, у тому числі (але не виключно) у вигляді:</p> <p>.....</p> <p>суми винагорода, нарахованих страховиком за надання ним послуг сюрвейера, аварійного комісара та аджастера, страхового брокера та агента;</p> <p>.....</p>	

Складено авторами.

**Пропозиції щодо внесення змін до чинної редакції Податкового кодексу України до розділу IV
“Податок на доходи фізичних осіб”**

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
РОЗДІЛ IV. ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	РОЗДІЛ IV. ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	
Стаття 165. Доходи, які не включаються до розрахунку загального місячного (річного) оподатковуваного доходу		
Підпункт 165.1.43	сума страхової виплати за договорами страхування життя у разі смерті застрахованої особи, якщо така виплата отримується членами сім'ї застрахованої особи першого ступеня споріднення, або особою, яка є інвалідом I групи або дитиною-інвалідом, або має статус дитини-сироти або дитини, позбавленої батьківського піклування;	сума страхової виплати за договорами страхування життя у разі смерті застрахованої особи, якщо така виплата отримується членами сім'ї застрахованої особи першого ступеня споріднення, або особою, яка є інвалідом I групи або дитиною-інвалідом, або має статус дитини-сироти або дитини, позбавленої батьківського піклування;
Стаття 166. Податкова знижка		
Підпункт 166.3.5	суму витрат платника податку на сплату страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та пенсійних внесків, сплачених платником податку страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду; банківській установі	суму витрат платника податку на сплату страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та пенсійних внесків, сплачених платником податку страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду; банківській установі за договорами

Продовження табл. 9.6

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>за договорами довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення, за пенсійним контрактом з недержавним фондом, а також внесків на банківський депозитний рахунок, на пенсійні вклади та рахунки учасників фонду банківського управління як платника податку, так і членів його сім'ї першого ступеня споріднення, які не перевищують (у розрахунку за кожний з повних чи неповних місяців звітного податкового року, протягом яких діяв договір страхування):</p> <p>а) при страхуванні платника податку або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом платника податку, або на банківський пенсійний депозитний рахунок, пенсійний вклад, рахунок учасника фонду банківського управління чи за їх сукупністю – суму, визначену в абзаці першому підпункту 169.4 статті 169 цього Кодексу;</p> <p>б) при страхуванні члена сім'ї платника податку першого ступеня споріднення або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом, або на банківський пенсійний депозитний рахунок, пенсійний вклад, рахунок учасника фонду банківського управління чи за їх сукупністю – 50 відсотків суми, визначеної в абзаці першому</p>	<p>довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення, за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом, а також внесків на банківський пенсійний депозитний рахунок, на пенсійні вклади та рахунки учасників фондів банківського управління як такого платника податку, так і членів його сім'ї першого ступеня споріднення, які не перевищують (у розрахунку за кожний з повних чи неповних місяців звітного податкового року, протягом яких діяв договір страхування):</p> <p>а) при страхуванні платника податку або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом платника податку, або на банківський пенсійний депозитний рахунок чи за їх сукупністю – подвійну суму, визначену в абзаці першому підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 цього розділу;</p> <p>б) при страхуванні члена сім'ї платника податку першого ступеня споріднення або за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом, або на банківський пенсійний депозитний рахунок, пенсійний вклад, рахунок учасника фонду банківського управління на користь такого члена сім'ї чи за їх сукупністю – 50 відсотків суми, визначеної в абзаці першому</p>	

Продовження табл. 9.6

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>управління на користь такого члена сім'ї чи за їх сукупністю – 50 відсотків суми, визначеної в абзаці першому підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 цього Кодексу, в розрахунку на кожного застрахованого члена сім'ї</p>	<p>підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 цього Кодексу, в розрахунку на кожного застрахованого члена сім'ї</p>	
<p>Стаття 168. Порядок нарахування, утримання та сплати (перерахування) податку до бюджету</p>		
<p>Підпункт 168.1.1</p>		
<p>Податковий агент, який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку, визначену в статті 167 цього Кодексу</p>	<p>Податковий агент, який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку, визначену в статті 167 цього Кодексу.</p> <p>Норми цього підпункту застосовуються до оподаткування інвестиційного прибутку платника податку у випадку, якщо платник податку використовує послуги професійного торговця цінними паперами (або здійснює операції з інвестиційними активами безпосередньо з професійним торговцем цінними паперами) та уклав із таким торговцем цінними паперами, договор про виконання ним функцій податкового агента</p>	<p>Оскільки, згідно з ПКУ (пп. 170.2.9) передбачено право, а не обов'язок платника податку укласти договір із торговцем цінними паперами, про виконання ним функцій податкового агента, то доцільно розподілити умови цього пункту</p>

Продовження табл. 9.6

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>Підпункт 168.1.2</p> <p>Податок сплачується (перераховується) до бюджету під час виплати оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету</p>	<p>Податок сплачується (перераховується) до бюджету під час виплати оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету. Норми цього підпункту застосовуються з урахуванням умов другого абзацу підпункту 168.1.1 цієї статті</p>	<p>Оскільки, згідно з ПКУ (пп. 170.2.9) передбачено право, а не обов'язок платника податку укласти договір з торговцем цінними паперами, включаючи банк, про виконання ним функцій податкового агента, то доцільно розподілити умови цього пункту</p>
<p>Підпункт 168.2.1</p> <p>Платник податку, що отримує доходи від особи, яка не є податковим агентом, та іноземні доходи, зобов'язаний включити суму таких доходів до загального оподаткованого доходу та подати податкову декларацію за наслідками звітного податкового року, а також сплатити податок з таких доходів</p>	<p>Платник податку, що отримує доходи від особи, яка не є податковим агентом (або якщо платник податку не скористався нормою підпункту 170.2.9 пункту 170.2 статті 170) та іноземні доходи, зобов'язаний включити суму таких доходів до загального річного оподаткованого доходу та подати декларацію за наслідками звітного податкового року, а також сплатити податок з таких доходів</p>	<p>Оскільки, згідно з ПКУ (пп. 170.2.9) передбачено право, а не обов'язок платника податку укласти договір з торговцем цінними паперами, включаючи банк, про виконання ним функцій податкового агента, то доцільно розподілити умови цього пункту</p>
<p>Підпункт 168.3</p> <p>Розрахунок податкових зобов'язань з оподаткованого доходу платника податку, нарахованого у джерела його виплати, провадиться податковим агентом (у тому числі роботодавцем)</p>	<p>Розрахунок податкових зобов'язань з оподаткованого доходу платника податку, нарахованого у джерела його виплати, провадиться податковим агентом (у тому числі роботодавцем) з урахуванням підпунктів 168.1.1, 168.1.2 та 168.2.1 цієї статті</p>	<p>Оскільки, згідно з ПКУ (пп. 170.2.9) передбачено право, а не обов'язок платника податку укласти договір з торговцем цінними паперами, включаючи банк, про виконання ним функцій податкового агента, то доцільно розподілити умови цього пункту</p>

Продовження табл. 9.6

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
Стаття 170. Особливості нарахування (виплати) та оподаткування окремих видів доходів		
Підпункт 170.2.4 підпункт а)	а) інвестиційний збиток, що виник внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами, за винятком випадків якщо за зазначений термін часу емітент цінних паперів зазнав таких змін, що не залежали від платника податку, та які призвели до виникнення інвестиційного збитку та таким продажем платник податку попередив більший збиток	Трапляються випадки, які не залежать від платника податку, і платник податку під час прийняття рішення щодо інвестування в такий інвестиційний актив керується інформацією, яка на дату прийняття ним рішення могла бути неактуальною або в інших випадках (емітенти розміщують інформацію один раз на рік)
Підпункт 170.8.3 підпункт б)	б) сума страхової виплати за договором довгострокового страхування життя, якщо внаслідок страхового випадку застрахована особа отримала інвалідність І групи	
Стаття 171. Особи, відповідальні за утримання (нарахування) та сплату (перерахування) податку до бюджету	б) сума страхової виплати за договором довгострокового страхування життя, якщо внаслідок страхового випадку застрахована особа отримала інвалідність І групи та інвалідність встановлено особою, яка не досягла вісімнадцятирічного віку	

Закінчення табл. 9.6

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
<p>Пункт 171.2 підпункт а)</p> <p>а) податковий агент – для оподаткування доходів з джерела їх походження в Україні</p>	<p>а) податковий агент – для оподаткування доходів з джерела їх походження в Україні, у тому числі якщо платник податку скористався нормою підпункту 170.2.9 пункту 170.2 статті 170). Податковий агент, якщо платник податку не скористався нормою підпункту 170.2.9 пункту 170.2 статті 170, не має права нараховувати, утримувати та сплачувати (перераховувати) до бюджету податки для оподаткування таких доходів</p>	<p>Доцільно для уникнення порушень додати таке уточнення. Торговець цінними паперами, з яким платник податку уклав договір на виконання ним функцій податкового агента, набуває обов'язку виконувати ці функції</p>
<p>Пункт 171.2 підпункт б)</p> <p>б) платник податку – для іноземних доходів та доходів, джерело влати яких належить особам, звільненим від обов'язків нарахування, утримання або сплати (перерахування) податку до бюджету</p>	<p>б) платник податку – для іноземних доходів та доходів, джерело влати яких належить особам, звільненим від обов'язків нарахування, утримання або сплати (перерахування) податку до бюджету, у тому числі якщо платник податку не скористався нормою підпункту 170.2.9 пункту 170.2 статті 170)</p>	<p>Доцільно для уникнення порушень додати таке уточнення. Торговець цінними паперами, з яким платник податку не уклав договір на виконання ним функцій податкового агента, не звільнений від обов'язку, а не має таких прав</p>
<p>Пункт 176.2</p> <p>Особи, які відповідно до цього Кодексу мають статус податкових агентів, зобов'язані:</p>	<p>Особи, які відповідно до цього Кодексу мають статус податкових агентів (або торговець цінними паперами, включаючи банк, з якими платник податку уклав договір на виконання ним функцій податкового агента) зобов'язані:</p>	<p>Доцільно зробити таке уточнення для уникнення порушень, оскільки статус податкового агента є у торговців цінними паперами, але вони не можуть його застосовувати без укладання відповідного договору</p>

Складено авторами.

Таблиця 9.7

**Пропозиції щодо внесення змін до діючої редакції Податкового кодексу України до розділу V
“Податок на додану вартість”**

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
РОЗДІЛ V. ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ		
Стаття 203. Порядок надання податкової декларації та строки розрахунків з бюджетом		
Пункт 203.1		
Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця. Якщо останній день строку подання податкової декларації припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку подання податкової декларації є перший за ним робочий день	Податкова декларація подається за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює календарному місяцю, протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця. Якщо останній день строку подання податкової декларації припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку подання податкової декларації є перший за ним робочий день	Відповідно до ст. 254.5 ЦКУ необхідно зробити таке уточнення, оскільки практика сплати податків та зборів за періодом АІІ ПКУ показала, що відповідні отримувачі податків та зборів не застосовують цю норму ЦКУ до таких строків
Пункт 203.2		
Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій зобов'язання, зазначену у поданій податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого пунктом 203.1 цієї статті для подання податкової декларації. Якщо останній день строку сплати податку припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку сплати податку є перший за ним робочий день	Платник податку зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого пунктом 203.1 цієї статті для подання податкової декларації. Якщо останній день строку сплати податку припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то днем закінчення строку сплати податку є перший за ним робочий день	Відповідно до ст. 254.5 ЦКУ необхідно зробити таке уточнення, оскільки практика сплати податків та зборів за періодом АІІ ПКУ показала, що відповідні отримувачі податків та зборів не застосовують цю норму ЦКУ до таких строків

Закінчення табл. 9.7

Чинна редакція	Запропонована редакція	Коментарі
Стаття 287. Строк сплати плати за землю		
Пункт 287.3 Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельних ділянок за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарного місяців, що настають за останнім календарним анем податкового (звітного) місяця	Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом 30 календарних анів, що настають за останнім календарним анем податкового (звітного) місяця. Якщо останній день строку сплати плати за землю припадає на вихідний, святковий або інший неробочий день, то анем закінчення строку сплати плати за землю є перший за ним робочий день. Або Податкове зобов'язання щодо плати за землю, визначене у податковій декларації на поточний рік, сплачується рівними частками власниками та землекористувачами земельних ділянок за місцезнаходженням земельної ділянки за податковий період, який дорівнює календарному місяцю, щомісяця протягом кількості календарних анів у місяці, що настають за останнім календарним анем податкового (звітного) місяця	Відповідно до ст. 254.5 ЦКУ необхідно зробити таке уточнення. Відтак, практика сплати плати за землю за період дії ПКУ показала, що її отримувачі не застосовують цю норму до відповідних строків

Складено авторами.

- високі політичні, економічні, операційні та інші ризики для учасників-нерезидентів, котрі працюють або прагнуть працювати на українському фінансовому ринку;
- відсутність довгострокової стратегії розвитку регулювання й нагляду за фінансовим сектором як за цілісною системою, що негативно відображається на координації фінансових регуляторів, створенні єдиного правового простору, уніфікації процедур регулювання й нагляду, затвердженні консолідованого нагляду тощо;
- недостатній рівень інституційної спроможності регулятора ринків небанківських фінансових послуг та регулятора ринку цінних паперів, що призводить до відставання в запровадженні сучасних механізмів нагляду у сфері небанківських фінансових послуг та негативно впливає на співпрацю з регуляторами інших країн та міжнародними об'єднаннями наглядових органів у секторі фінансових послуг;
- неналежний рівень ефективності банківського нагляду;
- недостатня взаємодія державних регуляторів між собою та з об'єднаннями учасників фінансового ринку, споживачів фінансових послуг.

Як свідчить проведений аналіз, Україна належить до країн із недостатнім ступенем розвитку фінансового сектору. Хоча загалом вітчизняний фінансовий сектор розвивається досить динамічно, рівень такого розвитку не відповідає зростаючим потребам національної економіки та суттєво відстає від середньоевропейських параметрів. Попри досить високу динаміку формування, фінансовий ринок поки що не став ефективним механізмом реалізації інвестиційних програм держави, суб'єктів підприємницької діяльності та домашніх господарств.

Характерною особливістю багатьох вітчизняних фінансових установ є невідповідність їхньої діяльності міжнародним стандартам, правилам та процедурам, визначеним директивами Європейського Союзу. Найсуттєвішими відхиленнями від загальновизнаних стандартів є: низький рівень уніфікації регуляторних вимог до фінансових установ, зокрема до розкриття регулярної та особливої інформації; відсутність дієвих механізмів захисту законних прав акціонерів, особливо у випадку банкрутства або реструктуризації товариств, і клієнтів фінансових установ у разі шахрайства та зловживань з боку менеджерів і власників.

2. Принципи оподаткування та специфіка реалізації в окремих країнах щодо фінансового сектору можуть використовуватися як інструмент для досягнення певних економічних цілей держави з метою стимулювання зростання відповідних галузей чи підприємств.

Доцільною є побудова податкової системи України з урахуванням такої інтерпретації принципу справедливості в ринкових умовах, як нейтраль-

ність оподаткування щодо напрямів розвитку окремих сфер і галузей економіки. Прийнятнішим на сучасному етапі є помірне залучення податкових інструментів до регулювання економічних процесів. Систематизація еволюційних змін у змісті елементів податкового механізму за характером їхнього впливу на діяльність банків дає змогу зробити висновки про:

- необґрунтованість припущення можливості побудови абсолютно нейтральної податкової системи щодо сфер діяльності й галузей економіки; водночас принцип справедливості має бути дотриманий у близьких за змістом, але різних за формою фінансових продуктах під час реалізації їх різними суб'єктами фінансового ринку;
- визнання критерієм ефективності оподаткування задоволення потреб зацікавлених учасників податкових відносин, що підводить до нового розуміння ефективності податкової політики, показником якої може стати співвідношення податкових вилучень і податкового потенціалу платника податків.

Дослідження загальних теоретичних положень податкового регулювання дає можливість виокремити два визначальні принципи податкового регулювання: комплексності (застосування заходів податкового регулювання слід пов'язувати з іншими формами державного регулювання з урахуванням цілей та інтересів суб'єктів господарювання) і своєчасності (зміни в оподаткуванні повинні відповідати структурним перетворенням, новаціям у нормативній базі й системі контролю за діяльністю суб'єктів оподаткування), що забезпечують ефективність діяльності платників податків.

3. Дослідження досвіду системи оподаткування фінансових операцій в ЄС та можливості його використання в Україні засвідчило, що сьогодні податкове регулювання є однією з тих частин законодавства ЄС, в якій між країнами-членами дотепер залишаються досить фундаментальні розбіжності у сфері оподаткування фінансових установ, ступінь необхідної гармонізації поки що не визначений остаточно і перебуває у центрі дискусій. Головним аргументом на користь подальшої гармонізації в цій сфері законодавства є створення єдиного внутрішнього ринку, зокрема фінансових послуг, який вважається однією з ключових передумов прискорення економічного зростання в країнах ЄС.

Одним із основних принципів адаптації може бути відмінність між тими нормами, на яких базується автономія політичних рішень держави (зокрема, законами, що визначають ставки податків), та тими нормами, що встановлюють раціональні й економічно вигідні стандарти в оподаткуванні фінансового сектору. До останніх можна умовно віднести також певні підходи у визначенні податкової бази, оскільки саме до цих єдиних підходів активно просувається ЄС. Тоді як політичні рішення можуть і повинні зали-

шатися поза межами процесу законодавчої адаптації, було б цілком виправдано використати цей процес для впровадження в Україні ключових стандартів, що відповідають її економічним і соціальним інтересам, а також можуть бути вигідними у майбутньому в разі зближення фінансових ринків наших країн.

Аналіз зарубіжного досвіду щодо оподаткування банківської діяльності в процесі стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності дає змогу зробити такі висновки:

- банки доцільно звільняти від оподаткування їхніх прибутків, якщо ці прибутки спрямовуються у вигляді прямих інвестицій у підприємства пріоритетних галузей;
- варто надавати банкам пільги з оподаткування прибутків, якщо вони інвестуються в інноваційні підприємства або надходять на довгострокове інвестиційне кредитування;
- необхідно застосовувати цілісну систему податкових інструментів, оскільки використання тільки одного податкового стимулятора не зацікавить банки нарощувати кредитну, депозитну та інвестиційну діяльність.

Страхові компанії варто перевести на загальну систему оподаткування прибутку підприємств, тобто визначити об'єктом оподаткування саме прибуток від їхньої діяльності, паралельно запровадивши податок на страхові премії (з диференційованими ставками залежно від виду страхування).

Оподаткування компаній зі страхування життя має здійснюватися в такий спосіб. Прибуток за довгостроковими договорами страхування життя оподатковуватиметься за ставкою 0 %, прибуток за всіма іншими договорами, крім накопичувального довгострокового страхування життя, – на загальних засадах. З огляду на досвід зарубіжних країн і рівень розвитку страхового ринку, для внесення змін у систему оподаткування страхових компаній слід удосконалювати нормативно-правову базу, сприяти розвитку ринку страхування життя в Україні та стабілізації економічної ситуації загалом.

4. Ґрунтуючись на аналізі оподаткування банківських установ, у контексті новацій податкового законодавства сформульовано такі характерні особливості: низька питома вага податків, що сплачуються банками, у доходах бюджету; застосування однакових видів податків на прибуток для підприємств і банків; повне або часткове звільнення від податку на прибуток процентів за позиками, отриманими фізичними та юридичними особами.

Більшість вітчизняних банків використовують прогалини в законодавстві для ухилення від оподаткування шляхом мінімізації сплачуваних податків. До найвідоміших “дір” належать: виплати страхових премій на адре-

су пов'язаних з банками страхових компаній (дочірніх структур або акціонерів); відрахування на резерви за кредитними операціями; купівля цінних паперів з "інвестиційною" метою, як деякі проведення певних валютно-обмінних операцій; штучне завищення витрат і приховування дохідних статей балансу; низька якість фінансової звітності банків, показники доходів у якій можуть відрізнятись від доходів, декларованих для податкових органів.

Основну ідею модернізації системи оподаткування з впровадженням Податкового кодексу України можна визначити як зменшення ставок основних податків з одночасним розширенням бази оподаткування. У частині оподаткування банківської діяльності введено визначення звичайної ставки проценту за кредит (позику) та наведено деталізований перелік банківських доходів і витрат, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (пункти 135.4.2 та 138.1.1).

Реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій має полягати в запровадженні пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, наданні інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосуванні спрощеної процедури повернення майна.

Основними напрямками вдосконалення прибуткового оподаткування страхових компаній є вибір об'єктів і бази оподаткування та ставок податків, які б ґрунтувалися на їх економічній сутності, тому доцільно:

- 1) об'єктом оподаткування обрати прибуток як підсумок роботи страхової компанії за звітний період;
- 2) базу податку визначати як різницю між валовими доходами та валовими витратами страховиків й амортизацією належного їм майна;
- 3) до бази оподаткування застосовувати звичайну ставку податку, встановлену для усіх платників;
- 4) для розрахунку податків використовувати показники бухгалтерського обліку.

Аналіз податкових новацій дав змогу дійти висновку, що Податковим кодексом України передбачена докорінна зміна принципів визначення податкового зобов'язання банку шляхом переходу на систему визнання доходів і витрат для цілей оподаткування, виходячи з принципів фінансового (бухгалтерського) обліку. Норму про порядок оподаткування операцій банків із відступлення права вимоги Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" адаптовано до методу нарахування. Як один з основних елементів такого переходу скасовано так зване правило першої події і впроваджено принцип визнання доходів та витрат у момент їх нарахування (принцип нарахувань).

Реформування вітчизняної практики оподаткування операцій з фінансовими інструментами відповідно до Директиви ЄС 2004/29/ЄС “Про ринки фінансових інструментів” має відбуватися в таких напрямках:

- Розроблення стратегії розвитку фінансового ринку до 2020 р. (проект розроблений Інститутом розвитку фондового ринку Київського національного економічного університету на замовлення Державної агенції з інвестицій та інновацій) на рівні Кабінету Міністрів України із залученням, крім фахівців фондового ринку, фахівців товарних бірж, банків, страхових компаній, науковців. Реалізація цієї стратегії повинна спрямовуватися на запровадження в обіг нових фінансових інструментів, а також на узгодження всіх законодавчих і нормативних актів щодо трактування фінансових інструментів, які перебувають в обігу. Головною метою має бути створення в Україні розвинутого фінансового ринку з чіткими інвестиційними пріоритетами, повноцінним ринком цінних паперів, страховим та банківським сектором, що відповідають міжнародним стандартам класифікації (кодифікації) випуску інструментів (CFI code), та положенням директив ЄС із питань ринків фінансових інструментів. У стратегії має передбачатися збільшення пропозиції фінансових інструментів із високою інвестиційною якістю та механізмами управління ризиками, які могли б використовувати недержавні пенсійні фонди, зернові та енергетичні трейдери, експортери та імпортери (біржові ринки строкових похідних фінансових інструментів та цінних паперів і позабіржові ринки форвардів, свопів, їх гібридних та синтетичних комбінацій).
- Удосконалення законодавчої та нормативної бази:
 - проект Закону України “Про внесення змін до деяких Законів України (щодо нагляду на консолідованій основі)” (щодо вимог до материнського банку банківської групи, відповідальної особи змішаної банківської групи);
 - проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення захисту прав кредиторів” (щодо обмеження прав особи розпоряджатися грошовими коштами, які зберігаються на нових відкритих нею рахунках, якщо особа має заборгованість за кредитним договором тощо);
 - проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про банки і банківську діяльність” (щодо особливостей корпоративного управління у банках; щодо приведення банківського законодавства у відповідність із Законом України “Про акціонерні товариства”, підвищення ролі наглядової ради у банках, для уточнення розподілу повноважень між органами управління та контролю банків);

- проект Закону України “Про гарантування вкладів фізичних осіб”;
- проект Закону України “Про внесення змін до ст. 3 Закону України “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності” (щодо скасування вимоги погодження регуляторних актів спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку зі спеціально уповноваженим органом виконавчої влади з питань державної регуляторної політики);
- проект Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу на вторинному ринку іпотечних цінних паперів” (щодо дозволу Державній іпотечній установі здійснювати заміну, зворотний викуп або передавання іпотечних активів, які були включені до складу іпотечного покриття);
- проект Закону України “Про похідні цінні папери (деривативи)” (щодо удосконалення правових та організаційних умов випуску та обігу похідних цінних паперів (деривативів) із метою стимулювання розвитку строкового ринку);
- проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про іпотечні облигації” (щодо удосконалення механізмів емісії та обігу цільових облигацій);
- проект Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо цільових облигацій” (щодо удосконалення механізмів емісії та обігу цільових облигацій, забезпечення регулятора ринку достатніми повноваженнями для гарантування захисту законних прав інвесторів);
- проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про цінні папери та фондовий ринок” щодо українських депозитарних розписок;
- проект Закону України “Про внесення змін до Законів України “Про господарські товариства” та “Про цінні папери та фондовий ринок” (щодо розкриття інформації на фондовому ринку);
- проект Закону України “Про систему депозитарного обліку цінних паперів” (щодо врегулювання питання створення та функціонування Центрального депозитарію цінних паперів в Україні, передбачення чіткої процедури можливості передання функції з депозитарного обслуговування обігу державних цінних паперів від НБУ до Центрального депозитарію);
- проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” (щодо на-

- дання повноважень Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку здійснювати пруденційний нагляд на фондовому ринку);
- проект Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” (нова редакція) (щодо покращання системи управління інститутів спільного інвестування, удосконалення порядку створення, функціонування та ліквідації інвестиційних фондів, зосередження норм, які регулюють діяльність корпоративних інвестиційних фондів, в одному законі);
 - проект Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України” (щодо підвищення вимог до статутного капіталу банківських та небанківських фінансових установ), внесення змін до деяких законів України стосовно підвищення вимог до статутного капіталу професійних учасників фондового ринку та фінансових установ.

Однак потрібно уважно переглянути цей перелік, додавши “нетрадиційні” для фінансової сфери закони, що регулюють товарні біржові ринки та податкове законодавство, зокрема вдосконалити у цій частині Податковий кодекс України та відобразити відповідні зміни у Цивільному кодексі України.

- Запровадження адекватного державного регулювання цієї сфери в контексті проведення паралельної адміністративної реформи, уникнення дублювання та перебирання невластивих функцій, як це відбувається сьогодні, коли фінансові та товарні ринки регулюють різні органи, що призводить до трактування неоднакового тлумачення одних і тих самих інструментів.
- Реформування оподаткування цієї сфери з метою досягнення компромісу між фіскальною функцією та загальноекономічною ефективністю, зокрема створення прозорих правил для оподаткування доходів інвесторів, котрі здійснюють хеджові та спекулятивні операції.

Лише системний підхід до реформування фінансових ринків загалом, а не тільки сфери оподаткування фінансових інструментів, зокрема цінних паперів та фінансових інструментів, дасть позитивний ефект для економіки України.

6. Основні напрями удосконалення оподаткування фінансового сектору в контексті зарубіжної та вітчизняної практики засвідчили, що для виконання протиправних небанківських фінансових операцій із застосуванням операцій з цінними паперами використовують тіньові фондові схеми. Їх реалізують переважно під час купівлі-продажу цінних паперів за завищеними чи заниженими цінами. Як показано на прикладі тіньових інвестицій-

них схем, маніпулювання з реальною ціною цінних паперів призводить до можливості накопичення тіньових активів та здійснення тіньових приватизаційних схем. Тобто основна проблема полягає в недостатньому контролі з боку державних органів за правильним лістингом цінних паперів (іноді йдеться про його повну відсутність).

Для протидії цьому негативному явищу всі котирування цінних паперів потрібно проводити через депозитарні системи, які заслуговують на довіру. Якщо резидент проводить операції з цінними паперами за кордоном, слід обов'язково надавати інформацію про здійснений лістинг через подання документів, які б вказували на їхню реальну ціну, підтверджену суб'єктами світового фондового ринку. Ці заходи допоможуть виявляти протиправні операції з маніпуляцією вартістю цінних паперів, що дасть можливість вживати відповідних заходів до порушників законодавства з обігу цінних паперів та зупиняти проведення протиправних небанківських фінансових дій.

7. У контексті визначення напрямів удосконалення оподаткування фінансового сектору як один із можливих інструментів, здатних вирішити ці проблеми, регулятори багатьох країн розглядають запровадження спеціальних податків на банківську діяльність.

Ці податки можна поділити на два основних види:

- спеціальний податок на кредитні організації, спрямований на покриття витрат держави, спрямованих на підтримку фінансового сектору і покликаний знизити рівень надлишкових ризиків у цьому секторі;
- інші види податків на фінансові інститути, що мають на меті посилення податкового тягаря на фінансовий сектор, вилучення ренти і зниження системного ризику в банківській сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ЧАСТИНИ I

1. Адміністрування податків : навч. посіб. / Ю. Б. Іванов, Л. М. Карпов, К. В. Петросянц. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – С. 11.
2. Актуальные проблемы налоговой политики в условиях модернизации экономики: опыт Украины и Белоруссии : монография / под ред. С. В. Онышко. – Ирпень : Нац. ун-т ГНС України, 2007. – 396 с.
3. Актуальные проблемы теории и практики налогового администрирования в Российской Федерации : доклады и выступления участников круглого стола, 26 окт. 2005 г., Москва. – М. : Финансовая академии при Правительстве РФ, 2006. – С. 45–61.
4. *Алексеенко М. М.* Подоходный налог и условия его применения / М. М. Алексеенко. – Х. : Тип. М. Ф. Зильберга, 1885. – С. 4.
5. *Амоша А.* До питання про оцінку рівня податків в Україні / А. Амоша, В. Вишневський // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 17.
6. *Андрущенко В. Л.* Запорозька Січ як український феномен / В. Л. Андрущенко, В. М. Федосов. – К. : Заповіт, 1995. – С. 99–113.
7. *Андрущенко В. Л.* Міжнародні податки: концепція та перспектива / В. Л. Андрущенко // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 44 (374). – С. 50–53.
8. *Андрущенко В. Л.* Податкові системи зарубіжних країн / В. Л. Андрущенко, О. Д. Данилов. – К. : Комп'ютерпрес, 2004. – С. 53.
9. *Андрущенко В. Л.* Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів : монографія / В. Л. Андрущенко. – Л. : Каменяр, 2000. – С. 180.
10. *Андрущенко В. Л.* Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 35.
11. *Арсентьев М.* Экономическая безопасность / М. Арсентьев // Обозреватель. – 1998. – № 5. – С. 9.
12. *Атаманчук Г. В.* Теория государственного управления : курс лекций / Г. В. Атаманчук. – М. : Юрид. лит., 1997. – С. 123–125.
13. *Бабенко А. С.* Держава на фінансовому ринку (на прикладі США) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. С. Бабенко. – К., 2005. – С. 4.
14. *Бабенко А.* Світовий ринок акцій: сучасний стан та тенденції розвитку / А. Бабенко // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 9–10. – С. 25–30.
15. *Баланюк Л. Л.* Недержавне пенсійне забезпечення як інструмент утворення тіньових активів / Л. Л. Баланюк // Науковий вісник : зб. наук. пр. Акад. ДПС України. – 2005. – № 4 (31). – С. 234–242.
16. *Баланюк Л. Л.* Поняття та місце небанківської установи в фінансовій системі України / Л. Л. Баланюк // Право України. – 2008. – № 3. – С. 47–51.
17. *Баланюк Л. Л.* Реформування процедури лістингу в фінансових операціях як комплексний захід протидії вчинення порушень, які виникають через купівлю не-

- ліквідних чи незабезпечених цінних паперів / Л. Л. Баланюк // Повітряне та космічне право : зб. наук. пр. – К. : НАУ-Друк, 2010. – № 4 (17). – С. 68–72.
18. Бандурка О. М. Основи управління в органах внутрішніх справ України: теорія, досвід, шляхи удосконалення / О. М. Бандурка. – Х. : Основа, 1999. – С. 14–16.
 19. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / О. В. Дзюбляк, Б. П. Адамик, Г. Р. Баянт та ін. ; за ред. О. В. Дзюбляка. – Т. : Астон, 2012. – 358 с.
 20. Банківський кодекс Республіки Беларусь від 25.10.2000 № 441-3 // Національний реєстр правових актів Республіки Беларусь. – 2002. – № 128, 2/897.
 21. Банхаева Ф. Х. Методологические и теоретические положения налогообложения / Ф. Х. Банхаева // Налоговый вестник. – 1999. – № 11. – С. 18.
 22. Берман Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования / Г. Дж. Берман ; пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1998. – С. 454–460.
 23. Бех В. П. Генезис соціального організму країни : монографія / В. П. Бех. – 2-ге вид. – Запоріжжя : Просвіта, 2000. – С. 65.
 24. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – М. : Ника-Центр, 1998. – 481 с.
 25. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт ; пер. з нім. ; передм. та наук. ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.
 26. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2001. – С. 636.
 27. Бліщук К. Інструменти державного впливу на регіональний економічний розвиток / К. Бліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik5/fail/+Blishchuk.pdf>.
 28. Болдырев Г. И. Подоходный налог на Западе и в России / Г. И. Болдырев. – Л. : Дело, 1924. – С. 12.
 29. Бондарчук В. М. Податкові новації та проблеми розвитку фондового ринку / В. М. Бондарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/161.htm.
 30. Булеев И. П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике / И. П. Булеев ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2002. – С. 23–43.
 31. Буряковский В. В. Налоги : учеб. пособие / В. В. Буряковский. – Д. : Пороги, 1998. – С. 244.
 32. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
 33. Бьюкенен Дж. Сочинения. Т. 2 / Дж. Бьюкенен ; пер. с англ. – М., 1999. – С. 187. (Сер. “Нобелевские лауреаты по экономике”).
 34. Варналій З. С. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / З. С. Варналій, Д. М. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 68.
 35. Васильченко В. М. Філософія матеріального виробництва : курс лекцій / В. М. Васильченко. – Запоріжжя : ЗДУ, 2001. – С. 4.
 36. Вахненко І. С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес / І. С. Вахненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 81–82.

37. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2007. – С. 12–13.
38. Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів : затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.12.2004 № 2885.
39. *Вите О. Т.* Влияние перераспределения семейных доходов через государственный бюджет на каждый семейный бюджет / О. Т. Вите [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liberty-belarus.info>.
40. *Вишневский В.* Налоги Украины: теория и практика / В. Вишневский. – Донецк : ИЭП НАНУ, 1997. – С. 69.
41. Від парадигми фінансової стабілізації до ідеології зростання : зб. наук. ст. / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Сатсанга, 2002. – 125 с.
42. Відмивання грошей: кримінально-правова кваліфікація, запобігання злочинності, законодавство та міжнародний досвід : навч. посіб. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 310 с.
43. *Власенкова Е. А.* Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / Е. А. Власенкова // Налоговый вестник. – 2009. – № 2. – С. 3–8.
44. *Гавриленко І. М.* Соціальний розвиток / І. М. Гавриленко, П. В. Мельник, М. П. Недюха. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2001. – С. 331.
45. *Гальчинський А.* Иностранные инвестиции: проблемы и реалии / А. Гальчинський // Зеркало недели. – 2005. – № 36 (564) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zn.ua/2000/2020/51246/.
46. *Гальчинський А. С.* Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К., 2009. – С. 286.
47. *Гегель Г. В. Ф.* Основи філософського права, або Природне право і державознавство / Г. В. Ф. Гегель ; пер. з нім. Р. Осадчука та М. Кушніра. – К. : Юніверс, 2000. – С. 226.
48. *Гензель П.* Прямые налоги: очерк теории и практики / П. Гензель. – Л. : Фин. изд-во НКФ СССР, 1927. – С. 5.
49. Глобальные финансовые изменения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://analysisclub.ru/index.php?page=global&art=28>.
50. *Головатий С.* Обережно – глобалізація / С. Головатий // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 176. – С. 11.
51. Государственное управление: основы теории и организации : учебник : в 2 т. Т. 2 / под ред. В. А. Козбаненко. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : Статут, 2002. – 592 с.
52. *Гриценко А. А.* Особливості інституційної архітектури українського суспільства ХХІ століття // Економіка України: стратегія і політики довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т економ. прогнозув. : Фенікс, 2003. – С. 155.
53. Гроші та кредит : підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
54. *Гусак Н. Б.* Контроль податкових органів за діяльністю підприємств : навч. посіб. / Н. Б. Гусак, Ю. Д. Гусак. – К. : ЦУЛ, 2007. – С. 4–5.
55. *Гусак Ю. Д.* Основные проблемы налогового администрирования в Украине и пути их решения / Ю. Д. Гусак // Актуальные проблемы развития финансово-кредитного

- механізму в умовах інноваційної економіки : матер. междунар. науч.-практ. конф. Минск, 29–30 листопада 2007 г. – Минск : БГЭУ, 2007. – С. 88.
56. Гушта О. В. Шляхи зміцнення бюджетів органів місцевого самоврядування / О. В. Гушта // Фінанси України. – 2000 – № 2. – С. 69–73.
 57. Дадашев А. З. Налоговое администрирование в Российской Федерации / А. З. Дадашев. – М. : Книжный мир, 2002. – 173 с.
 58. Данілов О. Фактори впливу на надходження прибуткового податку в економічних умовах Німеччини та України / О. Данілов, В. Зайцев // Зб. наук. пр. Акад. ДПС України. – 2002. – № 3. – С. 130.
 59. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти : монографія / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – С. 31.
 60. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
 61. Державне управління : навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
 62. Дернаберг Р. Л. Международное налогообложение / Р. Л. Дернаберг. – М. : ЮНИТИ ; Будапешт : COLPI, 1997. – 156 с.
 63. Джигир Ю. Стан та напрями оптимізації оподаткування фінансових установ та послуг в Україні : аналіт. звіт / Ю. Джигир [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fisco-inform.com.ua/?module=an&action=view&id=25>.
 64. Діяльність державної податкової служби України за 1996–2010 рр. : статистичний бюлетень. – К., 2010. – Розд. 2: Інформаційно-довідковий розділ, економічні показники діяльності ДПС України. – 120 с.
 65. Довідник з питань державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців / за ред. С. Третякова. – 3-тє вид., допов. – К. : Держпідприємництво. – 320 с.
 66. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. – Л., 1991. – С. 19.
 67. Дорош О. Л. Небанківські фінансові інститути в економічній системі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / О. Л. Дорош / ЛНУ ім. Івана Франка. – Л., 2003. – 225 с.
 68. Дульський О. О. Зростання масштабів криміналізації та корупцізації податку на додану вартість / О. О. Дульський // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика) / Міжвідомчий науково-дослідний центр. – 2006. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/10.htm>.
 69. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua.
 70. Економічний аналіз у діяльності органів державної податкової служби. Ч. 1: Аналітична складова у діяльності органів державної податкової служби України : навч. посіб. для слухачів проф. прогр. підвищення кваліфікації за дистанц. формою навчання / ДПА України – К. : ІОЦ ДПА України, 2010 – 298 с.
 71. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / С. І. Юрій, Є. В. Васильєва та ін. ; за ред. С. І. Юрія, Є. В. Васильєва. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
 72. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки : послання Президента України до Верховної

- Ради України від 30.04.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02>.
73. Євченко Н. Г. Методичні підходи до формування моделі податкового менеджменту в банку / Н. Г. Євченко // Економічний простір : зб. наук. пр. – Д. : ПДАБА, 2008. – № 19. – С. 132–140.
 74. Жеребних А. М. Проблема збирання податків в Україні: стан та шляхи розв'язання / А. М. Жеребних, С. В. Онишко // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 104–108.
 75. Журжій А. В. Проблемні питання оподаткування операцій з цінними паперами / А. В. Журжій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uba.ua/documents/text/Andrej-Zhurzhij.pdf>.
 76. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-ге вид., випр. та доп. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2000. – С. 357, 360.
 77. Загорський В. С. Бюджетно-податкова система України теорія і практика : монографія / В. С. Загорський. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2006. – 304 с.
 78. Заморська Т. Податковий кодекс позначиться на проблемній заборгованості банків / Т. Заморська // Корреспондент.biz [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novynar.com.ua/business/157133>.
 79. Захарін С. Стимулювання інноваційної активності корпоративних структур / С. Захарін // Економіка управління. – 2006. – № 8. – С. 41.
 80. Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
 81. Звіт про результати діяльності органів ДПС України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sta.gov.ua.
 82. Злупко С. Національне безпам'ятство чи свідоме замовчування? / С. Злупко // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 178. – 27 верес.
 83. Зотин А. Банкам и финансовым компаниям пора готовиться к введению новых налогов / А. Зотин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finansmag.ru>.
 84. Исаев А. Очерк теории и политики налогов / А. Исаев. – Ярославль : Типо-литограф. Г. Фальк, 1887. – С. 67.
 85. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Legislation/Analysis_Law_Rudysk_ua.pdf.
 86. Ісаншина Р. Ю. Податковий менеджмент : навч. посіб. / Р. Ю. Ісаншина. – К. : ЦУЛ, 2003. – 260 с.
 87. Історія економічних вчень : підручник / за ред. А. Корнійчук, Н. Титаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
 88. Історія оподаткування : навч. посіб. / Ф. О. Ярошенко, П. В. Мельник., В. Л. Андрущенко, В. М. Мельник. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – С. 200.
 89. Каламбет С. В. Податкове регулювання доходів фізичних осіб / С. В. Каламбет, В. В. Буряковський, О. О. Кухарева. – Д. : Наука і освіта, 2005. – С. 105.
 90. Каламбет С. В. Податковий потенціал у механізмі регулювання економічного зростання : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / С. В. Каламбет. – Донецьк, 2004.
 91. Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория / Р. И. Капелюшников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.libertarium.ru/libertarium/10625/lib_article_t.

92. *Касьяненко М. М.* Організація роботи та управління органами державної податкової служби України / М. М. Касьяненко, М. В. Гринюк, П. В. Цимбал. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2001. – 229 с.
93. *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1978. – С. 364–365.
94. *Киреев А.* Возможно, организуем какое-то капиталистическое соревнование / А. Киреев // Профиль. – 2005. – № 30. – С. 9–12.
95. *Кириченко О. А.* Управління трансакційними витратами суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко, І. А. Білоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 101.
96. *Ковалева А. М.* Специфика налогообложения банков / А. М. Ковалева, А. М. Татаринцев // Современная финансовая теория : сб. науч. ст. / под. ред. М. М. Ковалевой. – Минск : БГУ, 2003. – С. 53–91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.bsu.by/library/Современная%20экономическая%20теория/СЭК_Татаринцев.pdf.
97. *Ковальчук В. М.* Загальна економічна теорія : навч. посіб. / В. М. Ковальчук. – Т. : Астон, 1998. – 368 с.
98. Концепція реформування податкової системи України : указ Президента України № 56-р від 19.02.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.kmu.gov.ua>.
99. *Корнаи Я.* Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.
100. *Корнеев В. В.* Налоги как инструмент оптимизации инвестиционного климата в Украине / В. В. Корнеев, В. П. Унинец-Ходаковска // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : матер. III Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 19–20 мая 2010 г. – Минск, 2010.
101. *Королюк Т. О.* Податки як інструмент регулювання діяльності фінансових посередників / Т. О. Королюк // Міжнародне співробітництво України в сфері оподаткування. Реформування податкової служби України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. наук.-практ. конф., 23 жовтня 2009 р. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2009 – С. 128–130.
102. *Коротун В. І.* Проблеми мінімізації сплати податків в Україні / В. І. Коротун // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 6. – С. 21–24.
103. *Коротун В. І.* Руйнування схем ухилень від сплати податків в Україні / В. І. Коротун // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – Вип. 28, т. 3. – С. 194–200.
104. *Костюченко О. А.* Банківське право: Банківська система. Національний банк. Комерційні банки. Розрахунки та кредитування. Ринок цінних паперів. Національне валютне законодавство. Банківські системи зарубіжних країн. Інститут банківської таємниці : підручник / О. А. Костюченко. – 3-тє вид. – К. : А.С.К., 2003. – 928 с.
105. *Коуз Р.* Природа фирмы / Р. Коуз // Вехи экономической мысли. Теория фирмы ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 534 с.
106. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 93.

107. *Крисоватий А. І.* Глобалізація податкової політики в контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз / А. І. Крисоватий // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спец. вип.: Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: глобалізація і нова економіка – наслідки для Європи і України. – Ялта; Форос, 2002. – С. 80–84.
108. *Крисоватий А. І.* Податковий менеджмент : навч. посіб. / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима. – Т. : Карт-бланш, 2004. – 304 с.
109. *Крисоватий А. І.* Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія / А. І. Крисоватий. – Т. : Карт-бланш, 2005. – 371 с.
110. *Крылов В. С.* Инновации на финансовых рынках и возможности их применения в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. С. Крылов. – М., 2007. – 21 с.
111. *Кузнецов К.* Криза збільшить тіньову економіку до рівня ВВП? / К. Кузнецов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/499bd4b24a43f>.
112. *Кузнецова А. Я.* Фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності : монографія / А. Я. Кузнецова ; Ін-т екон. прогнозів. НАН України. – Л. : Львів. банків. ін-т. НБУ, 2005. – 320 с.
113. *Кузнецова А. В.* Вплив податкового регулювання на фінансову діяльність банку / А. В. Кузнецова // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 86–94.
114. *Кузьминов С. В.* Трансакційні витрати: механізм формування та впливу на економічну циклічність : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / С. В. Кузьминов. – Д. : Національна гірничо-академія України, 2001. – 12 с.
115. *Кучерявенко М. П.* Основи податкового права : навч. посіб. / М. П. Кучерявенко. – Х. : Легас, 2001. – С. 179.
116. *Латфуллин Г. Р.* Теория организации : учебник / Г. Р. Латфуллин. – СПб. : Питер, 2003. – 409 с.
117. *Лафуенте А. М., Хил* Финансовый анализ в условиях неопределенности / А. М. Хил Лафуенте ; под ред. Е. И. Власенко, В. В. Краснопрошина, Н. А. Лепешинского. – Минск : Технология, 1998. – 150 с.
118. *Левина И.* К вопросу о соотношении реального и финансового секторов / И. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 83–102.
119. *Левченко Н. М.* Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н. М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 270–275.
120. *Леонов Д. А.* Система оподаткування схем недержавного пенсійного забезпечення / Д. А. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 11–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=9&pub=94.
121. *Лисенко В. В.* Ухилення від сплати податків: виявлення та розслідування : монографія / В. В. Лисенко, О. С. Задорожний, О. П. Дзісяк. – К. : Істина, 2008. – 216 с.
122. *Лібанова Е. М.* Соціальні чинники та соціальні наслідки інфляції / Е. М. Лібанова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 16–25.
123. *Любимцев Ю.* Приоритеты совершенствования межбюджетных отношений / Ю. Любимцев // Экономист. – 2000. – № 6. – С. 21–33.

124. *Макаренко В. В.* Напрями вдосконалення адміністрування акцизного збору в Україні / В. В. Макаренко // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2 (16) – С. 252–256.
125. *Макконелл К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 1, гл.: 6, 8, 14, 20; Т. 2. – С. 206–209.
126. *Макконелл К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – 13-е изд. – М. : Инфра-М, 1999. – С. 3.
127. *Малий І.* Розподіл як фактор економічного розвитку суспільства / І. Малий // Економіст. – 1999. – № 8. – С. 35.
128. *Малиновський В. Я.* Державне управління / В. Я. Малиновський. – 2-ге вид., допов. та перероб. – К. : Атіка, 2003. – 576 с.
129. Международные стандарты финансовой отчетности 2005 : издание на русском языке (International Accounting Standards). Перевод полного официального текста МСФО действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 года. – М. : Аскери-Асса, 2005. – 1064 с.
130. *Мельник В. М.* Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / В. М. Мельник ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – С. 15.
131. *Меркулова Т. В.* Институт налога / Т. В. Меркулова. – Х., 2006. – С. 13.
132. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – С. 72.
133. *Минаев Б. А.* Ситуации, требующие углубленного рассмотрения при обложении НДС / Б. А. Минаев // Налоговый вестник. – 2009. – № 2. – С. 34.
134. *Минаев Б. А.* Устранение “белых пятен” в налоговом законодательстве / Б. А. Минаев // Налоговый вестник. – 2008. – № 6. – С. 3–10;
135. Міжнародні фінанси / за ред. О. І. Рогача. – К. : Либідь, 2003. – С. 757.
136. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
137. Модернизация экономики и выращивание институтов : в 2 т. Т. 2: Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин ; отв. ред. Е. Г. Ясин ; Гос. ун-т “Высшая школа экономики”. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – С. 12–16.
138. *Моисеев С. Р.* Реформа глобальной финансовой архитектуры / С. Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2001. – № 8. – С. 17–24.
139. Моніторинг місця України у рейтингу “Ведення бізнесу 2013” / Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/file/link/193720/file/DB_2013.doc.
140. *Мочинь Ф.* Экономическая и социальная оценка развития предпринимательства в промышленности (Китай – Украина) : монография / Ф. Мочинь, В. Мищенко. – Х. : ФАП Павленко А. Г. : ИНЖЭК, 2009. – С. 126.
141. *Мьоллерс Ф.* Прямі іноземні інвестиції в Україну – реальний життєвий досвід / Ф. Мьоллерс // Фондовий ринок. – 1999. – № 6. – С. 31.

142. *Налоги : учеб. пособие / под ред. Д. Г. Черника. – М. : Финансы и статистика, 1996. – С. 51.*
143. *Налогообложение: проблемы науки и практики : монография / под ред. Ю. Б. Иванова. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М. : ИНЖЕК, 2009. – С. 87.*
144. *Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др. ; под общ. ред. В. П. Вишневского. – Донецк : ДонНТУ : ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 87.*
145. *Національне рейтингове агентство “Рюрик” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/documents/research>.*
146. *Некипелов Д. Н. Распределительные свойства и искажающее воздействие налогов на индивидуальные доходы в России / Д. Н. Некипелов. – М. : ИЭПП, 2005. – С. 37.*
147. *Нестандартні кроки України для виходу з кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novomirgorod.com/index.php?name=Pages&op=page&pid=128>.*
148. *Никитин С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах Запада / С. Никитин, А. Никитин, М. Степанова // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 11. – С. 49.*
149. *Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюбка. – К. : Основи, 2000. – 198 с.*
150. *Носачова І. В. Особливості податкової віддачі банківських установ / І. В. Носачова // Держава та регіони. Сер. “Економіка та підприємництво”. – 2012. – № 5 (68). – С. 215–218.*
151. *Ноув А. Какой должна быть экономическая теория переходного периода? / А. Ноув // Вопросы экономики. – 1993. – № 11. – С. 16.*
152. *Огурцов А. Вихід на інноваційний шлях розвитку суспільства / А. Огурцов, Л. Мамаев, В. Заліщук // Науковий світ. – 2003. – № 4. – С. 4.*
153. *Озеров И. Х. Основы финансовой науки : курс лекций, читанный в Моск. университете. (Изд. искл. для слушателей). Вып. 1: Учение об обыкновенных доходах / И. Х. Озеров. – М. : Тип. И. Сытина, 1905. – С. 55.*
154. *Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 133–141.*
155. *Онишко С. В. Державні фінанси в системі фундаментальних факторів забезпечення нової якості зростання / С. В. Онишко // Економіст. – 2006. – № 11. – С. 28–31.*
156. *Онишко С. В. Податкова політика України в умовах модернізації економіки / С. В. Онишко, К. І. Швабій // Фінансова система України : зб. наук. пр. – 2006. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 230–237.*
157. *Онишко С. В. Структура інвестиційного ресурсу України і перспективи економічного зростання / С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 2. – С. 19.*
158. *Онишко С. В. Сучасний стан і проблеми формування податкової політики в Україні / С. В. Онишко // Фінансові ринки та інститути : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. : у 2 т., Харків, 7–8 грудня 2007 р. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – Т. 2. – 440 с.*
159. *Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – С. 20–53.*

160. *Онишко С. В.* Шляхи досягнення взаємозв'язку між окремими елементами податкової системи / С. В. Онишко // *Фінансово-кредитний механізм регулювання економічної стабілізації* : зб. наук. пр. – К. : Ін-т економіки НАН України, 1998. – С. 86–97.
161. *Опарін В. М.* Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 26.
162. Оподаткування фінансових установ : навч. посіб. / О. Д. Данілов, В. П. Ходаківська, Л. А. Ключко, Б. М. Горбанський. – Ірпінь : АДПСУ, 2002. – 268 с.
163. *Орлов П.* Про використання в Україні різних систем амортизації / П. Орлов, С. Орлов // *Економіка України*. – 2005. – № 8. – С. 39.
164. *Основи економічної теорії* / за ред. В. А. Предборського. – К. : Кондор, 2002. – 621 с.
165. *Основы экономической теории* : учебник / В. С. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко ; под общ. ред. С. В. Мочерного. – К. : О-во “Знання”, КОО, 2000. – С. 14.
166. *Павлова Л.* Налоговая реформа и создание модели эффективной налоговой системы в России / Л. Павлова, А. Ефремов // *Налоговый вестник*. – 1998. – № 11. – С. 10.
167. *Павловський Г.* Податковий кодекс. Стислий огляд змін, що матимуть суттєвий вплив на діяльність фінансового сектору / Г. Павловський, В. Чорновол, Т. Кожушко // *Фінансові послуги. ПК України*. – 2010. – 22 груд. – С. 2–8.
168. *Пансков В. Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учеб. для вузов / В. Г. Пансков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2000. – С. 42.
169. *Паранчук С. В.* Податковий менеджмент : навч. посіб. / С. В. Паранчук, Є. М. Романів, О. С. Червінська. – Л. : Вид-во Львівської політехники, 2005. – 276 с.
170. *Пашкурова Н. П.* Оподаткування прибутку комерційних банків: тенденції та проблемні аспекти / Н. П. Пашкурова / Соціум. Наука. Культура : міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pashkurova-np-opodatkuvannya-pributku-komertsiynih-bankiv-tendentsiy-ta-problmni-aspekti>.
171. *Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи* : монографія / П. В. Мельник, Л. А. Тарангул, З. С. Варналій та ін. ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
172. *Податкова система України* : підручник / В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятченко та ін. ; за ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 1994. – С. 2.
173. *Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (ред. станом на 13.11.2013)* // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
174. *Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні* : затв. постановою Правління Національного банку України від 15.12.2004 № 637.
175. *Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем* : затв. постановою Правління Національного банку України від 25.09.2007 № 348.
176. *Положення про порядок видачі банкам банківських ліцензій, письмових дозволів та ліцензій на виконання окремих операцій* : затв. постановою Правління Національного банку України від 17.07.2001 № 275.

177. Положення про порядок видачі ліцензії на здійснення окремих банківських операцій небанківським установам : затв. постановою Правління Національного банку України від 16.08.2001 № 344.
178. Положення про порядок надання небанківським фінансовим установам, національному оператору поштового зв'язку генеральних ліцензій на здійснення валютних операцій : затв. постановою Правління Національного банку України від 09.08.2002 № 297.
179. Положення про порядок реєстрації договорів про членство або про участь у міжнародних платіжних системах : затв. постановою Правління Національного банку України від 15.04.2005 № 131 (втратило чинність).
180. Потребности // Философский энциклопедический словарь. – 2-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1989. – С. 499.
181. Правовий статус опціонних сертифікатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssmc.gov.ua
182. Принципы организации социальных систем. Теория и практика / под ред. М. И. Сетрова. – К. ; Одесса : Высш. шк., 1998. – С. 13.
183. *Притикина* О. А. Інвестиційна політика України та інтеграція до ЄС / О. А. Притикина, Ю. М. Стасюк, О. В. Щипанова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 36–43.
184. Про банки і банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
185. Про банки и банковскую деятельность : федеральный Закон Российской Федерации от 02.12.1990 № 395-1 (с изм., внесенными Федеральным Законом РФ от 21.07.2005 № 106-ФЗ) // Российская газета. – 2005. – № 163. – 28 июля.
186. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо врегулювання окремих питань оподаткування : закон України від 02.10.2012 № 5412-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5412-17>.
187. Про затвердження Методики визнання кредитів (інших видів заборгованості) нестандартними при створенні небанківськими фінансовими установами страхового резерву : постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.1997 № 1182 (втратила чинність).
188. Про затвердження Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем : постанова Правління Національного банку України від 25.09.2007 № 348.
189. Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : указ Президента України від 03.09.2007 № 816/2007 // Офіційний сайт інтернет-представництва Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>.
190. Про недержавне пенсійне забезпечення : закон України від 09.07.2003 № 1057-IV // ВВР. – 2003. – № 47–48. – Ст. 372.
191. Про оподаткування прибутку підприємств : закон України від 22.05.1997 № 283/97-ВР // Все про бухгалтерський облік. – 2004. – № 85. – С. 3–46.
192. Про Стратегію національної безпеки України : указ Президента України від 12.02.2007 № 105/2007 // Офіційний сайт інтернет-представництва Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>.

193. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : закон України від 12.07.2001 № 2664-III // ВВР. – 2002. – № 1. – Ст. 1.
194. Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // ВВР. – 2006. – № 31. – Ст. 268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
195. Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – С. 74.
196. Пустовійт Р. Трансакційні витрати: теоретичні концепції та емпіричний аналіз / Р. Пустовійт // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 27.
197. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов : учеб. пособие / В. М. Пушкарева. – М. : ИНФРА, 1996. – С. 56.
198. Райзберг Б. А. Управление экономикой : учебник / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1999. – С. 550.
199. Ревенко А. Макроэкономика и наша жизнь / А. Ревенко // Зеркало недели. – 2001. – № 32 (356). – С. 7–9.
200. Регламент адміністрування податків, зборів (обов’язкових платежів) : наказ Державної податкової адміністрації України від 09.02.2006 № 62.
201. Рекуненко І. І. Особливості оподаткування операцій з цінними паперами / І. І. Рекуненко, Я. С. Лук’яненко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. / Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2012. – Т. 34. – С. 261–267.
202. Річний звіт НКЦПФР за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf.
203. Родионова В. М. Финансы / В. М. Родионова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – С. 239.
204. Руммо В. В. Податкова система як механізм регулювання господарської діяльності суб’єктів підприємництва України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / В. В. Руммо ; Одеський державний економічний університет. – О., 1999. – 17 с.
205. Русско-украинский словарь научной терминологии: общественные науки / И. Ф. Андреш, С. А. Воробьева, Н. В. Кравченко и др. – К. : Наук. думка, 1994. – 6000 с.
206. Савчук В. Політекономія: королева соціальних наук чи прислужниця ринку / В. Савчук // Віче. – 1995. – № 1 (34). – С. 53.
207. Сало І. В. Оподаткування банків : навч. посіб. / І. В. Сало, І. І. Д’яконова, Н. Г. Євченко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 208 с.
208. Свечнікова О. Г. Правові засади оподаткування фізичних осіб – підприємців : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / О. Г. Свечнікова. – К., 2001. – С. 6.
209. Свиричевский А. Подоходный налог / А. Свиричевский. – М. : Тип. А. Мамонтова, 1886. – С. 83.
210. Селигман Э. Очерки по теории обложения (финансовые проблемы военного и послевоенного периода) / Э. Селигман. – Пг. : Сев.-Зап. Профбюро ВСНХ, 1924. – С. 23.

211. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен ; пер. с англ., общ. ред и вступ. статья А. М. Румянцева, Л. Б. Альтера, А. Г. Милейковского. – М. : Прогрес, 1968. – С. 92.
212. Семенова Т. В. Трансакційні витрати іноземного інвестування в Україні та шляхи їх скорочення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Т. В. Семенова. – Д. : ДНУ, 2001. – 17 с.
213. Сербина О. Г. Вплив оподаткування на дохідність і напрями розвитку банківської діяльності / О. Г. Сербина // Науковий вісник НАТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 262–268.
214. Сербина О. Г. Суть та структура податкового механізму регулювання банківської діяльності / О. Г. Сербина // Науковий вісник НАТУ України. – 2008. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/pvnltu/18_3/251_Serbyna_18_3.pdf.
215. Серебрянский Д. М. Регулятивная роль податку на прибуток в умовах ринкових відносин / Д. М. Серебрянский // Реформування фінансово-кредитної системи і стимулювання економічного зростання : матер. міжнар. наук.-практ. конф., Луцьк, 30–31 трав. 2003 р. – Луцьк : Волинський держ. ун-т ім. Лесі Українки, 2003. – С. 173.
216. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін. – К. : НДФІ, 2006. – С. 320.
217. Скворцов Н. Н. Налоговый менеджмент: стратегия и тактика : в 10 т. Т. 1: От стагнации к стабилизации : практ. рук. / Н. Н. Скворцов ; под ред. В. П. Давыдовой. – К. : Вища шк., 2002. – 222 с.
218. Скрипник А. В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / А. В. Скрипник, Д. М. Серебрянский // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 25.
219. Скрипник А. Фискальные и социальные последствия перехода к плоской шкале налогообложения доходов физических лиц / А. Скрипник // Экономика Украины. – 2006. – № 12. – С. 15–16.
220. Словарь Ожегова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovarik.kiev.ua/ojegov/r/103636.html>.
221. Словарь русского языка / С. И. Ожегов ; под общ. ред. Л. И. Скворцова. – 24-е изд., исправ. – М. : ООО “ИД “ОНИКС 21 век” : ООО “Издательство “Мир и Образование”, 2005 – С. 21.
222. Словник сучасної економіки Макміллана ; пер. з англ. – К. : АртЕк, 2000. – С. 550.
223. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ., предисл. В. С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
224. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. ; Ленинград : Гос. соц.-экон. изд-во, 1935. – Т. 1. – 1935. – С. 48.
225. Снігір Л. Лізинг. Як використати його переваги : посібник / Л. Снігір. – К. : Центр комерційного права, 2011. – С. 103–104.
226. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення : монографія / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
227. Соколовська А. М. Податкові важелі реалізації політики економічного розвитку / А. М. Соколовська // Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т.

- Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – С. 125–127.
228. Соціально-економічні процеси: методологія дослідження та управління їхнім розвитком / В. П. Мельник та ін. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2000. – С. 177.
229. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектору / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
230. *Суторміна В. М.* Держава – податки – бізнес: із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К. : Либідь. – 1992. – С. 172, 188.
231. *Тамошина Г. И.* Прибыль: формирование, распределение и налогообложение / Г. И. Тамошина, Е. М. Смольянова. – Воронеж : Центрально-Черноземское кн. изд-во, 2000. – С. 109.
232. *Таранов І. М.* Фіскальний потенціал України та ефективність справляння податків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / І. М. Таранов ; Тернопільська акад. народ. господарства. – Т., 2004. – С. 17.
233. *Тимофеева А.* Аналіз розділу III Податкового кодексу “Про податок на прибуток підприємств” від 27.02.2011 / А. Тимофеева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nalogovnet.com>.
234. *Тимченко О. М.* Податковий менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. М. Тимченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 150 с.
235. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
236. *Трунин И.* Нужна ли отмена НДС в России / И. Трунин // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 34–49.
237. *Тулуш Л.* До питання про характерні ознаки категорії “податки” / Л. Тулуш // Наук. вісник Національного аграрного університету. – 2001. – Вип. 37. – С. 222–226.
238. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношения контрактации / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
239. Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.leasing.org.ua.
240. *Унинец-Ходаковская В. П.* Стратегические аспекты налогообложения финансовых операций в условиях глобализации / В. П. Унинец-Ходаковская // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : матер. III Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 19–20 мая 2010 г.
241. *Унинець-Ходаківська В. П.* Банки як податкові агенти / В. П. Унинець-Ходаківська / Фінансова політика в контексті глобальних перетворень суспільного розвитку : матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 23 берез. 2011 р. – Ірпінь, 2011. – С. 133–136.
242. *Унинець-Ходаківська В. П.* Зміни системи оподаткування фінансових установ з упровадженням Податкового кодексу України / В. П. Унинець-Ходаківська / Україна в нових реаліях: політичні, економічні та правові орієнтири розвитку : матер. II Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 17 трав. 2011 р. – Ірпінь, 2011.
243. *Унинець-Ходаківська В. П.* Інтеграція України у єдиний ринок фінансових послуг ЄС / В. П. Унинець-Ходаківська // Особливості функціонування національних фі-

- нансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів : матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь, 2010. – Ч. 2. – С. 407–413.
244. *Унінець-Ходаківська В. П.* Концептуальні засади корпоративного податкового планування у сфері фінансових послуг / В. П. Унінець-Ходаківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С. 260–266.
245. *Унінець-Ходаківська В. П.* Місце і роль ринку небанківських фінансових послуг у формуванні сектору інституціональних інвесторів економіки України / В. П. Унінець-Ходаківська // Бюджетно-податкові чинники активізації розвитку фінансових ринків та фінансового посередництва : матер. наук.-практ. конф., м. Ірпінь, 27–28 берез. 2008 р. – Ірпінь, 2008. – С. 175–177.
246. *Унінець-Ходаківська В. П.* Модернізація системи оподаткування банківської діяльності в Україні в контексті зарубіжного досвіду / В. П. Унінець-Ходаківська // Центр Східної Європи Університету Марії Кюрі-Склодовської. – Люблін, 2011. – С. 64–78.
247. *Унінець-Ходаківська В. П.* Оподаткування банківських установ в контексті новацій податкового законодавства України / В. П. Унінець-Ходаківська // Наук. вісник Нац. ун-ту ДПС України. – 2011. – № 1 (52). – С. 171–178.
248. *Унінець-Ходаківська В. П.* Оподаткування небанківських фінансових установ: теорія і практика / В. П. Унінець-Ходаківська // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту ДПС України. – 2009. – № 2 (2). – С. 359–376 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>.
249. *Унінець-Ходаківська В. П.* Податкова оптимізація у сфері страхового бізнесу в Україні та її економічні наслідки / В. П. Унінець-Ходаківська // Податки – теорія і практика : матер. міжнар. наук.-практ. конф., м. Брно, Чехія, 14–15 верес. 2007 р. – Брно, 2007.
250. *Унінець-Ходаківська В. П.* Податкове регулювання діяльності інститутів спільного інвестування в Україні / В. П. Унінець-Ходаківська // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту ДПС України. – 2010. – № 2. – С. 201 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2010_2/zmist.html.
251. *Унінець-Ходаківська В. П.* Податок Тобіна в контексті проектів модернізації системи оподаткування на світових фінансових ринках / В. П. Унінець-Ходаківська // Фінансові та соціально-політичні проекти модернізації суспільства в умовах відновлення економічної нестабільності : матер. V Міжнар. наук.-практ. конф. ; Нац. ун-т ДПС України та Центр Східної Європи Університету ім. Марії Кюрі-Склодовської, м. Люблін, Польща 15–18 червня 2011 р. – Люблін, 2011. – С. 93–98.
252. *Унінець-Ходаківська В. П.* Ринок фінансових послуг: теорія і практика / В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : ЦУА, 2009. – 392 с.
253. *Унінець-Ходаківська В. П.* Розвиток конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні / В. П. Унінець-Ходаківська // Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України. – 2009. – № 1(44). – С. 37–43.
254. *Унінець-Ходаківська В. П.* Роль державного регулювання на ринку фінансових послуг / В. П. Унінець-Ходаківська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6 (96). – С. 238–247.

255. *Унінець-Ходаківська В. П.* Теоретичні аспекти впливу фінансової глобалізації на стійкість національних фінансових систем / В. П. Унінець-Ходаківська // *Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України.* – 2007. – № 3(38). – С. 61–67.
256. *Федосов В. М.* Навіщо нам Бланкарт? (замість передмови) / В. М. Федосов // *Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки* / Ш. Бланкарт ; пер. з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенко; передм. та наук. ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – С. 5.
257. *Федосов В.* Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 342.
258. *Фель У.* Основы микроэкономики / У. Фель, П. Оберендер ; под ред. А. П. Наливайко ; пер. с нем. 6-го изд. – К. : Укртиппроект, 1997. – 478 с.
259. *Финансовый словарь* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slovarik.kiev.ua/finance/r/147134.html>.
260. *Финансовое право и хозяйство* // *Большая энциклопедия* / под ред. С. Н. Южикова. – СПб., 1909. – С. 238.
261. *Фишер С.* Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Дело, 1997. – Гл. 28, 29.
262. *Філоненко А.* Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель / А. Філоненко // *Економіка України.* – 2005. – № 6. – С. 11.
263. *Філософія : навч. посіб.* / І. Ф. Надольний, В. П. Андрущенко та ін. ; за ред. І. Ф. Надольного. – К. : Вікар, 1997. – С. 30.
264. *Філософія : підручник* / І. В. Бичко, І. В. Бойченко, В. Г. Табачковський та ін. – К. : Либідь, 2001. – С. 199–205.
265. *Філософський словник* / за ред. В. І. Шинкарука. – К., 1986. – 798 с.
266. *Фінанси : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.* / О. Р. Романенко, С. Я. Огородник, М. С. Зязюн, А. А. Славкова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
267. *Фінансова енциклопедія* / О. П. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха та ін. ; за заг. ред. О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2008.
268. *Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України : монографія* / за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2013. – 606 с.
269. *Фіскальна децентралізація в Україні: поточний стан та необхідність реформ* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rgd.org.ua/-project_publications/publications_list/Fiscal_decentralization_in_Ukraine_UKR.pdf.
270. *Фролова Н.* Оподаткування доходів від праці та капіталу в Україні / Н. Фролова // *Налоговая реформа в России: проблемы и решения* / *Ин-т экономики переходного периода.* – М., 2003. – № 67. – С. 21–28.
271. *Фуруботн Э. Г.* Институты и Экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. – СПб. : Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2005. – С. 619.
272. *Харазішвілі Ю. М.* Вимірювання тіньового ВВП за допомогою функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції / Ю. М. Харазішвілі // *Економіка України.* – 2007. – № 1. – С. 57–63.

273. *Ходжсон Дж.* Какова сущность институциональной экономической теории? / Дж. Ходжсон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.institutional.boom.ru/history_metod/Hodgson.
274. *Хомутынник В.* Налоговый кодекс поможет привлечь инвесторов / В. Хомутынник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ianp.com.ua/ru/news/ukraine/read/6115>.
275. *Черпак Д. Г.* Налоги и налогообложение / Д. Г. Черпак. – М. : МЦФЭР, 2006. – С. 328.
276. *Чугаев А.* Аналіз суб'єктів господарювання за даними податкових декларацій / А. Чугаев, Ю. Волков // Наук. вісник Нац. академії ДПС України. – 2004. – № 5 (27). – С. 132–143.
277. *Шаблиста Л. М.* Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л. М. Шаблиста. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2000. – С. 220.
278. *Шадурская М.* Теоретические основы государственного налогового менеджмента и налогового администрирования / М. Шадурская // Мир финансов. – 2011. – Вип. 1. – С. 101.
279. *Швабій К. І.* Ефективність адміністрування податків в Україні: методологія та аналіз / К. І. Швабій // Фінансова система України : зб. наук. пр. – Острог : Острозька акад., 2007. – Вип. 9, ч. 3 – С. 525.
280. *Швабій К. І.* Методологічні підходи до розробки Податкового кодексу України / К. І. Швабій // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С. 54–64.
281. *Шепеленко О. В.* Управління трансакційними витратами в економіці України : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук : 08.00.03 / О. В. Шепеленко ; Донецький нац. ун-т. – С. 7.
282. *Шмелев Д. Ю.* Повышение роли государства в формировании системы налогового планирования / Д. Ю. Шмелев, К. Н. Юрасова // Финансы. – 2006. – № 11. – С. 34.
283. *Щекин Д. М.* Налоговое право государств – участников СНГ (общая модель) : учеб. пособие / Д. М. Щекин ; под ред. С. Г. Пепеляева. – М. : Статут, 2008. – 412 с.
284. *Эггертсон Т.* Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – С. 339.
285. *Економіка податкових реформ : монографія / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова, Л. А. Тарангул.* – К. : Алерта, 2013. – 432 с.
286. *Експерти ООН заявляють о грядущем дефолте Украины // Сейчас.* – 2009. – № 11 (899) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.liga.net.
287. *Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз и И. А. Ефрон.* – Т. 26: Резонанс – Роза ди-Тиволи. – СПб. : Тип. АО “Брокгауз-Ефрон”, 1899. – С. 106.
288. *Юрій С.* Актуальні проблеми податкової політики: інфраструктура податку з доходів фізичних осіб в Україні / С. Юрій, Н. Бак // Журнал європейської економіки. – 2004. – № 1. – Т. 3. – С. 23.
289. *Юрій С. І.* Концептуальні засади сутності бюджету / С. І. Юрій // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 3–10.
290. *Юрій С. І.* Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : монографія / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. Кошук. – Т. : ТНЕУ, 2010. – С. 5.
291. *Юткина Т. Ф.* Налоги и налогообложение : учебник / Т. Ф. Юткина. – М. : ИНФРА. – 2002. – С. 244–245.

292. Юхименко Н. Д. Особливості державної політики у сфері оподаткування фінансових установ та операцій із фінансовими активами / Н. Д. Юхименко, В. П. Унінець-Ходаківська // Бюджетно-податкові чинники активізації розвитку фінансових ринків та фінансового посередництва : матер. наук.-практ. конф., Ірпінь, 27–28 берез. 2008 р. – Ірпінь, 2008. – С. 454–456.
293. Яковенко О. О. Податковий контроль як функція управління та дієвий важіль у боротьбі з організованою злочинністю та корупцією / О. О. Яковенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/9text/g9_29.htm.
294. Яроцька Т. Р. Шляхи вдосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Т. Р. Яроцька. – Ірпінь : НАДПСУ, 2007. – С. 13.
295. Alm J. What is “Optimal” Tax System? / J. Alm // National Tax Journal. – 1996. – Vol. 49. – № 1. – P. 131.
296. Black J. A Dictionary of Economics / J. A. Black. – 2nd ed. – Oxford : Oxford university press, 2002. – P. 473–474.
297. Bodie E. Finance / E. Bodie, R. Merlon. – Prentice Hall, a PEC, 2000. – P. 38.
298. Braithwaite J. Tax Compliance by the Very Wealthy: Red Flag of Risk / J. Braithwaite, Y. Pittelkow, R. Williams. – P. 209 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ctsi.anu.edu.au/publications/taxpubs/Taxdem.BraithwaiteJ.ChlO.pdf>.
299. CASE Україна. Макроекономічні аналізи та прогнози [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case-ukraine.kiev.ua/>.
300. Classics in the Theory of Public Finance / ed. by R. A. Musgrave, A. T. Peacock. – London : Macmillan ; N. Y. : St Martin’s Press, 1967. – P. 203.
301. Cohen A. The Skill Composition of Immigrants and the Generosity of the Welfare State: Free vs. Policy-Controlled Migration / A. Cohen, A. Razin // NBER Working Paper. – 2008. – W14459. – 37 p.
302. Commons J. R. The Problems of Correlating Law, Economics and Ethics / J. R. Commons // Wisconsin Law Review. – Rew. 8:1. – P. 4.
303. Doing business in 2010 // International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington, 2010. – 231 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
304. Koren S. Steuerreformen im internationalen Vergleich / S. Koren. – Berlin : Duncker u. Hum-blot, 1989. – P. 26.
305. Lier A. P. Tax and Legal Aspects of EC Harmonization / A. P. Lier, D. G. van Vliet. – Kluwer, 1993. – P. 179.
306. Listed Abusive Tax Shelters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.quatloos.com/listed_abusive_tax_shelters.htm.
307. Liungqvist L. Recursive Macroeconomic Theory / L. Liungqvist, T. Sargent. – MIT Press Cambridge, 2004. – P. 478–491.
308. Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth / R. C. O. Matthews // Economic Journal. – 1986. – 96:4. – P. 903.
309. Morisset J. Tax Incentives: Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment / J. Morisset / World Bank Group, Privat Sector and Infrastructure Network, Public Police for the Private Sector. – 2003. – № 253. – 4 p.

310. *Razin A.* International Tax Competition and Gains From Tax Harmonization / A. Razin, E. Sadka // NBER Working Paper. – 1989. – № 152. – 25 p.
311. *Schulmeister S. A.* General Financial Transaction Tax: A Short Cutof the Pros, the Cons and a Proposal / S. A. Schulmeister. – Osterreichisches Institut fur Wirtschaftsforschung WIFO. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wifo.ac.at/wwa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/WP_2010_344\\$.PDF](http://www.wifo.ac.at/wwa/servlet/wwa.upload.DownloadServlet/bdoc/WP_2010_344$.PDF).
312. Schumpeter in the History of Ideas / ed. by Y. Shionoya and M. Perlman. – Ann Arbor : The University of Michigan Press, 1997. – P. 78.
313. *Schumpeter J.* The Economics and Sociology of Capitalism / J. Schumpeter ; ed. by R. Swedberg. – Princeton : Princeton University Press, 1991. – P. 79.
314. *Shankleman M.* BBC News / M. Shankleman [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8410489.stm>.
315. *Simmens T.* LMSB Industry Issue Focus / T. Simmens, J. Hartford, J. Dilorio [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.meetings.abanet.org/webupload/commupload/.../lmsbindustry.pdf>.
316. *Slemrod J.* Optimal Tax Simplification: Toward a Framework for Analysis / J. Slemrod. – 1984 // 1983 Proceeding of the Seventy-Sixth Annual Conference on Taxation Held under the Auspices of National Tax Association – Tax Institute of America. – Columbus : National Tax Association – Tax Institute of America. – P. 158–167.
317. *Smith A.* Extract from “Wealth of Nations” / A. Smith [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bartleby.com/10/502.html>.
318. *Tanzi V.* Globalization, Tax Competition and the Future of Tax System / V. Tanzi // *Steuersysteme der Zukunft* ed. by G. Krause-Junk. – Berlin : Dunker & Humboldt. – 1996. – P. 11–27.
319. *Tanzi V.* Taxation in an Integrating World / V. Tanzi. – Washington D. C. : Brooking, 1995. – 235 p.
320. Taxations Trends in the European Union: Data for the EU Member States end Norway. – Luxemburg : Office for Official Publication of the European Communities, 2008. – 447 p.
321. The Rise of the Fiscal State in Europe / ed. by R. Bonney. – N. Y. : Oxford University Press, 1999. – P. 2, 12.
322. *Unynets-Khodakivska V.* Banking activity in the context of ukrainian tax laws / V. Unynets-Khodakivska // *Theory and Practice of Financial Transformations in the Conditions of Interdependence Strengthening of National Economics : materials IV International Scientific and Practical Conference 2, 14–18 Dec. 2010* / Akademy for Consulting and Trasnsng (Germany). – Cologne, 2010. – P. 114–116.
323. *Unynets-Khodakivska V.* Priorities of Tax Policy in Financial Sector of Economy of Ukraine / V. Unynets-Khodakivska // *Management and education / University “Prof. Dr Assen Zlatov”, Burgas Faculty of Social Sciences.* – 2010. – Vol. VI (2). – P. 46–52.
324. *Unynets-Khodakivska V.* Taxation of Banking Institutions in Ukraine / V. Unynets-Khodakivska // *Akademy for Consulting and Trasnsng.* – Cologne, 2010. – P. 94–101.
325. *Whitehouse E.* The tax treatment of funded pensions / E. Whitehouse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INTPENSIIONS/Resources/395443-1121194657824/PRPNNoteTaxation.pdf>.

326. *Weber M.* Economy of Society: An Outline of Interpretive Sociology / M. Weber. – N. Y., 1922. – 208 p.
327. *Williamson O.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / O. Williamson // Journal of economic literature. – 2000. – Vol. 3. – P. 595–613.
328. World Economic Situation and Prospects. 2009 January. – N. Y. : Litho in United Nations. – P. 188.
329. World of Work Report 2008. Income Inequality in the Age of Financial Globalization / International Labor Organization. Preprint Edition, 2008. – 178 p.
330. 2012 рік у цифрах // СК “Корона” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krona.net.ua/page/text/name=303>.

ЧАСТИНА II

ніж раніше, підхід до об'єктивного світу і краще усвідомлення ролі природи в житті людини"¹. Основним засобом її реалізації повинне бути створення ефективного механізму екологічного регулювання, спрямованого на зниження (негативного) антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище (НПС), сприяння раціональному використанню природних ресурсів і заходам, спрямованим на охорону та оздоровлення НПС.

Переважаюча більшість завдань стійкого розвитку належить до сфери екологічних проблем. Однак не можна не помітити, що серед інструментів вирішення поставлених завдань і досягнення цілей мають бути в основному важелі економічного характеру, серед таких насамперед вбачаємо податки як основний інструмент регулятивної політики держави, що дає змогу вирішувати різноманітні соціально-економічні, екологічні, демографічні та інші проблеми. Так, у Порядку денному на ХХІ століття, зазначається: *"За сприяння та підтримки регіональних і міжнародних економічних і екологічних організацій, а також неурядових науково-дослідних установ урядом слід заохочувати проведення досліджень і аналізу ефективних методів використання економічних механізмів і стимулювання, приділяючи при цьому особливу увагу таким ключовим питанням, як... роль екологічного оподаткування з врахуванням національних умов..."*².

У зв'язку з цими властивостями соціально-економічного розвитку постає необхідність розробки критеріїв та механізмів формування податкової системи, що відповідає цілям стійкого розвитку. Такі критерії повинні бути універсальним мірилом ефективності податкової політики. Однак це не виключає необхідності врахування певних тенденцій та стану розвитку кожної окремої держави. Це зауваження стосується й України. Наприклад, з огляду на існуючі демографічні тенденції ми не можемо стверджувати, що податкова політика має бути визначена таким чином, щоб стримувати темпи приросту населення. Водночас інша мета стійкого розвитку – зменшення антропогенного тиску на навколишнє середовище та запровадження нових ресурсозберігаючих технологій – в Україні вимагає, можливо, найбільш масштабної реалізації, ніж у будь-якій іншій країні світу. Головна проблема економіки України полягає у тому, що абсолютна більшість технологій, які використовуються у виробничій сфері, є застарілими та екологічно небез-

¹ Шимова О. С. Проблемы оценки экологизации производства и потребления / О. С. Шимова, О. Н. Лопачук // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 113–120.

² Agenda 21. – United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) held in Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992 / United Nations Department of Economic and Social Affairs Division for Sustainable Development (UNDESA-DSD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res_agenda21_00.shtml.

печними. Тому постає головне завдання – створення з боку держави сприятливих умов для формування інноваційної моделі економіки, запровадження ефективних механізмів імпорту нових технологій та проведення модернізації виробництв. До останнього часу економіка України переживала економічний підйом, проте, на думку багатьох науковців, яку ми повністю поділяємо, це зростання має ознаки екстенсивного типу, а його потенціал дуже обмежений.

Тому існує об'єктивна необхідність більш широкого використання екологічних податків, адже вони в комплексі з іншими економічними інструментами в практиці розвинутих країн світу ефективно і широко використовуються як непрямі інструменти впливу на поведінку підприємств-забруднювачів у напрямі зниження ними антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище, підвищення енергоефективності, раціонального використання природних ресурсів.

Реалізація регулюючої їх функції дає змогу, по-перше, зробити вартість продукції адекватною витратам, у тому числі природних ресурсів і збитків, НПС; по-друге, сприяти компенсації екологічного збитку підприємством-забруднювачем, а не суспільством, спонукати розвиток екологізбалансованих виробництв і видів діяльності й дестимулювати екологодеструктивну діяльність. Екологічні податки здійснюють вплив на ціну продукції, далі вступає в дію ринковий механізм, який впливає на поведінку виробників та споживачів, попит і пропозицію продукції залежно від її екологічності¹. Реалізація фіскальної функції дає можливість акумулювати фінансові ресурси для заходів з охорони та оздоровлення НПС. Крім того, екологічні податки, спроможні привести до зниження рівня забруднення НПС при менших витратах держави порівняно з використанням інших інструментів.

Разом з тим екологічні податки у ряді випадків чинять і негативний вплив на економіку, що виражається в пригніченні ділової активності, включаючи скорочення обсягу виробництва і продажу підприємств, які займаються природомісткими видами економічної діяльності, що може призвести до зниження зайнятості.

Порівнюючи негативний вплив на економіку екологічних податків зі збитками від забруднення НПС необхідно зазначити, що останні є більш суттєвими. Загальні збитки від шкоди здоров'ю населення внаслідок забруднення НПС становлять близько 3–5 % ВВП європейських країн. Так, згідно з дослідженнями російських вчених близько 7 % смертності місько-

¹ *Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.*

го населення, що проживає на найбільш забруднених територіях, можуть бути зумовлені впливом забруднення атмосферного повітря.

Об'єктом екологічного оподаткування виступає все те, що може спричинити негативні зміни у навколишньому середовищі¹. Зважаючи на це визначення, Директорат із податків та митних зборів Європейської Комісії поділяє екологічні податки на сім груп за сферами їх застосування²: енергетичні податки (на моторне паливо; на енергетичне паливо; на електроенергію) (energy taxes); транспортні податки (податки на пройдені кілометри; щорічний податок зі власника транспортного засобу; акцизи на купівлю нового або автомобіля, що перебував у користуванні) (transport taxes); збори за забруднення (викиди забруднюючих речовин в атмосферу та у водні басейни) вуглекислим газом та іншими шкідливими речовинами (tax on emissions, carbon taxes); збори за розміщення відходів (збори за розміщення відходів на сміттєзвалищах та їх переробку), а також податки на ряд спеціальних продуктів (упаковка, батарейки, шини, машинні масла та ін.) (tax on waste); податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін (речовини, що руйнують озоновий шар, та парникові гази) (tax on emissions); податок на шумовий вплив (earmarked charges); платежі за використання природних ресурсів (royalty).

Початок досліджень стосовно екологічного оподаткування був закладений представником кембриджської економічної школи Артуром Пігу (1877–1959) у концепції економіки добробуту³. Згідно з цією теорією забруднення НПС розглядається як екстерналія⁴. Її існування призводить до розбіжності між приватними та суспільними витратами⁵, коли приватні є значно меншими за суспільні. Така ситуація характеризується як “провали ринку”, оскільки орієнтація лише на приватні вигоди і витрати призводить або до перевиробництва благ з негативними екстерналіями (забруднення

¹ Structures of the taxation systems in the European Union. –Luxembourg : Office for Publication of the European Communities, 2004. – 361 p.

² Restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity, Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 // Official Journal of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eel.nl/documents/eclegislation/energy/taxation.pdf>.

³ Пігу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пігу ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1985.

⁴ Сутність цього терміну полягає в тому, що ринковий механізм не трансформує зовнішні витрати, яке несе все суспільство від забруднення НПС у внутрішні витрати виробництва, а відповідно, такі витрати не відображаються в цінах на продукцію підприємств – емітентів забруднюючих речовин.

⁵ Суспільні витрати рівні сумі приватних і екстернальних, тих які несуть не забруднювачі, а треті особи.

повітря, землі, води), або до недовиробництва благ з позитивними екстерналіями (відмова приватних осіб від створення транспортної інфраструктури, закладів охорони здоров'я, культури тощо). Для того щоб скоротити перевиробництво товарів і послуг з негативними зовнішніми ефектами і подолати недовиробництво товарів і послуг з позитивними зовнішніми ефектами, тобто трансформувати зовнішні ефекти у внутрішні, необхідна інтерналізація зовнішніх ефектів. Вона може бути досягнута шляхом наближення граничних приватних витрат (і відповідно вигід) до граничних суспільних витрат (вигід). Вказівки на “провали ринку” слугували для А. Пігу теоретичним обґрунтуванням державного втручання в економіку: він пропонував як спосіб вирішення цієї проблеми використовувати коригуючі податки для тих, хто здійснює негативні екстерналії, та субсидії, для тих, хто здійснює позитивні екстерналії. Коригуючі податки отримали назву податків А. Пігу. Їх сутність полягає не в покаранні тих, хто створює негативні зовнішні ефекти, не у відшкодування збитку зовнішньому суб'єкту і навіть не в залученні коштів до державного бюджету, а у відновленні ринкової рівноваги на рівні, що забезпечує оптимальне, з точки зору суспільства, виробництво і споживання благ¹.

При цьому податок повинен дорівнювати граничному збитку третіх осіб, а субсидія – їх граничному виграшу. Таке вирішення проблеми інтерналізації потребує участі держави, яка має законні права стосовно оподаткування та субсидування.

Податок Пігу став одним з інструментів екологічної політики, де він виступає у формі податку на емісію забруднюючих речовин. Екологічний податок справляється з кожної одиниці продукції емітента в розмірі, що дорівнює граничному збитку реципієнта.

Інтерналізацію негативного зовнішнього ефекту можна розглянути на прикладі діяльності двох підприємств (рис. 10.1). Підприємство А здійснює викиди забруднюючих речовин в атмосферу і тим самим негативно впливає на виробничі результати підприємства Б.

На горизонтальній осі представлено виробництво продукції, на вертикальній осі – ціна. Пропозиція товару підприємства А описується кривою S , яка збігається з кривою приватних граничних витрат PMC . Попит на продукцію підприємства А характеризує крива D з від'ємним нахилом. Крива суспільних граничних витрат SMC є сумою кривих приватних граничних витрат і граничного збитку. Інакше кажучи, граничний збиток дорівнює вертикальній відстані між кривими SMC і PMC для будь-якого обсягу виробництва.

¹ Економіка общественного сектора / под ред. Е. Жильцова, Ж. Лафея. – М., 1998, – С. 87.

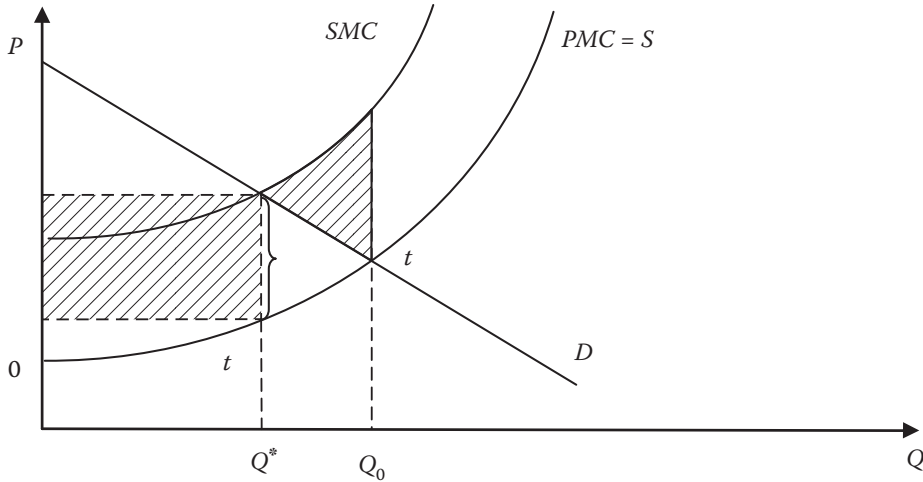


Рис. 10.1. **Інтерналізація зовнішнього ефекту за допомогою податку Пігу**

Складено автором.

Без врахування збитку, що завдається підприємству Б, підприємство А випускає продукцію в обсязі, що дорівнює Q_0 , у той час як ефективний випуск продукції дорівнює Q^* . Очевидно, що $Q_0 > Q^*$. Для того щоб примусити підприємство скоротити випуск продукції до ефективного рівня, необхідно з кожної одиниці продукції справляти податок t , що дорівнює граничному збитку підприємства Б. Інтерналізація зовнішнього ефекту полягає в тому, що виробнику слід сплатити витрати третіх осіб, яким було завдано збитки з його вини. Одночасно держава отримує податкові надходження в розмірі $t \cdot Q^*$, а суспільство – вигравш від руху до ефективного випуску в обсязі, що дорівнює площі заштрихованого трикутника.

Іншу точку зору на вирішення проблеми зовнішніх ефектів мав Р. Коуз. Він виходив з того, що ця проблема має двозначний характер: “при уникненні збитку для Б ми накликаємо збиток на А. Питання, яке потрібно вирішити, це – чи слід дозволити А завдавати збиток Б або потрібно дозволити Б завдавати збитки А. Проблема в тому, щоб уникнути більш серйозного збитку”¹.

Відповідь не очевидна доти, доки не вдалося визначити цінність того, що ми в результаті цього придбали, і цінність того, чим довелося заради цього пожертвувати. Таким чином, рішення, запропоноване А. Пігу, не використовує концепцію альтернативних витрат і підходить до чинників як до речовинних, а не правових явищ.

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 192 с.

Слід зазначити, що такі теоретичні підходи досить важко трансформувати в діючу практику оподаткування, оскільки складно визначити рівень ефективного випуску продукції (особливо в умовах економічної глобалізації). Водночас досить важко визначити реальні збитки третіх сторін, які постраждали від негативних екстерналій (граничні суспільні витрати). Виходячи з цього та враховуючи специфічні особливості національних економік, уряди тих країн, які розпочали процес екологізації своїх податкових систем, узяли за основу ідею Пігу, а механізм екологічного оподаткування розробляли власний, залежно від об'єкта оподаткування. Як правило, це застосування екологічного податку на кожну одиницю викидів забруднюючих речовин. Його введення обумовлене принципом екологічної політики "забруднювач платить", який вперше був сформульований у 1972 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Потім він був включений до тексту Римського договору про формування Європейського Співтовариства і в 1992 р. внесений до Декларації Ріо – одного з базових документів світового саміту. Цей принцип оснований на підході до інтерналізації зовнішніх витрат, що зумовлені забрудненням НПС, у внутрішні витрати виробництва.

Під час реалізації принципу досягаються дві взаємопов'язані цілі:

- раціональне використання обмежених екологічних ресурсів шляхом примушення забруднювача до компенсації збитку, що завдається, а також покриття відповідних витрат;
- попередження порушень у системі міжнародної торгівлі й конкуренції, що спричинені можливістю державного субсидування природоохоронних заходів.

Для досягнення другої цілі важлива розробка загальних для різних країн підходів до врахування підприємствами-забруднювачами екологічних витрат і їх відображення в цінах. Це передусім забезпечується шляхом узгодження на міжнародному рівні національних екологічних стандартів (стандартів екологічної безпеки виробництва, продукції, послуг) і їх послідовного дотримання в системі міжнародної торгівлі й розрахунків.

Сутність цього принципу в промислово розвинутих країнах з часом змінюється. Спочатку його застосовували лише до промислових підприємств, а сьогодні сферу дії розширено і на природоексплуатуючі галузі з врахуванням їх значного внеску в забруднення НПС. Результатом цього є трансформація принципу до більш широкого – "споживач (користувач) платить". Ця вимога призначена також для забезпечення ефективного використання й управління сталим функціонуванням всіх природних ресурсів (води, землі, надр, дикої природи та ін.), які залучаються до певного виробничого процесу.

Плата за забруднення довкілля застосовується в більшості промислово розвинутих країн, а також у деяких країнах, що розвиваються (Бразилія, Мексиці та ін.), як один із видів податків з метою відшкодування екологічних ефектів, пов'язаних із шкідливими викидами та розміщенням відходів виробництва та шумовим забрудненням. Світовий досвід дає підставу стверджувати, що за допомогою цього важелю механізму екологічного регулювання можна ефективно оподатковувати лише великих забруднювачів довкілля. Посилення регулюючої функції такого фінансового інструменту досягається шляхом інтеграції з іншими видами політик та інструментами (зокрема, з податком на екологічно шкідливу в споживанні продукцію). Особливо ефективною є інтеграція платежів за забруднення довкілля з інструментами податкової системи в рамках теорії про “подвійні дивіденди”¹.

Аналіз проблеми соціальних витрат привів Р. Коуза до висновку, який отримав назву “теорема Коуза”. Суть її полягає в такому: якщо права власності всіх сторін чітко визначені, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, кінцевий результат (що максимізує цінність виробництва) не залежить від змін у розподілі прав власності (якщо не розглядати ефект доходу). Іншими словами, в умовах досконалої конкуренції приватні і соціальні витрати однакові.

Порівняння системи ціноутворення, що включає відповідальність за збитки від негативних зовнішніх ефектів, із системою, коли такої відповідальності немає, привело Р. Коуза до парадоксального на перший погляд висновку. Якщо учасники можуть домовитися самі, і витрати таких переговорів малі (трансакційні витрати дорівнюють нулю), то в обох випадках в умовах досконалої конкуренції досягається максимально можлива цінність виробництва.

Експериментальні дослідження показали, що теорема Коуза правильна для обмеженого числа учасників операції (двох-трьох). При зростанні чисельності учасників різко збільшуються трансакційні витрати, і передумова про їх нульове значення перестає бути коректною.

У дійсності трансакційні витрати відіграють величезну роль, незважаючи на те, що неокласична економічна теорія до недавнього часу їх практично не враховувала. Дослідження Коуза стали своєрідною передумовою появи такого еколого-економічного інструменту, як продаж дозволів на забруднення.

В економічній науці досліджувались різноманітні підходи до економічної оцінки природних ресурсів і встановлення розмірів плати за їх використання. Теорія та практика виділяють затратний, результативний, за-

¹ Сутність цієї теорії буде детально розглянута в наступному розділі.

тратно-ресурсний, рентний, відтворювальний, монопольно-відомчий підходи¹. Серед них найбільш доцільним з точки зору економічної ефективності такої оцінки є рентний підхід, перевагами якого вважаються такі:

- кращий ресурс одержує більшу вартість;
- затрати на освоєння ресурсу орієнтовані на середній рівень, а отже, їх оцінка є більш об'єктивною;
- для виникнення категорії рентних платежів потрібне відокремлення власника ресурсу та його користувача;
- рентні оцінки враховують фактор обмеженості природного ресурсу.

Необхідність застосування платежів за користування природними ресурсами зумовлена обмеженістю і невідтворюваністю властивостей природного об'єкта, що є ключовим елементом процесу виникнення ренти. У тій мірі, в якій ресурс обмежений і незамінний, його ціна має включати деяку суму понад мінімальну ціну, яка, в свою чергу, складається з виробничих витрат та певного рівня прибутковості, достатнього для залучення інвестиції в галузь з видобутку цього ресурсу. Додаткова вартість ресурсу понад цю мінімальну ціну відома як економічна, чи ресурсна, рента.

Ресурсна рента може розглядатися як частка вартості ресурсу, що належить суспільству. Якщо підприємство отримало прибуток, достатній для стимулювання інвестицій, то держава має можливість вилучити отриманий виробником надприбуток чи ренту без обмеження стимулів для інвестування. Таке вилучення забезпечить державі прибуток за рахунок розробки природних ресурсів, що їй належать.

Рента як дохід одного з факторів – землі – досліджувалась різними економістами. Значний внесок у розвиток теорії ренти зробив А. Сміт, розглядаючи її як плату за користування землею. Він зазначав, що рента є найбільшою сумою, яку здатний заплатити орендатор при певній якості землі. Встановлюючи умови договору, землевласник завжди намагається залишити орендатору тільки таку частку продукту, яка є достатньою для підтримання капіталу (насіння, оплату праці, утримання худоби та інвентарю), а також звичайний прибуток на вкладений у сільське господарство капітал. Частину ціни, яка залишається понад цю частку, землевласник вилучає як земельну ренту, що є найбільшою сумою, яку орендатор здатний платити при певній якості землі. При цьому А. Сміт зауважував, що рента входить до складу ціни продукту іншим чином, ніж заробітна плата і прибуток: “висока або низька заробітна плата або прибуток на капітал є причиною високої або низької ціни продукту; більший або менший розмір ренти є резуль-

¹ Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко та ін. – К. : РВПС України, 1999. – С. 87–89.

татом останньої”¹. Ціна продукту є високою або низькою залежно від того, високу або низьку заробітну плату і прибуток необхідно сплачувати, щоб певний продукт доставлявся на ринок. Але ціна продукту дає високу або низьку ренту або не дає жодної ренти залежно від того, чи є ця ціна високою або низькою, чи перевищує вона набагато або незначно або зовсім не перевищує суму, достатню для покриття заробітної плати і прибутку².

А. Сміт звертає увагу на те, що земельна рента залежить як від різниці в родючості, так і від розташування земельної ділянки: “приміська земля дає більшу ренту, ніж така ж родюча в віддаленій частині країни. Хоча обробка тої і іншої потребує однакового труда, доставка на ринок продукту з віддаленої ділянки землі завжди дорожча”³.

Д. Рікардо надав теорії ренти точності. За його визначенням, “рента – це частка продукту землі, яка сплачується землевласнику за користування початковими і незруйнованими силами ґрунту”⁴. Теорія була основана на таких положеннях: земельні ділянки розрізняються за якістю (родючістю, розташуванням), причому кількість більш якісної землі обмежена; земельні ділянки перебувають у приватній власності. Рентою є додатковий прибуток орендаря, який вилучається власником землі. Орендарю залишається тільки середній (нормальний) прибуток. Земля, найгірша за якістю, не створює ренти, а регулює ціну продукту, що складається з витрат виробництва і середнього прибутку. Рента виникає на більш якісних землях з огляду на те, що витрати на їх обробку менші і фактично являють собою різницю між витратами на обробку цієї ділянки землі і витратами на обробку найгіршої ділянки. С. Мілль, розвиваючи теорію абсолютної ренти, стверджував, що найгірша земля також може давати ренту. Прикладом цього слугувала практика розробки вугільних копалень. За С. Міллем, причиною виникнення абсолютної ренти є обмеженість ресурсів, яка безпосередньо впливає на взаємодію попиту і пропозиції. Пізніше було виявлено, що рента отримується продавцем тоді, коли ціна продукту формується на ринку під впливом перевищення попиту над пропозицією. Якщо пропозиція перевищує попит, виникає від’ємна рента.

¹ Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва, наук. ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

² 50 лекцій по мікроекономіке : в 2 т. Т. 2. – СПб. : Екон. шк., 2000. – С. 101.

³ Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва, наук. ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

⁴ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело ЛТД, 1994. – С. 43.

Теорія ренти отримала подальший розвиток у роботах К. Маркса. Він розглядав диференційну ренту, котру визначав як сукупність, різних факторів. Маркс поділяв ренту на диференційну ренту I і диференційну ренту II залежно від причини її виникнення – різниці в родючості і розташуванні ділянок землі або в продуктивності капіталу. Причому диференційна рента I і диференційна рента II – це не складові доходу, а тільки характеристики його виникнення. Відповідно до його досліджень диференційній ренті притаманна якісна та кількісна визначеність. Якісна визначеність полягає в тому, що рента виражає економічну форму реалізації права власності на землю, а кількісна – в тому, що вона являє собою додатковий прибуток.

Сучасна економічна теорія визначає поняття ренти таким чином: економічна рента – це частина прибутку, яка обумовлена використанням природного ресурсу в процесі виробництва¹. Ключовими характеристиками рентного доходу є те, що він виникає при обмеженості й невідтворюваності властивостей природного об'єкта; те, що природний об'єкт приносить дохід при найкращому з варіантів його експлуатації; рентний дохід стійкий у часі².

Виходячи з такого визначення, виникає проблема виділення з прибутку тієї частки, що обумовлена використанням природного ресурсу – ренти. Окремо від інших факторів виробництва, таких як капітал і труд, природний ресурс не створює продукт, отже, необхідно розподілити ефект, породжений системою факторів, які взаємодіють один з одним. Причому необхідно враховувати системний ефект – перевищення результату системи в цілому над сумою результатів її елементів.

Друга проблема виникає, якщо системний (багатокомпонентний) результат єдиного виробничого процесу і витрати на його реалізацію потрібно розподілити за складовими результатами. В дещо модифікованому вигляді вона виникає при визначенні платежів окремих користувачів за природний об'єкт, який експлуатується комплексно, – це передусім стосується водного об'єкта, який експлуатується гідроенергетикою, річним флотом, рибним господарством і як джерело води для промисловості, сільського та комунального господарства.

Отже, при виділенні рентного доходу постає необхідність вирішення двох завдань, причому для різних видів природних ресурсів вирішення проблеми виділення ренти значно відрізняється.

Таким чином, такий фінансовий інструмент, як платежі за користування природними ресурсами, виходячи з його фіскального змісту, спрямований

¹ Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.

² Голуб А. А. Экономика природных ресурсов : учеб. пособие для вузов / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 319 с.

на вилучення ресурсної ренти, що забезпечує реалізацію права власності на природні ресурси. Податкова система має бути побудована так, щоб одночасно створювати достатні стимули для інвестицій з метою збільшення надходжень з податків на доходи, отримані при використанні ресурсів.

Якщо виходити з регулюючого змісту, платежі за використання природних ресурсів повинні стимулювати ресурсозбереження, причому В. І. Данилов-Данильян зазначає, що саме це є їх головною метою, а перерозподіл ресурсної ренти – спільна функція різних елементів фінансової системи¹. Аналізуючи основні теоретичні моделі вилучення природно-ресурсної ренти (оптимізаційні, основані на методі замикаючих витрат), він доходить висновку, що вони є непридатними на практиці для вирахування оцінок природної ренти стосовно мінеральних і водних ресурсів. Науковець зазначає, що оцінити природну ренту можна тільки для тих природних ресурсів, що масово продаються на ринку, – на підставі інформації, яку надають ринкові ціни, і в цьому відношенні жодними розрахунками і моделями замінити ринок не можна. Ринок при цьому повинен – хоча б в основному – задовольняти аксіоматиці досконалої конкуренції, викривлені варіанти (монополістичний ринок, ринок із значною тіньовою часткою і ін.) також не можуть слугувати джерелом необхідних кількісних даних. Проте особливості природних ресурсів такі, що у випадках, коли є практична потреба в інформації про природну ренту, розраховувати на формування природно-ресурсного ринку (за винятком ринку землі) у принципі не доводиться.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОПОДАТКУВАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

В українському законодавстві платежі за спеціальне використання природних ресурсів реалізовані, з одного боку як фіскальний інструмент, який забезпечує отримання державою відповідної плати за свої природні ресурси, а з другого, як інструмент, що стимулює ресурсозбереження. Розглянемо, чи є відповідні платежі джерелом фінансування заходів, пов'язаних з охороною та оздоровленням НПС.

В Україні плата за природокористування стягується у вигляді зборів за спеціальне природокористування, загальне природокористування – безкоштовне. Загальне природокористування охоплює задоволення життєво необхідних потреб (естетичних, рекреаційних, оздоровчих, матеріальних), спе-

¹ Данилов-Данильян В. Природная рента и управление использованием природных ресурсов / В. Данилов-Данильян // Экспертный канал «Открытая экономика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.opes.ru>.

ціальне – передбачає надання у володіння, користування або оренду природних ресурсів на підставі дозволів (для надр – ліцензія, для лісу – лісорубний ордер). Встановлення плати у вигляді збору визначає додаткову функцію, якої немає у податків – компенсаційну (відшкодування витрат на збереження природних ресурсів). Плата за природокористування включає збори за:

- землю;
- користування надрами для видобування корисних копалин;
- користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;
- спеціальне використання водних ресурсів;
- спеціальне використання лісових ресурсів та користування земельними ділянками лісового фонду;
- спеціальне використання диких тварин;
- спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів.

Правовою основою механізму справляння зборів за використання надр при видобуванні корисних копалин в Україні є законодавство, яке складається з окремих загальнодержавних та галузевих актів, що регулюють відносини в цій сфері. В Конституції України зазначено, що земля, надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктом права власності українського народу. Від імені народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування¹.

Основи режиму платного природокористування було закладено в 1991 р. прийняттям Закону України “Про охорону навколишнього природного середовища”. Подальшу регламентацію цей режим набуває в Земельному кодексі України, Кодексі України про надра, Водному кодексі України, Лісовому кодексі України, Законах України “Про тваринний світ”, “Про охорону атмосферного повітря”.

Таким чином, упроваджено розгалужену нормативну базу, але, як свідчить подальший аналіз, вона виявилася малодієздатною у забезпеченні економічного регулювання природокористування, охорони, збереження та відтворення природних ресурсів. Платежі та збори за користування природними ресурсами на сучасному рівні не забезпечують адекватного відображення реальних витрат суспільства та не створюють фінансового підґрунтя природоохоронної діяльності.

До запровадження Податкового кодексу України нормативи справляння кожного збору регулювалися постановами Кабінету Міністрів України,

¹ Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

а порядок обчислення та сплати інструкціями відповідних міністерств та відомств. Винятками були плата за землю, справляння якої регламентувалося Законом України “Про плату за землю”, а також збір за спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів, диких тварин, порядок справляння та нормативи затверджувалися постановою Кабінету Міністрів.

Суб'єктами збору є природокористувачі (власники земельних ділянок, землекористувачі, надрокористувачі, водокористувачі, лісокористувачі, користувачі рибних та інших водних живих ресурсів, диких тварин). Об'єкт збору – обсяг використаних природних ресурсів (земельна ділянка, земельна частка (пай); обсяги погашених (видобутих) корисних копалин, вартість мінеральної сировини, підземний простір (ділянки) надр; фактичний обсяг води, з урахуванням втрат, обсяг води, пропущений через турбіни електростанцій; деревина, що відпускається на пні, живиця, другорядні лісові матеріали, продукти побічного користування та окремі земельні ділянки лісового фонду; рибні та інші водні живі ресурси, дикі тварини).

Збори за спеціальне використання природних ресурсів надходять до місцевих бюджетів, республіканського бюджету АР Крим та Державного бюджету України і мають спрямовуватися на виконання робіт щодо відтворення, підтримання цих ресурсів у належному стані.

Розглядаючи плату за землю, можна зазначити, що в цій сфері склалася сприятлива ситуація для вилучення економічної ренти – саме з земельних ресурсів почалося вивчення проблеми ренти в економічній науці. Кількість земельних ділянок, для яких ставиться питання про стягнення ренти, є значною. Вироблена чітка система показників, що характеризують земельні ділянки саме в тих аспектах, які важливі для виникнення ренти. Земельні ділянки масово продаються на ринку, і ринкова ціна тісно пов'язана з рентою. Більш того, проблема пошуку аналогу для певної ділянки, що має дуже близькі природні характеристики, як правило, вирішується просто. Також можна сказати, що є обмежена кількість способів використання земельних ділянок (сільськогосподарське, рекреаційне, промислове, для міської і сільської забудови, заповідне призначення), причому ділянки легко розподіляти так, що кожній відповідатиме тільки один із цих способів. Цілком достовірно може бути отримана і оцінка витрат, необхідних для трансформації ділянки з одного виду користування в іншій.

Земельна рента стягується за допомогою плати за землю, яка введена 1 липня 1992 р. відповідно до Закону України “Про плату за землю”¹. У Законі було зазначено, що кошти від цього податкового збору є джерелом

¹ Про плату за землю : закон України від 03.07.1992 № 2535-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2535-12>.

фінансових ресурсів для фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель у комплексі з іншими природоохоронними заходами, підвищення родючості ґрунтів, ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель, створення земельного інноваційного фонду, відшкодування витрат власників землі і землекористувачів, пов'язаних з господарюванням на землях гіршої якості, економічного стимулювання власників землі і землекористувачів та поліпшення якості земель і продуктивності земель лісового фонду, надання пільгових кредитів, часткового погашення позичок і компенсації втрат доходів власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації земель, порушених не з їх вини, проведення земельної реформи, а також для земельно-господарського устрою, розробки містобудівної документації і розвитку інфраструктури населених пунктів тощо. Нині цей платіж стягується відповідно до розділу XIII Податкового кодексу України.

Плата за землю справляється у вигляді **земельного податку** та **орендної плати**. Перший сплачують власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі, якими є особи, що мають земельну ділянку у постійному чи тимчасовому користуванні (за винятком оренди). Орендарі земельних ділянок планують орендну плату на підставі договору оренди.

Ставки встановлюються за 1 м² землі, залежно від того, чи проведена грошова оцінка. Але основними факторами, що визначають ставку податку, є місце розташування земельної ділянки, функціональне використання землі та вид діяльності платника.

За землями сільськогосподарського призначення грошова оцінка в державі проведена повністю, а за землями населених пунктів – на 51,5 %.

В Україні велика кількість розораних ґрунтів, що потребує великого обсягу трудових та матеріальних ресурсів для їх обробки. Рілля необхідно скорочувати в 2–3 рази, підвищуючи ефективність її використання. Важелем цього повинні бути ставки земельного податку в поєднанні з державними субсидіями виробникам сільгосппродукції, які раціонально використовують ресурси.

Отже, плата за землю в Україні є формально фінансовим інструментом екологічного регулювання, дію положень щодо обов'язковості спрямування коштів зі сплати за землю на зазначені цілі призупинено. За допомогою цього інструменту тільки стягується земельна рента, яка є вагомим джерелом фінансування видатків місцевих бюджетів практично у всіх випадках, не пов'язаних з екологією. На нашу думку, функцію фінансування видатків місцевих бюджетів має перейняти податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а плата за землю повинна виконувати регулюючу функцію в напрямі зниження антропогенного навантаження на НПС.

Плата за землю є суто фіскальним інструментом, який забезпечує отримання державою відповідної плати за свої природні ресурси, але не є джерелом фінансування заходів з охорони та оздоровлення НПС.

Розглядаючи оподаткування користування мінеральними ресурсами, можна сказати, що в цій сфері значно складніше вилучити ресурсну ренту, адже однакових родовищ природних ресурсів не буває. Кількість параметрів, що характеризують об'єкти в аспекті виникнення ренти, дуже велика в зіставленні з кількістю самих об'єктів. Ці параметри повинні відображати всі властивості родовища, важливі для отримання прибутку при його експлуатації: вид, ґатунок (марка) і якісні параметри ресурсу, обсяг запасів (вектор тим більшої розмірності, чим вища різноманітність ресурсів), геометричні параметри (форма і становище рудного тіла, вугільних пластів, нафтоносних або газоносних структур), твердість та інші механічні характеристики, хімічний склад та інші властивості порід, місце розташування (з урахуванням інфраструктури, забезпеченості трудовими та іншими ресурсами, клімату) і т. д.). Також необхідно оцінити внесок цих параметрів в отримання прибутку від експлуатації родовища.

Плата за користування надрами є структурною частиною механізму надрокоритування, який репрезентовано у вигляді плати за користування надрами, зборів за видачу спеціальних дозволів (ліцензій) на користування ділянкою надр з відповідною метою, акцизних зборів по окремих видах мінеральної сировини, що видобувається з родовищ із відносно кращими характеристиками при одержанні користувачем надр наднормативного прибутку. Призначенням відповідного механізму є вирішення таких завдань: створення джерела коштів для фінансування геологорозвідувальних робіт; вирівнювання умов господарювання для надрокористувачів, котрі освоюють різні за якістю родовища; узгодження загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів через відповідний розподіл коштів; фінансування заходів з охорони надр та НПС, а також із соціально-економічної та екологічної реабілітації гірничовидобувних регіонів, формування фонду коштів для дотацій за розробку родовищ деяких корисних копалин, видобуток яких зумовлений суспільними потребами.

Ставки плати за користування надрами залежно від виду корисних копалин, розраховуються трьома різними способами. Для домінуючої частини корисних копалин базові ставки встановлюються у вигляді фіксованої ставки плати – в гривнях на одиницю погашених (видобутих) у надрах запасів корисних копалин, а також у відсотках до вартості необробленої мінеральної сировини або продукції первинної переробки.

Адвалорні ставки введено для: золоторудної (золото-поліметалічної) сировини як фіксовану суму в гривнях за тону видобутої золоторудної

(золото-поліметалічної) сировини, бурштинової руди; титанової та титаноцирконієвої руди, підземної мінеральної води та інших корисних копалин. Плата за користування надрами загальнодержавного значення належить до доходів загального фонду Державного бюджету України.

Регулювання раціонального надрокористування здійснюється за допомогою таких важелів:

- плата встановлюється за всі корисні компоненти комплексних родовищ згідно з ліцензією;
- плата сплачується з обсягів погашених запасів, а не лише видобутих корисних копалин;
- плата подвоюється за понаднормативні втрати корисних копалин;
- запроваджується понижувальний коефіцієнт для техногенних родовищ та забалансових запасів, а також для важковидобувних ресурсів;
- звільняються від плати при: відпрацюванні запасів, втрачених у надрах, повторній розробці родовищ; використанні гірничопромислових відходів, що утворюються при переробленні корисних копалин (шлами, пил, шлаки тощо); використанні розкритих і супутніх порід, що утворюються при веденні гірничих робіт для видобування корисних копалин, які у встановленому порядку не взяті на баланс корисних копалин.

Передбачено індексацію ставок з урахуванням інфляції.

Встановлення в Україні нормативів, прив'язаних, головним чином, до абсолютної кількості добутих копалин, було зумовлено тим, що в умовах нестабільного податкового законодавства, слабкого контролю за цінами, засилля бартерних операцій, недосвідченості кадрів податкова служба країни не була готова до справляння платежів за надра у відносній формі¹. Водночас застосування фіксованих ставок на ювелірну, виробну сировину, облицювальне каміння економічно не виправдане. Тут собівартісні показники коливаються в надзвичайно широкому діапазоні і стабільні ставки поставили б підприємства в досить нерівні умови, тому відповідні нормативи встановлені у відсотках до вартості сировини або продукції первинної переробки. До цієї групи корисних копалин включається також уран, тарифи щодо якого також належать до розряду регулюючих.

З 2013 р. набувають чинності зміни до Податкового кодексу України, що стосуються плати за користування надрами. До її складу зараховано рентні платежі на видобуток нафти та газу і запроваджено адвалорні ставки цього податку (у відсотках від вартості сировини), з зазначенням граничного мінімального їх значення. Це дасть змогу скоротити для платни-

¹ Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко та ін. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.

ків податків, які видобувають нафту та газ, кількість податків та платежів, що сплачуються зараз. Також усунуто норму щодо подвійного екологічного оподаткування.

Розглянувши нормативно-правові акти, що регулюють плату за користування надрами, можна відзначити той самий недолік, що й при справлянні плати за землю: кошти від справляння збору не надходять на фінансування заходів з охорони та оздоровлення НПС. Крім того, відповідна плата через досить низький рівень є також неефективним регулюючим інструментом і не проведено диференціацію за всіма видами корисних копалин, а за тими, що проведено, не враховуються всі параметри, важливі з точки зору виникнення природної ренти. Отже, плата за користування надрами також є суто фіскальним інструментом, який забезпечує одержання державою плати за свої природні ресурси. Особлива гострота проблеми природної ренти стосовно видобутку мінеральних ресурсів пояснюється, крім їх винятково важливої ролі в сучасній українській економіці, невідтворюваністю цих ресурсів.

НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛІТИКИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Сучасні наукові підходи до вирішення екологічних та економічних проблем базуються на концепції сталого розвитку, запропонованій у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Міжнародній екологічній конференції. Суть цієї концепції полягає в раціональному природокористуванні з метою збереження відновлювальних можливостей біосфери та нормальних екологічних умов життя для нинішніх і майбутніх поколінь.

Приймаючи рішення щодо оподаткування природокористування, потрібно виходити із завдання забезпечення стійкого розвитку країни. Гармонійне співіснування природних і техногенних екосистем лежить в основі науково обґрунтованої економічної діяльності. Для досягнення оптимальних показників розвитку суспільства за умов обмежених природних ресурсів необхідне налагодження централізованої системи моніторингу стану економіки, НПС та соціальних показників з метою коригування державної політики в напрямку стійкого розвитку.

Відповідно до Стратегії національної безпеки України “Україна у світі, що змінюється”, затвердженої Указом Президента України від 12.02.2007 № 105 (в редакції Указу Президента України від 08.06.2012 № 389/2012),¹

¹ Стратегія національної безпеки України “Україна у світі, що змінюється” : затв. Указом Президента України від 12.02.2007 № 105 (у ред. від 08.06.2012).

як загрози економічній безпеці держави характеризуються недостатня ефективність використання матеріальних ресурсів, переважання у структурі промисловості галузей з невеликою часткою доданої вартості, низький технологічний рівень вітчизняної економіки. Небезпечними екологічними і техногенними викликами і загрозами можуть стати: зношеність основних фондів, зокрема об'єктів підвищеної небезпеки, комунальної інфраструктури населених пунктів, очисних споруд підприємств; надмірний антропогенний вплив на територію України та техногенна перевантаженість; недостатньо раціональне використання природних ресурсів, радіоактивне, хімічне та біологічне забруднення довкілля, проблема транскордонних забруднень; утворення значних обсягів відходів виробництва та споживання, неефективний рівень їх вторинного використання, переробки та утилізації. Відтак, стратегічними цілями та основними завданнями політики національної безпеки є: створення безпечних умов для життєдіяльності населення шляхом формування збалансованої системи природокористування на основі принципу гранично допустимих екологічних змін довкілля, ощадливого споживання природних ресурсів, збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, зменшення викидів, скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище, застосування сучасних екологічно безпечних ресурсозберігаючих технологій; поліпшення екологічного стану водних ресурсів, якості питної води, запобігання подальшому забрудненню басейнів Чорного та Азовського морів, підземних вод; реабілітація техногенно забруднених територій, підвищення рівня техногенної, екологічної, ядерної та радіаційної безпеки, перетворення об'єкта "Укриття" на екологічно безпечну систему; гарантування якісно вищого рівня безпеки праці, модернізація за рахунок роботодавця основних фондів і технологій, потенційно небезпечних для життя і здоров'я працівників; здійснення інженерного захисту територій від небезпечних геологічних процесів та гідрометеорологічних явищ.

Зазначені засади політики національної безпеки мають відобразитися і в податковій політиці держави. Податки є одним із дієвих механізмів, через які держава впливає на економіку і коригує напрями її розвитку з метою досягнення цілей, поставлених перед сучасним суспільством. Наприклад, при оподаткуванні суб'єктів господарювання, які користуються надрами, важливо не послуговуватися стереотипами індустріального суспільства, коли видобуток корисних копалин був неодмінною самоціллю. Ця тенденція, породжена світоглядними імперативами панування над природою і побудови техногенної цивілізації, незалежної від природи, призвела до екологічної та економічної кризи сучасної цивілізації. Адже перед економікою ставилося завдання нарощення капіталу та виробни-

цтва. На сьогодні, з усвідомленням того, що постійне збільшення капіталу в умовах обмежених ресурсів неможливе, виникла ідея сталого розвитку як можливості задовольнити основні потреби багатьох поколінь, оптимізуючи використання природних ресурсів.

Відповідно до цього змінюється підхід до оцінки ВВП, який повинен враховувати вартість втрачених природних ресурсів¹. Така оцінка особливо актуальна для України, адже згідно з дослідженнями українських вчених², виявлена тенденція збільшення екологоемності (рівня екологічних втрат) основних макроекономічних показників – ВВП, ВНП і валової доданої вартості в 1990–2002 рр. Так, екологоемність ВВП за цей період зросла з 14 до 16,53 %, через що національне господарство зазнало значних збитків від екологічних втрат. На це слід зважати при формуванні економічних механізмів екологічної політики. Наприклад, обчислювати ресурсні збори з врахуваннями зведеного балансу “шкода – користь” від діяльності підприємства для регіону та держави (інтерналізація екстерналій). Якщо діяльність призводить до втрати ресурсної частини ВВП держави, то ця вартість повинна бути відшкодована фінансовими механізмами, що включають сукупність засобів регулювання екологічної ситуації за рахунок “штрафів” та “заохочень” включно з різними формами екологічних податків і платежів³.

Природне навколишнє середовище варто розглядати⁴ як велику складну, нелінійну надсистему, з властивістю самоорганізації, що функціонує за власними законами. До її складу входять ієрархічно організовані підсистеми з певними структурами, що безперервно розвиваються і характеризуються певним рівноважним складом елементів та певним типом кругообігу речовини та енергії⁵. Природоохоронні заходи спрямовані на підтримку і

¹ *Веклич О. А.* Статистическое измерение уровня эколого-безопасного устойчивого развития национального хозяйства Украины / *О. А. Веклич* // *Методы решения экологических проблем* / под. ред. *Л. Г. Мельника*. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 69–88; *Бобылев С. Н.* Экономика природопользования / *С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев*. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

² *Методи оцінки екологічних втрат : монографія* / за ред. *Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої*. – Сумы : Університетська книга, 2004. – С. 49–51, 220–235.

³ *Быстряков И. К.* Моделирование устойчивого социально-экономического развития общества / *И. К. Быстряков* // *Методы решения экологических проблем* / под ред. *Л. Г. Мельника*. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 88–100.

⁴ *Кривень А. В.* Эволюция понятия «Естественный капитал» / *А. В. Кривень* // *Методы решения экологических проблем* / под. ред. *Л. Г. Мельника*. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 101–113.

⁵ Там же.

розвиток природних утворень, тоді як заходи захисту середовища – на зниження факторів забруднення навколишнього середовища¹.

Основні макроекономічні завдання для підвищення рівня екологічної безпеки господарського комплексу України

До основних макроекономічних завдань для підвищення рівня екологічної безпеки та переходу господарського комплексу України на модель стійкого розвитку слід віднести комплексне вдосконалення цінової, кредитної, податкової і митної політики держави в напрямі вирішення першочергових ресурсно-екологічних проблем². Адже Україна зараз класифікується як територія з низьким рівнем екологічної безпеки. Так, наша країна має один з найнижчих в Європі рівень забезпеченості прісними поверхневими водами. Площа лісів становить 15,6 % від площі території³ при оптимальному середньому рівні 19–20 % (цей показник в європейських країнах становить у середньому 41 %). Значні викиди шкідливих речовин в навколишнє середовище призводять до незворотних втрат природного потенціалу України та порушення здоров'я населення, при цьому питома вага затрат на екологію у ВВП у нас значно менша від середнього рівня європейських країн.

Перехід до екологічно скоригованих показників доходів формує достовірну статистичну інформацію про стан і стійкість природно-ресурсної бази як джерела економічного зростання; характер впливу екологічних факторів на утворення і використання ВВП; а також достовірність розрахунків потоків національного продукту і ефективність суспільних екологічних затрат. Природні ресурси мають отримати офіційні механізми вимірювання показників і адекватну статистичну оцінку разом з іншими показниками економічного потенціалу. Недопустиме економічне зростання за рахунок природного капіталу за умов його стрімкого вичерпання.

Таким чином, важливо розробити механізм, здатний стимулювати збереження природних ресурсів і враховувати інтереси майбутнього. Ця система повинна включати, з одного боку – фіскальні заходи, а з другого – заохочувальні заходи і прямі державні інвестиції в перспективні галузі. Поняття податку Пігу на забруднення ґрунтується на оцінюванні зовнішньої шкоди

¹ *Быстряков И. К.* Моделирование устойчивого социально-экономического развития общества / И. К. Быстряков // *Методы решения экологических проблем* / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 88–100.

² *Трегобчук В. М.* Приоритетные направления и методы решения экологических проблем и обеспечения экологической безопасности / В. М. Трегобчук // *Методы решения экологических проблем* / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы, 2005. – С. 47–69.

³ Там же.

і є засобом досягнення відповідності між приватною і суспільною вартістю¹. Він повинен бути еквівалентним граничним зовнішнім цінам, спричиненим забрудненням; при цьому оцінюють остаточну регіональну чи глобальну вартість діяльності забрудника, яку він компенсує для суспільства.

Для врахування екологічних втрат спеціалістами Світового банку запропонована концепція “реальних” збережень. Запропоновано від вартості продукції віднімати вартість природних ресурсів, які використовувались при її виробництві. Додатково віднімається вартість збитків навколишньому природному середовищу (включаючи вартість благ, втрачених внаслідок захворюваності та смертності населення).

Отже, ефективна податкова політика повинна зупинити величезні втрати національного природного капіталу задля одержання неспівмірних показників економічного зростання. Для цього необхідні механізми адекватного врахування економічних втрат внаслідок використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Для того, щоб поррахувати економічні втрати, необхідно отримати оцінки вартості природних ресурсів.

Природокористування, природний капітал і природні ресурси

Природокористування – це процес залучення людиною природних ресурсів (природні тіла, явища і процеси, які вона використовує у своїй діяльності) до виробничої і невиробничої діяльності. При цьому необхідно забезпечити можливість їх відтворення та збереження відповідно до Принципу єдності охорони природи та її раціонального використання – основного принципу у взаємовідносинах суспільства з природою².

Екосистеми функціонують через складні процеси замкнутих біогеохімічних циклів. Промисловості не притаманний замкнутий характер, це відкрита система, до якої надходять природні ресурси – вугілля, нафта, руда, будівельні матеріали, сільськогосподарська і лісова сировина, вода, повітря, що проходять процес переробки і потім як кінцевий продукт виходять із системи і надходять у споживання. На всіх стадіях їх обробки з системи викидаються відходи – пуста порода, шлаки, попіл, аерозолі, гази, пари, пил тощо, які містять різні шкідливі для живих організмів речовини, об’єм яких нерідко перевищує об’єм кінцевого продукту.

Фактори природного середовища, котрі визначаються як природні умови, можуть виконувати роль природних ресурсів у разі, якщо відчувається їх нестача (вода) або ж коли вони активно включаються в процес виробництва.

¹ *Гардашук Т. В.* Екологічна політика та екологічний рух: сучасний контекст / Т. В. Гардашук. – К. : Техпринт, 2000. – 126 с.

² *Черевко Г. В.* Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Л. : Світ, 1995 – 208 с.

Поповнення невідновлюваних ресурсів на Землі практично неможливе через відсутність умов, в яких вони виникли багато мільйонів років тому, або відбувається надзвичайно повільно. До таких ресурсів належать насамперед багатства надр. Тому виникає необхідність їх економного витрачання, заміни більш дефіцитних ресурсів менш дефіцитними, запобігання втрат під час видобутку, транспортування і при переробці.

При безгосподарному використанні деякі види відновлюваних ресурсів можуть перейти в розряд невідновлюваних, тому важливо обґрунтовувати ліміти на їх використання протягом встановлених періодів.

В одній з наукових робіт¹ наголошується на необхідності вивчення інтегральної сукупності всіх ресурсних складових у регіоні, а також проведення інвентаризації ресурсів відповідно до народногосподарських потреб, складання кадастрів за видами природних ресурсів.

Згідно з підходом, що базується на класифікації природних ресурсів і динаміці їх відтворення, ще одне дослідження² пропонує чотири критерії стійкого розвитку на довготривалу перспективу:

1. Кількість відновлюваних природних ресурсів та здатність продукувати біомасу не повинна зменшуватись (режим простого відтворення).
2. Максимально можливе сповільнення темпів вичерпання запасів для невідновлюваних ресурсів з перспективою їх заміни в майбутньому на інші нелімітовані види ресурсів.
3. Мінімізація кількості відходів на основі впровадження маловідходних ресурсозберігаючих технологій.
4. Забруднення НПС (сумарне і окремих видів) у перспективі не повинна перевищувати сучасного рівня. Слід передбачити можливість мінімізації забруднення до соціально й економічно прийняттого рівня.

Серед економічних показників ефективними критеріями стійкого розвитку є зменшення природоємності економіки і структурний показник питомої ваги продукції та інвестицій галузей, спрямованих на експлуатацію природи.

Р. Костанза і Г. Дейлі³⁴ запропонували типологію ресурсів, засновану на традиційному економічному понятті капіталу, що забезпечує приріст цінних товарів і послуг. Учені ввели поняття природного капіталу, який створює

¹ Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Л. : Світ, 1995. – 208 с.

² Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

³ Costanza R. Natural capital and sustainable development / R. Costanza, H. Daly // Conservation biology. – 1992. – Vol. 6. – № 1. – P. 37–46.

⁴ Гардашук Т. В. Екологічна політика та екологічний рух: сучасний контекст / Т. В. Гардашук. – К. : Техпринт, 2000. – 126 с.

природні послуги: природну трансформацію відходів, процеси природного очищення води та повітря, відтворення ґрунтів та ін. Для виконання цих функцій необхідні цілісність екосистем та наявність усього спектра біологічного різноманіття. За рахунок природного капіталу відбувається приріст компонентів природних ресурсів, які входять у реальну систему економічних відносин. Природний капітал виконує подвійну функцію¹: бере участь у забезпеченні економіки природними ресурсами та сприяє відтворенню природи деякої території через процеси обміну речовини та енергії.

Потоки природних ресурсів та фонд природного капіталу, що їх забезпечує, становлять матеріальну основу виробництва. Зв'язок між природним і штучним капіталом має характер доповнення, а не заміщення. Якщо діють два доповнюючі фактори, тоді той, якого менше, буде обмежувальним (закон мінімуму Лейбіга). У такому випадку Г. Дейлі робить висновок, що людство переходить у період, коли обмежувальним фактором економіки стає природний капітал, а не капітал, створений людиною².

Природний капітал може бути відновлюваним (ВПК) і невідновлюваним (НПК). Таким чином, для забезпечення майбутнього економічного капіталу необхідно поставити умову сталості загального природного капіталу:

$$ЗПР = ВПК + НПК = \text{const.}$$

Тому при здійсненні політики оподаткування важливо стимулювати підприємства, орієнтовані на використання відновлюваних ресурсів.

А. В. Кривень у своєму дослідженні³ додатково виділяє “культурний природний капітал” як частину природного капіталу, змінену цілеспрямованою діяльністю людини, який охоплює сільське господарство, рибне господарство, лісопосадки. Проте він лише частково може замінити природний капітал у функціях, спрямованих на забезпечення виробництва, але не підтримує екологічних функцій збереження природних процесів обміну в біосфері.

У країнах Євросоюзу для збереження природного капіталу проголошено “дематеріалізацію економіки”⁴ шляхом контролю використання природ-

¹ *Гринів А. С.* Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії : монографія / А. С. Гринів. – Л. : ЛНУ, 2001. – 240 с.

² *Дэйли Г.* Экологическая экономика и проблемы исчерпаемости природных ресурсов / Г. Дэйли // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 19–32.

³ *Кривень А. В.* Эволюция понятия “Естественный капитал” / А. В. Кривень // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы, 2005. – С. 101–113.

⁴ *Кухар В. П.* Модели устойчивого производства, потребления и обращения с отходами: проблемы и перспективы внедрения в Украине / В. П. Кухар // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы, 2005. – С. 301–323.

них ресурсів і заміни невідновлюваних джерел сировини відновлюваними. Для цього використовуються індикатори “індустріального метаболізму”, що характеризують промислову діяльність у метаболічному ланцюгу “видобуток сировини – трансформація у продукти економіки – захоронення відходів у навколишньому середовищі”. Індекси рахунків “матеріальних потоків” порівнюються з монетарними показниками для оцінки екоефективності, використання матеріалів та продуктивності ресурсів.

Проблеми оцінки вартості природокористування

З позицій формальної логіки всі дії щодо якісної та кількісної характеристики ресурсів називають оцінюванням, сам же результат дій – оцінкою¹. Оцінювання вимагає встановлення певних відносин між суб’єктом (людиною) і об’єктом оцінки (природними ресурсами) на основі добору відповідних критеріїв оцінки залежно від її мети. Самі по собі природні умови і ресурси нейтральні, питання про їхню цінність постає лише тоді, коли людина взаємодіє з ними у процесі господарської діяльності. Отже, характер оцінки змінюватиметься залежно від мети, задля якої вона здійснюється.

Підходи до визначення економічної цінності природних ресурсів та природних послуг

На сьогодні є багато підходів до визначення економічної цінності природних ресурсів та природних послуг, серед яких основні²:

- *ринкова оцінка*. Для визначення економічної цінності природних ресурсів і умов також важлива готовність споживачів платити за них, а на основі цінових сигналів про дефіцитність різних ресурсів можна визначити їхню ринкову ціну;
- *рента* (ціна чи орендна плата за користування природними ресурсами);
- *затратний підхід*. Розраховуються потенційні компенсуючі затрати на відтворення чи відновлення природного ресурсу при його втраті чи деградації;
- *альтернативна вартість* (втрачена вигода). Це потенційна користь кращого з усіх можливих незадіяних варіантів використання ресурсу;

¹ Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Л. : Світ, 1995. – 208 с.

² Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

– загальна економічна цінність, TEV^1 :

$$TEV = UV + NV,$$

де $UV = DV + IV + OV$ – вартість використання (споживча вартість); DV – пряма вартість використання; IV – непряма вартість використання; OV – вартість відкладеної альтернативи (потенційна вартість); NV – вартість невикористання. Цей показник відображає значимість природного ресурсу для природного капіталу країни. Для його визначення часто використовують величину вартості існування (EV), що характеризує культурну та естетичну цінність природи, значення її для збереження біорізноманіття. Для визначення цієї вартості часто застосовують метод суб'єктивної оцінки вартості, скажімо опитування населення, котре потенційно користується ресурсом у регіоні на предмет ціни, яку вони б погодилися заплатити за його збереження. Обсяги світових ринків генетичних ресурсів і екологічного туризму сьогодні вже порівняні зі світовою торгівлею морепродуктами і деревиною².

Модель оцінки екстерналій

У ході економічної діяльності здійснюється некомпенсований вплив (позитивний чи негативний) на навколишнє природне середовище та діяльність інших підприємств. Ці зовнішні ефекти діяльності, які називаються екстерналіями, можуть виникати як у результаті виробництва, так і споживання товарів і послуг. Найчастіше негативний вплив на навколишнє природне середовище проявляється в забрудненні та руйнуванні екосистем, обмеженні чи втраті корисних функцій природних ресурсів (наприклад, асиміляційного потенціалу), засмічення, втраті естетичної цінності.

Загальні суспільні витрати (C_s) на виробництво продукції можна представити³ у вигляді індивідуальних (інтернальних) витрат (C_p) і екстернальних витрат (E), для яких необхідно проводити грошову оцінку:

$$C_s = C_p + E = C_p + \sum E_i,$$

де E_i – i -й вид екстернальних витрат.

¹ Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

² Букварева Е. Н. Ключевая экономическая ценность средообразующих функций живой природы и новая стратегия природопользования // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 100–124.

³ Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

Екстернальні витрати можна виразити через еколого-економічні збитки:

$$\sum E_i = \sum x_i p_i,$$

де E_i – економічні збитки від зміни i -го фактора; x_i – зміни i -го фактора; p_i – грошова оцінка i -го фактора.

Подібна формула оцінки інтернальних та екстернальних ефектів господарської діяльності в еколого-економічній системі використовується авторами в науковій роботі⁴ і називається синергетичним ефектом (R). Для розрахунку пропонується формула:

$$R = C_p + E = kC_p.$$

У вказаній формулі використовується коригуючий коефіцієнт (k):

$$k = 1 + E/C_p.$$

Таким чином, значення коригуючого коефіцієнта може стати базою для збільшення або зменшення податків підприємства. Його значення буде більше одиниці у випадку негативних екстернальних ефектів. Методична основа розрахунку коригуючих коефіцієнтів закладена у працях наукової школи професора О. Ф. Балацького і описана в дослідженні⁵. Зокрема, наведено таблицю значень коефіцієнта на регіональному та макроекономічному рівнях за основними секторами економічної діяльності.

Необхідно примусити сплачувати екстернальні витрати самого забрудника, включати їх в ціну його продукції, що зробить її менш конкурентоспроможною. Це один з фундаментальних економічних і правових принципів – “забруднювач платить”. При адекватному економічному обліку екологічних факторів ефективність ресурсозбереження, як правило, виявляється набагато вищою, ніж збільшення природоємності економіки.

Наприклад, за результатами досліджень учених під керівництвом Р. Констанца 16 біологічних систем (ліси, океани, моря, пасовища та ін.) оцінено за 17 категоріями функцій і послуг природи, таких як регулювання клімату, газового складу атмосфери, ґрунтоутворення, рекреація, переробка відходів та ін.; розрахунки показали сумарну річну оцінку цих функцій в середньому – 33 трлн дол. США, що майже вдвічі перевищило створений людством річний ВВП (18 трлн дол. США).

⁴ Мельник Л. Г. Направление повышения эффективности эколого-экономических систем / Л. Г. Мельник, И. Б. Дегтярева // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы: СумГУ, 2010. – С. 125–142.

⁵ Там же.

Для захисту суспільних інтересів і компенсації негативних екстерналій прийнято застосовувати податки Пігу, які за обсягом дорівнюють екстернальним витратам. Їх використання дає можливість інтерналізації екстерналій в структурі витрат підприємства. Відтак можна досягнути адекватної оцінки діяльності економічних об'єктів та скоригувати їх у напрямі оптимального за Парето режиму, за якого економічна діяльність є доцільною, тобто корисною для суспільства – якщо хоча б одній людині вона вигідна і при цьому нікому не завдає збитків.

Обґрунтування політики оподаткування природних ресурсів

У Конституції України (статті 13, 14 та 16) визначено, що земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси України є об'єктами права власності українського народу. Правові та економічні основи організації охорони НПС, зокрема в галузі використання і відтворення природних ресурсів, визначено в ст. 38 Закону України “Про охорону природного навколишнього середовища”, зокрема основним принципом охорони НПС є безоплатність загального та платність спеціального використання природних ресурсів у господарській діяльності, тобто для здійснення виробничої діяльності, яка передбачає отримання доходу, та іншої діяльності.

Плата за забруднення НПС (викиди в атмосферне повітря, скиди у водні об'єкти, розміщення відходів), а також за користування землею, об'єктами надр, поверхневими та підземними водами, лісовими ресурсами регулюється нормами податкового законодавства України. Згідно з Податковим кодексом України (ПКУ) ресурсні платежі здійснюються на основі закріплених у таблицях відповідних розділів податкових ставок та коригуючих коефіцієнтів:

- ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин (розділ XI, ст. 263.9);
- ставки плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин (розділ XI, ст. 264.4);
- ставки збору за спеціальне використання поверхневих та підземних вод (розділ XVI, ст. 325.1–325.2);
- ставки збору, які застосовуються при заготівлі деревини основних та неосновних порід (розділ XVII, ст. 331.1–331.2);
- ставки податку за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (розділ VIII, ст. 243);
- ставки податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення (розділ VIII, ст. 244);

- ставки податку за скиди окремих забруднюючих речовин у водні об'єкти (розділ VIII, ст. 245);
- ставки податку за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах (розділ VIII, ст. 246);
- ставки податку за утворення та зберігання радіоактивних відходів (розділ VIII, ст. 247, 248).

Законом України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо перегляду ставок деяких податків і зборів” від 22.12.2011 № 4235-VI внесено зміни до ПКУ щодо коригування ставок оподаткування, з урахуванням індексів споживчих цін, індексів цін виробників промислової продукції. Проте при підвищенні ставок у подальшому доцільно також враховувати непрямі екологічні витрати в народному господарстві.

Перспективи використання податкових механізмів для запобігання втрат природно-ресурсного потенціалу

Екологічні витрати – це прямі і непрямі втрати в народному господарстві (збитки, додаткові затрати, втрачені вигоди) від екодеструктивної діяльності господарських суб'єктів. Екодеструктивна діяльність – негативні зміни в природному середовищі внаслідок господарської діяльності, що можуть спричинити соціокультурну та економічну шкоду (збитки) для сучасного та майбутніх поколінь¹.

Виокремлено п'ять груп процесів господарської екодеструктивної діяльності:

1. Вилучення природних ресурсів.
2. Забруднення компонентів НПС.
3. Порушення ландшафтів.
4. Безпосередній вплив на людину.
5. Безпосередній вплив на біологічні об'єкти НПС.

Зазначені види екодеструктивної діяльності можна оцінювати бальною шкалою і пропорційно встановлювати коефіцієнт для підвищення ставок ресурсних платежів. Для цього можна включати оцінку природних ресурсів їх функцій в розрахунках природного капіталу країни і щорічно оцінювати його динаміку. Це дозволить виявляти деструктивні види господарської діяльності з негативними екстернальними ефектами, до яких слід застосовувати відповідні економічні механізми (штрафи, податки).

¹ Мельник Л. Г. Направление повышения эффективности эколого-экономических систем / Л. Г. Мельник, И. Б. Дегтярева // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы: СумГУ, 2010. – С. 125–142.

На рівні держави необхідно забезпечити стратегічні пріоритети для економіки в напрямі збалансованого розвитку з врахуванням добробуту майбутніх поколінь.

У ході оцінювання природного капіталу зараз здебільшого зосереджуються на забезпеченні природними ресурсами виробництва товарів і послуг. Проте останнім часом утверджується розуміння¹ необхідності економічної оцінки екологічних послуг, тобто забезпечення природою регулюючих функцій: асиміляції забруднень і відходів, регулювання клімату і водного режиму та ін.; а також послуг природи, пов'язаних з естетичними, моральними та культурними аспектами. При наявності екологічних послуг необхідно збільшувати вартість природного ресурсу пропорційно їх кількості і значимості.

Експлуатація екосистем, яка пов'язана з вилученням біомаси, порушенням структури угруповань, зміною показників біорізноманітності призводить до послаблення регулюючих функцій природного середовища. Причому штучне відновлення екосистем не завжди веде до відновлення регулюючих функцій, які найкраще здійснюються саме природними угрупованнями. Іноді штучні екосистеми, особливо нетипові для певного регіону, можуть ще більше порушити деякі природні функції (наприклад, непродумані проекти лісопосадок негативно вплинуть на регуляцію гідрологічного режиму)².

При визначенні еколого-економічних збитків діяльності підприємства важливо оцінити асиміляційний потенціал ємності природного середовища конкретного регіону, при перевищенні якого можуть виникнути негативні еколого-економічні наслідки. При наближенні до цього порогу необхідно стрімко піднімати ставки екологічних податків, адже суспільство зазнає значних збитків, які треба буде компенсувати. Для коригування ставок екологічного податку відносно ємності природного середовища доцільно

¹ *Веклич О. А.* Статистическое измерение уровня эколого-безопасного устойчивого развития национального хозяйства Украины / *О. А. Веклич* // *Методы решения экологических проблем* / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 69–88; *Бобылев С. Н.* Экономика природопользования / *С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев*. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.; *Трегобчук В. М.* Приоритетные направления и методы решения экологических проблем и обеспечения экологической безопасности / *В. М. Трегобчук* // *Методы решения экологических проблем* / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы, 2005. – С. 47–69.

² *Букварева Е. Н.* Ключевая экономическая ценность средообразующих функций живой природы и новая стратегия природопользования // *Методы решения экологических проблем* / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 100–124.

запровадити відповідні коригуючі коефіцієнти. Наприклад, у роботах¹ запропоновано методика визначення коефіцієнта за допомогою бальної шкали. Вирізняються чотири зони потенціалу стійкості природного середовища до деякого техногенного впливу з відповідними значеннями коефіцієнтів потенціалу стійкості:

- зона з потенціалом нижче середнього – 1,5;
- зона з середнім потенціалом – 1,25;
- зона з потенціалом вище середнього – 1,0;
- зона з високим потенціалом – 0,75.

Наведено таблицю значень коефіцієнтів для різних областей.

У багатьох випадках відновлюваність або невідновлюваність природних ресурсів залежить від характеру їх експлуатації. Важливо забезпечити можливість їх відновлення. Вірогідність невичерпного використання цих ресурсів забезпечується тим, що в кожний певний відрізок часу (скажімо, за рік) вони розглядаються як обмежені ресурси, користуватися якими слід суворо регламентовано².

Отже, необхідно чітко оцінювати шкоду і користь від конкретного процесу користування певним видом природних ресурсів (надра, ліс, поверхневі та підземні води) з врахуванням екологічних збитків і встановлювати адекватні ставки оподаткування.

¹ Харченко Н. А. Подходы к оценке экологических издержек от воздействия производственных систем на региональном уровне / Н. А. Харченко // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 450–457; Барановський В. А. Стійкість природного середовища / В. А. Барановський, П. Г. Тищенко. – К., 2002. – 35 с.

² Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Л. : Світ, 1995 – 208 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОПОДАТКУВАННІ ВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сутність такого податкового інструменту, як платежі за користування надрами, полягає в тому, що він призначений для вилучення у природокористувачів частини економічної ренти – абсолютного та додаткового доходів. Цей вид податків застосовується у багатьох країнах світу зі значним природоресурсним потенціалом, крім того, це не єдиний податок, який використовують для стягнення економічної ренти. Для оподаткування видобувної промисловості у світі застосовуються бонуси, ренталс, роялті, податки на доходи та комплексні спеціальні податкові режими.

Бонуси. Ці платежі є першими за часом, вони є платою за право видобутку корисних копалин¹. У більшості країн світу бонуси не є значним джерелом фінансових надходжень, це нерегулярні платежі, які можуть розглядатися як додаткове джерело доходів бюджету. Стягнення економічної ренти за допомогою бонусу відбувається до моменту отримання прибутку, навіть до початку інвестиційної діяльності, далі в ході експлуатації рента стягується за допомогою інших інструментів. Бонуси також можуть сплачуватися на різних етапах реалізації проекту. В деяких країнах виплата бонусів закріплена в законодавчому порядку, але є випадки, коли кількість і розмір разових платежів є предметом переговорів між державою та інвесторами².

Ренталс (орендна плата) є другим видом платежів виробника, що не залежить від наявності видобутку чи прибутковості виробництва. Ці платежі надають державі можливість одержувати регулярний (на відміну від

¹ Аналог української плати за ліцензію за право видобутку корисних копалин.

² В Україні, також застосовуються “договірні бонуси”. Так, за інформацією сайту Міністерства екології та природних ресурсів, компанія “Shell” запропонувала бонус у 400 млн грн за право розробки сланцевого газу на Юзівській площі.

бонусів) дохід з моменту укладання угоди. Розмір орендної плати, як правило, невеликий і може встановлюватися як за всю законтрактовану територію, так і за одиницю її площі. З метою стимулювання виробника до якнайшвидшого освоєння виробничих потужностей держава може встановлювати прогресивні ставки орендної плати, що збільшуються або разом з плином часу, або зі збільшенням розміру законтрактованої території, чи ставки змішаного типу. Орендна плата також може бути встановлена в угоді на обмежений період (наприклад, до початку видобутку).

Роялті розраховуються як відсоток від валового доходу виробника і є поширеною формою виплат державі через її адміністративну простоту. Фіксована частка вартості виробленої продукції стягується державою – власником природних ресурсів за право розробки запасів. Цей платіж відносно легко адмініструється і забезпечує ранній та гарантований дохід державі. У нафтовидобувній промисловості величина роялті коливається від 0 % (наприклад, у Великобританії) до 50–51 % (М'янма, Єгипет), але в більшості країн дорівнює 12,5–20 % вартості видобутої нафти. Найпоширенішими ставками є 12,5 % (1/8) і 16,67 % (1/6). Величина роялті може збільшуватися, якщо ціна на видобутий ресурс перевищує певну базову величину, встановлену державою (цей принцип застосовується в Перу і Малайзії для нафти). В середині 80-х років середньозважена ставка роялті у 130 капіталістичних країнах і країнах, що розвиваються, піднімалась до рівня 12,2 %, а середньозважена ставка роялті з обсягу видобутку – до 17,2 % (1/6). Незважаючи на те, що більшу частину доходів держави, як правило, забезпечують податки, роялті може розглядатися як базовий вид регулярного платежу, який забезпечує більш ранні за часом і стабільніші фінансові надходження, ніж податки з доходів. Роялті фактично гарантують державі визначений мінімум доходів від експлуатації родовища, що не завжди забезпечується стягненням податків з доходів: якщо мінімальна величина роялті, як правило, завжди більша нуля, то податок з прибутку протягом кількох перших років експлуатації родовища може взагалі не сплачуватися. Для видобувних підприємств роялті збільшують середні та граничні витрати видобутку. Затвердження ставки на високому рівні може призвести до скорочення видобутку. Такий ефект може бути бажаний при значному фізичному виснаженні родовищ. Однак наслідками такого підходу є скорочення витрат на геологорозвідувальні роботи і переоцінка раніше визначених родовищ як економічно виснажених. Збільшення імпорту сировини збільшує залежність країни від імпорту. В зв'язку з цим ставка роялті є вагомим податковим інструментом для держави, використовуючи який можна з одного боку, збільшувати доходи держави, а з другого, – обмежувати рівень видобутку.

У 1980–1990-ті роки намітилася тенденція до встановлення прогресивних ставок роялті, тобто при встановленні ставки роялті за прогресивною шкалою враховується низка факторів, наприклад, рівень видобутку чи глибина води над морськими родовищами. Так, у промисловості Китаю з видобутку вуглеводнів ставка роялті коливається від 0 до 12,5 % залежно від рівня видобутку. У Нігерії для офшорних нафтових родовищ, розташованих на глибині понад 1000 м, ставка роялті нульова і збільшується до 16,67 % для родовищ, розташованих на глибині менше 200 м.

За допомогою такого вагомого податкового інструменту, як прогресивна шкала роялті, є можливість впливу на діяльність видобувних підприємств у потрібному напрямі. Так, залежність ставки роялті від рівня видобутку певною мірою зменшує швидкість розроблення запасів, залежність ставки від глибини води над морськими родовищами є стимулом до освоєння глибоководних родовищ, залежність ставки від якості природних ресурсів сприяє розробленню родовищ з менш якісними запасами корисних копалин тощо.

Як зазначалося, для стягнення економічної ренти, утвореної у провадженні діяльності видобувних підприємств використовується також звичайний податок на прибуток. Ставки звичайного податку на прибуток коливаються в світі від 0 до майже 70 %, при видобутку руд податки на прибуток звичайно складають 35–50 %, а для нафтовидобувної промисловості, яка не перебуває у власності держави, ставки можуть бути значними і коливатися в діапазоні від 50 до 85 % (у більшості країн ОПЕК). Вищі податки на прибуток у нафтовидобувній промисловості є інструментом вилучення отримуваної ресурсної ренти. В країнах ОПЕК, високі ставки зумовлені надзвичайно низькими витратами на видобуток, що дає змогу отримувати високу економічну ренту¹.

У процесі стягнення роялті із застосуванням адвалорних ставок виникає так звана проблема трансфертного ціноутворення. Залежність основних податкових платежів у видобувній промисловості від ціни продукції стимулює виробників до заниження ціни її реалізації з метою мінімізації своїх податкових зобов'язань. У зв'язку з цим у більшості країн при оподаткуванні видобувної промисловості для визначення бази оподаткування використовуються не фактичні ціни угод (чи не тільки фактичні ціни угод), а спеціальні довідкові (ринкові) ціни, обумовлені тим чи іншим способом. У нафтовидобувних країнах, що розвиваються, з цією метою часто використовують ціни на сорти нафти, що котуються на світовому ринку, певним чином їх коригуючи. У більшості розвинутих країн у процесі оподаткування

¹ *Бобылев Ю. Н.* Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора / Ю. Н. Бобылев. – М. : Институт экономики переходного периода, 2001.

видобутку нафти застосовуються ціни угод, що укладаються на принципах незалежності сторін (принцип незалежності сторін припускає відсутність взаємозалежності між продавцем і покупцем і відсутність взаємозв'язку між продажем продукції і будь-яких інших угод).

Вперше ресурсний рентний податок був запроваджений в Австралії. Теоретична конструкція податку передбачала врахування витрат, невідшкодованих у поточному році. Ряд інших країн має подібні підходи, навіть якщо вони не називаються ресурсними рентними податками. Наприклад, індонезійські контракти з розподілом продукції (модель, що використовується багатьма країнами) передбачають повне відшкодування витрат інвестора без будь-якої індексації. Частка держави вилучається тільки після повного відшкодування виробнику всіх витрат. Фактично це еквівалент ресурсного рентного податку з постійною ставкою. До групи ресурсних рентних податків можуть відноситися податок на дохід нафтових компаній у Великобританії і податок на видобуток вуглеводнів у Норвегії. Податкова система для стягнення економічної ренти, що використовується в США, передбачає застосування тільки двох видів платежів: роялті, ставка якого становить 16,67 % для офшорних родовищ і стандартний податок на прибуток корпорацій. Водночас США вилучають значну частину економічної ренти сполучаючи ці платежі з конкурентними торгами за ліцензії¹.

Податкові системи можуть суттєво різнитися в межах однієї країни. Так, провінції Канади мають право власності на мінеральні ресурси в межах їх кордонів і застосовують свої власні фіскальні режими під час оподаткування сировинного сектора. До речі, кількість податкових систем, що застосовуються для стягнення ресурсної ренти, яка утворюється під час видобутку нафти більше, ніж число нафтовидобувних країн через те, що в одній і тій самій країні різні виробники можуть працювати на різних умовах. Оскільки постійно відбувається еволюція податкових систем, у багатьох країнах існує безліч договірних умов. Деякі країни в період переходу до нових податкових систем використовують одразу кілька різних форм. Буває, що водночас застосовуються і концесійні угоди, і сервісні контракти, і угоди про розділ продукції (наприклад, у Перу). Проте незалежно від правової схеми, що застосовується, головними залишаються фінансові аспекти угоди, а саме порядок відшкодування витрат і розподіл прибутку.

¹ *Barrows*. World Fiscal Systems for Oil. New York: Barrows, 1994; *Johnston D*. International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts / D. Johnston. – Tulsa: PennWell Publishing Co, 1994. – 325 p.; Government of Kazakhstan. On Taxes and Other Mandatory Payments to Revenue. (The Tax Code).

Для оподаткування видобувної промисловості також використовуються **угоди з розподілом виробленої продукції** (наприклад, на видобуток нафти). понесені витрати в таких контрактах компенсуються компанії частиною добутої на певному родовищі нафти, так званою компенсаційною нафтою. Частка її у видобутку обумовлюється в контракті. У перших індо-незійських контрактах з розподілом продукції максимальна частка компенсаційної нафти у видобутку не повинна була перевищувати 40 %. Нині у більшості країн, що застосовують певний тип угод, ця частка звичайно коливається в межах 20–50 %, хоча в деяких випадках може виходити за ці межі. При цьому частка компенсаційної нафти, як правило, вища в районах зі складнішими природно-геологічними умовами і може бути поставлена в залежність від рівня видобутку.

Частина продукції, що залишилася (прибуткова нафта), підлягає розподілу між державою і компанією-підрядником. У кожній країні розподіл проводиться у виключно індивідуальних пропорціях. Разом з цим у більшості нафтовидобувних країн, що практикують такі угоди, пропорції розподілу з ростом видобутку змінюються на користь держави. Розподілена частка нафти, що належить компанії-підряднику, є об'єктом оподаткування. В деяких країнах до угод про розподіл продукції також включаються зобов'язання щодо сплати роялті.

Описаний механізм розподілу продукції відноситься до найбільш поширеного різновиду угод – з розподілом видобутку після відрахування (компенсації) витрат компанії-виробника (рис. 11.1). В іншому різновиді цих угод – із прямим розподілом видобутку – останній поділяється безпосередньо на частку держави і частку виробника, тобто минаючи стадію виділення компенсаційної нафти. За традиційним (прямим) розподілом належна компанії частка нафти обкладається, як правило, звичайним податком на прибуток. Вилучення ж надприбутку здійснюється самою процедурою розподілу продукції. У процесі розподілу видобутку після відрахування витрат компанії-виробнику частка виділеної контрактору продукції не оподатковується. Така система діє, наприклад, у Лівії, де частка продукції, що належить державі, встановлена у 81 %, а частка компанії-підрядника – у 19 % за умови звільнення її від податків. У цьому випадку розподіл продукції заміняє собою всі види податків на виробника.

Угоди про розподіл продукції (УРП) є спеціальними податковими режимами щодо оподаткування видобувної промисловості. При виконанні цих угод оподаткування видобутку корисних копалин має певні особливості. Угода про розподіл продукції є договором, відповідно до якого країна до-ручає інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на певній ділянці надр та ведення пов'язаних із

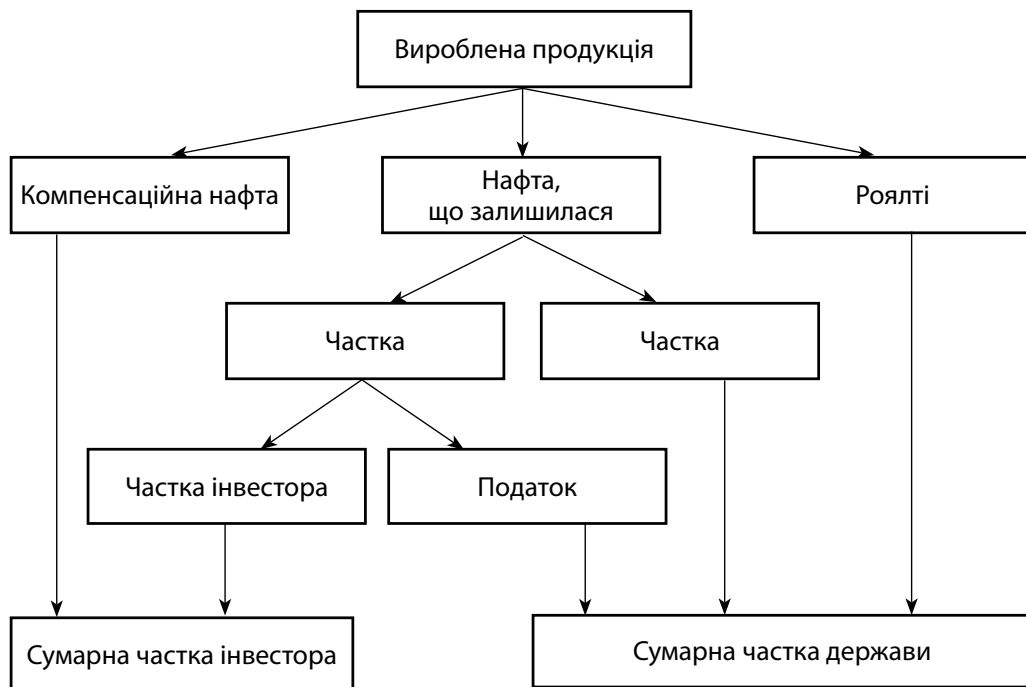


Рис. 11.1. Розподіл нафти за угодами про розподіл продукції

Складено автором.

цим робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на власний ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати у вигляді частини прибуткової продукції. Угода визначає всі необхідні умови, пов'язані з користуванням надрами, у тому числі умови і порядок розподілу виробленої продукції між сторонами, а також сплати податків і платежів.

Застосування УРП дає можливість забезпечити інвестору стабільний законодавчий і податковий режим протягом усього терміну реалізації інвестиційного проекту. В умовах нестабільності податкового й інвестиційного законодавства в Україні угоди про розподіл продукції в найближчі роки можуть розглядатися як основний механізм залучення великих прямих іноземних інвестицій у мінерально-сировинний сектор економіки. В окремих випадках режим УРП може застосовуватися під час видобутку корисних копалин на родовищах, розробка яких при загальному податковому режимі є неефективною.

Недоліки УРП пов'язані насамперед з індивідуалізацією умов угод за конкретними проектами. Враховуючи досить високий рівень коруптованості державної влади в Україні, це може приводити до одержання інвестором необґрунтовано вигідних умов реалізації проекту і як наслідок – втрати державою визначеної частини доходів від розробки природних ресурсів, що знаходяться в її власності.

Світова практика знає чимало параметрів, що можуть бути предметом переговорів під час укладання контрактів. Зауважимо, що у розвинутих країнах, таких як США, Великобританія, Австралія, змінних параметрів у контрактах взагалі не існує, вони закріплені законодавством і не підлягають обговоренню.

У країнах, що розвиваються, є достатньо параметрів, визначення яких є предметом переговорів для врахування специфічних характеристик родовища. Проте, в умовах нестабільної політичної системи інвестор розраховує на дотримання основних умов контракту, навіть якщо змінюється загальний податковий режим. Існує і така точка зору, відповідно до якої змінні параметри розглядаються як важелі впливу корумпованих чиновників під час ведення переговорів з інвесторами.

Угоди між урядами і компаніями можуть укладатися в рамках однієї з двох основних систем – концесійної та контрактної. Головним розходженням між ними є відношення до питання про власність на мінеральні ресурси. Концесії припускають приватну власність на мінеральні ресурси. Ця концепція власності розглядається деякими експертами як породження англосаксонської правової традиції. США є прикладом системи, в якій окремі особи можуть мати право власності на мінеральні ресурси. У більшості країн світу всі мінеральні ресурси належать державі, але в рамках концесійних договорів права на родовища передаються видобувним компаніям. У цьому випадку компанія повинна платити і роялті, і податки.

У межах контрактної системи право власності на родовища мінеральних ресурсів зберігається за державою. Компанії відповідно до договору про розподіл продукції чи сервісного контракту одержують або право на частину сировини, що видобувається, або на доходи від продажу продукції. Контрактні угоди поділяються на сервісні контракти та на угоди про розділ продукції. Різниця між ними визначається способом оплати послуг підрядника: одержує він відшкодування грошима чи частиною продукції. Ця різниця не надто значна, тому обидва види контрактів зазвичай позначають як угоди (чи контракти) про розподіл продукції.

Різниця між сервісними контрактами з ризиком і без ризику (чистими) полягає в тому, чи залежить одержувана підрядником винагорода від прибутку. Чисті контракти зустрічаються досить рідко. У цьому випадку під-

рядник виконує роботи з розвідки та/або освоєння родовищ за визначену винагороду. Весь ризик приймає на себе держава. Такі контракти характерні для країн Середнього Сходу, де держави мають у своєму розпорядженні значні кошти і потребу тільки в залученні знань та/або технологій. Число угод про розподіл продукції значно більше, ніж число сервісних контрактів. Так, у 1994 р. 44 країни використовували угоди про розподіл продукції і лише 9 країн – сервісні контракти.

Досить популярними стають контракти з гнучкими умовами. Такі контракти створюють чимало переваг як для приймаючих держав, так і для підрядників. Найчастіше для забезпечення гнучкості використовуються змінні шкали під час стягнень ресурсних платежів. Більшість схем із змінними шкалами пов'язані з рівнем видобутку, – пропорційно рівню видобутку підвищується частка держави. Теоретично це створює рівні умови для розроблення як великих, так і дрібних родовищ. У деяких контрактах гнучкість досягається за рахунок використання прогресивної шкали податкових ставок. В інших – можуть застосовуватися декілька змінних шкал, наприклад, із змінними роялті, межею відшкодування витрат, відношенням з розподілу видобутої продукції.

Системи із змінними шкалами використовують для того, щоб при зростанні прибутковості частка держави зростала. Більшість фіскальних систем побудовані так, що прибутковість прямо залежить від частки держави. Водночас для обох сторін, навпаки, вигідніше, якщо частка держави є функцією прибутковості, тобто із зростанням прибутковості частка держави підвищується. Це і є головна мета систем, орієнтованих на внутрішню прибутковість. Негнучкі системи з високими ставками роялті можуть діяти в прямо протилежному напрямі. Системи із заздалегідь зафіксованою величиною роялті, що не підлягає узгодженню, є протилежністю гнучких систем. Величина роялті може бути настільки регресивною, що на більшості невеликих родовищ частка держави виявляється незмінно завищеною. Цю властивість перевернутої гнучкості демонструють багато фіскальних систем.

Багато країн розробили прогресивні шкали податків чи правила розподілу продукції, засновані на рівні прибутковості проекту. Одержувана державою частка зростає відповідно до зростання внутрішньої прибутковості проекту. Більшість контрактів містить прогресивні елементи, але, звичайно, вони бувають орієнтовані на рівень видобутку, а не на показники прибутковості. Щоб забезпечити прогресивність змінних шкал податків та інших інструментів підвищення гнучкості, вони повинні орієнтуватися на показник прибутковості, а не на рівень видобутку. Прибутковість пов'язана з рівнем видобутку, але на прибутковість проектів впливають і багато інших факторів, наприклад, ціни на продукцію, витрати, час видобутку.

Системи, орієнтовані на внутрішню прибутковість, характеризуються помірними ставками роялті та інших податків. Держава не одержує доходів, поки компанія не відшкодує свої первісні вкладення і не забезпечить деяку прибутковість. Теоретично норма прибутку підрядника визначається мінімальним рівнем прибутковості, що потрібний для залучення інвестицій. Для розрахунку частки держави складають чисті результати підрядника за кожний рік (на етапі розвідки та освоєння, коли здійснюються капіталовкладення і немає надходжень від реалізації продукції, ці результати негативні), нараховуючи щороку складні процента за ставкою, що відповідає нормативній величині внутрішньої прибутковості. Коли сума результатів за кілька років стає позитивною (тобто витрати підрядника відшкодовані і досягнутий нормативний рівень прибутку), його доходи обкладаються додатковими податками, але при цьому підрядник продовжує одержувати деякий прибуток понад встановлений контрактом нормативний рівень. Ці додаткові податки, за допомогою яких вилучається частина ресурсної ренти, зазвичай називають ресурсними рентними податками (resource rent taxes).

У деяких країнах, наприклад, у Венесуелі, Колумбії, Перу, Тунісі та Малайзії, як показник прибутковості використовується так званий *R*-фактор (*R-factor*). Зокрема, у Тунісі і Перу застосовують практично ідентичні визначення *R*-фактора, що обчислюється як відношення накопиченого чистого доходу до накопичених сумарних витрат. У Тунісі величини роялті для нафти і газу, податків і державної участі базуються на значенні *R*-фактора, що визначається таким чином:

$$R = X / Y,$$

де *X* – накопичений чистий дохід, отриманий підрядником, дорівнює валовому доходу за всі роки, коли виплачувалися податки, мінус сума виплачених податків; *Y* – сумарні накопичені витрати на розвідку, освоєння і розробку родовища, понесені підрядником з моменту підписання контракту.

Ставка податку на дохід визначається значенням *R*-фактора і варіюється за змінною шкалою в такий спосіб:

<i>R</i> -фактор	Ставка податку на дохід, %
Менше 1,5	50
1,5 – 2,0	55
2,0 – 2,5	60
2,5 – 3,0	65
3,0 – 3,5	70
Більше 3,5	75

У цьому випадку R -фактор залежить від доходів, капіталовкладень. Після того, як підрядник відшкодував свої витрати і отримав прибуток у розмірі 50 %, ставка податку збільшується з 50 до 55 %. Певним чином це схоже на те, як організовується контракт, орієнтований на норму прибутку.

У Колумбії в 1994 р. був упроваджений інший варіант R -фактора, що визначається таким чином:

$$R = X / (ID + A - B + (a \cdot C) + GO),$$

де X – накопичений дохід підрядника; $(ID + A - B + (a \cdot C) + GO)$ – сума накопичених капітальних витрат і витрат підрядника; ID – 50 % накопичених валових витрат на освоєння родовища; A – накопичені валові витрати на успішні пошукові роботи; B – накопичені витрати на успішні пошукові роботи, відшкодовані національною компанією ECOPEPETROL (участь 50 %); C – накопичені витрати на безуспішні пошукові роботи; a – частка витрат на “сухі” свердловини, що відшкодовується компанією ECOPEPETROL (предмет переговорів, максимум 50 %); GO – накопичені чисті експлуатаційні витрати підрядника, включаючи виплати військового податку й імпортного мита.

Частка підрядника визначається значенням R -фактора і змінюється у такий спосіб:

R-фактор	Участь підрядника, %
Менше 1,0	50
1,0 – 2,0	50/R
Більше 2,0	25

Частка підрядника після виплати роялті дорівнює 50 % доти, поки він не відшкодує витрати. Якщо $R = 1,5$, то частка підрядника становитиме 33,3 % і продовжує знижуватися доти, поки вкладення не будуть відшкодовані в подвійному розмірі і його частка не скоротиться до 25 %.

Отже, R -фактор пов'язаний із усіма перемінними, що впливають на економіку проекту. Ціни і витрати є найістотнішими чинниками. За наявності R -фактора їхні зміни враховуються одночасно. При зростанні цін на продукцію норма прибутку підрядника обмежується, але так само обмежуються його втрати при падінні цін. Аналогічна ситуація з витратами. Якщо вони виявляються порівняно вищими, R -фактор пом'якшує їх негативний вплив на ефективність проекту. Якщо ж витрати нижчі, виграють і підрядник, і держава¹.

¹ Johnston D. International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts / D. Johnston. – Tulsa : PennWell Publishing Co, 1994. – 325 p.

Оскільки багато підприємств мають справу з кількома родовищами в різних країнах, є можливість переводу потужностей з однієї країни в країну зі сприятливим податковим законодавством. У довгостроковій перспективі оподаткування є важливим фактором для нарощування чи стримування інвестицій. Реагуючи на таку ситуацію, прибуток компаній підтримується державами на певному середньому рівні шляхом запровадження вищих ставок оподаткування для компаній із нижчими витратами. За умови стабільності податкової системи така ситуація задовольняє виробників. Крім того, у США і Західній Європі при репатріації прибутку компанії одержують податкові знижки, якщо вони вже сплатили податок приймаючій державі.

Для стягнення ресурсної ренти використовується також **податок на надприбуток**, залежно від рівня виснаженості корисних копалин. Так, з 1970 р. з появою можливості у багатьох підприємств видобувної промисловості отримувати досить великі прибутки в багатьох державах запровадили податок на основі фіксованого процента від надприбутку (прибуток понад певний визначений рівень). Такі податки були введені в Замбії (1970), Папуа – Новій Гвінеї (1974), канадській провінції Саскачеван (1976), Колумбії (1976) та в Індонезії (1977). У деяких країнах, як, наприклад, у провінції Саскачеван, застосовувалася прогресивна схема оподаткування. За допомогою цієї схеми приймаючі держави отримали можливість вилучати більше 75 % прибутку для нафти, 60 % – для металів. Однак після 1980 р. податки стали знижуватися. У Чилі (1980) податок на видобуток нафти було знижено до 50 %, у Великобританії (1983) середній податок на шельфовий видобуток нафти знизився з 70 до 60 %, а також були внесені пропозиції про скасування роялті. Канада зменшила мінімальну продажну ціну газу на 11,5 %. Ці заходи були спричинені необхідністю застосування економічних важелів за умов виснаження корисних копалин у той період.

Загальний рівень податкового навантаження (рівень податкових вилучень) у мінерально-сировинному секторі економіки країни характеризується державною часткою в доходах від видобутку корисних копалин. Цей показник розраховується як відношення всіх відрахувань державі (від роялті, податків, бонусів, розподілу продукції, державної участі) до доходу від основної діяльності, що визначається як сукупний валовий дохід за винятком сукупних валових витрат за весь період реалізації проекту (період експлуатації родовища). Як правило, частка держави вища в країнах із кращими умовами видобутку, тобто з вищою прибутковістю проектів. У табл. 11.1 як приклад наведені дані по частці держави в доходах від видобутку нафти в різних країнах.

Таблиця 11.1

Частка держави в доходах від видобутку нафти в різних країнах

Країна	Частка держави, %	Середнє значення
<i>Азія:</i>		
Об'єднані Арабські Емірати (умови ОПЕК)	88–91	89,5
Індонезія	87–89	88,0
Малайзія	81–86	83,5
Китай	59–62	60,5
<i>Африка:</i>		
Нігерія	82–90	86,0
Ангола	82–88	85,0
Габон	75–80	77,5
<i>Америка:</i>		
Колумбія	63–70	66,5
США	47–58	52,5
<i>Європа:</i>		
Норвегія	82	82,0
Великобританія	33	33,0

Джерело: *Johnston D. International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts / D. Johnston. – Tulsa : PennWell Publishing Co, 1994. – 325 p.*

Відносне податкове навантаження на мінерально-сировинний сектор економіки може бути визначене як відношення частки сектора в сумарних державних доходах до частки сектора у ВВП. Значення цього показника для нафтового сектора різних країн наведені в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Відносне податкове навантаження в нафтовому секторі економіки різних країн

Країна	Податкове навантаження на видобуток нафти
Росія	1,29
Венесуела	2,11
Індонезія	3,48
Нігерія	3,64
Кувейт	1,96
Саудівська Аравія	2,11
ОАЕ	2,31

Джерело: International Monetary Fund.

Важливим чинником є те, як державою вилучається економічна рента. Виробники особливо чутливі до платежів, не прив'язаних до прибутку, таких як роялті і бонуси; особливо роялті, оскільки їх ставку звичайно

прив'язують до валового доходу компаній. Такі збори, як роялті і бонуси, регресивні, тобто чим нижче прибутковість проекту, тим відносно вищий рівень цих виплат. Чим нижчий ступінь прив'язаності рентних платежів до валового доходу компаній, тим прогресивнішою вважається система. На сучасному етапі економічного розвитку найчастіше віддається перевага стягненню не роялті, а податку на чистий дохід із підвищеною ставкою. Податки на чистий дохід не впливають на рівень видобутку, оскільки не змінюють ні граничні, ні середні витрати, ні криву попиту. Використання цього економічного інструменту вигідне як для держави, так і для підприємств видобувної промисловості. Однак значна кількість країн, в яких віддається перевага стягненню роялті через гарантію отримання доходів на ранніх стадіях видобутку. Крім того, цей платіж, на відміну від податків на дохід, досить легко адмініструється.

Для максимізації доходів від використання природних ресурсів у міжнародній практиці за допомогою податкових інструментів створюються стимули для залучення приватного капіталу в природоексплуатуючий сектор. Крім того, обов'язком держави є встановлення такого рівня податків, у якому враховувалися б інтереси і держави, і приватного сектору. Тільки завдяки збалансуванню інтересів підприємств видобувної промисловості та держави, розрахунку певних оптимальних ставок роялті та інших податків, що використовуються для стягнення економічної ренти, відповідному розподілу надходжень між державним і місцевими бюджетами, створенню конкурентоздатних умов на міжнародному рівні можлива побудова прийнятної системи оподаткування, яка б давала змогу забезпечувати максимум платежів до бюджету.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Дієвим засобом скорочення енергоспоживання за рахунок зміни поведінки споживачів є оподаткування енергії та застосування різних видів платежів і зборів. Останніми роками зважаючи на реформу податкової системи в напрямі її екологізації для зменшення енергоспоживання та, як наслідок, зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище, все ширше застосовується практика встановлення податків на споживання енергії¹. Така практи-

¹ *Серебрянський Д. М.* Запровадження та функціонування енергетичних податків в Європейському Союзі: уроки для України / Д. М. Серебрянський, Ю. В. Ющенко // Міжнародне співробітництво України у сфері оподаткування. Реформування податкової служби України відповідно до європейських стандартів : матер. наук.-практ. конф., 23 жовт. 2009 р., Ірпінь. – Ірпінь : НУДПСУ, 2009. – 418 с.

ка не є популярною серед споживачів, проте її застосування сприяє найбільш ефективному досягненню екологічних цілей.

Значні труднощі в країнах ЄС при формуванні загального підходу до оподаткування енергії обумовлені суттєвими відмінностями в структурі податків і рівнях оподаткування серед країн ЄС, відмінностями в структурі енергобалансу та структурі енергетичних галузей, а також потенційним впливом оподаткування на міжнародну конкурентоспроможність¹.

Гармонізація оподаткування енергетичних продуктів в ЄС почалася у 2004 р. Директивою Ради 2003/96/ЄС від 27 жовтня 2003 р. про реструктуризацію системи Спільноти щодо оподаткування енергопродуктів та електроенергії². Відповідною Директивою встановлено перелік товарів, з яких обчислюється енергетичний податок, мінімальний рівень податку, обов'язкові та необов'язкові (можливі) пільги (звільнення) від оподаткування.

Запровадження у 1996 р. енергетичного податку почалося з фізичних осіб, які належать до категорії невеликих споживачів. Починаючи з 2004 р. податок стягується також і з юридичних осіб.

Основна мета під час запровадження енергоподатку – фінансовий стимул для зменшення споживання енергії та зменшення викидів CO₂, супутня – зміна акцентів від оподаткування прибутку та доходів до оподаткування діяльності, шкідливої для НПС. В 2004 р. відбувся суттєвий перехід необхідності введення енергетичних податків – з соціально-екологічного спрямування на фіскальне (отримання надходжень до бюджету). Крім того, у цьому році змінено назву податку з *“регулюючий податок на енергію”* на *“податок на споживання енергії”*.

Згідно з Директивою до товарів, на які можливо встановлювати ставки акцизного податку, належать бензин, дизельне паливо, скраплений газ, метан, натуральний газ, вугілля та кокс, електрика. Рівні оподаткування, які держави-члени застосовують до енергопродуктів та електроенергії не повинні бути нижчими за мінімальні рівні оподаткування, встановлені Директивою³.

Незважаючи на те, що мінімальний рівень податку на бензин в Європі складає 359 євро за 1000 л, ставки акцизу по країнах ЄС суттєво різняться. Найвищі ставки податку у Франції (606 євро), Великобританії (722 євро), Італії (564 євро) та Нідерландах (688 євро) (рис. 11.2).

¹ Ляшенко І. До методології еколого-економічного регулювання / І. Ляшенко // Економіка України. – 1999. – № 6. – С. 69–78.

² Maro P. Environmental taxes for the EU? Opportunities and risks : paper, presented for the EU Civil Society Contact Group / P. Maro / Social Platform. – Brussels, 2008.

³ OECD, 2009. Database on economic instruments used for environmental policy and natural resources management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.oecd.org/ecoinst/queries/TaxRateInfo.htm>.

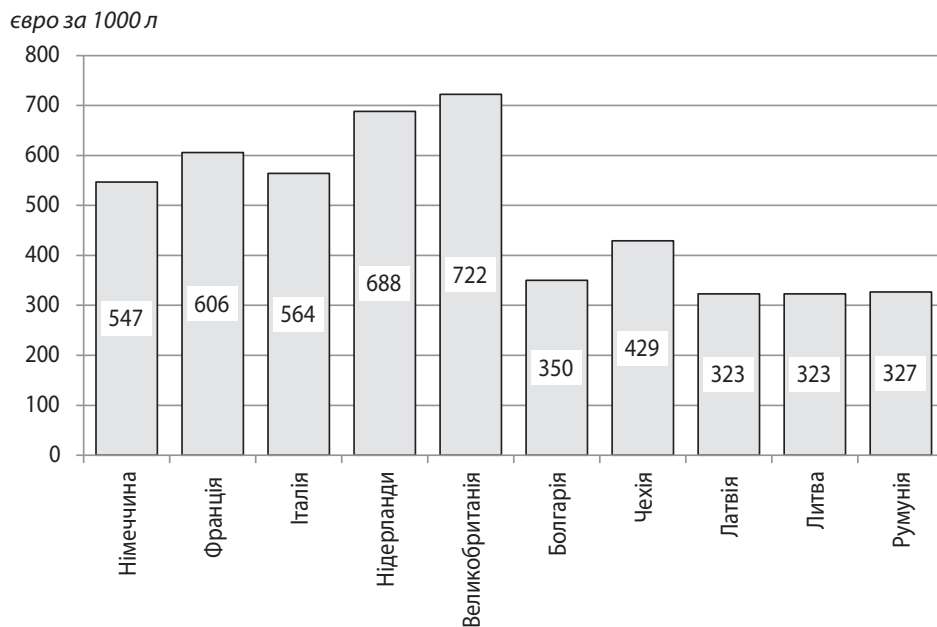


Рис. 11.2. Порівняння ставок акцизного податку на бензин у деяких країнах ЄС за 2008 р.

Складено автором.

До країн з найнижчими ставками належать Болгарія (350 євро за 1000 л), Чехія (429 євро), Латвія (323 євро), Литва (323 євро) та Румунія (327 євро), тобто країни, які нещодавно приєдналися до ЄС, мають ставки нижчі за мінімальний її рівень, встановлений Директивою. Така ситуація пов'язана з тим, що для цих країн передбачено перехідний період, протягом якого вони зобов'язані наблизити свої ставки до мінімального рівня ЄС.

Аналогічна ситуація спостерігається і в ставках акцизного податку на дизельне паливо. При мінімальному розмірі податку відповідно до Директиви на рівні 302 євро за 1000 л, є країни з надзвичайно високим рівнем податку, наприклад, Німеччина (від 470 до 485 євро за 1000 л залежно від якості дизельного пального, а саме від вмісту сірки), Франція (428 євро), Італія (723 євро), Нідерланди (406–416 євро), Англія (722 євро) (рис. 11.3).

До країн з мінімальним рівнем податку належать країни, що нещодавно отримали членство в ЄС, а саме: Кіпр (245 євро за 1000 л), Словенія (302 євро), Румунія (274 євро), Литва (274 євро) та Латвія (274 євро). Рівень податку в цих країнах дещо менший за встановлений мінімальний рівень акцизу на дизельне паливо з тієї самої причини, що і на бензин.

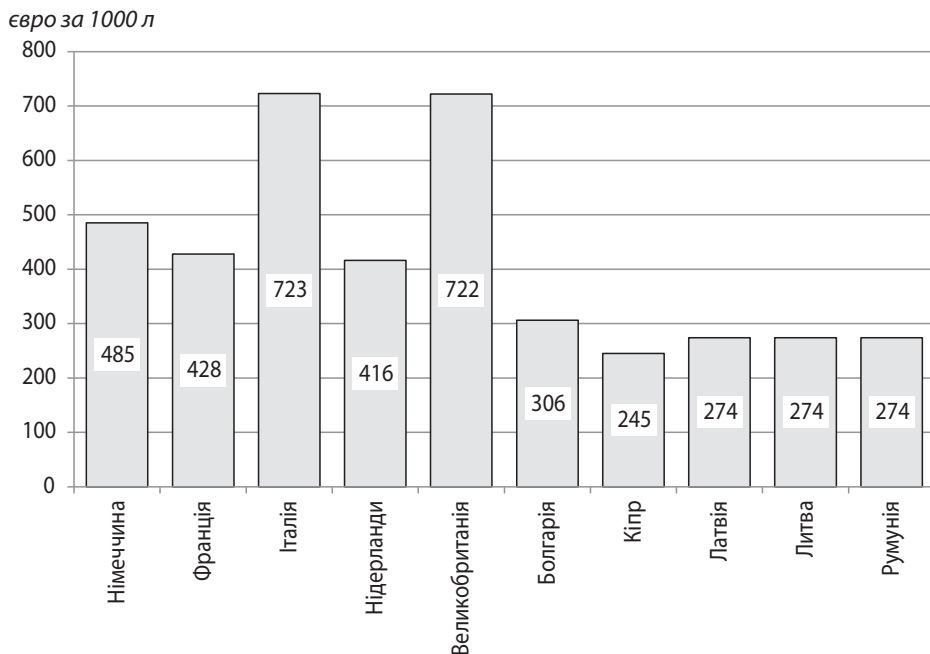


Рис. 11.3. Порівняння ставок акцизного податку на дизельне паливо в деяких країнах ЄС за 2008 р.

Складено автором.

У європейських країнах розмір акцизного податку на бензини в 2–4 рази перевищує собівартість його виробництва. В середньому вартість сирової нафти та витрати на її переробку в ціні бензину складають 20 %, ПДВ – 15 %, торгова націнка – 5 %, а розмір акцизу – 60 %. Аналогічні співвідношення характерні і для дизельного пального, хоча в деяких країнах ЄС його роздрібна ціна суттєво менша за ціну на бензин. Питання вирівнювання цін є надзвичайно актуальним для ЄС, особливо з прийняттям нових членів. Вирівнювання цін необхідно, зокрема, у зв'язку з тим, що власники та водії великих вантажних автомобілів прокладають свої маршрути, виходячи не з найменшої відстані, а з мінімальної вартості пробігу¹.

Щодо оподаткування акцизом природного газу та електроенергії слід зазначити, що розмір податку залежить від цільового використання газу або енергії (табл. 11.3). Зокрема, мінімальний рівень податку за Директи-

¹ Дерев'яно М. М. Досвід деяких країн щодо фінансування природоохоронної діяльності / М. М. Дерев'яно [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Ekonomika/2008/Dereviyanko.pdf>.

вою на електроенергію, що використовується з комерційною метою, встановлено на рівні 0,5 євро/мВт, тоді як на електроенергію некомерційного призначення – на рівні 1 євро/мВт. Такі мінімальні ставки сприяють, з одного боку, підтримці конкурентоспроможності європейських виробників на міжнародному рівні, з другого – спонукають споживачів до економного використання електроенергії.

Таблиця 11.3

**Країни ЄС, що мають найвищі ставки податку
на електроенергію (2008 р.)**

Країна	Акциз на електроенергію, <i>євро/МВт</i>	
	Комерційне використання	Некомерційне використання
Данія	90	81
Швеція	29	29
Австрія	15	15
Німеччина	12	20
Нідерланди		
– споживання 0–10 МВт	75	75
– споживання 10–50 МВт	37	37
– споживання 50 МВт–10 ГВт	10	10
– споживання більше 10 ГВт	0,50	1

Складено автором.

До країн із найвищими ставками податку належать Данія, Нідерланди, Швеція, Австрія та Німеччина (див. табл. 11.3). Незважаючи на політику підтримки виробників та стимулювання економного споживання електроенергії, в деяких країнах, наприклад Данії, ставки на електроенергію комерційного використання менші порівняно зі ставками на електроенергію для інших цілей. Всі інші країни мають низький рівень податку: від 0 євро за кВт у Бельгії, Франції, Латвії, Англії та до 5 євро за кВт у Польщі.

Цікавим є досвід запровадження енергетичного податку Нідерландів, який був уведений у 1996 р. Його стягнення відбувається на національному рівні відповідно до надходжень спрямовуються до спеціального фонду державного бюджету. У 2007 р. надходження від енергетичного податку становили 4,1 млрд євро або 1,8 % загальної суми податкових надходжень.

Щодо елементів цього податку, то об'єктами оподаткування енергетичним податком є природний газ, електроенергія та мінеральні продукти; суб'єктами (платниками податку) – енергетичні компанії. Стосовно електроенергії та природного газу необхідно зазначити, що їх поставка споживачам відбувається через підключення до національної мережі.

Розмір ставок енергетичного податку на всі товари диференційовано залежно від обсягів споживання (табл. 11.4). Крім того, є певні винятки, зокрема, встановлено пільгові ставки на споживання природного газу та мінеральних продуктів для тепличних господарств (вітчизняних виробників); сплачені суми податку повертаються неприбутковим організаціям, зокрема релігійним.

Таблиця 11.4

Ставки енергетичного податку в Нідерландах у 2008 р.

Рівень споживання	Одиниця виміру	Ставки, <i>євро</i>	
		Некомерційне використання	Комерційне використання
Електроенергія			
0–10000 кВт	кВт	0,0727	
10000–50000 кВт		0,0375	
50000 кВт – 10000 МВт		0,0104	
Більше 10000 МВт		0,0010	0,0005
Природний газ			
0–5000 м ³	м ³	0,1554	
50000–170 тис. м ³		0,1362	
170 тис. м ³ – 1 млн м ³		0,0378	
1 млн – 10 млн м ³		0,0120	
Більш як 10 млн м ³		0,0112	0,0079
Мінеральні продукти: керосин			
0–159 тис. л	1000 л	16,20	
Більш 150 тис. л		45,45	
Мінеральні продукти: газойл			
0–159 тис. л	1000 л	167,58	
Більш 150 тис. л		45,82	
Мінеральні продукти: скраплений газ			
0–119 т	т	198,41	
Більш 119 т		54,37	

Складено автором.

У багатьох розвинутих країнах діють пільги на оподаткування відновлювальної енергії. Наприклад, у Швеції дрібні виробники електроенергії, що використовують відновлювальні джерела, частково або повністю звільнюються від енергетичних податків. Крім того, виробники електроенергії з біомаси звільнюються від сплати інших екологічних податків та зборів (на вуглекислоту, сірку та ін.). Подібні пільги почали діяти з 1994 р.¹

¹ *Binswanger H. C. Money and Magic: A Critique of the Modern Economy in the Light of Goethe's Faust / H. C. Binswanger / University Of Chicago Press. – 1994. – 133 p.*

Також у Швеції передбачені податкові пільги при установці енерго-ефективних вікон і систем опалення, які працюють на біомасі. Власники приватних будинків отримують пільги з оподаткування в розмірі 30 % від вартості установки таких систем опалення або вікон як в новобудовах, так і наявних спорудах.

Необхідно зазначити, що з уведенням податків на енергетичні ресурси, споживання електроенергії та природного газу в середньому по ЄС скоротилося на 3–4 %¹.

Зупинимося на транспортних податках, які посідають особливе місце в системі екологічного оподаткування багатьох розвинутих країн, зокрема країн ЄС. Ці податки повністю втілюють у собі принцип екооподаткування – “забруднювач платить”. У країнах ЄС та ОЕСР, незважаючи на спільний ринок і за формою, і за змістом, транспортні податки суттєво різняться (табл. 11.5).

Таблиця 11.5

Транспортні податки в деяких країнах ЄС у 2008 р.

Вид податку	Країна														Всього	
	Австрія	Бельгія	Німеччина	Данія	Іспанія	Франція	Греція	Італія	Ірландія	Люксембург	Нідерланди	Португалія	Швеція	Фінляндія		Англія
Реєстраційний податок	+	+		+	+		+	+	+		+	+		+		10
Транспортний податок	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	15
Податки на паливо	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	15
Реєстраційний збір																
Страховка	+	+	+	+		+		+		+			+			8
ПДВ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	15

Складено автором.

Розмір, механізм сплати податку прямо залежить від:

- потужності;
- об'єму двигуна;
- ваги;

¹ Speck S. Environmental Tax Reforms in EU Member States – the current status and future development / S. Speck / Envecon, Royal Society. – London, 2008 ; Maro P. Environmental taxes for the EU? Opportunities and risks : paper, presented for the EU Civil Society Contact Group / P. Maro / Social Platform. – Brussels, 2008.

- ціни автомобіля;
- споживанням палива;
- викидів CO₂.

Усі транспортні податки можна поділити на чотири групи:

- реєстраційний податок (сплачується при покупці автомобіля або на початку його експлуатації);
- щорічний транспортний податок;
- податки на паливо;
- інші податки та платежі (страховка, платні дороги тощо).

Реєстраційний податок сплачується в 10 країнах ЄС, проте в Німеччині, Франції, Англії – відсутній. Розмір реєстраційного податку суттєво відмінний у різних країнах, зокрема, в Данії, Нідерландах і Португалії податок сягає значних сум, у той час як в Італії його розмір несуттєвий. Необхідно розрізняти поняття реєстраційного податку та реєстраційного збору, адже під словом “збір” розуміється сума коштів як винагорода за реєстрацію машини (табл. 11.6).

Реєстраційний податок, як правило, пов'язаний з ціною автомобіля, потужністю двигуна, нормативними витратами палива, нормативами вихлопів або комбінацією цих факторів. Найпростіша схема обчислення податку в Данії – пропорційно ціні. В Австрії, наприклад, податок залежить від нормативних витрат палива.

Цей податок має *регулююче значення* для охорони навколишнього середовища. Так, є пропозиції щодо значного зменшення його розміру для автомобілів з низьким вмістом шкідливих речовин у вихлопі. Це стимулює покупця до придбання економічних і менш шкідливих для навколишнього середовища машин.

Найвищі реєстраційні податки в Данії і Фінляндії. В Данії, зокрема, цей податок становить 180 % від суми ціни дилера (з ПДВ)¹. Поряд з такими високими ставками податку в Данії за рахунок зібраних коштів діє спеціальна програма утилізації застарілих автомобілів і таких, що вийшли з ужитку. У рамках цієї програми власникам транспортних засобів, використання яких пов'язано з істотним навантаженням на навколишнє природне середовище (такими вважаються транспортні засоби, вік яких перевищує 10 років), виплачується спеціальна премія за заміну на новий автомобіль/мотоцикл.

¹ Kraav E. Estonian Ecological Tax Reform : presentation in COMETR workshop / E. Kraav, S. Lupsik. – Prague, May, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.envir.ee>.

Таблиця 11.6

Розмір реєстраційного податку та реєстраційного збору під час купівлі нового автомобіля в деяких країнах ЄС

Країна ЄС	Реєстраційний податок	Реєстраційний збір
Бельгія	База оподаткування в см ³ . Ставка диференційована залежно від см ³ . Розмір ставки від 62 до 4958 євро	62 євро
Німеччина	Немає	26 євро
Данія	База оподаткування – ціна + ПДВ. Ставка диференційована залежно від ціни: 105 % (для машин із вартістю до 7122 євро) та 180 % (для інших машин)	144 євро
Іспанія	База оподаткування ґрунтується на ціні без ПДВ. Ставка диференційована залежно від см ³ : 7 % для маленьких машин та 12 % для великих машин	62 євро
Греція	База оподаткування базується на ціні без ПДВ. Ставка диференційована залежно від см ³ : від 7 до 88 %	Немає
Франція	Немає	25 євро* на к.с.
Італія	Фіксована сума в розмірі 151 євро	118 євро
Ірландія	База оподаткування в см ³ . Ставка диференційована залежно від об'єму двигуна (см ³): – 22,5 % при об'ємі до 1440 см ³ ; – 25 % про об'ємі до 2000 см ³ ; – 30 % при об'ємі більше 2000 см ³	Немає
Люксембург	Немає	29 євро
Нідерланди	База оподаткування ґрунтується на ціні без ПДВ. Розмір ставки залежить від палива: Бензин: 42,3 % + 1442 євро. Дизель: 42,3 % + 307 євро	41 євро
Австрія	База оподаткування основана на ціні без ПДВ. Розмір ставки залежить від споживання палива. Максимальний розмір податку – 16 %	109 євро
Португалія	База оподаткування в см ³	25 євро
Фінляндія	База оподаткування базується на ціні без ПДВ. Розмір податку – 100 %. Мінімальне податкове зобов'язання – 774 євро	Немає
Швеція	Немає	Немає
Англія	Немає	40 євро

* Базується на законодавстві 2000 р.

Складено автором.

Транспортний податок обчислюється в усіх країнах ЄС. Базою оподаткування виступають: потужність двигуна, об'єм двигуна, вага автомобіля та ін. У Данії, зокрема, розмір податку залежить від споживання палива та виду палива, у Швеції – від виду палива, в Люксембурзі, Португалії – від об'єму двигуна, в Нідерландах та Фінляндії – від ваги автомобіля (табл. 11.7).

Таблиця 11.7

Розмір транспортного податку в деяких країнах ЄС

Країна ЄС	База оподаткування	Ставка податку, щорічно
Бельгія	Потужність двигуна (к.с.)	Від 57 євро (4 к.с.) до 1449 євро (20 к.с.)
Німеччина	Об'єм двигуна (см ³). Диференціація від виду палива (бензин/дизель)	–
Данія	Нормативні витрати палива. Диференціація від виду палива (бензин/дизель)	Від 62 євро (більше 5 л на 100 км) 2272 євро (менше 22 л на 100 км)
Іспанія	Потужність двигуна (к.с.)	Від 13 євро (до 8 к.с.) до 20 євро (більше 20 к.с.)
Греція	Потужність двигуна (к.с.)	Від 73 євро (до 9 к.с.) до 382 євро (більше 17 к.с.)
Франція	Потужність двигуна (к.с.)	–
Італія	Потужність двигуна (кВт)	Від 28 євро (11 кВт) до 806 євро (316 кВт)
Ірландія	Об'єм двигуна (см ³)	Від 124 євро (до 1000 см ³) до 1078 євро (більше 3000 см ³)
Люксембург	Об'єм двигуна (см ³)	Від 37 євро (до 1000 см ³) до 337 євро (8000 см ³)
Нідерланди	Вага авто. Диференціація від виду палива (бензин/дизель). Різняться залежно від регіону	Н-д, 1200 кг: 532 євро (бензин) 1024 євро (дизель)
Австрія	Потужність двигуна (кВт)	Мінімальна ставка – 66 євро
Португалія	Об'єм двигуна (см ³). Диференціація від виду палива (бензин/дизель)	Від 14 євро (до 1000 см ³) до 298 євро (більше 3500 см ³)
Фінляндія	Вага авто + вид палива	Н-д, 1100 кг: 277 євро
Швеція	Об'єм двигуна (см ³)	Від 159 до 246 євро

Закінчення табл. 11.7

Країна ЄС	База оподаткування	Ставка податку, щорічно
Англія	Залежно від викидів CO ₂	159 фунтів (менше 150 гр CO ₂) і до 246 фунтів (більше 185 гр CO ₂) Для машин на дизелі +15 фунтів

* Базується на законодавстві 2001 р.

Складено за: *Kohlhaas M. Ecological Tax Reform in Germany: from theory to policy / M. Kohlhaas / Economic Studies Program Series. – Vol. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aicgs.org/documents/eco-tax.pdf>.*

При оцінюванні рівня оподаткування транспортними податками в країнах ЄС часто використовується загальна сума податків та зборів, що була сплачена за весь термін експлуатації автомобіля. У багатьох країнах сума податків практично дорівнює або навіть перевищує ціну автомобіля з урахуванням ПДВ. Якщо розглядати структуру транспортних податків (досвід Нідерландів), то понад 20 % в ній займає реєстраційний податок, більше 30 % – транспортний податок, паливні податки становить майже 50 % (табл. 11.8).

Таблиця 11.8

Структура транспортних податків у Нідерландах

Структура податку	Бензинові авто		Дизельні авто	
	Євро	%	Євро	%
Середня ціна авто без ПДВ*	11 293	х	14 180	х
Сума транспортних податків за весь період експлуатації машини, у тому числі:	16 662	100,0	23 249	100,0
– реєстраційний податок	3 726	22,4	6 032	26,0
– транспортний податок	5 022	30,1	11 443	49,2
– паливні податки	7 914	47,5	5 774	24,8

* Середня ціна мінус реєстраційні податки та ПДВ.

Складено автором.

Найвищий рівень оподаткування автомобілів серед європейських країн мають Данія, Нідерланди, Фінляндія; найменший – Німеччина, Італія, Португалія. Зокрема, сума транспортного податку, що сплачує власник автомобіля на бензині за весь період його експлуатації в Італії, у п'ять разів менша за аналогічні податки в Данії, втричі – за податки в Нідерландах (табл. 11.9).

Таблиця 11.9

**Порівняння суми транспортних податків за весь період експлуатації
автомобіля в деяких країнах ЄС**

Країна ЄС	Сума податків за весь експлуатаційний період з авто на бензині, <i>євро/авто</i>	Сума податків за весь експлуатаційний період з авто на дизелі, <i>євро/авто</i>
Бельгія	7845	9916
Німеччина	6950	7845
Данія	29 286	34 753
Італія	5696	6545
Нідерланди	16 661	23 208
Португалія	5348	9200
Швеція	7814	12 248
Фінляндія	13 539	19 920
Англія	11 824	12 248

Складено автором.

Взагалі, транспортні податки на авто, що використовують дизельне паливе, значно перевищують суму податків на бензинові авто.

Щорічні податкові надходження за всіма переліченими податками є суттєвими і складають для країн ЄС від 4,5 % (Італія) до 10 % (Ірландія) від загальної суми стягнених податків. Надходження від транспортних податків зараховуються до бюджету країн ЄС, частина з них використовується в подальшому за цільовим призначенням:

- покращання екологічних стандартів автомобілів;
- розвиток альтернативної транспортної інфраструктури;
- розроблення та запровадження альтернативних видів палива;
- будівництво нових доріг і ремонт наявних.

У Європейському Союзі популярний також аналог екологічного податку – заставна вартість товару. У СРСР цей принцип ефективно діяв відносно скляних пляшок. Пляшку можна було здати і одержати назад частину витрачених грошей. У розвинутих країнах подібні принципи поширюються на автомобільні шини, акумулятори, телевізори, комп'ютерні комплектуючі тощо. За рахунок цього формується самостійний прибутковий бізнес із переробки та утилізації відходів.

Як приклад упровадження та застосування системи транспортних податків актуальним є досвід Нідерландів. Виокремлюють такі три податки:

- реєстраційний податок;

- щорічний транспортний податок;
- податок з великих вантажівок.

Реєстраційний податок у його теперішній формі було введено в 1993 р. Перший вид реєстраційних зборів з автомобілів запроваджено ще в 1969 р. Цей податок є державним податком, надходження акумулюються в спеціальному фонді державного бюджету і в 2007 р. вони склали 3,4 млрд євро або 1,5 % від загальної суми податкових надходжень.

З моменту запровадження і до недавнього часу головною функцією реєстраційного податку в Нідерландах була фіскальна. Останніми роками акценти змінюються в напрямі екологізації податку, тобто головною метою стає захист навколишнього середовища від негативного впливу транспортних засобів.

Податок сплачується одноразово, в момент першої реєстрації транспортного засобу. Базою оподаткування є ринкова ціна без урахування податків та зборів. Ставка податку становить 42,3 % від ринкової ціни без урахування податків та зборів. Крім того, якщо авто є дизельним, то до нарахованої суми додається ще 307 євро, якщо авто використовує бензин, то сума податку зменшується на 1442 євро.

Під час першої реєстрації машин, які були у використанні, ставка податку дещо зменшена. Також існують деякі податкові пільги або звільнення для громадського транспорту, електроавтомобілів і вантажівок, що використовуються у (виробничих) комерційних цілях.

У Нідерландах нові машини в обов'язковому порядку підпадають під процедуру визначення та присвоєння класу машини від "А" до "G" залежно від обсягу викидів CO₂ (клас "А" – найбільш екологічний). Зважаючи на присвоєний клас, можна отримати як бонус, так і штраф/пеню до суми податкового зобов'язання (табл. 11.10).

Таблиця 11.10

**Розмір бонусів і штрафів у Нідерландах
залежно від класу машини**

Клас	A	B	C	D	E	F	G
Бонус/штраф, євро	-1400	-700	0	400	800	1200	1600

Складено автором.

Також для транспортних засобів з обсягами викидів CO₂ більше встановленого максимально допустимого рівня (для бензинових авто – 232 гр./км, для дизельних – 197 гр./км) передбачено додатковий збір у розмірі 110 євро за кожний понаднормовий грам CO₂.

У найближчі роки в Нідерландах існуюча база оподаткування – ринкова ціна авто без податків і зборів буде замінена новою базою – обсяг викидів CO₂. Зрозуміло, що бонусна система класу машини та додатковий збір за понаднормовий грам CO₂ будуть скасовані. Ставки податку матимуть прогресивний характер і під особливо лояльний режим оподаткування підпадуть авто з низькими обсягами викидів CO₂.

У довгостроковій перспективі планується зниження надходжень від реєстраційного збору, і в 2018 р. їх обсяг прогнозують на рівні нуля. В 2012–2016 роках буде впроваджено нову систему транспортного оподаткування, що замінить як реєстраційний податок, так і щорічний транспортний податок.

Планується, що сума податку буде обчислюватися виходячи з кількості проїханих кілометрів, що фіксуються на показниках лічильника. В години “пік” або в місцях масового скупчення машин ставка податку буде збільшена на відповідний коефіцієнт. Крім того, різний рівень ставок буде застосовуватися залежно від екологічних характеристик транспортного засобу.

Щорічний транспортний податок у його сучасному вигляді був запроваджений у 1994 р., хоча найперший транспортний податок у Нідерландах датується ще з 1927 р. Цей податок стягується або раз на рік, або щоквартально; надходження зараховуються до спеціального фонду державного бюджету, а також певна фіксована сума податку надходить до місцевих бюджетів. У 2007 р. було стягнуто 2,8 млрд євро, що становить 1,3 % загальних податкових надходжень.

Платниками податку є всі власники легкових автомобілів, мотоциклів, автобусів, вантажівок та ін. Базою оподаткування є вага транспортного засобу (в кілограмах). Ставка податку диференційована залежно від ваги машини. Крім того, для дизельного транспорту передбачено більшу ставку податку. Різниця у ставках на бензинові та дизельні машини пояснюється метою компенсації акцизу на дизель порівняно з бензином.

Сума податку на бензинову машину вагою у 1200 кг становить 532 євро, з яких 256 євро переказується до місцевого бюджету (майже 50 %). З дизельної машини вагою 1200 кг стягується 1024 євро податку, з яких така сама сума у 256 євро надходить до місцевого бюджету (або 25 %).

Як і зі сплатою реєстраційного збору, існують податкові пільги та звільнення від оподаткування для громадського транспорту, електроавтомобілів і вантажівок, використовуються у (виробничих) комерційних цілях. Кошти, отримані від щорічного транспортного податку мають цільове застосування: спрямовуються на технічне обслуговування, ремонт та будівництво нових доріг.

Податок з великих вантажівок сплачується в разі проїзду ними по автомагістралі. Такі вантажівки призначені для перевезення вантажів вагою не менше 12 т. Податок був уведений у рамках договору між Нідерландами, Бельгією, Люксембургом, Німеччиною, Швецією та Данією.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК БЮДЖЕТНОЇ ПРОЗОРСТІ ТА ЗАЛЕЖНОСТІ КРАЇНИ ВІД ЕКСПОРТУ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Діалектика економічного розвитку зазвичай розглядається дуалістично крізь призму відмінностей у продуктивності праці (на основі наявного рівня технологій та специфікації виробничих процесів) та в контексті забезпечення країни природними ресурсами. При цьому характерною особливістю існуючих підходів є акцентування уваги саме на відмінностях у продуктивності праці, що трактується як ключовий фактор економічного зростання. Така специфіка була започаткована класиками політичної економіки для пояснення відмінностей у рівнях економічного розвитку різних країн світу. Англійський економіст Д. Рікардо в теорії порівняльних переваг у зовнішній торгівлі висуває на перший план відмінності в існуючих технологіях як передумову взаємовигідної зовнішньої торгівлі та підвищення добробуту населення країни.

Водночас довгий період економічна теорія детально не розглядала залежність економічного зростання від природно-ресурсного багатства окремих країн. Першою комплексною теорією, в межах якої аналізувався вплив наявності природних ресурсів на економічний добробут, була модель факторних пропорцій, відома ще як модель Хекшера – Оліна. Хоча основною її метою є пояснення специфікації окремих країн у зовнішній торгівлі, чітко простежується твердження стосовно того, що наявність у певній країні значних обсягів природних ресурсів є безумовно позитивним чинником економічного зростання.

З огляду на це твердження, країни, багаті на природні ресурси, мають демонструвати випереджаючі темпи економічного зростання порівняно з країнами, що мають менш потужний природно-ресурсний потенціал. Однією з парадоксальних особливостей сучасного економічного зростання є те, що країни, багаті на природні ресурси, як правило, демонструють нижчі темпи економічного зростання, ніж національні економіки країн, що відчувають дефіцит природних ресурсів.

За визначенням Світової організації торгівлі, природні ресурси – це запаси матеріалів, які водночас є обмеженими і економічно корисними у процесах виробництва та споживання, у сирому вигляді або після мінімальної обробки.

При цьому більшість природних ресурсів мають такі характеристики.

Нерівномірний розподіл. Поставки деяких найважливіших світових природних ресурсів перебувають під контролем невеликого числа країн, які в результаті мають змогу здійснювати контроль над світовими ринками. Внаслідок цього можуть виникнути торговельні протиріччя, хоча загалом торгівля має потенціал для підвищення ефективності та збільшення добробуту шляхом перерозподілу ресурсів з регіонів відносного достатку в регіони, що мають менші запаси таких ресурсів.

Виснажливість. Природні ресурси є або невідновлюваними (як викопне паливо або металеві руди), або відновлюваними (як вода, ліс, риба тощо); проте навіть відновлювані природні ресурси можуть бути вичерпані, якщо вони неправильно використовуються. Ця характеристика робить управління природними ресурсами особливо важливим, оскільки торгівля такими ресурсами може прискорити їх виснаження.

Нааявність екстерналій. Виробництво, торгівля і споживання природних ресурсів можуть мати негативний вплив на людей, що не мають відношення до відповідних ринків. Торгівля може посилити або пом'якшити ці екстерналії за рахунок збільшення обсягів споживання або за рахунок сприяння ефективному використанню природних ресурсів.

Домінування в національній економіці. Іноді видобувні галузі становлять значну частку загального обсягу торгівлі країни або її ВВП. Особливо характерно це для палива, і меншою мірою – для руд та інших корисних копалин. Експорт країн, багатих на природні ресурси, як правило, обмежений кількома товарними позиціями, тому торгівля може сприяти, з одного боку, надмірній спеціалізації на видобування окремих природних ресурсів, а з другого – диверсифікації шляхом надання доступу на міжнародні ринки.

Волатильність. Деякі природні ресурси, особливо паливо та продукція гірничо-видобувної промисловості, можуть бути предметом виняткової нестабільності цін. Це є джерелом невизначеності, яка негативно позначається на інвестиційних та виробничих рішеннях. Торгівля може сприяти зниженню волатильності шляхом підвищення доступу до різноманітних поставок ресурсів¹.

Виходячи із сутнісних характеристик природних ресурсів, очевидно, що торгівля ними в ідеалі повинна стимулювати економічне зростання. Проте

¹ World Trade Report 2010. Trade in Natural Resources // World Trade Organization. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf.

насправді сутність реального впливу зовнішньої торгівлі природними ресурсами криється у площині адміністрування відповідних надходжень.

Дослідження залежності темпів економічного зростання від експорту природних ресурсів стало об'єктом комплексного аналізу економістів лише на початку 90-х років ХХ ст. На особливу увагу заслуговує праця *Sachs, Warner (1995)*, у якій на основі вибірки з 97 країн, що розвиваються, досліджується взаємозв'язок між щорічним економічним зростанням (у відсотках на душу населення), що спостерігалось у 1970–1989 рр. та часткою експорту природних ресурсів у ВВП, що мала місце станом на 1970 р. (рис. 11.4)¹.

Як бачимо, взаємозв'язок досліджуваних показників характеризується низхідним трендом, який свідчить про те, що між динамікою економічного

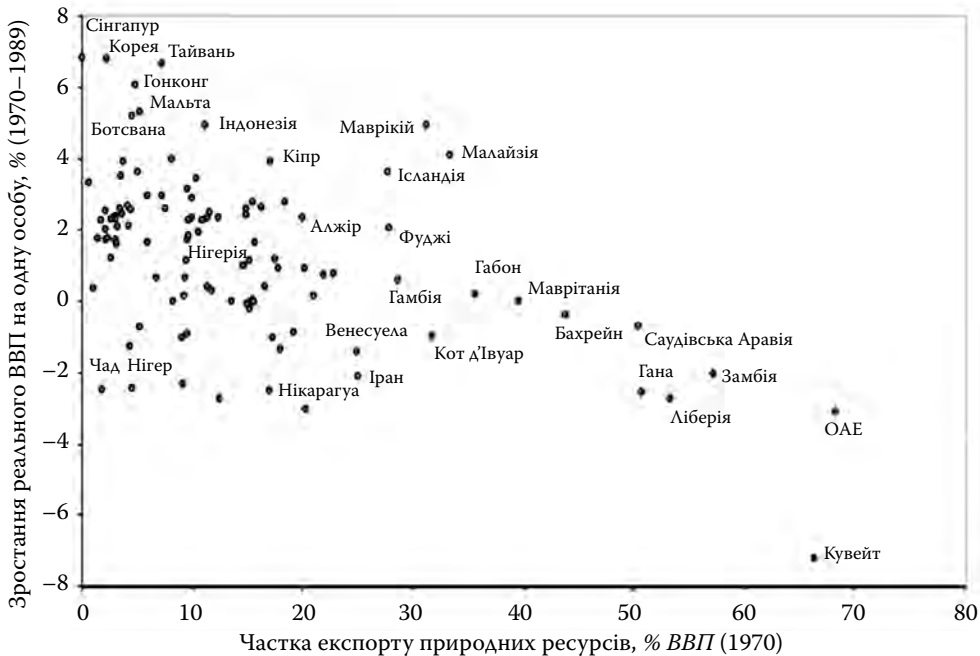


Рис. 11.4. Динаміка економічного зростання на одну особу у 1970–1989 рр. та частка експорту природних ресурсів у ВВП станом на 1970 р.

Джерело: *Sachs J. D. The curse of natural resources / J. D. Sachs, A. M. Warner // European Economic Review. – 2001. – № 45. – Р. 829.*

¹ *Sachs J. D. Natural Resource Abundance and Economic Growth / J. D. Sachs, A. M. Warner // NBER Working Paper. – 1995. – № 5398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5398>.*

зростання та часткою експорту природних ресурсів у ВВП прослідковується обернений зв'язок.

Водночас шляхом економетричного аналізу встановлено, що збільшення частки експорту природних ресурсів у ВВП на один відсотковий пункт (цей показник, відповідно до досліджень *Sachs, Warner* становив 13 %) призводить до зменшення темпів зростання ВВП на душу населення більше ніж на 1 %.

Розрахунок схожих показників для України дає доволі цікаві результати, які водночас не є показником, що дає змогу достовірно стверджувати характер зв'язку між економічним зростанням та експортом природних ресурсів (рис. 11.5).

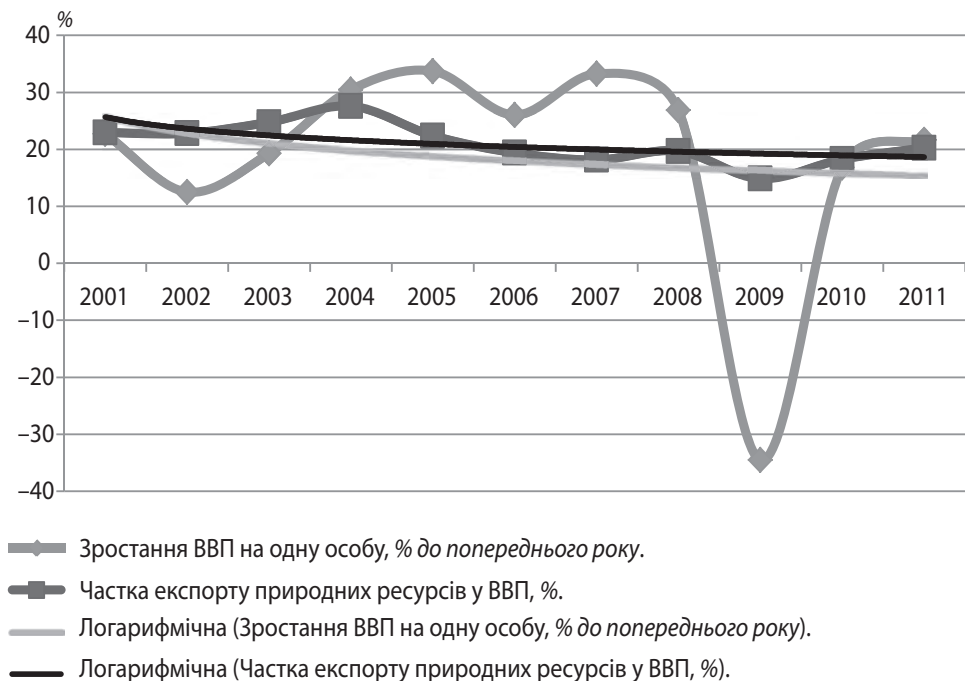


Рис. 11.5. Динаміка зростання номінального ВВП України на одну особу та частка експорту природних ресурсів* у структурі ВВП

* Експорт природних ресурсів визначено відповідно до методології СОТ, яка відносить до нього експорт риби, продукції лісової промисловості, паливних мінеральних ресурсів, руди та кольорових металів.

Складено за даними Державної служби статистики України та Національного банку України.

Як бачимо, частка експорту природних ресурсів у структурі ВВП України є доволі значною та коливається в аналізованому періоді у межах 20 %. З іншого боку, показник зростання номінального ВВП на душу населення не демонстрував стійкої динаміки протягом 2001–2011 рр. У період, що передував світовій економічній кризі, яка розпочалась у 2008 р., цей показник зростав, але під впливом несприятливої кон'юнктури світових ринків він знизився у 2009 р. більш ніж на 30 % до рівня 2008 р., демонструючи незначне зростання в кінці аналізованого періоду.

Однак дослідження лінії тренду для обох графіків показує доволі цікаву особливість: на фоні відносно стабільного тренду частки експорту природних ресурсів у ВВП, яка має тенденцію до зростання у кінці аналізованого періоду, прослідковується наростаюче зниження темпів економічного зростання (про що свідчить наростаючий розрив між відповідними лініями тренду).

Детальні дослідження залежності темпів економічного зростання від природно-ресурсного багатства призвели до виокремлення “ресурсного прокляття” – спостереження, відповідно до якого країни, багаті на природні ресурси, зростають нижчими темпами порівняно з країнами, що мають менший природно-ресурсний потенціал.

Проте національні економіки країн, багатих на природні ресурси, не лише відстають у темпах зростання, а й є більш корумпованими та менш прозорими. У роботі *Leite, Weidmann* (1999) доводиться існування прямого зв'язку між забезпеченістю природними ресурсами та рівнем корупції в країні¹. Фактично наявність значного обсягу природних ресурсів та можливостей до їх вільної експлуатації стимулює в суспільстві ренто-орієнтовану поведінку. Подібної позиції дотримується також міжнародна антикорупційна організація *Transparency International*, відповідно до спостережень якої багато країн, що знаходяться в низу рейтингу за Індексом сприйняття корупції, мають значні обсяги природних ресурсів, але водночас з цим є одними з найбільш корумпованих суспільств у світі².

Отже, існує певний взаємозв'язок між бюджетною прозорістю в конкретній країні та обсягами експорту природних ресурсів за межі цієї країни, оскільки частина експортної виручки не відображається у бюджеті країни. Щоб детальніше розглянути характер такого взаємозв'язку, необхідно

¹ *Leite C. Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth / C. Leite, J. Weidmann // IMF Working paper № WP/99/85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9985.pdf>.*

² *US ruling on oil, gas and mining companies will make them more accountable // Transparency International. – 2012. – 23 August [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/us_ruling_on_oil_gas_and_mining_companies_will_make_them_more_accountable.*

насамперед дати теоретичне визначення бюджетної прозорості як економічної категорії.

Бюджетну прозорість можна визначити як повне розкриття всієї бюджетно-податкової інформації своєчасно та у систематизованому вигляді. Бюджетна прозорість є необхідною умовою участі громадськості в бюджетному процесі, яка, в свою чергу, є передумовою побудови демократичного суспільства. Відсутність прозорості та можливостей демократичного контролю бюджетних процесів створює всередині суспільства сприятливі умови для різних проявів корупції. Непрозорий бюджет не може бути належним чином проаналізований як у процесі виконання, так і за його підсумками. Крім того, бюджетна прозорість покращує можливості суспільного контролю за реалізацією урядових планів економічного розвитку відповідно до затверджених програм урядових асигнувань.

Основними перевагами бюджетної прозорості є:

- потенційно краще розуміння та оцінювання законодавчими органами, ЗМІ, громадськими організаціями та суспільством у цілому рівня відповідальності державної влади, якщо інформація стосовно використання державних коштів є доступною широкому загалу;
- виборні посадові особи та державні службовці мають діяти відповідальніше, якщо їх рішення та дії є відкритими для громадськості. Крім того, бюджетна прозорість дає можливість громадськості провести самостійний моніторинг бюджету на предмет необґрунтованих витрат і тим самим запобігти безпорадності державної влади та корупції;
- справедливіші та обґрунтованіші державні витрати;
- раннє виявлення сильних і слабких сторін бюджетної політики може знизити ризики та сприяти фінансовій та макроекономічній стабільності;
- підвищення бюджетної прозорості покращує довіру громадян до уряду;
- бюджетна прозорість сприяє підвищенню акумулювання доходів із місцевих джерел через вищий рівень розуміння суспільством того, як і на що ці кошти будуть витрачені;
- бюджетна прозорість є фактором покращення інвестиційного клімату¹.

¹ *Pekkonen A. Budget Transparency / A. Pekkonen, C. Malena // CIVIUS. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pgexchange.org/images/toolkits/PGX_G_Budget%20Transparency.pdf.*

Питання бюджетної прозорості активно розглядаються міжнародними економічними організаціями, такими як ОЕСР та МВФ. Так, ОЕСР розроблено нормативний документ під назвою “*Оптимальна практика ОЕСР щодо забезпечення прозорості бюджету*”, який описує основні принципи підготовки звітів про виконання бюджетів, конкретні дані, які повинні міститися у таких звітах (включаючи фінансову та нефінансову інформацію) та підкреслює найкращі практики, що підвищують якість і цілісність бюджетних звітів¹.

Експертами МВФ також значна увага приділяється дослідженню бюджетної прозорості. *Кодекс належної практики забезпечення фіскальної прозорості* визначає ряд принципів та практик, які забезпечують формування чіткої картини фінансів уряду. Відповідно до цього документа, основоположними принципами бюджетної прозорості є:

- усвідомлення ролей та обов’язків – необхідне чітке розмежування між державною та комерційною діяльністю і мають бути чіткі правові та інституційні рамки, що регулюють фіскальне адміністрування та відносини з приватним сектором. Політика та управлінські функції в державному секторі повинні доступно і публічно розкриватися;
- відкритість бюджетного процесу – бюджетна інформація має бути представлена таким чином, аби полегшити аналіз реалізації тієї чи іншої політики та посилити підзвітність бюджету. Бюджетна документація повинна містити цілі бюджетно-податкової політики, макроекономічні припущення, використані під час складання бюджету, а також основні фінансові ризики, в тому числі пов’язані з державними зобов’язаннями та гарантіями. Процедури збору доходів та контролю за витрачанням бюджетних коштів мають бути чітко регламентовані;
- доступ громадськості до інформації – громадськості повинна бути надана повна інформація про минулу, поточну та прогнозовану фіскальну діяльність і про основні фіскальні ризики. Ця інформація має бути легкодоступною, а країни мають дотримуватись принципу своєчасного оприлюднення бюджетно-податкової інформації;
- гарантії цілісності – фіскальні дані та фіскальна практика повинні відповідати прийнятим стандартам якості та бути піддані незалежній перевірці.

¹ OECD Best Practices for Budget Transparency // OECD Journal on Budgeting. – 2002. – Vol. 1 – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/governance/budgetingandpublicexpenditures/1905258.pdf>.

Бюджетна прозорість має важливе значення для забезпечення стабільного функціонування національної економіки та є необхідною передумовою прогнозованого економічного зростання. При цьому вона впливає як на сферу державних фінансів, так і на інституційний механізм функціонування економіки та держави, а також на психологічні настрої населення (рис. 11.6).

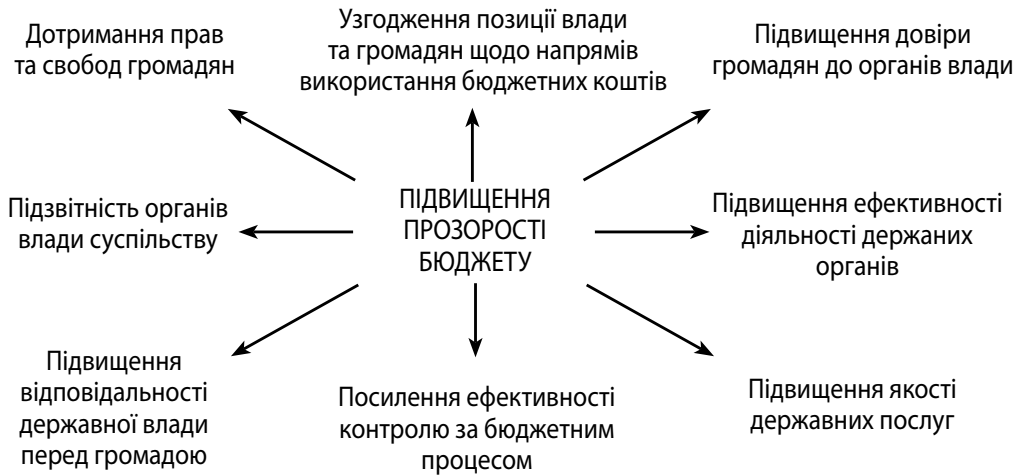


Рис. 11.6. Системний вплив підвищення прозорості бюджету на функціонування держави

Джерело: Прозорість бюджету. Залучення громадськості // Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%207%20%D0%86%D0%91%D0%A1%D0%95%D0%94.pdf>.

Відповідно погіршення прозорості бюджетних процесів чинить діаметрально протилежний вплив, у результаті чого велика кількість економічних суб'єктів позбавляється потенційних економічних вигід на користь обмеженого числа суб'єктів, від чого суспільний добробут безумовно зменшується.

Вияткова важливість бюджетної прозорості для стабільного функціонування національної економіки робить її об'єктом аналізу з боку спеціалізованих організацій. Однією з таких організацій є Міжнародне бюджетне партнерство (The International Budget Partnership), основною метою функціонування якого є підвищення чутливості бюджетних систем до потреб малозабезпечених верств суспільства та підвищення прозорості бюджетної системи. Однією з основних функцій цієї організації є роз-

рахунок Індексу відкритості бюджету, який можна вважати кількісною характеристикою бюджетної прозорості (The Open Budget Index)¹. Цей індекс свідчить про те, що бюджетна прозорість у світі залишається доволі низькою (у межах 47 балів за 100-бальною шкалою), проте в аналізованому періоді демонструє тенденцію до зростання (табл. 11.11).

Таблиця 11.11

Зміни рейтингу країн світу відповідно до Індексу відкритості бюджету

Країна	2006	2008	2010
Франція	1	2	3
Великобританія	2	1	3
Нова Зеландія	3	3	2
ПАР	3	2	1
Словенія	4	7	8
США	5	4	5
Перу	6	8	12
Швеція	7	6	4
Бразилія	8	7	7
Польща	8	8	13
Південна Корея	9	9	7
Норвегія	10	5	4
Україна*	–	18	15

* У 2006 р. Україну не було включено до складу країн, для яких оцінюється Індекс відкритості бюджету.

Складено автором за матеріалами: The International Budget Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org>.

Як бачимо, за винятком Норвегії, Великобританії та США, які відповідно до Звіту про глобальну торгівлю (2010 р.) входять до складу п'ятнадцяти країн, що є найбільшими експортерами природних ресурсів, вершину рейтингу бюджетної прозорості посідають країни, які не мають значного природно-ресурсного потенціалу. Варто зауважити, що в 2010 р. порівняно з 2008 р. показник бюджетної прозорості в Україні зріс та є доволі високим.

¹ Індекс відкритості бюджету відображає кількість загальнодоступної інформації про бюджет у розрізі восьми основних бюджетних документів (попередньої бюджетної заяви, бюджетної пропозиції уряду, затвердженого бюджету, поточних звітів, піврічного огляду, річного звіту, аудиторського звіту, громадянського бюджету). Дані про Індекс відкритості бюджету публікуються періодично (раз на два роки), починаючи з 2006 р. У 2006 р. Індекс був оцінений для 59 країн, у 2008 р. – для 95 країн, а у 2010 р. – для 98 країн світу.

Водночас, не менш значна увага приділяється моніторингу доходів видобувних галузей промисловості в світі. З цією метою функціонує Інститут нагляду за доходами (Revenue Watch Institute) у структурі Transparency International. Основна мета цієї організації – сприяння прозорому, ефективному та підзвітному управлінню доходами від видобування нафти, газу та мінеральних ресурсів в інтересах суспільства загалом. Інститутом публікується Revenue Watch Index (RWI), який визначає обсяг інформації, яку розголошують уряди у сфері нафтової, газової та гірничодобувної промисловості. Цей індекс вимірює рівень прозорості у сфері експлуатації природних ресурсів у 41 країні світу, що обрані за такими критеріями¹:

- країни, визначені МВФ як такі, що є ресурсозалежними, тобто ті, в яких доходи від вуглеводнів і мінералів складають принаймні чверть ВВП, включаючи експорт і податкові надходження;
- членство в Ініціативі прозорості видобувних галузей промисловості (EITI)²;
- країна входить у десятку найбільших виробників вуглеводнів і мінералів.

Отже, RWI є критерієм прозорості експлуатації у країні природних ресурсів. Якщо між прозорістю галузей, що видобувають природні ресурси (в тому числі для експорту) та прозорістю державного бюджету взаємозв'язок, то RWI та Індекс прозорості бюджету повинні мати однакову спрямованість. Оскільки рейтинг RWI поки оприлюднено лише на 2010 р., доцільно розглянути місце в цьому рейтингу тих країн, які характеризувались найвищими показниками Індeksu прозорості бюджету в 2010 р. (табл. 11.12).

Варто зазначити, що критеріям розрахунку RWI відповідають п'ять країн із табл. 11.11 (Бразилія, Норвегія, Перу, США, ПАР). Як бачимо з табл. 11.12, всі зазначені країни знаходяться у межах вершини рейтингу RWI, хоча їх динаміка і не повністю ідентична. Це пояснюється врахуванням у розрахунку Індeksu прозорості бюджету певного комплексу критеріїв, одним із яких є вплив прозорості галузей, що експлуатують природні ресурси. Отже, припущення про взаємозв'язок прозорості видобувних галузей і прозорості бюджету має право на існування.

Необхідно детально проаналізувати економічний механізм взаємозв'язку бюджетної прозорості та експорту природних ресурсів.

¹ Україна не включена до переліку країн, для яких розраховується RWI у зв'язку з невідповідністю жодному з критеріїв.

² Ініціатива прозорості видобувних галузей промисловості (Extractive Industries Transparency Initiative) – це незалежний і добровільно підтримуваний на міжнародному рівні стандарт забезпечення прозорості у видобувних галузях.

Таблиця 11.12

Рейтинг Revenue Watch Index 2010 р. для країн, що характеризуються найвищою прозорістю бюджету

Країна	Місце
Бразилія	1
Норвегія	2
Перу	8
США	11
ПАР	18

Складено за матеріалами Revenue Watch Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.revenuewatch.org>.

Оскільки в межах наявних економічних досліджень встановлено чіткий негативний зв'язок між зростанням частки експорту природних ресурсів у сукупному обсязі національного експорту та темпами економічного зростання, можна припустити, що подібний зв'язок простежується і між експортом природних ресурсів та бюджетною прозорістю. Експорт природних ресурсів у країнах, що володіють значним природно-ресурсним потенціалом, є масштабним джерелом притоку в країну валютної виручки, яка в умовах відкритості міжнародних ринків і розвитку глобалізаційних процесів є основою зовнішньоекономічної безпеки держави. Донором експорту природних ресурсів, як правило, є галузі, що не створюють значних обсягів доданої вартості. Оскільки видобуток більшості природних ресурсів на експорт не потребує високотехнологічних виробництв та генерує значні потенційні вигоди, така діяльність автоматично стає об'єктом підвищеного бізнес-інтересу.

Проте специфіка експлуатації природних ресурсів у глобальному масштабі обумовлена, по-перше, невідновлюваним характером більшості з них та, по-друге, винятковою важливістю багатьох природних ресурсів для забезпечення стабільного функціонування як світової економіки загалом, так і національних економік конкретних країн зокрема. Така специфіка відображається в сукупному попиті на невідновлювані природні ресурси, який в результаті економічного зростання та скорочення кількості доступних природних ресурсів демонструватиме стійку тенденцію до зростання за умови збереження наявних технологій виробництва.

Отже, країни, що володіють значними запасами природних ресурсів опиняються перед дилемою: з одного боку – стабільне економічне зростання на основі максимально ефективного використання природно-ресурсного потенціалу з метою гармонійного розвитку суспільства загалом, а з другою – функціонування економіки на основі необґрунтованої експлуатації при-

родних ресурсів, результатом якої стає, як правило, незаконна міграція вивільнених капіталів у інтересах приватних осіб та їх об'єднань, яка гальмує темпи зростання національної економіки.

Саме розвиток економіки другим шляхом призводить до процесів, які дістали назву “ресурсного прокляття”. Як зазначається в роботі *Firger (2010)*, “ресурсне прокляття” є наслідком особливостей макроекономічної динаміки, таких як волатильність товарних цін через “голландську хворобу”¹.

Механізм впливу товарних цін є відносно простим: надмірна залежність від одного експортного товару може завдати нестабільній економіці, що розвивається, руйнівних макроекономічних потрясінь у випадку різкої зміни товарних цін, яка, наприклад, мала місце у 2006–2009 рр.

Механізм розвитку “голландської хвороби” є не таким очевидним. Він виникає внаслідок динамічного розвитку нового експортного сектору національної економіки, наприклад, у зв'язку з відкриттям нових родовищ природних ресурсів. Бум у новому експортному секторі призводить до масштабного припливу іноземної валюти в країні, який, у свою чергу, призводить до підвищення реального обмінного курсу, а також відволікає ресурси з інших секторів економіки для підтримання такого експортного буму, що перешкоджає довгостроковому економічному зростанню через нестачу інвестицій у інших галузях та секторах національної економіки².

Цей економічний феномен виникає тоді, коли потужне (але часто тимчасове) підвищення експортних цін призводить до:

- значного підвищення реального курсу національної валюти (що приймає форму подорожчання номінального курсу національної валюти, якщо країна має плаваючий валютний курс або проявляється у значному припливі валютної виручки та інфляції, якщо курс є фіксованим);
- зростання витрат (особливо з боку уряду, який з політичних міркувань збільшує державні витрати у відповідь на зростання податкових надходжень та роялті);
- підвищення цін товарів, якими не торгують на зовнішніх ринках (таких, як житло), порівняно з тими, що можуть поширюватися на цих ринках;
- відтоку факторів виробництва із секторів, що виготовляють товари, які можуть поширюватися на зовнішніх ринках, але не включаються

¹ Цей економічний парадокс отримав таку назву у зв'язку з побічними ефектами, які спричинило відкриття нових газових родовищ у Нідерландах наприкінці 1950-х років.

² *Firger D. M. Transparency and the natural resource curse: examining the new extraterritorial information forcing rules in the Dodd-Frank Wall Street Reform Act of 2010 / D. M. Firger // Georgetown Journal of International Law. – 2010. – Vol. 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1573385>.*

до експортного сектору (зважаючи на вищу прибутковість експорту та товарів, які не торгуються на зовнішніх ринках);

– дефіциту рахунку поточних операцій.

Отже, механізм впливу природно-ресурсного багатства на динаміку економічного зростання може реалізовуватись через різні канали. Загалом можна виокремити шість основних аргументів, внаслідок яких значні обсяги вуглеводнів, інших мінеральних та сільськогосподарських ресурсів можуть негативно впливати на темпи економічного зростання:

– ціни на такі ресурси в певний період можуть неухильно падати на світових ринках;

– природні ресурси можуть бути тупиковим сектором у іншому сенсі – вони можуть витіснити інші види виробництв, які у перспективі могли б створити динамічні переваги та вторинні ефекти, сприятливі для економічного зростання;

– волатильність світових цін на енергоносії та інші мінеральні та сільськогосподарські товари, яка є особливо високою, може становити значну загрозу для економічного зростання;

– країни, у яких внаслідок “ручного управління” родовищами нафти та інших ресурсів уряди або спадкові еліти автоматично присвоюють ресурсні доходи, є менш схильними до розвитку таких інститутів, як верховенство закону та децентралізація прийняття рішень, які сприяють економічному розвитку, ніж ті країни, в яких помірне оподаткування процвітаючої ринкової економіки є єдиним джерелом фінансування уряду;

– країни, що мають значний природно-ресурсний потенціал, більш схильні до розвитку збройних конфліктів, які характеризуються руйнівним впливом на економічний розвиток;

– коливання цін на сировинні ресурси може породжувати значну макроекономічну нестабільність через реальний обмінний курс та надмірні державні витрати¹.

Макроекономічну сутність “голландської” хвороби доцільно розглянути на прикладі моделі, розробленої американським економістом Полом Кругманом (рис 11.7). Основна ідея цієї моделі полягає в тому, що зовнішні сприятливі події, такі як відкриття нових родовищ корисних копалин, які є придатними для експорту, може вести до постійних втрат інших секторів і у кінцевому підсумку – до зменшення загального добробуту в країні.

¹ *Frankel J. A. The Natural Resource Curse: A Survey / J. A. Frankel // NBER Working Paper. – 2010. – № 15836 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w15836>.*

Відносна заробітна плата в національній економіці

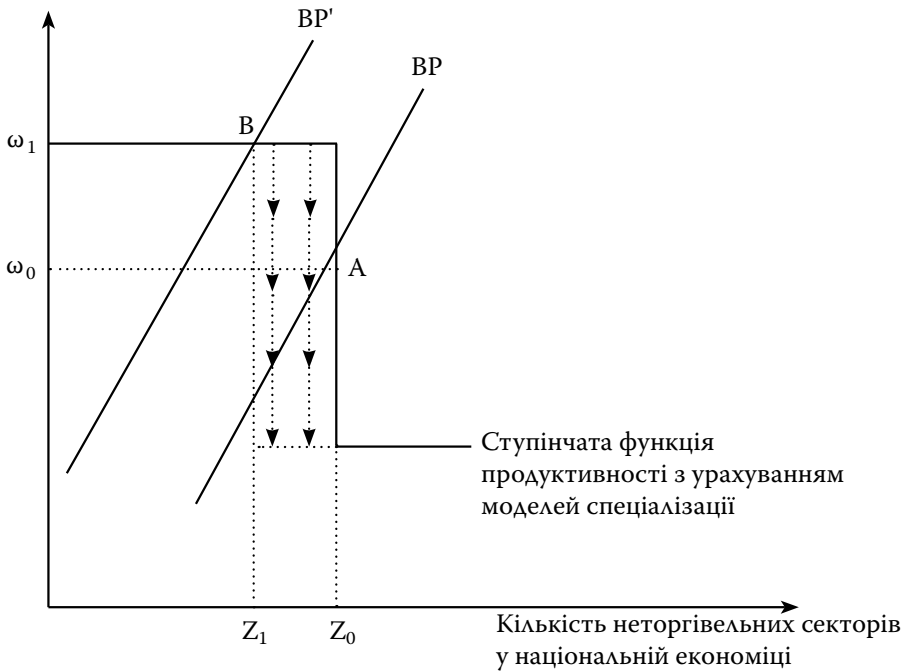


Рис. 11.7. Макроекономічна модель “голландської хвороби” за Кругманом

Примітка: на осі абсцисс відображена кількість неторговельних секторів у національній економіці; на осі ординат відображена відносна заробітна плата у національній економіці (якщо номінальна заробітна плата у національній економіці становить ω , а номінальна заробітна за кордоном дорівнює ω^* , то відносна заробітна плата у національній економіці розраховується як $\omega_r = \omega / \omega^*$).

Складено авторами.

Відповідно, потреба у робочій силі в секторі t на момент часу дорівнює $a(z,t)$ у національній економіці та $a^*(z,t)$ за кордоном. Як показано на рис. 2.7, графік відносної продуктивності $A(z,t) = a(z,t) / a^*(z,t)$ являє собою східчасту функцію, оскільки характер спеціалізації закріплюється внаслідок навчання працівників у процесі роботи. Рівновага в моделі досягається в точці перетину функції відносної продуктивності $A(z,t)$ та рівноважного стану платіжного балансу BP (точка A).

Бум природних ресурсів, який моделюється як чистий трансфер T з-за кордону у національну економіку призводить до зсуву кривої BP вліво (рівновага переміщується з точки A в точку B). Отже у короткостроковому періоді ресурсний бум підвищує відносну заробітну плату в країні-реципієн-

та (якою у цьому випадку є національна економіка) з ω_0 до рівня ω_1 . Національна економіка матиме порівняльну перевагу в торговельних секторах доти, доки відносна заробітна плата в цих секторах є нижчою, ніж їх відносна продуктивність.

Завдяки значному чистому трансферу з-за кордону збільшення ω є достатнім для того, щоб компенсувати перевагу національної економіки в продуктивності праці, внаслідок чого деякі неторговельні сектори перемістяться за кордон, тому їх кількість знизиться з z_0 до z_1 .

Унаслідок втрати переваги у вигляді навчання в процесі роботи, зміщення виробництва від національної економіки до іноземної економіки призводить до зниження відносної продуктивності національної економіки в секторах між z_0 та z_1 з плином часу. Графічно це відображається в тому, що функція $A(z, t)$ характеризується середнім кроком, який поглиблюється з часом (на це вказують стрілки, спрямовані вниз на рис. 11.7). У довгостроковій перспективі, якщо трансфер капіталу є тривалим, сектори, які були витіснені, залишаються за кордоном навіть якщо трансфер припиняється. Інакше кажучи, промисловий експорт, конкурентоспроможність якого знижується внаслідок доходів, індукованих бумом експорту природних ресурсів, не в змозі відновитись навіть тоді, коли експортні природні ресурси вичерпуються. Довгостроковий добробут національної економіки опиняється під загрозою¹.

Отже “голландська хвороба”, наслідком якої є підвищення у національній економіці відносної заробітної плати, призводить до зменшення конкурентоспроможності обробних галузей промисловості, виробництво деяких товарів переміщується за кордон і, як наслідок, втрачаються переваги від навчання у процесі виробництва. Відносна продуктивність національної економіки у таких галузях з плином часу погіршується, тому у випадку, коли ресурсний бум завершиться, частина ринку та заробітної плати буде втрачена. Варто зауважити, що ця модель є значно спрощеною, оскільки передбачає ідеальну конкуренцію на ринках, відсутність торговельних бар'єрів і транспортних витрат, а також державних бар'єрів на рух капіталу та робочої сили. Але, незважаючи на це, вона вірно описує основні загрози для національної економіки.

З точки зору цього дослідження актуальним, проте, є розгляд ефекту, який спричиняють значні експортні надходження на бюджетну прозорість та економічне зростання.

Досліджуючи взаємозв'язок бюджетної прозорості та експорту природних ресурсів з означених позицій, необхідно враховувати специфіку розпо-

¹ World Trade Report 2010. Trade in Natural Resources // World Trade Organization. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf.

ділу природних ресурсів залежно від розмірів країни. Великі країни з розвиненим реальним сектором економіки повинні задовольняти більші обсяги внутрішнього попиту, тому, за інших рівних умов, відносно значна частина їх природних ресурсів має бути використана на задоволення потреб національної економіки¹. Водночас країни, що характеризуються наявністю значної кількості природних ресурсів (як правило, це нафта) та невисоким обсягом внутрішнього споживання і низьким технологічним рівнем промисловості, в основному вирішують економічні проблеми за рахунок експорту природних ресурсів. Звідси можна зробити висновок, що вищі ризики зниження бюджетної прозорості внаслідок експорту природних ресурсів несуть саме невеликі країни.

Базисом дослідження взаємозв'язку бюджетної прозорості та експорту природних ресурсів є не лише розмір та технологічний рівень національної економіки, а й політичний режим досліджуваних країн.

Дослідження на основі вибірки із 83 країн підтверджує той факт, що забезпеченість країни мінеральними ресурсами, які є основою природно-ресурсного потенціалу, у демократичних країнах не здійснює прямого негативного впливу на бюджетну прозорість. Водночас у країнах з авторитарним режимом правління між забезпеченістю вуглеводнями (нафтою та газом) і бюджетною прозорістю встановлено обернений кореляційний зв'язок. З іншого боку, в авторитарних країнах забезпеченість непаливними природними ресурсами не чинить такого значного негативного впливу на бюджетну прозорість, як нафта та газ².

Отже, економічною практикою підтверджується ще одна суттєва сторона досліджуваного взаємозв'язку – значні обсяги експорту нафти та газу впливають на бюджетну прозорість деструктивніше, ніж експорт непаливних мінеральних ресурсів та інших природних ресурсів.

Виходячи з передумов дослідження, можна визначити основні мотиви негативного впливу забезпеченості природними ресурсами та їх експорту на бюджетну прозорість країни:

Забезпеченість природними ресурсами впливає на доступ країни до іноземних інвестицій. Бюджетна прозорість пов'язана з премією за ризик, яку мають сплачувати країни, коли залучають іноземні позики. Для більшості країн забезпечення бюджетної прозорості є необхідною передумо-

¹ У цьому припущенні виключається випадок, коли природно-ресурсне багатство є настільки значним, що обсяги внутрішнього споживання незначно впливають на його загальний обсяг.

² Ross M. Mineral Wealth and Budget Transparency / M. Ross // IBP Working Papers. – 2011. – Vol. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/IBP-Working-Paper-2-Mineral-Wealth-and-Budget-Transparency.pdf>.

вою полегшення доступу до іноземних кредитних ресурсів і залучення іноземних інвесторів. Країни, багаті на природні ресурси (особливо нафту та газ), менше потребують іноземних кредитних ресурсів, а відповідно, мають менше стимулів для того, аби бути прозорими. Більше того значний потенціал генерування майбутніх доходів від експорту нафти та газу сприяє непрозорому формуванню фондів фінансових ресурсів з власних доходів, що зменшує залежність країни від ситуації на міжнародних ринках кредитних ресурсів. Однак такі країни можуть залучити зовнішні кредитні ресурси і без значного ступеня бюджетної прозорості, оскільки їх доходи від продажу природних ресурсів є достатньо надійною гарантією виконання майбутніх зобов'язань. Як наслідок, країни зі значним природно-ресурсним потенціалом піддаються набагато меншому ринковому тиску в напрямі підвищення бюджетної прозорості¹.

Вплив міжнародних фінансових організацій. Міжнародні фінансові інститути (такі як МВФ) часто роблять авторитарні країни прозорішими. Демократичні держави, незалежно від того, є вони багатими чи бідними, залишаються відносно прозорими, оскільки їх громадяни вимагають цього, в той час як авторитарні держави є більш непрозорими, так як тиск на уряд з боку суспільства відсутній. Але якщо авторитарні держави потребують допомоги МВФ, вони, як правило, змушені зробити свою діяльність прозорою. Значні нафтогазові запаси дають країнам можливість уникнути необхідності у фінансуванні з боку міжнародних фінансових організацій, а отже і необхідності у підвищенні бюджетної прозорості. Ймовірно, країни, що експортують непаливні мінеральні ресурси, більш схильні до фінансування зі сторони міжнародних фінансових інститутів, а разом із цим – і до бюджетної прозорості.

Наслідки членства в ЕІТІ, що включає як виробників енергоресурсів, так і країни, що мають значні непаливні природні ресурси. Виробники нафти є менш сприйнятливими, порівняно з виробниками інших мінеральних ресурсів, до тиску щодо підвищення бюджетної прозорості, який створюється членами ЕІТІ. Ймовірно, така ситуація має місце внаслідок того, що виробники нафти є більш захищеними від впливу найбільших імпортерів – США та Китаю, тоді як непаливні природні ресурси такого захисту не мають.

Значення нафтогазових запасів для політичної стійкості авторитарних режимів. Цей мотив пояснюється внутрішніми чинниками, а не міжнародним тиском. На думку Єгорова, Гур'єва та Соніна (2009), запаси

¹ В основному ця причина яскраво проявляється у країнах – експортерах нафти та газу. Країни, що експортують непаливні мінеральні та інші природні ресурси часто вимушені проводити комплексні реформи, спрямовані на підвищення бюджетної прозорості аби залучити іноземні інвестиції.

нафти збільшують можливості диктаторів довше залишатися при владі, тому вони зацікавлені у зменшенні прозорості як бюджету, так і операцій з природними ресурсами, як потенційної загрози повалення їх режиму¹. Доти, доки автократичні режими отримують значні доходи від експорту нафти, вони автоматично опиратимуться будь-яким демократичним змінам і підвищенню бюджетної прозорості. Проте, як доводиться у роботі *Haber, Menaldo (2011)*, залежність країни від нафти та інших мінеральних природних ресурсів не сприяє утриманню автократичних режимів у довгостроковій перспективі². Лібералізація та підвищення відкритості національних економік у кінцевому підсумку справляє позитивний вплив на демократизацію економіки. Отже, експорт природних ресурсів може впливати не лише на бюджетну прозорість, а й на розстановку політичних сил і сфер їх впливу.

Отже, існуючі емпіричні дослідження, з одного боку, не в змозі чітко охарактеризувати зв'язок експорту природних ресурсів і бюджетної прозорості в країні, а з другого – стверджують, що необхідно чітко розмежовувати вплив експорту паливних природних ресурсів (таких, як нафта) та експорту інших мінеральних ресурсів. Відповідно, Індекс бюджетної прозорості у країнах, які є найбільшими експортерами нафти та газу має демонструвати нижчі значення, ніж у тих країнах, що спеціалізуються на експорті непаливних природних ресурсів.

Аби дослідити правильність цього твердження, достатньо порівняти рівні бюджетної прозорості країн ОПЕК³ та деяких інших експортерів нафти та країн, які є найбільшими експортерами непаливних мінеральних ресурсів⁴, зіставивши відповідні значення Індексу бюджетної прозорості.

Середня оцінка за Індексом відкритості бюджету в країнах, обстежених в 2010 р., становила 42 бали зі 100. Як бачимо з табл. 11.13, лише для 4 з 12 країн – членів ОПЕК Індекс відкритості є доступним протягом усього досліджуваного періоду. При цьому, для всіх країн – членів ОПЕК у 2010 р. цей індекс був нижчим від середньосвітового значення.

¹ *Egorov G. Why Resource-Poor Dictators Allow Freer Media / G. Egorov, S. Guriev, K. Sonin // American Political Science Review. – 2009. – № 4. – P. 645–668.*

² *Haber S. Do Natural Resources Fuel Authoritarianism? A Reappraisal of the Resource Curse / S. Haber, V. Menaldo // American Political Science Review. – 2011. – Febr. – 26 p.*

³ ОПЕК – Організація країн – експортерів нафти – картель, створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту. Членами цієї організації є країни, економіка яких суттєво залежить від доходів від експорту нафти. Основна мета організації – контроль над світовими цінами на нафту.

⁴ Непаливні мінеральні ресурси є другою за величиною статтею експорту природних ресурсів. Частка сільськогосподарської продукції, продуктів лісового та рибного господарства є відносно незначною.

Таблиця 11.13

**Зміни Індексу відкритості бюджету для країн ОПЕК, Росії та США
за 100-бальною шкалою**

Країна	2006	2008	2010
<i>Країни ОПЕК</i>			
Венесуела	–	35	34
Ірак	–	–	0
Іран	–	–	–
Кувейт	–	–	–
Саудівська Аравія	–	1	1
Катар	–	–	–
Еквадор	32	39	31
Лівія	–	–	–
ОАЕ	–	–	–
Алжир	28	2	1
Нігерія	20	19	18
Ангола	5	4	26
<i>Інші країни</i>			
Росія	47	58	60
США	81	82	82

Примітка: прочерки означають відсутність даних для розрахунку Індексу як у зв'язку з невключенням країни до розрахунку, так і внаслідок відсутності необхідної інформації.

Складено за матеріалами The International Budget Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org>.

З іншого боку, варто відзначити стабільно високий рівень бюджетної прозорості у США, який протягом аналізованого періоду фактично залишався стабільним. На окрему увагу заслуговує значне покращення цього показника у Росії, яке названо “... важливим винятком із загальної картини”¹. З цієї точки зору Росія дійсно є еталоном міцної державної влади, яка, попри те, характеризується відносно високим рівнем бюджетної прозорості навіть з огляду на значну частку експорту природних ресурсів у ВВП.

Питання зв'язку між експортом природних ресурсів і бюджетною прозорістю частково порушується в Огляді відкритості бюджету 2010 (The Open Budget Survey 2010), де зазначається, що країни з низьким показником Індексу, мають певні схожі характеристики, такі, як низький рівень до-

¹ Ross M. Mineral Wealth and Budget Transparency / M. Ross // IBP Working Papers. – 2011. – Vol. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/IBP-Working-Paper-2-Mineral-Wealth-and-Budget-Transparency.pdf>.

ходу, низький рівень розвитку демократії, географічне розташування в Африці і на Близькому Сході та залежність від зовнішньої допомоги та прибутковості від продажу вуглеводневої сировини¹.

Наступним кроком є дослідження показників прозорості бюджету у країнах, які є найбільшими експортерами непаливних мінеральних ресурсів відповідно до Звіту про світову торгівлю 2010 (World Trade Report 2010), який щорічно публікується СОТ².

Хоча відповідні показники для всіх найбільших експортерів непаливних мінеральних ресурсів не є доступними, з табл. 11.14 чітко бачимо, що у країнах – експортерах непаливних мінеральних ресурсів (за винятком Китаю) Індекс відкритості бюджету був у середньому двічі вищим за середньосвітовий. Це свідчить не лише про те, що експорт непаливних мінеральних ресурсів не здійснює негативного впливу на бюджетну прозорість, а і стимулює економічний розвиток (непрямим підтвердженням цього може бути список країн, що є найбільшими експортерами непаливних мінеральних ресурсів – більшість із них входять до G20).

Отже, варто окреслити основні характеристики взаємозв'язку бюджетної прозорості та експорту природних ресурсів.

Експорт природних ресурсів є значним джерелом надходження до країни іноземного капіталу у вигляді валютної виручки, за рахунок якої держава може формувати різні позабюджетні фонди, що зменшує рівень прозорості бюджету.

Однотипний експорт природних ресурсів призводить до “голландської хвороби”, наслідком якої є, з одного боку, зменшення конкурентоспроможності обробних галузей промисловості та економічного добробуту в довгостроковому періоді, а з другого – невизначений вплив на показники прозорості бюджету, оскільки значні обсяги експортної виручки від валютних надходжень потребують чіткого адміністрування³.

Різні типи природних ресурсів по-різному впливають на бюджетну прозорість. Так, з експортом паливних мінеральних ресурсів (нафти та газу), як

¹ The Open Budget Survey 2010 // International Budget Partnership – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/2011/06/2010_Full_Report-English.pdf.

² Такий відносно віддалений період обрано для порівняння у зв'язку з періодичністю публікації Індексу відкритості бюджету. На момент порівняння The Open Budget Survey 2012 ще не був оприлюднений.

³ *Зубрицький А. І.* Ініціатива прозорості видобувних галузей промисловості як крок у напрямі протидії ухиленню від сплати податків у секторі експорту природних ресурсів / *А. І. Зубрицький* // Подолання мінімізації податкових зобов'язань як чинник детінізації економіки України : матер. наук.-практ. круглого столу. – Ірпінь, 9 листопада 2012 р.

Таблиця 11.14

**Зміни Індексу відкритості бюджету для країн,
що є найбільшими експортерами непаливних природних ресурсів,
за 100-бальною шкалою**

Країна	2006	2008	2010
Австралія	–	–	–
США	81	82	82
Німеччина	–	64	68
Канада	–	–	–
Росія	47	58	60
Бразилія	74	74	71
Китай	–	14	13
ПАР	86	87	92
Великобританія	88	88	87
Японія	–	–	–
Бельгія	–	–	–
Франція	89	87	87
Перу	77	67	65
Нідерланди	–	–	–

Примітка: Прочерки означають відсутність даних для розрахунку Індексу як у зв'язку з не включенням країни до розрахунку, так і внаслідок відсутності необхідної інформації.

Складено за матеріалами The International Budget Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org>.

правило, пов'язані погіршення прозорості бюджетного процесу та відсутність механізму зворотного зв'язку про виконання бюджету. Водночас експорт непаливних мінеральних ресурсів та інших природних ресурсів не чинить однозначно негативного впливу на прозорість бюджету, а у більшості випадків – навіть сприяє економічному зростанню та підвищенню транспарентності національної економіки.

Взаємозв'язок експорту природних ресурсів і бюджетної прозорості залежить також від розмірів країни та політичного режиму. Більш схильні до тінізації бюджетного процесу невеликі авторитарні країни, що мають значні запаси нафти та газу. У цьому випадку потужні поклади вуглеводнів виступають, з одного боку, причиною погіршення бюджетної прозорості у країні, а з другого – вони є захисним механізмом, який використовується для недопущення гласності та нівелювання впливу міжнародних фінансових організацій.

Таблиця 12.1

**Порівняння показників карбоємності ВВП України,
країн ЄС та світу, кг/дол. США**

Рік	Україна	Країни ЄС	Світ	Україна / країни ЄС	Україна / світ
2002	8,32	0,44	0,72	18,8	11,5
2003	8,39	0,45	0,73	18,7	11,4
2004	7,09	0,44	0,74	16,1	9,6
2005	6,76	0,43	0,74	15,8	9,2
2006	6,39	0,42	0,73	15,3	8,7
2007	5,99	0,40	0,73	15,0	8,2
2008	5,78	0,39	0,73	14,8	7,9
2009	5,65	0,38	0,73	15,0	7,7

Складено за: IEA statistics. CO₂ emissions from fuel combustion : Highlights. – 2011. – 134 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/media/statistics/CO2highlights.pdf>.

Аналізуючи динаміку структури виробництва в Україні, слід відзначити орієнтацію на виробництво сировинної продукції і важку промисловість, що обумовлює негативний вплив на НПС та утворення великих обсягів відходів. Таку структуру промисловості Україна отримала у спадок від Радянського Союзу. Гірничо-металургійна, паливно-енергетична, хімічна та нафтохімічна промисловість зараз становлять більше 62,9 % від усієї економіки країни порівняно з 26,5 % у 1990 р. Частка машинобудування знизилася від 30,5 % в 1990 р. до 10,9 % в 2010 р., що відобразилося у високому рівні зносу основних фондів промисловості (у 2010 р. – 61,2 %) і зумовлює високий рівень екологічного ризику.

Останнім часом країнам ЄС властиві тенденції переорієнтації від виробництва сировини та важкої промисловості на користь послуг і наукомістких галузей. Так, частка невиробничої сфери становила в 2007 р. 26,49 %, виробничої – 24,91 %. Внаслідок цього рівень забруднення від точкових джерел почав зменшуватися, середній темп зниження оксидів сірки за 1991–2009 рр. був на рівні 6,7 %, оксидів азоту – 2,4 %, що підтверджує високий екологічний ефект структурних зрушень економіки на користь наукомістких галузей.

У зв'язку з цим корисним буде вивчення структури обсягів реалізованої продукції промисловості України за технологічними укладами (рис. 12.1). Наведений рисунок ілюструє, що найбільшу питому вагу мають обсяги реалізації продукції видів економічної діяльності (ВЕД) 3-го технологічного укладу – 50,18 %, на частку якого припадає 85,4 % викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, 31,7 %

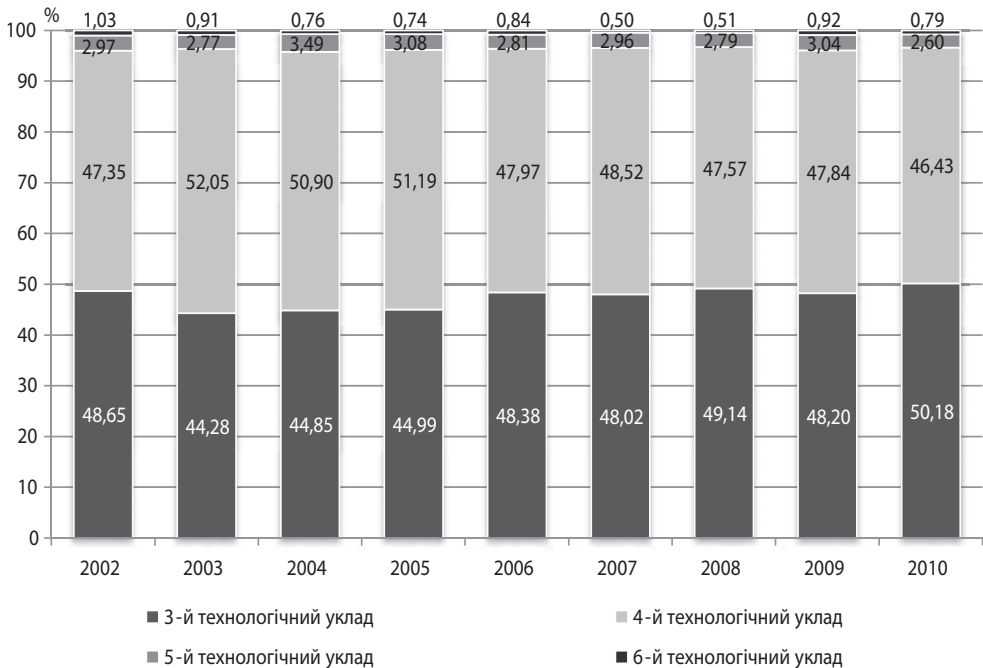


Рис. 12.1. Зміни структури обсягу реалізованої продукції в Україні за технологічними укладами

Складено за даними Державної служби статистики України.

скидання забруднених вод у водні об'єкти, 93,1 % обсягів утворення відходів. Найбільшу питому вагу інвестицій та інновацій спрямовано в 3-й і 4-й уклади, що визначає перспективи економічного розвитку та стан НПС на 10–15 років.

Експорт України має сировинну орієнтацію, питома вага недорогоцінних металів та виробів з них складає 33,7 %, питома вага мінеральних продуктів – 13,1 %, тоді як на частку високотехнологічного експорту припадає 0,5 % (у країнах ЄС – близько 50 %).

Економіка України орієнтована на виробництво продукції базових ВЕД з низькою часткою валової доданої вартості. Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та країнами ЄС показує, що в Україні здебільшого виробляється й експортується до країн ЄС сировинна та напівсировинна продукція (найбільші частки в структурі цього експорту становлять чорні метали – 1-й ранг; енергетичні матеріали, нафта і продукти її перегонки – 2-й ранг; руди, шлаки та зола – 3-й ранг). А в країнах ЄС переважно виробляється й експортується в Україну інвестиційна продукція (котли, машини,

апарати і механічні пристрої – 1-й ранг; наземні транспортні засоби, крім залізничних – 2-й ранг; електричні машини і устаткування – 3-й ранг).

Наведений аналіз демонструє асиметрію міжнародних товарних потоків, “імпорт антропогенного навантаження на НПС” з країн ЄС в Україну. Показовим є те, що в Україні експортоорієнтовані ВЕД належать до найбільших забруднювачів атмосфери, ґрунту і повітря, тоді як у країнах ЄС в експортоорієнтованих галузях рівень забруднення помірний.

Як відомо, саме енергетика є основним емітентом викидів CO_2 (84 % світових викидів). Окрім цього газу, сучасною енергетикою емітується значний обсяг метану (CH_4), оксидів сірки (SO_x), оксидів азоту (NO_x) і летких органічних сполук (ЛОС)¹. Виробництво, постачання та споживання енергетичних ресурсів спричиняє значний негативний вплив на навколишнє природне середовище і на здоров'я людей.

Швидке зростання кількості населення та економічне зростання призводять до щорічного збільшення глобального попиту на енергетичні ресурси, особливо в країнах, що розвиваються. Згідно з прогнозами Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), на такі країни до 2035 р. припадатиме 90 % зростання сукупного світового попиту на енергію. У 2050 р. світова економіка зросте в чотири рази і споживатиме на 80 % більше енергії, ніж сьогодні. Без вжиття адекватних заходів з реформування енергетики це призведе до подвоєння викидів “енергетичного” CO_2 та спричинить суттєве збільшення антропогенного навантаження на довкілля.

Про зменшення споживання енергії не йдеться, адже до цього часу 1,3 млрд людей в усьому світі, як і раніше, не мають доступу до електроенергії, крім того, *“якщо людство намагається пригальмувати споживання (енергії), то, ідучи проти законів еволюції, загине... Життя та соціум на Землі з'явилися в ході закономірної еволюції у бік інтенсифікації метаболізмів і круговоротів”*². Наукові пошуки повинні бути спрямовані на раціоналізацію процесів виробництва, розподілення та споживання енергетичних ресурсів.

Тому, аналізуючи ефективність використання ресурсів, слід насамперед дослідити показник енергоємності ВВП³ (табл. 12.2), який свідчить про сту-

¹ Национальный кадастр антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов в Украине за 1990–2009 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/5888.php.

² Хайтун С. Д. Человечество на фоне универсальной эволюции: сценарии энергетического будущего / С. Д. Хайтун // Вопросы философии. – 2005. – № 11. – С. 98.

³ Відношення обсягу споживання енергії в мільйонах тонн нафтового еквівалента до ВВП у доларах США.

Таблиця 12.2

**Порівняння показників енергоемності ВВП України, країн ЄС та світу,
кг нафтового еквівалента / дол. США**

Рік	Україна	Країни ЄС	Світ	Україна / країни ЄС	Україна / світ
2002	3,78	0,20	0,31	19,23	12,22
2003	3,68	0,20	0,31	18,57	11,84
2004	3,27	0,20	0,31	16,72	10,41
2005	3,16	0,19	0,31	16,47	10,16
2006	2,83	0,19	0,31	15,23	9,22
2007	2,62	0,18	0,30	14,71	8,68
2008	2,54	0,18	0,30	14,39	8,39
2009	2,54	0,17	0,31	14,57	8,31

Складено за: IEA statistics. CO₂ emissions from fuel combustion : Highlights. – 2011. – 134 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/media/statistics/CO2highlights.pdf>.

пінь ефективності використання енергетичних ресурсів. За розрахунками Міжнародного енергетичного агентства (далі – МЕА), енергоемність ВВП України в 2009 р. була у 8 разів більшою, ніж середньосвітовий показник і в 14,6 більшою, ніж показник країн ЄС, що свідчить про вкрай неефективне використання енергетичних ресурсів.

Однією з причин такого високого показника енергоемності є енергетичні субсидії.

До інших чинників антропогенного навантаження на НПС належить рівень бідності населення. Згідно з дослідженнями Європейського агентства з навколишнього середовища, “бідність і, як результат, збільшення вразливості навколишнього середовища – характерний приклад однієї з найгірших форм впливу забруднень. Крім безпосередньої шкоди, завданої людям і суспільству в цілому, бідність може чинити безпосередній вплив на навколишнє середовище, а також мати непрямі наслідки, що виражаються в низькій якості освіти, охорони здоров’я та інших громадських благ. Люди, що мають низький дохід, частіше використовують неефективне паливо, яке безпосередньо негативно впливає на якість повітря. Малозабезпечене населення зазвичай має погані житлові умови з невідповідною вимогам теплоізоляцією, а отже, – з неефективним опаленням. Бідність може стати причиною безпосереднього негативного впливу на навколишнє середовище: наприклад, вирубка лісів для паливної деревини або використання підпасовища заповідних територій”¹. Частка населення, яке перебувало за ме-

¹ Защита окружающей среды Европы. Четвертая оценка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eea.europa.eu>.

жею бідності, у 2009 р. становила – 26,4 %¹. ВВП України в розрахунку на одну особу менше в 12,9–30,2 раза відповідного показника країн ЄС за аналізований період (рис. 12.2). Частка населення, що живе менш ніж на 2 дол. США в день, становила в період 2002–2009 рр. 0,13–3,41 %, а менше ніж на 1,25 дол. США – 0,1–0,51 %². У зв'язку з цим варто нагадати про відомий феномен “кривої Кузнеця”, який полягає в тому, що з ростом ВВП на одну особу рівень забруднення починає зменшуватися.

Про рівень бідності також свідчить структура споживання домашніх господарств. Упродовж 2001–2010 рр. у структурі витрат найбільшу частку займали витрати на продукти харчування та тютюнові напої (рис. 12.3), при чому ця частка коливалася від 49,17 в 2001 р. до 37,6 в 2007 р. (в країнах ЄС ця частка становить 13,0 %), найменша частка спостерігалася в періоди з найбільшим приростом доходів населення (з 2005 по 2008 р.).

Сумарна частка витрат на задоволення потреб населення першого порядку (фізіологічних – харчування, одяг та взуття, утримання житла) становить

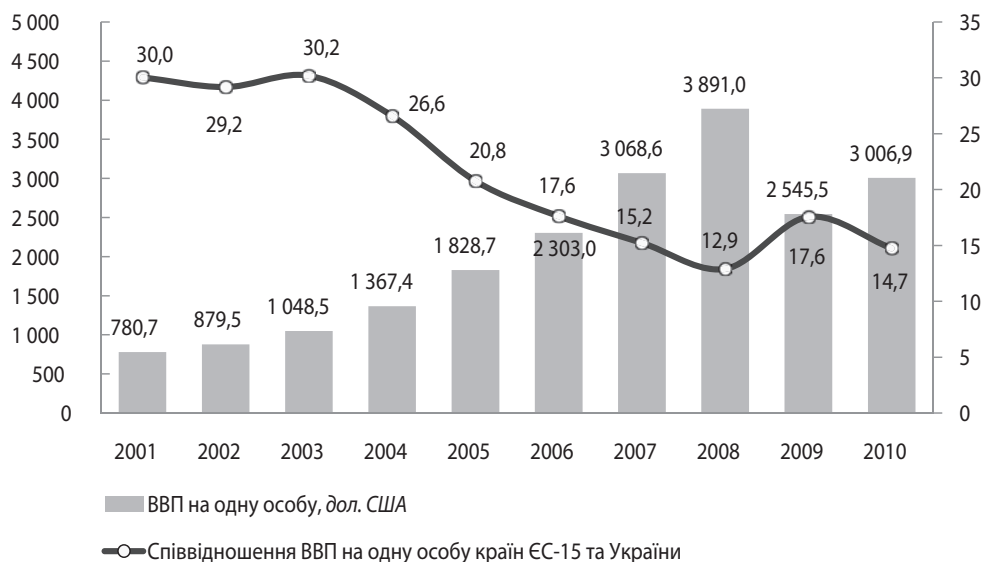


Рис. 12.2. Динаміка ВВП на одну особу в Україні

Складено за розрахунками автора.

¹ Національна доповідь про людський розвиток 2011 року “Україна: на шляху до соціального залучення”. – С. 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua.

² За даними Світового банку (за паритетом купівельної спроможності в міжнародних цінах 2005 р.).

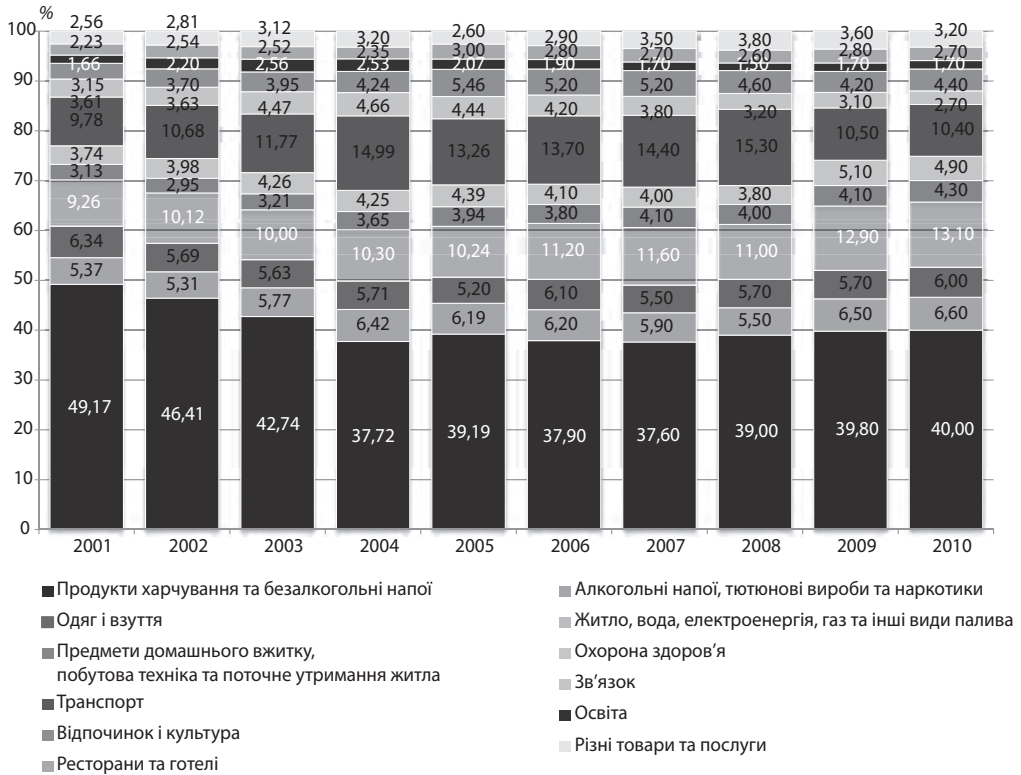


Рис. 12.3. Динаміка структури кінцевих споживчих витрат домогосподарств

Складено за: Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2001–2010 роки. – К. : Держстат України, 2011. – 190 с.

у середньому за аналізований період близько 61,93 %. Для порівняння така частка в країнах ЄС – 41,5 %. Тобто, після фінансування обов'язкових статей витрат на інші витрати, пов'язані з лікуванням, освітою, транспортом, зв'язком, відпочинком та культурою, готелями, ресторанами та різними товарами і послугами залишається частка 38,0 %, на відміну від 58,5 % у країнах ЄС. Такі співвідношення свідчать про переважання в структурі споживання тих категорій, які є причиною найбільшого антропогенного впливу.

Підводячи підсумок аналізу чинників антропогенного навантаження на НПС, можна сказати, що в Україні на сьогодні сформована структура економіки з превалюванням низькотехнологічних, енергоємних і екологічно шкідливих підприємств, у структурі споживання переважають категорії, які спричиняють найбільший антропогенний вплив, була виявлена асиметрія міжнародних товарних потоків, яка сприяє "імпорту антропогенного

навантаження” з країн ЄС в Україну, неефективність використання енергоресурсів, одним із чинників якої є енергетичні субсидії.

У той час, як розвинутим країнам світу вдалося знизити рівень залежності між зростанням ВВП і зростанням антропогенного навантаження на НПС, в Україні цього не сталося. На рис. 12.4 чітко показано цей взаємозв'язок. Так, обсяги забруднення зменшувалися в періоди економічного спаду (1991–1999 рр.) та економічної кризи (у 2009 р. ВВП знизився на 14,8 %, також знизилися обсяги викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря на 10,6 %, скидів забруднених вод у водні об'єкти – на 35,3 %, утворення відходів I–III класів небезпеки – на 46,5 %), у 2010 р. з ростом ВВП підвищилися також рівні антропогенного навантаження на НПС.

Резерви зниження навантаження на НПС, закладені в цей період, можуть бути швидко вичерпані, тому важливим є пошук шляхів надання економічному зростанню нової якості, аби зростання промислового виробництва супроводжувалося впровадженням ефективних природоохоронних технологій. Екологічні податки в комплексі з іншими економічними інструментами в практиці розвинутих країн світу ефективно і широко використовуються для досягнення таких цілей.

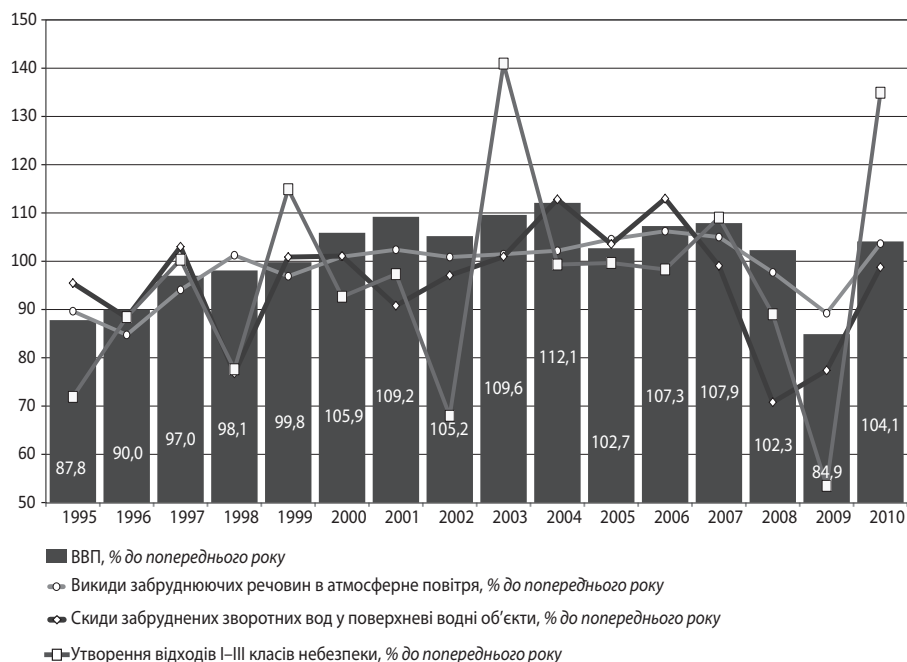


Рис. 12.4. Зіставлення динаміки обсягів забруднення НПС та ВВП

Складено автором.

До екологічних податків в Україні входять: податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; збори за спеціальне використання природних ресурсів; акцизний податок з енергоресурсів транспортних засобів та кузовів моторних транспортних засобів; рентна плата за нафту, природний газ, газовий конденсат, що видобуваються в Україні; рентна плата за транспортування трубопроводами природного газу, нафти та нафтопродуктів територією України; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну, теплову енергію та природний газ; екологічний податок. Незважаючи на досить широкий перелік екологічних податків в Україні, надходження від них є незначними. Так, у 2003–2011 рр. вони становили від 10,7 до 12,7 % доходів бюджету і від 3,3 до 3,7 % ВВП (рис. 12.5).

Те, що екологічні податки не є бюджетоутворювальними податками, – загальносвітова тенденція (рис. 12.6). В розвинутих країнах, з ефективними екологічними податками, низька їх частка у ВВП та доходах бюджету пояснюється реалізацією регулюючого потенціалу, що проявляється в зменшенні бази оподаткування, тобто зменшенні антропогенного навантаження на НПС, підвищенні енергоефективності, раціональному використанні природних ресурсів. Унаслідок цього зменшуються надходження до бюджету. В Україні зазначені тенденції обумовлені не ефективною дією екологічних податків, а їх незначними ставками та недостатньо ефективним адмініструванням.

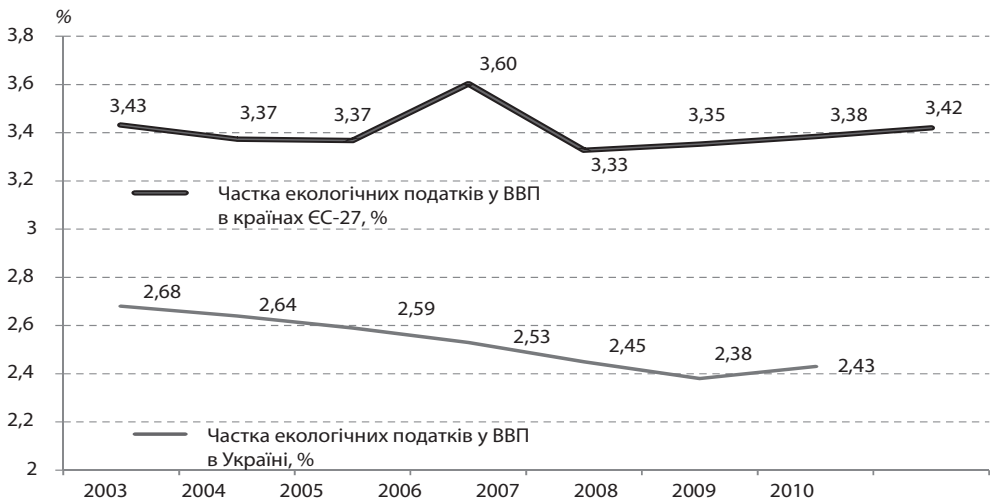


Рис. 12.5. Динаміка частки екологічних податків у ВВП України та країн ЄС-27

Складено за даними Комітету Верховної Ради з питань бюджету, Державної казначейської служби України та Євростату.

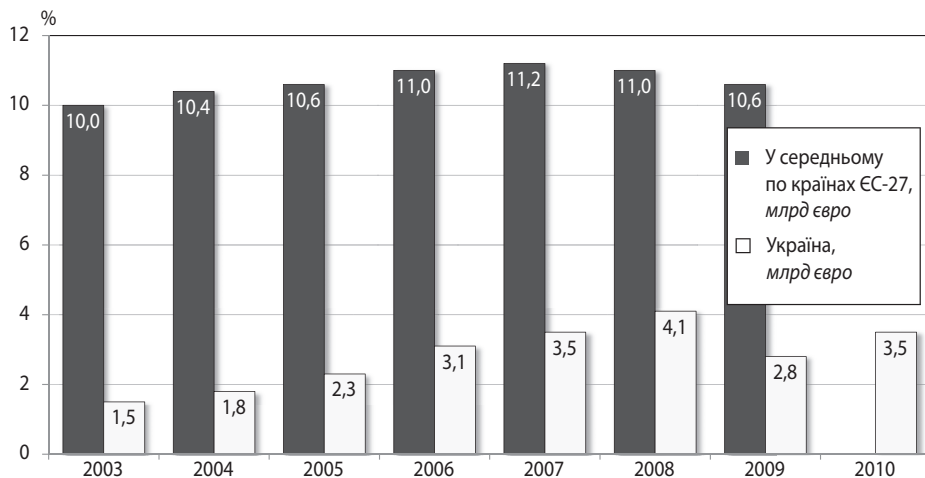


Рис. 12.6. Динаміка надходжень від екологічних податків в Україні та країнах ЄС-27

Примітка. Для України розраховано за встановленим Національним банком України офіційним середньорічним курсом гривні щодо євро.

Складено за даними Комітету Верховної Ради з питань бюджету, Державної казначейської служби України та Євростату.

У країнах ЄС частка екологічних податків у ВВП становить 2,5 %, вона менша, ніж в Україні, але номінальний показник у середньому по країнах ЄС, порівняно з Україною, втричі більший. У структурі екологічних податків переважають податки на енергоресурси, як і в країнах ЄС, тільки питома вага цього виду податків менша (рис. 12.7, 12.8).

Пояснити те, що незважаючи на низькі ставки екологічних податків в Україні, їхня частка у ВВП є близькою до відповідного показника за країнами ЄС можна високою енергоемністю ВВП, а також структурою промисловості з переважанням екологічно шкідливих виробництв, які спричиняють значне техногенне навантаження на НПС.

Проведений авторами кореляційно-регресійний аналіз впливу надходжень від збору за забруднення НПС на кожну окрему складову бази оподаткування довів існування прямого зв'язку між вказаними показниками (лаг впливу різнився за складовими бази оподаткування і становив для викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел – 4 роки, викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря від пересувних джерел – 8 років, скидів забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти – 3 роки, утворення відходів I–III класів небезпеки –

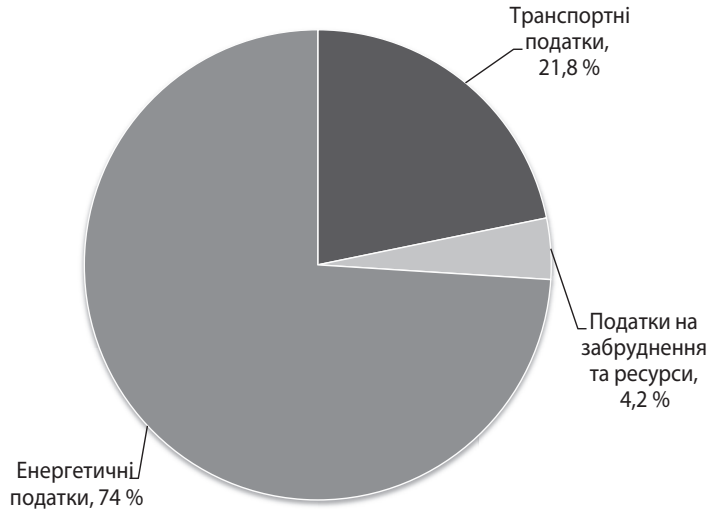


Рис. 12.7. Структура екологічних податків у країнах ЄС-27 у 2009 р.

Складено за даними Євростату.

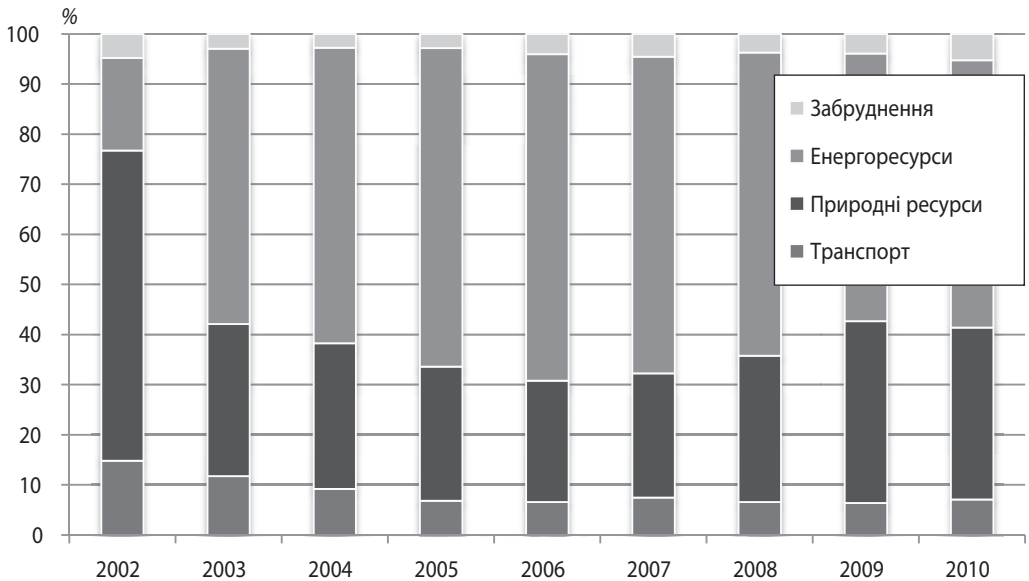


Рис. 12.8. Зміни структури екологічних податків в Україні

Складено за даними Комітету Верховної Ради з питань бюджету, Державної казначейської служби України та Євростату.

7 років)¹. Це свідчить про те, що збір не впливав на базу оподаткування в напрямку зменшення, регулювальна функція збору виконувалася не повною мірою, нормативи були низькими, не стимулювали підприємства до інвестицій природоохоронного призначення. Податкове навантаження від екологічного податку у видах діяльності, які є найбільшими забруднювачами ОПС, становить 0,1–0,2 % (добувна промисловість, металургія, виробництво та розподіл енергії).

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ У ПОДАТКОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

На сьогодні оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України залишається однією з найбільш невіршених проблем сучасності. Хоча з прийняттям Податкового кодексу України, можна констатувати, що процеси якісного реформування так званого інституту екологічних податків у принципі розпочато. Проте напрацювання ефективного механізму оподаткування видобутку та використання природних ресурсів в країні залишається, на жаль, справою майбутнього, оскільки діюча на сьогодні система оподаткування цієї сфери є нераціональною та фіскально незначною. Спробуємо це підтвердити за результатами аналізу.

Відповідно до ПКУ, перелік податків та зборів, які пов'язані з оподаткуванням видобутку та використання природних ресурсів України, є досить численним. З одного боку, можна стверджувати, що це є позитивним моментом, оскільки оподаткування охоплені майже всі процеси, що стосуються використання або забруднення природних ресурсів. З другого боку, саме така значна кількість податків і зборів дає підстави для критичного оцінювання доцільності її існування. Це пояснюється тим, що навіть без ґрунтового аналізу очевидно, що кожний податок та збір має власні, притаманні тільки йому елементи, а саме: ставки, порядок розрахунку податкового зобов'язання, строки подання декларації та сплати належної суми до бюджету тощо. І тільки це потребує значних, але, на нашу думку, нераціональних, матеріальних та людських витрат як платників цих податкових платежів, так і працівників податкової служби, відповідальних за їх адміністрування.

¹ *Серебрянский Д. М.* Дослідження регулюючої функції збору за забруднення НПС як інструменту екологізації національної економіки України / Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Збалансований (сталий) розвиток України – пріоритет національної політики : матер. Всеукр. наук. еколог. конф., 26 жовт. 2010, Київ. – К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2010. – С. 47–51.

На основі зазначеного спробуємо в цілому проаналізувати динаміку та структуру природоресурсних платежів протягом останніх років. Узагальнено інформацію про нараховані суми даних податкових платежів, зосередивши увагу для отримання порівняних даних на періоді після прийняття ПКУ, оскільки цим документом було внесено суттєві новації у порядок оподаткування вказаної діяльності (табл. 12.3).

Однак наголосимо, що сьогодні вільного доступу до статистичних даних щодо динаміки надходжень податків і зборів, що потрапляють у коло нашого дослідження, немає. Інформація про збір платежів до Державного бюджету України у розрізі видів економічної діяльності, що публікується на сайті Міністерства доходів і зборів України або надається для ознайомлення для широкого загалу, є досить лаконічною, а також подається за той чи інший період окремо, без логічної прив'язки до попередніх періодів, як, наприклад, це вирішується Державною службою статистики України. Тому досить важко побудувати повноцінний однорідний масив даних у динаміці та принаймні у короткостроковому періоді (3–5 років), який би дав можливість зробити однозначні та обґрунтовані належним чином висновки. Відтак з поправкою на певні прогалини та з урахуванням усіх наслідків, що з цим пов'язані, спробуємо проаналізувати динаміку та структуру природоресурсних платежів в Україні на основі наявної інформації, а саме:

- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (код бюджетної класифікації (далі – БК) 12020000);
- збір за першу реєстрацію транспортного засобу (код БК 12030000);
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів (код БК 13010000);
- збір за спеціальне використання води (код БК 13020000);
- платежі за користування надрами (код БК 13030000);
- плата за землю (код БК 13050000);
- рентна плата (код БК 17010000);
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності (код БК 17060000);
- екологічний податок (код БК 19010000);
- збір за забруднення навколишнього природного середовища (код БК 19050000).

Проте навіть у цьому випадку автори переконані, що наявні для аналізу дані є досить цінним джерелом інформації, яке дасть змогу виокремити існуючу проблематику в оподаткуванні видобутку та використання природних ресурсів України.

З наведених у табл. 12.3 даних бачимо, що в цілому нарахування за податками і зборами, пов'язаними з видобутком та використанням природних ресурсів України, мають тенденцію до збільшення. Одиначні випадки,

Таблиця 12.3

**Динаміка нарахованих сум податків і зборів з видобутку та використання природних ресурсів
України, тис. грн**

Показник	Станом на:					
	01.04.2011	01.07.2011	01.10.2011	01.01.2012	01.04.2012	01.07.2012
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	120 009,89	122 085,20	123 405,70	125 040,73	406,46	928,32
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	6 666,91	18 844,23	33 913,15	50 977,02	13 670,67	31 327,24
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	60 282,11	112 791,28	176 858,30	263 143,39	83 226,46	146 034,53
Збір за спеціальне використання води	233 862,88	508 449,78	838 548,71	1 168 452,85	285 993,38	602 875,13
Платежі за користування надрами	385 386,93	1 072 990,04	1 824 094,93	2 636 752,00	748 088,23	1 513 099,76
Плата за землю	2 444 827,06	4 997 737,56	205 993,00	10 804 016,51	2 843 726,77	5 809 932,69
Рентна плата	2 959 231,78	7 228 622,44	11 185 546,31	15 499 712,77	3 569 804,09	6 815 294,61
Збір у вигляді цільової надбавки до Аіючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	661 389,14	1 110 040,10	1 356 808,64	1 854 061,17	742 437,19	1 161 463,48
Екологічний податок	156 037,09	856 536,80	1 511 403,37	2 221 254,98	673 375,72	1 410 672,22
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	382 536,30	375 797,48	370 394,37	382 472,41	15 727,94	21 646,29
Усього	7 410 230,09	16 403 894,91	17 626 966,48	35 005 883,83	8 976 456,91	17 513 274,27

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

на яких акцентована увага через різке зменшення нарахованих зобов'язань, – це податок з власників транспортних засобів та збір за забруднення навколишнього середовища. Але нагадаємо, що ця ситуація викликана об'єктивними обставинами. Так, податок з власників транспортних засобів, що контролювався при проходженні технічного огляду, скасовано із набуттям чинності ПКУ як перший крок у спрощенні процедури державного технічного огляду. Також, починаючи з 1 січня 2011 р., з набранням чинності ПКУ, замість збору за забруднення навколишнього природного середовища справляється екологічний податок.

З метою рівноцінного порівняння даних, сконцентруємося на більш поглибленому аналізі даних за I півріччя 2011–2012 рр. (рис. 12.9).

Рис. 12.9 наочно демонструє, що найбільші нарахування припадають на плату за землю та рентні платежі, тоді як інші податки та збори порівняно з ними суттєво відстають. І навіть заміна податку з власників транспортних засобів збором за першу реєстрацію транспортного засобу, а збору за забруднення навколишнього середовища – екологічним податком не зумовила суттєве збільшення питомої ваги нововведених податків у загальній сумі

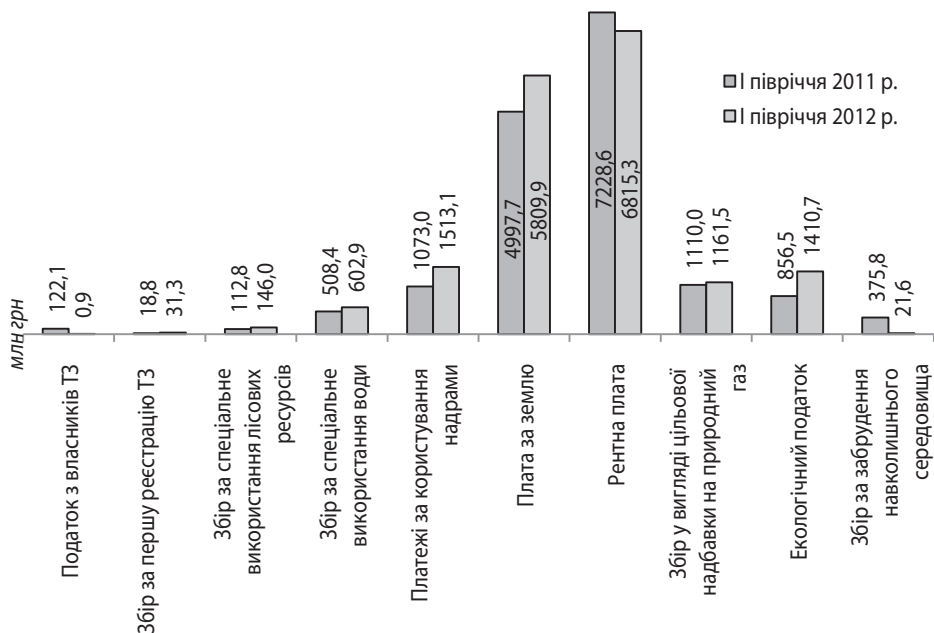


Рис. 12.9. Динаміка нарахованих податків та зборів з видобутку та використання природних ресурсів України

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

податків і зборів, що пов'язані з видобутком та використанням природних ресурсів України (рис. 12.10).

Як бачимо з рис. 12.10, фактично два платежі є бюджетоутворювальними у відношенні до групи податків і зборів, які пов'язані з видобутком та використанням природних ресурсів України. А такі діючі збори, як за першу реєстрацію транспортного засобу та за спеціальне використання лісових ресурсів, а також недійсні після прийняття ПКУ податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів та збір за забруднення навколишнього середовища, разом становлять лише 1,1 % від усієї суми нарахувань.

Чимало запитань і стосовно екологічного податку. Нагадаємо, що відповідно до пп. 14.1.57 п. 14.1 ст. 14 ПКУ екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднювальних речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р. Розуміючи навіть без статистичних даних масштаби забруднення території України (більш детально аналізуватимемо у п. 3.2 дослідження), та усвідомлюючи, що з 1 січня 2011 р. екологічний податок сплачують також усі, хто використовує паливо для транспортних засобів, у тому числі суб'єкти господарювання, громадяни України, іноземці

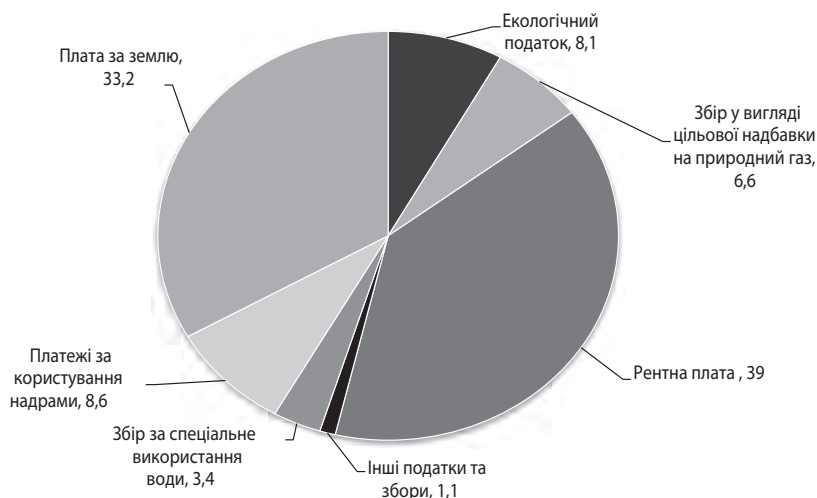


Рис. 12.10. Питома вага нарахованих сум податків і зборів з видобутку і використання природних ресурсів України у I півріччі 2012 р., %

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

та особи без громадянства, які користуються автомобілями, нарахований екологічний податок та його питома вага у сумі всіх податків і зборів з видобутку і використання природних ресурсів України виглядає непереконливо.

Така ситуація ще раз підтверджує обґрунтованість сумнівів щодо раціональності існування значної кількості природоресурсних платежів, більше половини з яких практично не має фіскального значення.

Проте стосовно розмірів податків та зборів, пов'язаних з видобутком та використанням природних ресурсів України, недоцільно робити однозначні висновки, виходячи суто з аналізу нарахованих сум, оскільки виникнення та нарахування податкових зобов'язань не обов'язково тягне за собою їх сплату. Тому для проведення об'єктивного дослідження слід порівняти величини фактичних надходжень (табл. 12.4).

Дані табл. 12.4 показують, що майже за всіма податками та зборами спостерігається перевищення сум фактичних надходжень над нарахованими. Це можна пояснити тим, що податковими органами вжито комплекс організаційних і практичних заходів для виконання доведених завдань, визначених Законами України від 23.12.2010 № 2857-VI "Про Державний бюджет України на 2011 рік" та від 22.12.2011 № 4282-VI "Про Державний бюджет України на 2012 рік" (зі змінами і доповненнями) та іншими нормативно-правовими актами, спрямованими на забезпечення повноти та своєчасності сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів.

Порівняємо детальніше дані за I півріччя 2011–2012 рр. (табл. 12.5).

Як бачимо, відхилення між обсягами нарахованих та сплачених податків та зборів спостерігаються за трьома показниками, а саме: податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів, збір за забруднення навколишнього середовища та рентна плата. Якщо щодо перших двох запитань не виникає у зв'язку з тим, що вони скасовані з 1 січня 2011 р., а надходження по них можна пояснити сплатою податкового боргу платниками-боржниками, то ситуація з рентною платою потребує додаткового пояснення.

Відомо, що відповідно до пп. 9.1.7–9.1.8 п. 9.1 ст. 9 ПКУ рентна плата в Україні передбачена за:

- транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні.

Об'єднання наявних статистичних даних двох рентних платежів у один показник (рентна плата) не дає можливості визначити, яка саме плата спричинила загальне зменшення обсягу надходжень. Тому вважаємо за доціль-

Таблиця 12.4

Зміни фактичних надходжень податків і зборів з видобутку та використання природних ресурсів України, тис. грн

Показник	Станом на:					
	01.04.2011	01.07.2011	01.10.2011	01.01.2012	01.04.2012	01.07.2012
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	166 957,71	232 676,79	263 769,64	285 102,42	8 779,22	16 114,03
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	36 425,18	123 284,03	236 259,70	388 561,25	131 156,96	296 580,32
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	64 159,72	119 432,30	186 893,10	269 459,49	81 161,17	147 297,84
Збір за спеціальне використання води	238 498,40	525 426,73	856 449,53	1 170 341,67	297 421,42	611 563,57
Платежі за користування надрами	392 170,12	1 100 042,43	1 796 884,54	2 683 950,22	733 027,07	1 620 185,99
Плата за землю	2 499 547,47	5 110 100,27	112,61	10 700 939,56	2 897 398,18	5 916 169,45
Рентна плата	4 342 191,65	8 660 284,98	12 034 590,83	16 822 442,45	4 280 565,13	7 643 895,81
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	682 037,53	1 118 815,24	1 369 106,26	1 859 331,46	731 384,21	1 153 179,82
Екологічний податок	125 520,55	857 753,88	1 519 620,03	2 235 959,70	710 727,91	1 446 356,45
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	378 666,27	400 990,52	417 185,49	430 435,02	7 367,81	21 212,20
Усього	8 926 174,60	18 248 807,17	18 680 871,73	36 846 523,24	9 878 789,08	18 872 555,48

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

Таблиця 12.5

Аналіз надходжень податків і зборів з видобутку та використання природних ресурсів України, тис. грн

Платежі	Фактичні надходження станом на:		Відхилення
	01.07.2011	01.07.2012	
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	232 676,79	16 114,03	-216 562,76
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	123 284,03	296 580,32	+173 296,29
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	119 432,30	147 297,84	+27 865,54
Збір за спеціальне використання води	525 426,73	611 563,57	+86 136,84
Платежі за користування надрами	1 100 042,43	1 620 185,99	+520 143,56
Плата за землю	5 110 100,27	5 916 169,45	+806 069,18
Рентна плата	8 660 284,98	7 643 895,81	-1 016 389,17
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	1 118 815,24	1 153 179,82	+34 364,58
Екологічний податок	857 753,88	1 446 356,45	+588 602,57
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	400 990,52	21 212,2	-379 778,32

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

не звернутися за інформацією до інших джерел. Інформація стосовно одних і тих самих показників, але отримана, наприклад, від Міністерства фінансів України, Рахункової палати, Міністерства доходів і зборів України тощо, може відрізнятися, проте загальні тенденції відобразатимуться і відслідковуватимуться.

Так, відповідно до Висновку щодо виконання Державного бюджету України за перше півріччя 2012 р. Рахункової палати України надходження рентної плати за природний газ, що видобувається в Україні, зросли на 384,5 млн грн, або на 29,7 %, за рахунок збільшення коригуючого коефіцієнта до її ставок, зумовленого зростанням у звітному періоді середньої митної вартості імпортованого природного газу.

Одночасно зменшилися надходження рентної плати за нафту, що видобувається в Україні, на 1544,4 млн грн, або на 35,8 %. За оцінкою Рахункової палати, зниження коригуючого коефіцієнта до ставок зазначеної рентної

плати призвело до її зменшення на суму понад 1 млрд грн. і скорочення видобутку нафти, за даними Державної служби статистики, на 4,8 % – більше ніж на 200 млн грн.

Отже, загальне зменшення надходжень рентної плати за даними табл. 3.5 спровоковано зниженням коригуючого коефіцієнта до ставок рентної плати за нафту, що видобувається в Україні, та скороченням її видобутку.

Але в цілому загальна тенденція є такою: обсяги фактичних надходжень перевищують нараховані, хоча спостерігається нерівномірність у надходженнях. Узагальнимо це у відсотковому відношенні, виходячи з наявної інформації, з розбивкою по кварталах (рис. 12.11).

Названий рисунок наочно демонструє, що в середньому фактичні надходження перевищують нараховані суми у межах 10 %. Не підпадає під загальну тенденцію лише III кв. 2011 р., в якому і нараховані податкові зобов'язання є значно меншими порівняно з іншими періодами, і фактичні надходження становлять лише 35 % від нарахованих. На нашу думку, це можна пояснити неналежною податковою дисципліною платників податків, оскільки щодо більшості податків і зборів, які пов'язані з видобутком та використанням природних ресурсів України, ПКУ передбачено квартальну сплату

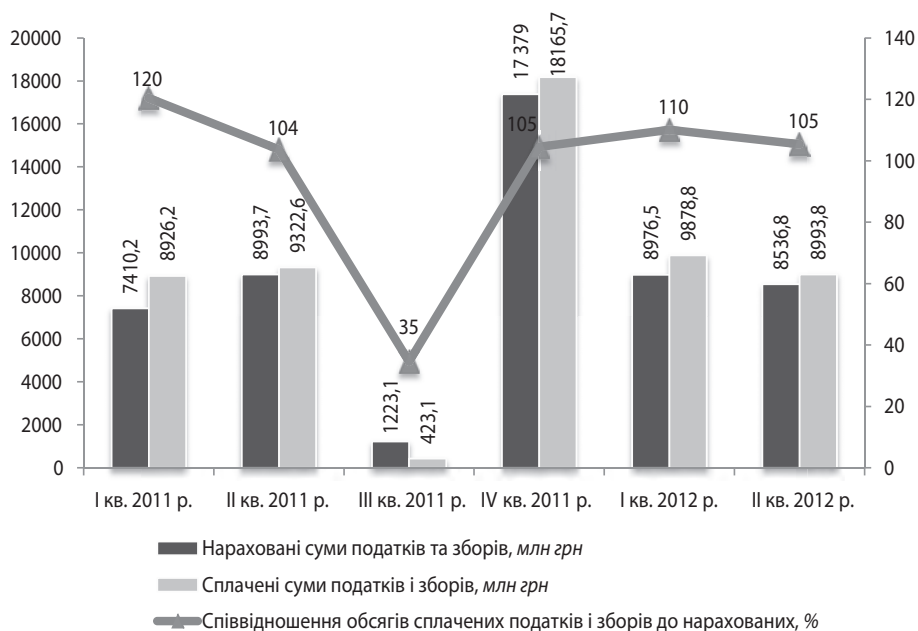


Рис. 12.11. Динаміка податків та зборів з видобутку та використання природних ресурсів України

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

податкових зобов'язань, а отже надходження по кварталах повинні бути приблизно рівними. В нашому випадку спостерігається ситуація, коли у IV кв. 2011 р. акумулюються платежі, які за обсягом дорівнюють сумарним надходженням за два квартали. Вважаємо, що така ситуація перешкоджає забезпеченню повноти та своєчасності сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів усіх рівнів, а тому потребує додаткового спостереження в подальшому з метою її викорінення.

Також пояснимо це, проаналізувавши динаміку та структуру податкового боргу в розрізі податків і зборів (табл. 12.6).

Дані табл. 12.6 вказують на досить серйозну проблему, яка виражається в існуванні значних заборгованостей зі сплати податків і зборів, що пов'язані з видобутком і використанням природних ресурсів України. І хоча загалом простежується тенденція до зменшення розміру податкового боргу з окремих платежів, його величина з таких податкових платежів, як плата за землю та екологічного податку, змушує замислитися про ефективність податкового адміністрування та фіскальне значення таких податків.

Але не менше запитань викликає наявність податкового боргу станом на 1 липня 2012 р. з податків і зборів, які є фактично недійсними більше року. Ця ситуація означає, що ці суми або оскаржуються в адміністративному чи судовому порядку, або їх платники є банкрутами чи не знаходяться за податковою адресою. Однак у будь-якому випадку податковий борг у розмірі 2 097 900,81 тис. грн станом на 1 липня 2012 р. є досить тривожним фактом, який ще раз підтверджує необхідність докорінного реформування системи оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України.

На початку дослідження для аналізу було обрано такі періоди, як I кв. 2011 р. та I кв. 2012 р., оскільки отримання порівняних даних можливо лише за умови аналізу цифрових даних аналогічних періодів часу. Однак щодо податкового боргу, на жаль, навіть за умови порівняння даних в цілому за 2011 р. та за I півріччя 2012 р. простежується тенденція до збільшення його розмірів або незначного зменшення станом на 1 липня 2012 р. (табл. 12.7).

Дані табл. 12.7 свідчать, що збільшення розміру податкового боргу спостерігається переважно з тих податкових платежів, які пов'язані з вичерпними природними ресурсами, або з тими, які можна відновити лише шляхом значних зусиль у довгостроковій перспективі, а саме: ліс, вода, земля та стан НПС. У результаті є всі підстави стверджувати, що природоресурсні платежі не виконують ані фіскальну функцію, ані екологічну. Але наявність настільки значного розміру податкового боргу свідчить про порушення у вітчизняних реаліях при оподаткуванні видобутку і використання при-

Таблиця 12.6
**Зміни податкового боргу з податків і зборів з видобутку та використання природних ресурсів
 України, тис. грн**

Показник	Станом на:					
	01.04.2011	01.07.2011	01.10.2011	01.01.2012	01.04.2012	01.07.2012
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	74 109,72	70 106,07	66 819,42	63 720,00	60 903,18	58 836,60
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	748,54	474,23	317,70	170,88	194,88	84,32
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	3 301,26	2 680,80	2 644,86	3 560,61	4 510,77	3 758,84
Збір за спеціальне використання води	41 089,84	39 500,67	42 291,80	42 031,83	48 514,56	49 336,31
Платежі за користування надрами	34 110,66	36 827,18	103 233,53	38 699,73	34 635,63	33 460,33
Плата за землю	1 414 713,42	1 463 950,08	773 094,40	1 594 088,23	1 637 750,11	1 683 537,01
Рентна плата	130 687,98	132 874,96	638 738,90	85 233,88	76 621,11	77 469,00
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	7 249,73	12 761,62	9 088,67	10 680,48	9 652,36	518,22
Екологічний податок	187,00	27 673,19	26 845,54	33 737,39	60 330,42	62 212,60
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	206 413,87	165 120,18	138 412,01	134 779,53	140 385,32	128 687,58
Усього	1 912 612,02	1 951 968,98	1 801 486,83	2 006 702,56	2 073 498,34	2 097 900,81

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

Таблиця 12.7

Аналіз розміру податкового боргу з податків та зборів з видобутку та використання природних ресурсів України, тис. грн

Платежі	Податковий борг станом на:		Збільшення/ зменшення
	01.07.2011	01.07.2012	
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	70 106,07	58 836,60	-11 269,47
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	474,23	84,32	-389,91
Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	2 680,80	3 758,84	+1 078,04
Збір за спеціальне використання води	39 500,67	49 336,31	+99 835,64
Платежі за користування надрами	36 827,18	33 460,33	-3 366,85
Плата за землю	1 463 950,08	1 683 537,01	+219 586,93
Рентна плата	132 874,96	77 469,00	-55 405,96
Збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	12 761,62	518,22	-12 243,40
Екологічний податок	27 673,19	62 212,60	+34 539,41
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	165 120,18	128 687,58	-36 432,60
Усього	1 951 968,98	2 097 900,81	+145 931,83

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

родних ресурсів загальноприйнятих принципів визначення плати за природні ресурси, а саме:

- 1) плата за природній ресурс, використання якого приносить більший прибуток, за однакових витрат має бути вищою;
- 2) величина плати за природні ресурси повинна бути достатньо висока для стимулювання впровадження ресурсозберігаючих і екологобезпечних технологій у виробництво;
- 3) величина плати за природні ресурси має дорівнювати величині витрат на відновлення і відтворення цього ресурсу.

Наявність такого значного податкового боргу з плати за землю у 2012 р. призвела до втручання щодо причин ситуації органів прокуратури. За повідомленням прес-служби Генеральної прокуратури України, причиною та-

кого становища є суттєві недоліки у виконанні земельного та податкового законодавств у діяльності як органів місцевого самоврядування, місцевих органів виконавчої влади, так і органів Міністерства доходів і зборів України, інших органів державного контролю. Зокрема, мають місце неповне ведення обліку суб'єктів плати за землю, неправильне визначення ставки земельного податку та розміру орендної плати, заниження нормативної грошової оцінки землі.

Службовими особами податкових органів не вживаються вичерпних заходів з реагування за фактами неподання або несвоєчасного подання податкових декларацій платників податків, необґрунтованого застосування пільг щодо сплати орендної плати за землю, а також не завжди ефективно використовуються повноваження позивача в суді щодо стягнення податкового боргу з плати за землю. В окремих випадках органами державної виконавчої служби та Міністерства доходів і зборів України не забезпечується своєчасне реальне виконання судових рішень про стягнення заборгованості з плати за землю.

Відсутня також належна взаємодія цих органів з територіальними підрозділами Державної інспекції сільського господарства та Державного агентства земельних ресурсів України.

Загалом за результатами проведених у I півріччі 2012 р. прокурорських перевірок щодо плати за землю прокурорами 13 регіонів:

- порушено 18 кримінальних справ;
- принесено 263 протести;
- внесено 642 приписи і подання;
- притягнуто до відповідальності 275 посадових осіб;
- пред'явлено 642 позови;
- забезпечено відшкодування в досудовому порядку 17,6 млн грн плати за землю та за результатами застосування представницьких повноважень – 15,6 млн грн.

Враховуючи наведене, у вітчизняних реаліях оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України має більш номінальний характер, ніж реальний. Надходження з податків і боргів у часі є нестабільними, що заважає забезпеченню повноти та своєчасності сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів. Значна кількість податкових платежів ускладнює їх облік, потребує широкомасштабної масово-роз'яснювальної роботи, призводить до розпорошування матеріальних та людських ресурсів, наслідком чого стає низька платіжна дисципліна платників та незадовільний рівень контролю з боку державних установ. Наявність значного податкового боргу з податкових платежів, що пов'язані з вичерпними природними ресурсами, або з тими, які відновити можна лише шляхом значних зусиль у

довгостроковій перспективі, ставить під сумнів ефективність та дієвість як системи оподаткування, так і податкового адміністрування. На основі проведеного аналізу динаміки та структури природоресурсних платежів можливо внести зміни до підходів щодо оподаткування видобутку і використання природних ресурсів України.

ОЦІНКА ФІСКАЛЬНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ

Оцінивши динаміку та структуру природоресурсних платежів, можна дійти висновку, що в Україні оподаткування видобутку та використання природних ресурсів відбувається не на належному рівні, внаслідок чого його результативність падає через низку як об'єктивних, так і суб'єктивних причин.

Спробуємо тепер окремо оцінити фіскальну ефективність природоресурсних платежів для обґрунтування отриманих раніше висновків.

У зв'язку з цим доцільно проаналізувати частку природоресурсних платежів у доходах зведеного та державного бюджетів у досліджуваному періоді, а саме у I півріччі 2011–2012 рр., порівнявши з часткою інших податків та зборів (табл. 12.8).

Таблиця 12.8

Структура доходів зведеного та державного бюджетів у I півріччі 2011–2012 рр., %

Доходи	Зведений бюджет		Державний бюджет	
	2011	2012	2011	2012
Податкові надходження, у тому числі:	86,4	84,4	86,8	84,0
податок на доходи фізичних осіб	15,6	15,3	–	2,0
податок на прибуток підприємств	14,4	13,7	18,5	17,6
податок на додану вартість	33,5	32,4	43,1	41,7
акцизний податок	8,4	8,8	10,5	11,0
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	2,7	3,0	3,4	3,8
збори за спеціальне використання природних ресурсів, із них плата за землю	3,9	4,0	0,6	0,7
рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	6,0	4,8	7,7	6,2

Складено за даними Рахункової палати України.

Як бачимо з таблиці, природоресурсні платежі мають досить незначну питому вагу у загальних податкових надходженнях зведеного та державного бюджетів. На фоні інших податків та зборів, то їхнє фіскальне значення загалом для країни порівняно незначне, не зважаючи на їх кількість. А враховуючи визначений у попередньому пункті розмір податкового боргу з податкових платежів, що пов'язані з вичерпними природними ресурсами, або з тими, які відновити можна лише шляхом значних зусиль у довгостроковій перспективі, їх фіскальна ефективність зводиться фактично до нуля.

Майже аналогічною є ситуація з місцевими бюджетами. Можливість представити для аналізу більш розгорнуті дані демонструє, що ситуація є майже незмінною протягом останніх шести років (рис. 12.12).

Плата за землю є другим за обсягом джерелом надходжень місцевих бюджетів після податку на доходи фізичних осіб. Але якщо звернути увагу на розрив між їх частками, а також суттєві недоліки у виконанні земельного та податкового законодавств у діяльності як органів місцевого самоврядування, місцевих органів виконавчої влади, так і органів Міністерства доходів і зборів України, інших органів державного контролю, фіскальне значення цього податку також є досить незначним, внаслідок чого фінансова стійкість місцевих бюджетів перебуває під загрозою, а місцеві органи вла-



Рис. 12.12. Зміни структури доходів місцевих бюджетів, %

Складено за даними Рахункової палати України.

ди при реалізації повноважень у фінансовому плані є залежними від розмірів трансфертів з державного бюджету.

Відсутність фіскальної значимості плати за землю підтверджує і питома вага в ній земельного податку та орендної плати за землю (рис. 3.13). Нагадаємо, що відповідно до пп. 14.1.147 п. 14.1 ст. 14 ПКУ плата за землю – загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності.

З рис. 12.13 бачимо, що фактично орендна плата за землю й формує основний обсяг надходжень з плати за землю, тоді як земельний податок становить лише близько 30 %. При цьому частка земельного податку у платі за землю, починаючи з 2007 р., неухильно зменшується, а надходження зростають дуже повільно. На нашу думку, це свідчить про непропорційне підвищення ставок земельного податку та орендної плати за землю, у зв'язку з чим грошову оцінку земель доцільно привести у відповідність з сучасними реаліями.



Рис. 12.13. Динаміка надходжень земельного податку та орендної плати за землю

Складено за даними Рахункової палати України.

За результатами дослідження підтверджено “скромну” питому вагу природоресурсних платежів у доходах зведеного та державного бюджетів, але наявність значних розмірів податкового боргу має здатність нівелювати будь-які обсяги податкових надходжень. З одного боку, сплата податків і зборів у порядку й розмірах, встановлених законом, є конституційним обов'язком кожного платника податків. У свою чергу, обов'язком органів Міністерства доходів і зборів України є використання повною мірою наданих їм законом прав зі стягнення несвоєчасно сплачених податкових зобов'язань (податкового боргу) з метою забезпечення суспільних інтересів.

З другого боку, враховуючи, що станом на 1 липня 2012 р. податковий борг в цілому за природоресурсними платежами становить більше 2 млрд грн, а загальні податкові надходження до зведеного бюджету за аналогічний період дорівнюють 334,7 млрд грн, то шляхом нескладних математичних розрахунків отримаємо, що податковий борг з природоресурсних платежів налічує більше 0,6 % від загальних податкових надходжень до зведеного бюджету при частці цих податкових платежів у загальних податкових надходженнях до зведеного бюджету в 4 %.

Враховуючи зазначене, вважаємо за доцільне більш детально проаналізувати боржників з тих природоресурсних платежів, за якими станом на 1 липня 2012 р. обліковується заборгованість, а саме: зборів за спеціальне використання лісових ресурсів та води, плати за землю та екологічного податку, в розрізі кодів видів економічної діяльності (табл. 12.9). Проте переносити всю наявну інформацію по всіх підприємствах за всіма видами економічної діяльності нераціонально через їх значну кількість, а тому сконцентруємося на тих галузях економіки, які є “боржниками-лідерами”.

Деталізація податкового боргу за видами економічної діяльності має досить показовий характер для нашого дослідження, оскільки демонструє, що найбільший борг з плати за землю обліковується та має тенденцію до збільшення щодо таких видів діяльності, як: обробна промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту, операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам. Суб'єкти господарювання цих видів діяльності є боржниками із інших природоресурсних платежів.

Проаналізована ситуація є досить неоднозначною. Але враховуючи, що сьогодні, на жаль, сальдо торговельного балансу України є негативним, тобто імпорт суттєво переважає над експортом, зрозуміти, чому заборгували підприємства, які належать до обробної промисловості, ще можливо. Стосовно інших видів діяльності, то вони викликають сумніви, оскільки консалтингова діяльність, торгівля та будівництво у вітчизняних реаліях мають найбільш сприятливі умови для розвитку та отримання надприбутків.

Таблиця 12.9

Аналіз динаміки податкового боргу з плати за землю за видами економічної діяльності, тис. грн

Вид діяльності за КВЕД	Код КВЕД	Податковий борг станом на:		Збільшення/ зменшення
		01.07.2011	01.07.2012	
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	A	31 338,49	35 307,19	+3 968,70
Добувна промисловість	C	64 663,98	60 053,91	-4 610,07
Обробна промисловість	D	678 984,82	696 095,29	+17 110,47
Виробництво електроенергії, газу та води	E	29 947,06	26 770,59	-3 176,47
Будівництво	F	173 023,16	209 126,75	+36 103,59
Оптова та роздрібна торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	G	125 385,61	147 916,93	+22 531,32
Готелі і ресторани	H	9 806,72	14 449,11	+4 642,39
Транспорт (і зв'язок)	I	56 024,88	58 599,46	+2 574,58
Фінансова діяльність	J	7 933,60	8 307,03	+373,43
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	K	158 534,14	158 138,18	-395,96
Державне управління	L	16 886,58	17 520,06	+633,48
Охорона здоров'я та соціальна допомога	N	5 754,13	6 368,59	+614,46
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	O	31 933,76	39 183,05	+7 249,29
Інші види діяльності		73 733,15	205 700,87	+131 967,72
Усього		1 463 950,08	1 683 537,01	+219 586,93

Складено за даними Міністерства доходів і зборів України.

Проте навіть програш вітчизняної обробної промисловості у жорсткій конкурентній боротьбі імпортованим товарам не розв'язує проблеми важливого експорту сировини у чистому вигляді з мізерною оплатою податків за використання та видобуток природних ресурсів. Підтвердимо це на прикладі експорту деревини за I півріччя 2012 р. Нагадаємо, що за цей період збір за спеціальне використання лісових ресурсів становив 147 297,84 тис. грн.

Як видно з даних табл. 12.10, обсяг експорту деревини та виробів з деревини становив 606 473,2 тис. дол. США, що за загальним курсом національ-

Таблиця 12.10

Номенклатура експорту-імпорту деревини та виробів з деревини у I півріччі 2012 р.

Найменування	Одиниця виміру	Експорт		Імпорт	
		Кількість	Вартість, тис. дол. США	Кількість	Вартість, тис. дол. США
Всього, у тому числі деякі з них:			606 473,2		197 637,6
4401000000 – Деревина паливна у вигляді колод, полін, хмизу, гілок, сучків тощо; деревна тріска або стружка; тирса, тріска, стружка, уламки та відходи деревини та скрап, агломеровані або неагломеровані, у вигляді колод, полін, брикетів, гранула тощо					
Всього	кг	678 160 087,0	46 934,6	379 137,0	168,3
4402000000 – Вугілля деревне (включаючи вугілля з шкаралупи або з горіхів), агломероване або неагломероване					
Всього	кг	54 927 459,0	23 940,9	411 016,0	522,4
4403000000 – Лісоматеріали необроблені, з видаленою або невидаленою корою, або начорно брусовані або небрусовані					
Всього	кг	1 440 821 938,0	131 076,3	10 249 520,0	992,2
4404000000 – Деревина бондарна: колоди колоті; палі, кілки, стовпи загострені з дерева, але не розпиляні уздовж; лісо-матеріали, начорно обтесані, але не обточені, не вигнуті або не оброблені іншим способом, що використовуються для виробництва цпків, парасольок, ручок для інструментів або подібних виробів; деревина луцена та аналогічна					
Всього	кг	2 421 646,0	335,4	-	-
4405000000 – Шерсть деревна або тонка стружка; борошно деревне					
Всього	кг	570 840,0	96,8	4 862 948,0	2 000,2
4406000000 – Шпали дерев'яні для залізничних або трамвайних колій					
Всього	кг	14 554 264,0	4 377,7	836 850,0	272,5
4407000000 – Лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені на шари або луцнені, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, які мають або не мають торцеві з'єднання, завтовшки більш як 6 мм					
Всього	кг	590 890 003,3	148 813,8	3 138 055,0	2 455,4
4408000000 – Листи для облицювання (включаючи листи, отримані розділенням шаруватої деревини), листи для клеєної фанери або для подібної шаруватої деревини та інші лісоматеріали, розпиляні уздовж, розділені на шари або луцнені, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, що мають або не мають торцеві з'єднання завтовшки не більш як 6 мм					
Всього	кг	23 295 693,0	41 490,1	859 913,4	3 904,4

Закінчення табл. 12.10

Найменування	Одиниця виміру	Експорт		Імпорт	
		Кількість	Вартість, тис. дол. США	Кількість	Вартість, тис. дол. США
4409000000 – Пилопродукція з деревини (включаючи дощечки та фриз для паркетного покриття підлоги, незібрані) у вигляді профільованого погонажу (з гребенями, пазами, шпунтовані, із стесаними краями, з'єднанням у вигляді напів-круглого калювання, фасонні, закруглені тощо) уздовж будь-яких країв чи площин, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, що мають або не мають торцеві з'єднання	к2	7 456 294,0	10 481,6	3 443 913,0	4 783,0
4410000000 – Плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB) або аналогічні плити (наприклад, вафельні плити) з деревини або з інших матеріалів, просочені або не просочені смолами або іншими органічними зв'язувальними речовинами	к2	170 217 640,0	67 382,0	105 012 784,9	48 638,3
4412000000 – Фанера клейна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали з шаруватої деревини	к2	43 782 012,0	24 976,5	13 684 945,4	12 861,7
4415000000 – Ящики, коробки, пакувальні корзини, барабани та аналогічна тара з деревини; дерев'яні барабани (котушки) для кабелів; піддони з бортами та інші дерев'яні завантажувальні щити; обичайки дерев'яні	к2	38 212 189,0	9 205,8	1 956 484,0	1 972,7
4416000000 – Бочки, барила, чани, діжки та інші бондарні вироби та їх частини з деревини, включаючи клепку	к2	605 726,0	1 167,9	91 963,9	200,5
4418000000 – Вироби столярні та теслярські будівельні деталі, включаючи пористі дерев'яні панелі, зібрані панелі для підлоги, дранку для покрівель	к2	30 556 531,0	61 935,9	13 718 328,0	29 537,0
4419000000 – Посуда та прибори столові або кухонні, дерев'яні	к2	735 811,6	644,8	578 096,0	1 640,2
4601000000 – Плетені та подібні вироби з матеріалів для плетіння, зібрані або не зібрані у смуги; матеріали для плетіння, плетені та аналогічні вироби з матеріалів для плетіння, зв'язані у паралельні пасма або сплетені у вигляді листів, закінчені або незакінчені вироби (наприклад, килимки, циновки, рогожі та ширми)	к2	1 040 461,0	526,7	914 693,0	1 898,1

Складено за даними Державної служби статистики України.

ної валюти 8,0 дорівнює 4 851 785,6 тис. грн. Ця сума досить вагома на фоні сплаченого збору за використання лісових ресурсів у розмірі 147 297,84 грн та податкового боргу станом на 1 липня 2012 р. в обсязі 3758,84 грн, особливо враховуючи, що найбільшу питому вагу в експорті займають лісоматеріали необроблені, з видаленою або невидаленою корою та лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені на шари або луцені, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані. Тобто йдеться про переважний експорт необробленої сировини – фактично лісових ресурсів у чистому вигляді паралельно з імпортом готової продукції.

З огляду на викладене, оподаткування видобутку та використання природних ресурсів у вітчизняних умовах реалізується за підходами, які на сьогодні не актуальні. А прогалини в адмініструванні таких податків та платежів через їх значну кількість та скромну фіскальну роль фактично нівелюють їх головне призначення – сприяння відновленню вичерпних природних ресурсів та охорону навколишнього природного середовища. У сукупності це погіршує рейтинги країни за багатьма міжнародними порівняннями, а екологічна політика України реалізується на незадовільному рівні через недостатній рівень державного фінансування (табл. 12.11).

Дані табл. 12.11 доводять, що видатки з державного бюджету на охорону навколишнього природного середовища, як і податкові надходження з природоресурсних платежів, є досить незначними. Існування податкового боргу, що накопичується з податків та зборів, які пов'язані з видобутком і використанням природних ресурсів, провокує невиконання плану за видатками приблизно у розмірі 20 %. Менше за охорону НПС передбачено лише на житлово-комунальне господарство, але, на жаль, критичний стан останнього є загальновідомим фактом. І від такого стану речей потерпає як держава через непродуктивні витрати, так і населення через неотримання належної якості послуг.

Переконані, що за ігнорування проблематики охорони навколишнього природного середовища у найближчому майбутньому країна стикнеться з серйозними проблемами, починаючи від тривалості життя і рівня захворюваності населення та закінчуючи вичерпанням та забрудненням природних ресурсів країни. Тим більше, що в Україні розміщені переважно шкідливі ресурсо- та енергомісткі виробництва із застарілими технологіями та недостатньо ефективними природоохоронними системами. А вплив деградації довкілля та стан природних ресурсів у вітчизняних реаліях не охоплюється традиційною системою національного рахівництва і взагалі важко піддається оцінці.

Зрозуміло, що не можна перекладати весь тягар з фінансування заходів, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища виключ-

Таблиця 12.11

Виконання державного бюджету за видатками

Показники	Виконано						Відхилення показників 2012 р. від 2011 р.			
	у I півріччі 2011 р.			у I півріччі 2012 р.			Всього			
	Всього, млн грн	У тому числі загальний фонд		Всього, млн грн	У тому числі загальний фонд		+/-	%		
		Сума, млн грн	Виконання плану, %		Сума, млн грн	Виконання плану, %				
Всього видатків,	148 364	130 142	95,3	168 054	146 326	92,1	19 690	13,3	16 184	12,4
у тому числі:										
загальнодержавні функції	17 779	17 220	96,0	19 078	18 337	86,0	1 299	7,3	1 117	6,5
оборона	5 365	4 864	88,3	6 140	5 572	92,2	775	14,4	708	14,6
громадський порядок, безпека та судова влада	13 823	12 077	93,2	15 621	13 714	88,8	1 798	13,0	1 637	13,6
економічна діяльність	16 214	9 542	80,0	20 636	11 811	77,1	4 422	27,3	2 269	23,8
охорона навколишнього природного середовища	849	494	77,2	1 202	618	85,1	353	41,7	124	25,1
житлово-комунальне господарство	7	6	7,4	54	47	17,9	47	у 7,7 р. б.	41	у 7,8 р. б.
охорона здоров'я	3 210	2 520	83	3 867	3 082	78,3	657	20,5	562	22,3
духовний і фізичний розвиток	1 387	1 310	84,9	2 086	1 990	69,5	699	50,4	680	51,9
освіта	13 307	8 677	96,8	15 207	9 910	95,5	1 900	14,3	1 233	14,2
соціальний захист та соціальне забезпечення	33 613	31 897	98,7	34 611	32 799	98,5	998	3,0	902	2,8

Складено за даними Рахункової палати України.

но на державу, особливо коли податкові надходження з цих податків і зборів майже не мають фіскального ефекту в масштабах країни. Спробуємо оцінити можливості суб'єктів господарювання щодо захисту НПС.

За даними Державної служби статистики України, протягом 2011 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами було витрачено 18 490,7 млн грн, що на 41 % більше порівняно з 2010 р. З них 65 % (12 039,7 млн грн) – поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією та обслуговуванням засобів природоохоронного призначення; 30 % (5607,4 млн грн) – інвестиції в основний капітал, направлені на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування і 5 % (843,6 млн грн) – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання (табл. 12.12).

Наведені у табл. 12.12 дані переконують, що найбільші капітальні витрати підприємствами, установами та організаціями було здійснено з метою

Таблиця 12.12

Структура капітальних інвестицій підприємств, організацій та установ за напрямками природоохоронних заходів у 2011 р.

Показник	Фактично витрачено		У тому числі витрати на капітальний ремонт, тис. грн
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
Усього	6 451 034,6	100,0	843 607,3
У тому числі:			
охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	2 535 490,4	39,3	331 276,8
очищення зворотних вод	721 324,0	11,2	181 755,6
поводження з відходами	1 183 880,2	18,4	189 405,5
захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	639 123,1	9,9	102 969,4
зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів для охорони праці)	39 060,4	0,6	33 811,7
збереження біорізноманіття і середовища існування	18 404,7	0,2	1 856,1
радіаційна безпека	1 274 914,2	19,8	184,4
науково-дослідні роботи			
природоохоронного спрямування	10 672,0	0,2	9,9
інші напрями природоохоронної діяльності	28 165,6	0,4	2 337,9

Складено за даними Державної служби статистики України.

охорони атмосферного повітря і проблем зміни клімату. Понад три чверті капітальних інвестицій від сумарного обсягу по країні було освоєно підприємствами, які зареєстровані у Дніпропетровській (1509,8 млн грн), Київській (1398,3), Донецькій (1015,4), Харківській (528,5 млн грн) областях та Автономній Республіці Крим (442,4 млн грн), тобто тими регіонами, які є лідерами як щодо підприємницької активності, так і забруднення навколишнього середовища та видобутку природних ресурсів. У цілому загальна сума здійснених підприємствами, установами та організаціями у 2011 р. капітальних інвестицій становить 17,5 % обсягу сплачених податків і зборів, що пов'язані з видобутком і використанням природних ресурсів України (нагадаємо, що станом на 1 січня 2012 р. сума сплачених податків і зборів дорівнювала 36 846 523,24 тис. грн).

Досить оптимістичний характер мають дані щодо обсягів і структури поточних витрат підприємств, установ та організацій (табл. 12.13).

Дані табл. 12.13 демонструють, що найбільша частка поточних витрат підприємств, організацій та установ за напрямками природоохоронних за-

Таблиця 12.13

Структура поточних витрат підприємств, організацій та установ за напрямками природоохоронних заходів у 2011 р.

Показник	Фактично витрачено	
	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Усього	12 039 650,0	100,0
У тому числі:		
охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату	1 475 304,9	12,3
очищення зворотних вод	5 388 327,9	44,8
поводження з відходами	3 865 888,8	32,1
захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод	592 737,9	4,9
зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів для охорони праці)	31 704,6	0,3
збереження біорізноманіття і середовища існування	329 272,3	2,7
радіаційна безпека	72 124,4	0,6
науково-дослідні роботи		
природоохоронного спрямування	49 864,9	0,4
інші напрями природоохоронної діяльності	234 424,3	1,9

Складено за даними Державної служби статистики України.

ходів у 2011 р. припадає на очищення зворотних вод та поводження з відходами. Практично аналогічно капітальним інвестиціям майже дві третини поточних витрат від загальної суми по країні було здійснено підприємствами, які зареєстровані у Дніпропетровській (3188,8 млн грн), Донецькій (2037,1), Луганській (1134,0), Запорізькій (958,4 млн грн) областях та м. Києві (644,5 млн грн). Загальна сума здійснених підприємствами, установами та організаціями у 2011 р. поточних витрат становить 35 % обсягу сплачених податків і зборів, що пов'язані з видобутком і використанням природних ресурсів України.

Враховуючи наведене, структура джерел фінансування природоохоронних заходів у 2011 р. має такий вигляд (табл. 12.14).

Узагальнивши дані у табл. 12.14, очевидно, що частка держави у фінансуванні природоохоронних заходів є досить незначною – на рівні 10 %. Але враховуючи, що частка податків, пов'язаних з видобутком та використанням природних ресурсів у загальних податкових надходженнях становить дещо більше 5 %, така ситуація виглядає цілком логічною, оскільки немож-

Таблиця 12.14

Джерела фінансування капітальних інвестицій та поточних витрат щодо природоохоронних заходів у 2011 р.

Показник	Фактично витрачено			
	капітальних інвестицій		поточних витрат	
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Усього	6 451 034,6	100,0	12 039 650,0	100,0
У тому числі за рахунок:				
коштів державного бюджету	284 978,2	4,4	314 254,3	2,6
з них: кошти державного фонду охорони навколишнього природного середовища	63 801,8	1,0	19 150,3	0,2
коштів місцевих бюджетів	347 567,6	5,4	113 385,9	1,0
з них: кошти місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища	259 466,4	4,0	40 531,8	0,3
власних коштів підприємств та організацій	4 297 629,9	66,6	11 598 540,5	96,3
інших джерел фінансування	1 520 858,9	23,6	13 469,3	0,1

Складено за даними Державної служби статистики України.

ливо і недоцільно перекладати відповідальність за охорону НПС суто на державу. Особливо в умовах, коли основними користувачами природних ресурсів та забруднювачами повітря, води та ґрунтів є підприємства, організації та установи.

Однак вважаємо за необхідне проаналізувати, як вплинув існуючий порядок на сучасний стан НПС України, щоб зрозуміти, чи доцільно його розвинути у такому самому напрямі, чи все ж таки слід кардинально реформувати.

Так, у Стратегії екологічного розвитку України до 2020 р. зазначається, що антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в Україні у кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу.

Основними забруднювачами атмосферного повітря є підприємства переробної і добувної промисловості та підприємства електро- і теплоенергетики (відповідно 31 %, 21 та 40 % загального обсягу викидів забруднювальних речовин, що надходять в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення). Викиди забруднювальних речовин пересувними джерелами становлять 39 % загальної кількості викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря. Викиди забруднювальних речовин автомобільним транспортом становлять 91 % забруднювальних речовин, що викидаються пересувними джерелами.

Відбувається збільшення кількості випадків перевищення встановлених нормативів гранично допустимих викидів забруднювальних речовин стаціонарними джерелами. Основними причинами, що зумовлюють незадовільний стан якості атмосферного повітря в населених пунктах, є недотримання підприємствами режиму експлуатації пилогазоочисного обладнання, нездійснення заходів із зниження обсягу викидів забруднювальних речовин до встановлених нормативів, низькі темпи впровадження новітніх технологій та значне збільшення кількості транспортних засобів, зокрема тих, що вичерпали строк придатності.

Упродовж останніх років у промислово розвинутих містах в атмосферному повітрі постійно реєструвалася наявність до 16 поліциклічних ароматичних вуглеводнів, з яких 8 є канцерогенами, груп нітрозамінів (нітрозодиметилам і нітрозодіетиламін) та важких металів (хром, нікель, кадмій, свинець, берилій). При цьому в обсягах забруднення хімічними канцерогенами найбільшу питому вагу мають сполуки класу поліциклічних ароматичних вуглеводнів. Загалом канцерогенний ризик досяг 6,4–13,7 випадків онкологічних захворювань на 1 тис. осіб, що значно перевищує міжнародні показники ризику.

Водокористування в Україні здійснюється переважно нераціонально, непродуктивні витрати води збільшуються, об'єм придатних до викорис-

тання водних ресурсів внаслідок забруднення і виснаження зменшується. Практично всі поверхневі водні джерела і ґрунтові води забруднені. Основні речовини, які призводять до забруднення, – сполуки азоту та фосфору, органічні речовини, що піддаються легкому окисленню, отрутохімікати, нафтопродукти, важкі метали, феноли. Інтенсивна евтрофікація внутрішніх водойм призводить до погіршення стану Чорного та Азовського морів.

За рівнем раціонального використання водних ресурсів та якості води Україна, за даними ЮНЕСКО, серед 122 країн світу посідає 95-те місце.

Забруднення води нітратами призводить до виникнення різноманітних захворювань, зниження загальної резистентності організму і, як наслідок, до підвищення рівня загальної захворюваності, зокрема на інфекційні та онкологічні захворювання. Невідповідність якості питної води нормативним вимогам є однією з причин поширення багатьох інфекційних та неінфекційних хвороб.

Стан земельних ресурсів України близький до критичного. За період проведення земельної реформи значна кількість проблем у сфері земельних відносин не лише не розв'язана, а й загострилася. Серед земель України найбільшу територію займають землі сільськогосподарського призначення (78 %), з яких 71 % є ріллею.

На всій території поширені процеси деградації земель, серед яких найбільш масштабними є ерозія (близько 57,5 % території), забруднення (близько 20 %), підтоплення (близько 12 % території). Зменшується вміст поживних речовин у ґрунтах, а щорічні втрати гумусу становлять 0,65 т на 1 га.

За площею лісів та запасами деревини Україна є державою з дефіцитом лісових ресурсів. Ліси займають близько 15,7 % території України (9,58 млн га) і розташовані в основному на півночі (Полісся) та заході (Карпати). Оптимальною, за європейськими рекомендаціями, є показник лісистості 20 %, для досягнення якого необхідно створити більше 2 млн га нових лісів. Загальна площа вкритих лісовою рослинністю земель збільшилася з 1961 р. із 7,1 до 9,5 млн га (на 33,8 %). Якщо зазначені темпи заліснення будуть збережені, то лише через 20 років в Україні буде досягнутий оптимальний рівень лісистості.

За даними кадастрового обліку, в Україні налічується близько 8658 родовищ з 97 видами корисних копалин і майже 12 тис. їх проявів. Одними з найбільших за обсягом є запаси вугілля, залізних, марганцевих і титаноцирконієвих руд, а також графіту, каоліну, калійних солей, сірки, вогнетривких глин, облицювального каменю.

Більшість корисних копалин в Україні видобувається в межах кількох головних гірничопромислових регіонів – Донецького, Криворізько-Нікопольського, Прикарпатського. Довготривале інтенсивне використання ре-

сурсів надр у цих регіонах призвело до значних змін геологічного середовища та виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. Головними чинниками негативного впливу є надзвичайно висока концентрація гірничодобувних підприємств, високий рівень виробленості переважної більшості родовищ, недостатній обсяг фінансування робіт, спрямованих на зменшення впливу на навколишнє природне середовище, зумовленого розробкою родовищ.

Відходи та небезпечні хімічні речовини також дуже негативно впливають на навколишнє природне середовище. Гострою природоохоронною проблемою є поводження з побутовими відходами. Питомі показники утворення відходів у середньому становлять 220–250 кг/рік на одну особу, а у великих містах досягають 330–380 кг/рік відповідно. Тверді побутові відходи в основному захороняються на 4157 сміттєзвалищах і полігонах загальною площею близько 7,4 тис. га і лише близько 3,5 % твердих побутових відходів утилізуються на двох сміттєспалювальних заводах у містах Києві та Дніпропетровську. За розрахунками, близько 0,1 % побутових відходів є небезпечними.

Значну загрозу для НПС та здоров'я людини становлять медичні відходи, що містять небезпечні патогенні та умовно патогенні мікроорганізми. В Україні щорічно утворюється приблизно 350 тис. т медичних відходів, які мають потенційний ризик поширення інфекцій.

В Україні відзначається тенденція до збільшення обсягу утворених і вивезених на полігони твердих побутових відходів. Обсяг вивезених твердих побутових відходів, який у 2009 р. досяг 50,1 млн м³, збільшується щороку майже на 4 млн м³. Серед твердих побутових відходів збільшується частка відходів, які не піддаються швидкому розкладу і потребують значних площ для зберігання. Кількість перевантажених сміттєзвалищ становить 243 од. (5,8 % їх загальної кількості), а не відповідають нормам екологічної безпеки – 1187 од. (28,5 %).

Також в Україні на 2987 складах накопичено більше 20 тис. т непридатних пестицидів, більше половини з яких – невідомі суміші високотоксичних пестицидів, які належать до переліку стійких органічних забруднювачів ООН.

Зазначена проблематика свідчить про низьку екологічну ефективність як оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України, так і фінансування заходів з охорони НПС за рахунок установ та організацій. Тому вважаємо, що час для кардинального реформування системи охорони НПС настав.

Досвід зарубіжних країн доводить, що найбільш вагомими інструментами стимулювання енергозбереження та екологізації виробництва є саме

ресурсні платежі та природоохоронні заходи. Механізм оподаткування видобутку та використання природних ресурсів, а також прогресивне оподаткування за перевищення граничних нормативів здатні забезпечити ефективне використання та відтворення природних ресурсів. У свою чергу, акумулюючи ресурсні платежі, держава здатна фінансувати природоохоронні заходи на належному рівні, не покладаючись на патріотичну та громадянську свідомість суб'єктів господарювання, та сприяти відновленню екологічної рівноваги, тобто забезпечувати ресурсно-сировинну, енергетичну, продовольчу та екологічну безпеку країни.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що діюча система оподаткування природоресурсних платежів є неефективною ані фіскально, ані екологічно. Велика кількість дрібних податків і зборів, їх незначні розміри на фоні погіршення стану НПС та вичерпання природних ресурсів країни, накопичення величезних розмірів податкового боргу прибутковими галузями економіки, недієва система адміністрування та контролю за такими податковими платежами у сукупності призводять до нагальної необхідності в кардинальному реформуванні підходів та принципів, що закладаються в основу оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИЧНИХ СУБСИДІЙ В УКРАЇНІ

В окремих випадках частина ресурсної ренти, що підлягає сплаті до бюджету підприємствами з видобутку корисних копалин, повертається на це підприємство у вигляді енергетичних субсидій як податкових пільг, так і бюджетних видатків. Якщо зіставити обсяг отриманих підприємствами видобувної промисловості податкових пільг і прямих бюджетних видатків із сплаченими ними податками, то за аналізований період 34,6–55 % податків повертаються назад. У цьому контексті проблема, порушена в цьому параграфі, є актуальною.

Аналіз енергетичних субсидій доцільно провести також зважаючи на те, що їх раціоналізація є одним з основних напрямів реформування енергетики, розроблених фахівцями ОЕСР і МЕА, які передбачають:

- 1) створення надійного енергетичного ринку та нормативної бази;
- 2) раціоналізацію та поетапну відмову від неефективних енергетичних субсидій;
- 3) забезпечення цінових сигналів щодо вартості екстерналій (наприклад, через запровадження екологічних податків);

- 4) радикальне підвищення енергоефективності;
- 5) стимулювання інновацій стосовно “зелених” технологій¹.

У зв'язку з цим доцільність і необхідність реформування енергетики для зниження інтенсивності викидів парникових газів та інших забруднювальних речовин не викликає сумнівів.

У цьому дослідженні основна увага буде спрямована на аналіз та оцінку енергетичних субсидій. Їх поетапне зниження та відміна взагалі в довгостроковій перспективі є важливим завданням у контексті структурних реформ, необхідних для стимулювання зростання та зайнятості, посткризового відновлення світової економіки в розвинутих країнах². Запровадження реформ з раціоналізації субсидій спричинить *економічний* (більш ефективний розподіл та раціональне використання енергетичних ресурсів та ін.), *фіскальний* (за рахунок зменшення бюджетних витрат і податкових пільг можна зменшити дефіцит бюджету та зменшити обсяг зовнішньої заборгованості) та, що більш важливо – *екологічний ефект* (зниження викидів парникових газів та інших забруднювальних речовин в атмосферне повітря)³.

Проблема енергетичних субсидій в Україні вже розглядалася в наукових колах, але в основному увага в них була приділена бюджетній підтримці окремих секторів енергетики. Тому залишається актуальним питання дослідження світових тенденцій у сфері енергетичних субсидій, їх впливу на ціни енергетичних ресурсів, обсягу їх споживання, аналізу динаміки та структури енергетичних субсидій в Україні.

На сьогодні немає загальноприйнятого визначення енергетичних субсидій. В основному використовується визначення, приведене у звіті МЕА: “*Енергетичні субсидії* – це будь-які дії уряду, що стосуються, насамперед, енергетичного сектору і знижують витрати на виробництво енергії, підвищують ціну, отримвану виробниками енергії, або знижують ціну, яку платять споживачі енергії. Форми запровадження субсидій можуть бути різними: одні здійснюють прямий вплив на ціну (бюджетні видатки і податкові пільги), інші – діють опосередковано, наприклад, правила, які створюють

¹ Green Growth Strategy for Energy: A Window of Opportunity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/37/41/49157149.pdf>.

² У вересні 2009 р. лідери G20 домовилися про раціоналізацію і поетапну відмову в середньостроковій перспективі неефективних енергетичних субсидій. Аналогічне зобов'язання було прийнято лідерами країн Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) в листопаді 2009 р.

³ Новицька Н. В. Світові тенденції бюджетно-податкової підтримки енергетики / Н. В. Новицька // Напрями підвищення конкурентоспроможності податкової політики в Україні : зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 23 березня 2012 р. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2012. – С. 126–127.

сприятливі ринкові умови на користь конкретного виду палива або фінансування урядом певних технологічних досліджень і розробок¹.

Однією з цілей надання енергетичних субсидій є здешевлення вартості енергетичних ресурсів для населення та промислового сектору. Але надання енергетичних субсидій спричиняє значні негативні ефекти, до яких можна віднести:

- 1) заохочення нераціонального споживання;
- 2) прискорення зниження експорту;
- 3) створення диспропорцій у розподілі прибутків на користь середнього класу і багатих;
- 4) збільшення навантаження на державний бюджет;
- 5) створення загроз енергетичній безпеці за рахунок збільшення імпорту;
- 6) викривлення ринку і створення перешкод (або їх витіснення) для інвестицій в ресурсозберігаючі технології;
- 7) стимулювання шахрайства та корупції в субсидуванні.

Основними процесами, в яких проявляється останній ефект, є:

- 1) розрахунок та звітність нафтових компаній за роялті;
- 2) отримання іноземними компаніями ліцензій на видобуток нафти та газу;
- 3) діяльність державних енергетичних підприємств у країнах з низькою прозорістю;
- 4) підкуп посадових осіб, які беруть участь в управлінні розподілом продукції;
- 5) нові інтродуковані програми субсидування (субсидування альтернативних джерел енергії)²;
- 6) використання через посередників субсидованих, а відповідно і дешевих, видів палива для змішування його з дорожчими видами транспортного палива³.

¹ World Energy Outlook – 1999 insights. Looking at Energy Subsidies: Getting the Prices Right. – Р. : IEA, 1999. – 206 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebiste/2008-1994/weo1999.pdf>.

² Відновлювана енергетика, яка переважно фінансується за рахунок бюджетних субсидій, стала предметом шахрайських та корупційних схем. Такі випадки часто фіксували з сонячною енергією в Іспанії та використанням вітрової енергії в південній Італії. Після виявлення таких схем уряди цих країн зробили більш жорсткими вимоги до отримання таких субсидій.

³ Таку схему зафіксували в Індії, де з метою підтримки низькодохідних верств населення було введено субсидію на здешевлення гасу (який використовується населенням в побутових цілях). Дистриб'ютори такого палива використовували схему, в якій субсидований гас змішувався з несубсидованими видами палива і продавався за високими цінами. Частину отриманого прибутку дистриб'ютори витрачали на хабарі чиновникам, які лобювали видачі субсидій, ліцензій тощо. Іншими словами,

Споживчі енергетичні субсидії спричинили зниження світових цін на енергетичні ресурси і становили 409 млрд дол. США в 2010 р. (у 2009 р. – 110 млрд дол. США), тим самим призвели до економічно неефективного розподілу ресурсів, ринкових диспропорцій і водночас невиконання поставлених цілей. Так, тільки 8 % субсидій, виділених на споживання паливно-енергетичних корисних копалин в 2010 р., були отримані 20 % з найменш забезпечених прошарків населення¹. Спеціалісти МВФ також підрахували, що наданими субсидіями в нафтову галузь африканських країн переважно (приблизно 45 %) користуються домогосподарства з двома верхніми квантілями доходу².

Раціоналізація енергетичних субсидій передбачає комплекс заходів з їх інвентаризації, аналізу та оцінки для пошуку неефективних механізмів їх надання, переходу від надання пільг зі споживання енергетичних ресурсів на адресну підтримку малозабезпечених верств населення, що сприятиме зниженню навантаження енергетичних субсидій на державний бюджет, ефективнішому розподілу ресурсів, а також зменшенню антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище³. Без подальших реформ витрати на енергетичні субсидії досягнуть 660 млрд дол. США в 2020 р., або 0,7 % світового ВВП. А поетапна відмова від енергетичних субсидій до 2020 р. дасть можливість скоротити зростання попиту на енергію на 4,1 %; зменшити зростання попиту на нафту на 3,7 млн барелів на добу; знизити зростання викидів CO₂ на 1,7 Гт⁴.

Аналізуючи енергетичні субсидії в 24 промислово розвинутих країнах – членах ОЕСР⁵, які розпочали їх раціоналізацію, можна сказати, що на сьогодні наявні 250 видів енергетичних субсидій, у середньому на рік

субсидії не потрапляють до своїх бенефіціарів, а використовуються (через корупційні схеми) у цілях впливу на бюрократію та політичні сили. Див.: *Corruption and fraud in agricultural and energy subsidies: Identifying the key issues* / International Institute for Sustainable Development (IISD). – 2010. – Р. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalsubsidies.org/files/assets/pb10_corruption.pdf.

¹ World Energy Outlook. – 2011. – Р. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.

² Petroleum Product Subsidies: Costly, Inequitable, and Rising / D. Coady, R. Gillingham, R. Ossowski et al. / Fiscal Affairs Department, IMF. – 2010. – Febr. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1005.pdf>.

³ *Серебрянський Д. М.* Раціоналізація енергетичних субсидій як напрямок фіскальної консолідації / Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // *Економіка, екологія, управління* : зб. наук. пр. – 2012. – № 1. – С. 81–89.

⁴ IEA analysis of fossil-fuel subsidies. – Р. : IEA, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.

⁵ На їх частку припадає близько 95 % попиту на енергоносії.

за період 2005–2010 рр. їх обсяг становив 45–75 млрд дол. США. Практично половина цієї суми – це підтримка виробництва нафтопродуктів, а решта – порівну розділена між вугіллям і природним газом. Значна частина державної підтримки, що надається в країнах ОЕСР, здійснюється за рахунок податкових пільг, зокрема податкових кредитів, звільнень або знижених ставок податків. Їх інвентаризація була одним із перших заходів з раціоналізації енергетичних субсидій, що сприяло більшій прозорості і підзвітності енергетичної політики, виявленню неефективних механізмів надання енергетичних субсидій, а також пошуку кращих варіантів реформування енергетики¹.

Актуальність зниження обсягів енергетичних субсидій для України не викликає сумнівів, адже за цим показником вона входить до 25 країн світу з найбільшим рівнем таких субсидій (рис. 12.14).

Середня частка енергетичних субсидій² (у відсотках до загальної суми бюджетно-податкової підтримки) становила 31,9 % (або 1,9 % ВВП) (рис. 12.15).

Починаючи з 2006 р., у структурі енергетичних субсидій за видами економічної діяльності переважав ВЕД “Виробництво електроенергії, газу та води”. Найбільшу частку в енергетичних субсидіях, що надавалися цьому ВЕД, становлять бюджетні видатки, з яких в середньому за 2002–2010 рр. 83,64 % були спрямовані на здешевлення природного газу для населення та підприємства з централізованого теплопостачання³. Через цей вид енергетичних субсидій на користь домогосподарств перерозподілено, за розрахунками В. Башко, близько 38 % від суми природної ренти⁴. За дослідженнями Державного агентства екологічних інвестицій, тарифи на теплову енергію для домогосподарств не покривають вартість її виробництва компаніями з централізованого теплопостачання. В результаті неефективної тарифної політики компанії з централізованого теплопостачання є фактично банкрутами та розраховуються приблизно за 55 % своїх рахунків за газ перед НАК “Нафтогаз України”. Як наслідок, компанія надає перехресну

¹ Green Growth Strategy for Energy: A Window of Opportunity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/37/41/49157149.pdf>.

² Обсяги енергетичних субсидій розраховувались нами як сума втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування та бюджетних видатків за програмною класифікацією.

³ *Серебрянський Д. М.* Енергетичні субсидії: світові тенденції та українська практика // Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Наукові записки. Сер. “Економіка”: зб. наук. пр. – Острого: Вид-во Нац. ун-ту “Острозька академія”, 2012. – Вип. 19. – 472 с.

⁴ *Башко В.* Чи ефективні рентні платежі? / В. Башко // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/11/1/341843>.

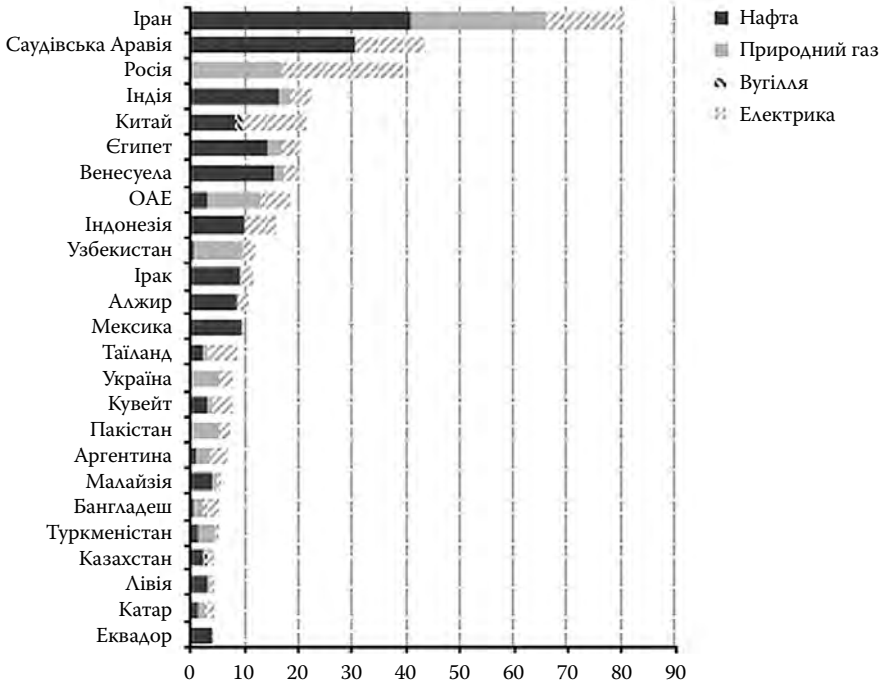


Рис. 12.14. Енергетичні субсидії в 25 країнах з найбільшими їх обсягами в 2010 р., млрд дол. США

Джерело: World Energy Outlook. – 2011. – Р. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.

субсидію компаніям з централізованого теплопостачання¹. На нашу думку, потенціал скорочення енергетичних субсидій цього ВЕД полягає у перенаправленні коштів із здешевлення вартості природного газу для населення в енергозбереження в житлово-комунальному господарстві та адресну допомогу малозабезпеченим верствам населення.

Енергетичні субсидії у ВЕД “Добування вугілля, лігніту, торфу” в основному спрямовувались на покриття різниці між собівартістю та ціною. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, якщо у 2004 р. ціна становила 80 % від собівартості, то у 2008 – 75 %. Ціни на вугілля навіть не забезпечують відшкодування операційних витрат, не говорячи про витрати на ремонт, обслуговування та капітальні інвестиції. Середня собівартість вугілля значно більша за ціну та є тенденція до зростан-

¹ Інвестиційний план для Фонду чистих технологій на 2010 р. / Державне агентство з екологічних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.neia.gov.ua>.

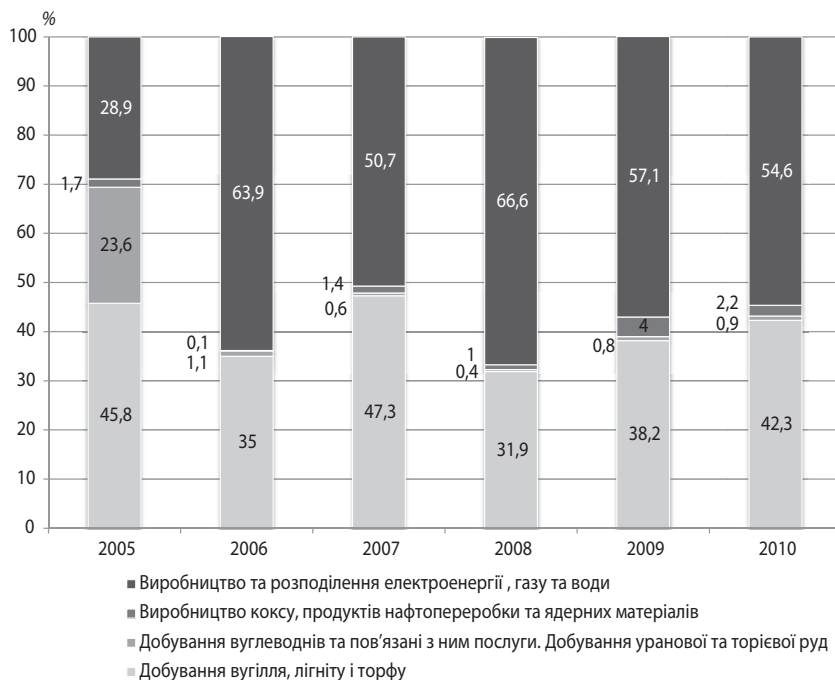


Рис. 12.15. Динаміка структури енергетичних субсидій за видами економічної діяльності

Складено за розрахунками автора.

ня цієї різниці. Надання енергетичних субсидій ВЕД “Видобування вугілля, лігніту, торфу” призводить до руйнівних наслідків для довкілля, особливо стосовно викидів парникових газів¹. Оскільки вугілля є найбільш вуглецевим джерелом енергії, а субсидії стимулюють використання вугілля як палива, зниження субсидування вугільної промисловості призведе до зниження негативного впливу на навколишнє середовище². Аналіз останніх зарубіжних досліджень із питань надання енергетичних субсидій вугільній галузі в розвинутих країнах свідчить про її поступове скорочення і відміну. Так, з кінця 1980-х років субсидування видобутку вугілля повністю зупинилося в Бельгії, Франції, Ірландії, Японії та Португалії. Середній темп зни-

¹ Шлапак М. Аналіз необхідності врахування екологічного критерію при реформуванні системи субсидування / М. Шлапак. – 2006. Режим доступу: <http://ecoclub.kiev.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=26>.

² Огаренко Ю. Проблеми вугільної промисловості України та викиди парникових газів від видобутку й споживання вугілля / Ю. Огаренко. – К. : Національний екологічний центр України. – 2010. – 56 с.

ження обсягів бюджетно-податкової підтримки в Австралії, Канаді, Німеччині, Іспанії, Великобританії та США (країнах – членах ОЕСР) у 2008–2010 рр. порівняно з періодом 2000–2002 рр. становив 58 %¹.

За нашими дослідженнями, енергетичні субсидії не спричинили значного позитивного імпульсу ні для підприємств, яким надавалися, ні для підприємств суміжних галузей². Це свідчить про необхідність перегляду механізму надання та обсягу бюджетно-податкової підтримки енергетики України, що дійсно вивільнить додаткові фінансові ресурси в системі державних фінансів. Такі ресурси можна досить ефективно розмістити в тих видах економічної діяльності, які реально можуть надати позитивні імпульси розвитку суміжним галузям (зокрема сільському господарству, машинобудуванню, розбудові інфраструктури). Досить продуктивним інструментом скорочення субсидій є процес приватизації³, який дає можливість бізнесу самостійно, на ринковій основі здійснювати діяльність самоокупним способом.

Виходячи з викладеного, вважаємо за доцільне передбачити поетапне припинення субсидування собівартості державних вугільних підприємств, а за рахунок вивільнених коштів збільшити фінансування на працевлаштування та соціальну підтримку працівників. Також слід передбачити кошти на проведення реструктуризації вугледобувних підприємств на основі концентрації виробничого потенціалу та раціонального використання фінансових ресурсів; необхідно проводити подальшу приватизацію перспективних та ліквідацію безперспективних підприємств вугільної галузі.

¹ Розраховано за даними, наведеними в: Inventory of estimated budgetary support and tax expenditures for fossil fuels. – OECD, 2011. – 353 p.

² Тарангул Л. Л. Ефективність бюджетно-податкової підтримки національної економіки України / Л. Л. Тарангул, Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 3 (54). – С. 34–43.

³ Питання впливу приватизаційних процесів на стан бюджетного субсидування є досить складним та потребує детального дослідження.

цію, коли значна частина ресурсної ренти залишається на підприємствах, які використовують її недостатньо ефективно. Так, частка цього ВЕД в сукупних інвестиціях за аналізований період становить від 6,4 до 9,4 %, рівень зносу основних фондів з кожним роком зростає і в 2010 р. становить 49,7 %. Методи видобутку є застарілими, надзвичайно високими є показники утворення гірничих відходів, цей ВЕД на модернізацію потребує значних капіталовкладень. Виходом з цієї ситуації є перенесення акцентів з прибуткового оподаткування на вилучення ресурсної ренти, яка утворюється у процесі видобутку мінеральних ресурсів через плату за користування надрами.

За наявності такої мінерально-сировинної бази платежі за користування надрами повинні бути вагомим джерелом надходжень до бюджету. Світова практика свідчить, що платежі за користування надрами можуть встановлюватися на досить високому рівні і відігравати вагомий регулюючий роль за умови збалансування в рамках системи оподаткування. Так, в 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 перше півріччя 2011 р. – 0,72 %), у ВВП – 0,14 % (за перше півріччя 2011 р. – 0,35 %). Питома вага плати за користування надрами в обсягах реалізованої продукції добувної промисловості в 2010 р. – 1,39 %, (за перше півріччя 2011 р. – 1,62 %). Така низька питома вага плати за користування надрами у зазначених макропоказниках свідчить про низький рівень виконання фіскальної та регулюючої функції цим податком.

Запровадження адвалорних ставок плати за користування надрами (у відсотках від вартості сировини) вводяться у формулу індексу цін для тих природних ресурсів, ціни на які визначаються на світовому ринку.

Вплив системи оподаткування використання природно-ресурсного потенціалу на конкурентоспроможність національної податкової системи

Конкурентна боротьба внутрішніх норм оподаткування із зовнішніми, за своєю суттю, є податковою конкуренцією. Тому при розробленні основних напрямів податкової політики уряди не повинні враховувати лише власні національні інтереси (рівень податкового навантаження, захист вітчизняних виробників, необхідність фінансування соціальних заходів, рівень боргу тощо). Сучасна податкова політика – це вдалий симбіоз внутрішніх національних потреб, можливостей та стану зовнішніх умов ведення бізнесу. Стратегічні орієнтири в податковій політиці повинні бути вра-

ховані насамперед у вкрай мінливій глобальній економіці та змінах у бізнес-податкових системах інших країн, особливо торговельних партнерів та юрисдикцій з низьким податковим навантаженням.

Конкурентні переваги в податковій політиці мають концентруватися в таких аспектах: 1) максимальному охопленні наявної бази оподаткування; 2) привабливості України як місця для концентрації інноваційних виробництв, інвестицій, висококваліфікованих працівників порівняно з іншими країнами; 3) здатності національних компаній виходити на міжнародні ринки та впевнено конкурувати з іноземними компаніями¹.

Країни, встановлюючи низькі ставки екологічних податків, сприяють переміщенню до них екологічно шкідливих виробництв з країн з високими ставками екологічних податків. Така ситуація є характерною для України, що проявляється у високій питомій вазі прямих іноземних інвестицій в низько технологічні галузі, енергоємні ВЕД, зокрема за останні роки найбільше прямих іноземних інвестицій спрямовується після фінансової діяльності в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (в 2010 р. – 13,3 %, в 2011 р. – 13,3 %, в першому півріччі 2012 р. – 12,2 %). Ця ситуація спричиняє значне антропогенне навантаження на НПС, імпорт “антропогенного навантаження” з іноземних країн в Україну консервує технологічну відсталість нашої країни.

Потребує вдосконалення механізм фінансування природоохоронних заходів підприємств за рахунок сплаченого ними екологічного податку². Запроваджений механізм не працюватиме ефективно через ряд факторів, серед яких: високі транзакційні витрати і значний лаг від моменту перерахування коштів в бюджет до моменту повернення їх на підприємство.

Запровадження відкриття підприємствами спецрахунків після розрахунку суми екологічного податку перерахування на них відповідної частки екологічного податку згідно із законодавством відбувається паралельно із запровадженням санкцій у разі нецільового використання зазначених коштів.

Після реалізації вказаної пропозиції підприємства отримають додаткове джерело фінансування природоохоронних заходів, що є актуальним, адже

¹ *Серебрянський Д. М.* Об'єкти світової конкуренції: аспект оподаткування / Д. М. Серебрянський // Напрями підвищення конкурентоспроможності податкової політики в Україні : зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 23 березня 2012 р. – Ірпінь : Нац. ун-ту. ДПС України, 2012. – С. 163–166.

² В Податковому Кодексі запроваджена норма щодо акумуляції частини коштів від екологічного податку на підприємствах для фінансування природоохоронних заходів.

на сьогодні в структурі джерел фінансування капітальних інвестицій і поточних витрат на охорону НПС найбільша частка припадає на власні кошти підприємств.

Удосконалення потребує система оподаткування споживання енергоресурсів, адже для України надзвичайно актуальними є питання запровадження фінансових стимулів для зменшення споживання енергоресурсів та викидів CO₂, зміни акцентів від оподаткування прибутку та доходів до оподаткування діяльності, шкідливої для НПС. Крім того, чинна система екологічного оподаткування не відповідає критеріям оптимальності системи оподаткування, зокрема існує подвійне оподаткування. Двічі оподатковується споживання нафтопродуктів, скрапленого газу. Один раз зі споживання пального стягується акцизний податок, вдруге – екологічний податок в частині викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря пересувними джерелами. Вказані платежі об'єднуються в один акцизний податок зі збільшеною ставкою. Надходження від нього мають певну пропорцію: частина спрямовується на ремонт доріг; інша частина – на фонд охорони НПС, що відповідає європейській практиці, вимогам Директиви Ради 2003/96/ЄС від 27.10.2003 у частині реструктуризації системи ЄС щодо оподаткування енергоресурсів. До того ж запровадження такої пропозиції дасть змогу скоротити кількість платежів та спростити адміністрування.

Необхідно зазначити, що з уведенням податків на енергетичні ресурси споживання електроенергії та природного газу в середньому по ЄС скоротилося на 3–4 %¹².

У зв'язку з цим доцільною є трансформація у акцизний податок зборів у вигляді цільових надбавок до діючого тарифу на електричну та теплову енергію і природний газ для споживачів усіх форм власності. Доцільність функціонування вказаних платежів у пропонованій формі зумовлена економічною природою акцизів, особливістю яких є, окрім фіскальної (отримання податкових надходжень), виконання також регулюючої функції. Її дія проявляється у зниженні споживання підакцизних товарів, зокрема, споживання електроенергії та природного газу спричиняє забруднення довкілля. Крім того, запровадження вказаних платежів у формі акцизів відповідає вимогам Директиви Ради 2003/96/ЄС від 27.10.2003 (щодо реструктуризації системи ЄС щодо оподаткування енергоресурсів).

¹ *Speck S.* Environmental Tax Reforms in EU Member States – the current status and future development / *S. Speck / Envecon*, Royal Society. – London, 2008.

² *Maro P.* Environmental taxes for the EU? Opportunities and risks : paper, presented for the EU Civil Society Contact Group / *P. Maro / Social Platform*. – Brussels, 2008.

Як альтернативу ми пропонуємо два варіанти: 1) запровадження механізму акумуляції коштів від енергетичних акцизів на підприємствах, які постачають споживачам електроенергію та газ, з цільовим використанням коштів на модернізацію підприємств-платників; 2) надходження коштів до бюджету, а потім їх спрямування на технічне переоснащення теплових енергоблоків, яке необхідно провести найближчим часом. Адже Україна взяла на себе зобов'язання до 2018 р. імплементувати директиву Євросоюзу 2001/80ЄС про зниження викидів забруднюючих речовин (пилу, оксидів сірки й азоту) великими паливоспалюючими установками. Для цього потрібно 70 млрд грн, тобто акумуляція коштів від запропонованих енергетичних акцизів могла б покрити частину витрат.

Необхідне вдосконалення системи адміністрування екологічних податків. Підрозділ місцевих, ресурсних та рентних платежів Департаменту оподаткування юридичних осіб ДПС України (далі – ПМРРП) здійснював адміністрування 90,5 % екологічних податків. Обсяг первинної інформації, який опрацьовували працівники ПМРРП, був значним, кількість основних декларацій, що надійшла за період 2003–2011 рр., постійно зростала і становила, за нашими розрахунками, від 1,1 млн до 1,3 млн грн, а середня сума сплачених екологічних податків, що адмініструвалися ПМРРП в один податковий період, дорівнювала від 3,3 тис. до 10,1 тис. грн. Невеликі надходження від ЕП призводять до того, що податковими органами при адмініструванні цих платежів приділяється недостатньо уваги, це знижує ймовірність виявлення заниження об'єкта оподаткування та потенційних платників. Практика автономного, нерегулярного збору інформації про платників податків різними органами перешкоджає здійсненню ефективного податкового контролю, проведення інших заходів, пов'язаних з удосконаленням функціонування системи оподаткування та підвищенням ефективності податкового адміністрування¹, що зрештою призводить до зниження рівня ефективності функціонування екологічних податків, законслухняності їх платників².

Накопичення як внутрішньої (первинної), так і зовнішньої (вторинної) інформації про платників податків дасть змогу формувати “податкову історію” платника податків, слугуючи підставою для прогнозування майбутніх податкових платежів, визначення ступеня “податкової ризикованості” конкретного суб'єкта. Специфіка формування “податкової історії” платників ЕП полягає в тому, що об'єкт оподаткування практично всіх платежів утво-

¹ Швабий К. Методические подходы к определению перечня налогов и сборов для потенциальных плательщиков / К. Швабий, Д. Серебрянский, Н. Новицкая // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 1. – С. 16–25.

² Підвищується при невідворотності покарання за допущені порушення.

рюється внаслідок провадження діяльності, на яку необхідно отримати дозвіл певного державного органу, що дає можливість отримання органами Міністерства доходів і зборів України вторинної інформації. Зокрема, це переліки суб'єктів господарювання, що отримали дозволи на провадження діяльності, внаслідок якої утворюється об'єкт оподаткування, а також звіти, які ці суб'єкти формують та направляють до відповідних державних органів, про результати такої діяльності. Зіставлення первинної та вторинної інформації дає змогу здійснювати пошук потенційних платників, а також зниження об'єктів оподаткування.

Проаналізувавши всі напрями співпраці органів Міністерства доходів і зборів України з іншими державними органами, були виявлені зв'язки, які потрібно налагодити. По-перше, основним державним органом з яким необхідно співпрацювати, є Міністерство екології та природних ресурсів України та служби, що йому підпорядковуються. З цим органом укладено угоду, відповідно до якої відбувається обмін інформацією: "Про взаємодію інформаційних систем Міністерства охорони НПС і Державної податкової адміністрації України", протокол № 1 від 10.12.2004 р. "Про обмін інформацією між Мінприроди і ДПА". Але вказана угода на сьогодні втратила актуальність.

Доцільною є постійна співпраця податкових органів з Державною службою статистики України щодо отримання звітів Форма № 2–ТП (повітря), Форма № 2–ТП (водгосп), Форма № 1–відходи. Отримання такої інформації дасть змогу проводити порівняння об'єктів оподаткування, які зазначені в податкових деклараціях з екологічного податку та інформацією, вказаною у зазначених звітах, що допоможе виявляти зниження об'єкта оподаткування.

Наступним напрямом вдосконалення інформаційної взаємодії податкових органів є їх співпраця з Державним агентством лісових ресурсів. Від цього органу можна отримати картографічну інформацію про ліси і таксаційний облік лісових ділянок та відомості про державний облік лісів на кінець року¹, які дають змогу зіставляти інформацію податкових декларацій зі сплати збору за спеціальне використання лісових ресурсів із даними про проведення рубок у лісах Державного агентства лісових ресурсів і виявляти зниження об'єкта оподаткування.

У разі набуття чинності спільним наказом Міністерства екології та природних ресурсів та Міністерства фінансів України "Про затвердження порядку централізованого обліку видобутку нафти, природного газу, газового

¹ Вказану інформацію Державне агентство лісових ресурсів зобов'язане подавати щороку Міністерству екології та охорони НПС України відповідно до Постанови КМ України "Про обмін інформацією про проведення рубок деревини у лісах" від 14.03.2012 № 208-р.

конденсату, супутньої пластової води, а також закачки в пласти види та газу” доцільним є укладання угоди про обмін інформацією між Державною службою геології та надр України й органами Міністерства доходів і зборів України. Це допоможе перевірити правильність розрахунку рентних платежів через зіставлення інформації зі спеціальних приладів обліку вуглеводних корисних копалин і даних, вказаних в податкових деклараціях.

Доцільним є внесення змін до ПКУ стосовно запровадження норми щодо права органів Міністерства доходів і зборів України ініціювати перед Регіональними управліннями охорони НПС питання про скасування дозволів водокористувачам, які їх отримали та протягом шести місяців не сплачували або сплачували в неповному обсязі збір за спеціальне використання води.

РИЗИКИ ВИНИКНЕННЯ НЕЗАКОННИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У ВИДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ: ФІСКАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Хронологія функціонування світової економіки неодноразово підтверджувала, що діалектика суспільного розвитку завжди пов’язана з певним економічним базисом. Історично склалося так, що одним із наріжних каменів цього базису є природні ресурси. Характерною особливістю світової економіки, починаючи з первіснообщинного натурального господарства і закінчуючи нинішньою ерою інформаційного суспільства, є орієнтація на природо-ресурсний потенціал як основу забезпечення розширеного відтворення. Більше того, з часом ця особливість перетворюється на глобальну проблему, що виходить на лідируючі позиції порівняно з іншими проблемами сучасності.

Функціонування ключових секторів світової економіки, які формують “ядро” економічного потенціалу (виробництво електроенергії, паливно-мастильних матеріалів, теплопостачання, важка металургія, точне машинобудування), фактично спирається на видобувну промисловість, яка, як правило, експлуатує невідновні природні ресурси.

Видобувні галузі у світі нині формують близько 3,5 трлн дол. США річного валового доходу, що відповідає приблизно 5 % світового ВВП¹. У той же час цей показник у країнах ЄС-27 є значно нижчим (табл. 13.1).

Як бачимо, додана вартість, створена у видобувних галузях промисловості країн ЄС-27, становить всього 0,6 % сукупного ВВП Європейського Союзу. У той же час найвищим цей показник є у Норвегії (20,6 %), Данії (3,6 % станом на 2008 р.), Польщі (2,1 %), Румунії (2,1 %), Хорватії (2,1 %),

¹ У 2008–2010 рр. за даними UNCTAD.

Таблиця 13.1

**Частка доданої вартості, створеної у видобувних галузях
промисловості, у ВВП країн ЄС-27 у 2009 р, %**

Країна	Частка доданої вартості
ЄС-27	0,6
Болгарія	1,3
Чехія	1,1
Данія (станом на 2008 р.)	3,6
Німеччина	0,2
Естонія	0,9
Ірландія	0,3
Греція	0,2
Іспанія	0,2
Франція	0,1
Італія	0,3
Кіпр	0,3
Латвія	0,3
Литва	0,2
Люксембург	0,1
Угорщина	0,2
Нідерланди	1,7
Австрія	0,3
Польща	2,1
Португалія	0,3
Румунія	2,1
Словенія	0,4
Словаччина	0,5
Фінляндія	0,2
Швеція	0,3
Великобританія	1,6
Норвегія	20,6
Швейцарія	0,2
Хорватія	2,1

Складено за даними Eurostat.

Нідерландах (1,7 %) та Великобританії (1,6 %). Таким чином, за деяким винятком видобувна промисловість не відіграє ключової ролі у структурі промисловості країн-членів ЄС. Це пов'язано, по-перше з відносно низь-

кою забезпеченістю багатьох європейських країн природними ресурсами як об'єктом діяльності видобувних галузей, але найважливішим є принципово інший характер спеціалізації національних економік країн ЄС. Оскільки видобувна промисловість не потребує складних виробничих процесів та характеризується відносно невисокими показниками доданої вартості у структурі кінцевої продукції, у країнах ЄС акценти зміщені у бік високотехнологічних галузей промисловості.

Розрахунок аналогічних відносних показників діяльності видобувної промисловості в Україні яскраво свідчить про роль цього сектору у структурі національної економіки (рис. 13.1).

У аналізованому періоді (за винятком 2009 р., на який припало зниження ділової активності в усіх галузях економіки у зв'язку зі світовою економічною кризою) чітко простежується тенденція до зростання питомої ваги видобувних галузей промисловості у структурі ВВП України. Цей показник зріс з 4,4 % у 2002 р. до 6,7 % у 2011 р. Аналогічна ситуація спостерігається і у динаміці показника питомої ваги обсягів реалізації продукції добувних галузей промисловості до загальних обсягів реалізованої промислової продукції. Якщо до 2009 р. він коливався у межах 8 %, то у 2010–2011 рр. спостерігається його стрімке зростання до 10 та 11 % відповідно. Таким чином,



Рис. 13.1. Зміни відносних показників функціонування видобувної промисловості України

Складено за даними Державної служби статистики України.

сировинна продукція видобувних галузей промисловості України (зважаючи на низьку забезпеченість нафтою та газом) є значною часткою у структурі продукції вітчизняної промисловості.

Теоретично у межах тренду розвитку світової та національної економік необхідно враховувати такі особливості функціонування видобувних галузей:

- обмежена кількість невідновлюваних природних ресурсів, що є основою видобувної промисловості. З огляду на таку особливість, функціонування економіки на основі продукції видобувних галузей є об'єктивно неможливим у довгостроковій перспективі. Використання цих ресурсів має бути економічно ефективним. З іншого боку, країни, що володіють значним природно-ресурсним потенціалом, мають переваги над іншими країнами, які повинні матеріалізуватись у вигляді фіскальних ресурсів, акумульованих всередині таких країн та у вигляді значних надходжень від експорту природних ресурсів;
- негативний екологічний ефект, який спричиняють видобувні галузі як у національному, так і у світовому масштабі. Видобувна промисловість використовує не тільки економічний потенціал національної економіки, а й справляє безпосередній деструктивний вплив на розвиток екосистем, які, у свою чергу, впливають на здоров'я та працездатність людей. Фактично, у межах цього механізму погіршення екологічних умов опосередковано впливає на економічну діяльність у довгостроковій перспективі.

Яким же чином впливає акселерований видобувний сектор промисловості на динаміку економічного розвитку? Як зазначалося, в ідеалі значні природні ресурси мають максимізувати економічний добробут через значні податкові надходження та надходження від експорту продукції видобувних галузей. Наявність таких ресурсів потенційно є початковою ланкою у створенні складних технологічних ланцюгів, які на виході повинні забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції з високою часткою доданої вартості. Фактично видобувна промисловість за певних умов може стати двигуном економічного розвитку національної економіки.

Проте, як це не парадоксально, у світі спостерігається діаметрально протилежна ситуація. Відповідно до звіту урядової комісії у справах відтоку капіталу з бідних країн міністерства закордонних справ Норвегії країни, які володіють значними природними ресурсами, останні 40 років демонструють нижчі середні темпи росту, ніж інші країни. Це явище також називають “парадоксом достатку” або ресурсним “прокляттям”. Цей економічний парадокс полягає в тому, що країни, які володіють значними природними ресурсами, а особливо точковими джерелами невідновлюваних ресурсів (наприклад, корисними копалинами) є менш економічно розвинути-

ми, ніж країни з невеликими їх запасами або ті країни, в яких таких запасів зовсім немає. Справа в тому, що доходи, які надходять у розпорядження політичних та економічних гравців, можуть мати несприятливі економічні наслідки в країнах зі слабкими інститутами (наприклад, послаблення інституту демократії, неефективний бюрократичний апарат тощо). Такі наслідки можуть відбутися у результаті перерозподілу відповідних ресурсів на користь невеликого кола осіб, а не на створення нових доходів і має назву “ренто-орієнтована поведінка”¹.

У світових наукових колах наразі точиться дедалі більше дискусій на рахунок “ресурсного прокляття” та основних причин його виникнення. Пояснення цьому парадоксу є доволі неоднозначними, але в цілому їх можна розділити на дві основні групи – модель “Голландська хвороба” та модель “Нігерійська хвороба”.

Модель “Голландська хвороба” фокусується на перерозподілі ресурсів у бік сировинного сектору за рахунок виробничого сектору національної економіки. В результаті зростання обсягів надходжень валютної виручки, яка може бути викликана відкриттям нових родовищ корисних копалин та подальшим їх експортом, або зростанням цін на продукцію видобувних галузей, зростає реальний обмінний курс національної валюти. Це впливає на вітчизняну економіку, але одночасно й на зовнішній сектор, оскільки переоцінений реальний обмінний курс зменшує конкурентоспроможність вітчизняного експорту.

Модель “Нігерійська хвороба” (або генералізованої корупції) характеризується ситуацією, коли надходження від діяльності видобувних галузей промисловості неефективно використовуються урядами, котрі не мають достатнього інституційного потенціалу для ефективного використання цих доходів, які, як правило, є дуже великими.

Зважаючи на значну залежність національної економіки та ВВП України від функціонування видобувної промисловості, а також високий рівень корупції (зокрема на вищому державному рівні), можна констатувати, що вітчизняна економіка перебуває у ризиковій зоні впливу наведених явищ.

На особливу увагу у контексті визначення ступеня залежності національної економіки країни від видобувних галузей промисловості заслуговує робота Williams (2011), у якій за допомогою економетричного апарату на основі статистики країн, які володіють значними запасами природних ресурсів, обґрунтовуються такі важливі положення:

¹ Tax havens and development: Status, analyses and measures : Report from the Government Commission on Capital Flight from Poor Countries // Official Norwegian Reports. – 2009:19. – 156 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.regjeringen.no/pages/2223780/PDFS/NOU200920090019000EN_PDFS.pdf.

- країни, що генерують значні обсяги доходів від експлуатації природних ресурсів, є менш прозорими (особливо щодо так званих точкових ресурсів, котрими є невідновлювані ресурси, такі як корисні копалини);
- відсутність прозорості у видобувних галузях національної економіки є прямим результатом надходження значних обсягів виручки від експлуатації природних ресурсів;
- недостатній рівень прозорості видобувної галузі деструктивно впливає на темпи економічного зростання тих країн, у яких він спостерігається¹.

Таким чином, результатом непрозорості видобувних галузей промисловості є неповне використання економічного потенціалу національної економіки. Кошти, які надходять у розпорядження економічних суб'єктів в результаті експлуатації невідновних природних ресурсів і є суспільним багатством, використовуються у цілях, відмінних від цілей стимулювання зростання суспільного добробуту. Тому розгляд механізмів формування та незаконного трансферу фінансових ресурсів у видобувній промисловості набуває особливої актуальності.

Через дефіцитність природних ресурсів, які є об'єктом видобувної промисловості, світові ціни на них у довгостроковому періоді безумовно демонструватимуть тенденцію до зростання в умовах наявних технологій. Наростання приватних бізнес-інтересів та поширення приватизаційних процесів, що спостерігається як у світі, так і в Україні, не може залишити осторонь видобувний сектор промисловості. Значний потенціал генерування прибутку та зростаючий попит на дефіцитну продукцію, високі нормативи і ліміти здійснення діяльності, а також постійне прагнення держави до максимізації податкових платежів за використання природних ресурсів обмежують конкуренцію у даній галузі. Фактично у видобувних галузях промисловості переважної більшості країн, до яких можна віднести Україну, чітко виявляється тенденція до монополізації.

Доступ до ресурсів, як правило, отримують великі вертикально орієнтовані фінансово-промислові групи (ФПГ)², які мають тісні зв'язки з політич-

¹ Williams A. Shining a Light on the Resource Curse: An Empirical Analysis of the Relationship between Natural Resources, Transparency, and Economic Growth / A. Williams // World Development. – 2011. – Vol. 39. – № 4. – P. 490–505.

² Так, в Україні наразі спостерігається подібна ситуація. Видобувна промисловість прямо чи опосередковано контролюється трьома великими ФПГ, які мають інтереси у різних видобувних галузях, а саме: "СКМ" (видобування вугілля та іншої сировини для металургійної промисловості), групою "Приват" (видобування залізних руд та виробництво феросплавів, нафти та газу) та "Group DF" (видобування титанових руд, нафти та газу).

ними сферами та вдало лобюють свої інтереси на найвищому державному рівні. Дрібніші гравці не можуть увійти на ринок в силу значних стартових затрат, внутрішньогалузевого опору конкурентів та обмеженості природних ресурсів. Виходячи з економічної сутності та характеристик організаційно-правової форми діяльності таких ФПП, виникає висока імовірність ренто-орієнтованої поведінки, наслідком якої є ухилення від сплати податків та формування незаконних фінансових потоків (НФП), які у кінцевому підсумку негативно впливають на добробут країни в цілому.

У контексті проголошеного курсу на встановлення справедливої плати за використання природних ресурсів характеристика основних ризиків виникнення НФП у видобувних галузях промисловості є особливо актуальною в умовах, що склались у цьому секторі вітчизняної промисловості.

Експерти Ініціативи фінансової цілісності Світового банку (Global Financial Integrity) визначають НФП як капітал, який є незаконно заробленим, переведеним або використаним і охоплює усі невраховані приватні фінансові потоки, які призводять до накопичення іноземних активів резидентами, що порушує нормативну базу та межі контролю над капіталом. Таким чином, НФП можуть також включати в себе капітал, зароблений законним шляхом, наприклад, прибуток від законного ведення бізнесу. Проте прибуток як база оподаткування може переказуватися за кордон з порушеннями чинного законодавства (наприклад, без сплати відповідних корпоративних податків або з порушеннями правил валютного контролю та регулювання), що робить відповідний вплив незаконним¹.

З точки зору основних причин виникнення НФП розглядаються як гроші, які формуються в результаті корупції, незаконної експлуатації ресурсів, ухилення від сплати податків і зрештою приносять економічні вигоди вітчизняним та зарубіжним елітам, а не населенню².

Таким чином, НФП можуть існувати у двох формах: як фінансові ресурси, які формуються незаконно у межах національної економіки та використовуються в інтересах вузького кола осіб, і як законно зароблені ко-

¹ Kar D. Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009 / D. Kar, S. Freitas // Washington DC: Global Financial Integrity, 2011. – 85 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf.

² Billon P., *Le Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives?* / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.

шти, які незаконними каналами виводяться за межі національної економіки¹.

Через особливості галузі видобування природних ресурсів є вразливим до різних форм махінацій. Тому розроблення ефективної стратегії боротьби з ними вимагає чіткого усвідомлення факторів, які сприяють незаконним діям в контексті їх специфіки у конкретній країні.

Серед інших варто виокремити такі найважливіші фактори, які сприяють корупції у видобувній промисловості та є передумовою формування НФП²:

- *технічні складності*. Механізм функціонування видобувної промисловості є доволі складним, що пов'язано із процесами розвідки, ліцензування, укладання контрактів, регулювання, ціноутворення, розподілу та продажу природних ресурсів. В результаті асиметрії в інформації, що може виникнути в таких процесах, виникають можливості для маніпуляцій у зацікавлених осіб, що розуміються на специфіці функціонування видобувної промисловості;
- *концентрація ресурсів та прийняття рішень*. На відміну від більшості галузей промисловості, що мають відкриті ринки з великою кількістю учасників, видобування природних ресурсів виявляє тенденцію до централізації. Зокрема, контроль над ресурсами часто покладається на державу в особі державних чиновників, які мають практично необмежений вплив на доступ до таких ресурсів та розподіл доходів від їх експлуатації. Тому видобувна промисловість та доходи, що формуються у ній, часто використовуються для досягнення політичних або особистих цілей конкретних груп осіб. Доступ до природних ресурсів та доходи від їх експлуатації нерідко розподіляються за системою патронажу, що стимулює ренто-орієнтовану поведінку та мінімізує суспільний добробут;

¹ *Серебрянський Д. М.* Оцінка незаконних фінансових потоків в механізмі протидії ухиленню від сплати податків / Д. М. Серебрянський, А. І. Зубрицький // Інформаційні ресурси ДПС України в механізмі протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленню від сплати податків : зб. тез. наук.-практ. семінару, 1 черв. 2012 р. / Науково-дослідний центр з проблем оподаткування. – 2012. – 224 с.

² *Семирянов Д. Я.* Предпосылки и последствия возникновения незаконных финансовых потоков в добывающих отраслях промышленности / Д. Я. Семирянов, А. И. Зубрицкий // Проблемы противодействия уклонению от уплаты налогов на современном этапе развития российской налоговой системы : матер. междунар. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 20–21 сент. 2012 г. / под науч. ред. А. П. Киреенко. – Иркутск : БГУЭП, 2012. – 298 с.

- *обмежена конкуренція та невелика кількість учасників*. Участь у сировинних секторах промисловості передбачає високий рівень фінансової та технічної забезпеченості, які притаманні лише великим фірмам. Крім того, держава часто обмежує конкуренцію між великими гравцями або залишає за собою значну роль у цьому секторі;
- *розмивання державних і приватних інтересів*. У багатьох галузях промисловості роль держави полягає у запобіганні деструктивному впливу комерційної діяльності на суспільні інтереси. У секторі експлуатації природних ресурсів цей поділ ролей часто розмивається у зв'язку з поширеним конфліктом інтересів. Уряд є безпосереднім учасником такого ринку в особі державних підприємств, таких як національні нафтові компанії. Ця участь може поставити під загрозу прозорість регулювання. Крім того, посадові особи нерідко мають прямі або непрямі інтереси у приватних компаніях, на користь яких вони розподіляють переваги та можливості;
- *вплив і безкарність*. Уряди, які контролюють цінні родовища корисних копалин (і меншою мірою – приватні компанії) мають значний вплив на національну економіку. Доходи від експлуатації ресурсів зменшують необхідність отримання міжнародної допомоги. Крім того, уряди мають змогу викривляти системи обліку та звітності використання природних ресурсів через матеріальне стимулювання окремих осіб і сторін угод. Водночас зростання доходів від природних ресурсів компенсує необхідність підвищення внутрішніх податків, створюючи враження стабільності для громадян¹;
- *географічні особливості*. Експлуатація багатьох ресурсів часто пов'язана з об'єктивними географічними перешкодами, до яких можна віднести віддаленість та важкодоступність. Поклади корисних копалин часто знаходяться у межах гірських хребтів або на морському шельфі. Це ускладнює контроль за кількісними показниками їх видобування;
- *викривлення інформації*. Спотворення інформації стосовно кількості, якості, походження та характеру природних ресурсів, що видобуваються або експортуються, є безпосереднім фактором формування НФП. Особливо тяжкі наслідки для національної економіки мають махінації у сфері експорту продукції видобувних галузей промисловості, бо,

¹ Gillies A. Fuelling Transparency and Accountability in the Natural Resources and Energy Markets / A. Gillies // 14th International Anti-Corruption Conference 10–13 Nov. 2010, Bangkok, Thailand. – 11 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://14iacc.org/wp-content/uploads/AlexandraGillesNaturalResourcesIACC.pdf>.

окрім несплачених податків, держава втрачає бюджетні кошти також у вигляді відшкодування ПДВ фіктивним експортерам¹.

Оскільки видобувна промисловість експлуатує невідновні природні ресурси, така діяльність має тяжкі екологічні наслідки як для регіонів, в яких безпосередньо ведеться видобувна діяльність, так і для світової екології у глобальному вимірі. Тому підприємства видобувної галузі зобов'язані компенсувати екологічні збитки як у фінансовій формі, так і у формі відновлення екосистем, рекультивації земель та запровадження інших природоохоронних заходів. Такі заходи потребують значних сум коштів, які зменшують прибуток підприємств видобувних галузей промисловості, тому вони намагаються уникати реалізації таких заходів. Це прагнення є окремим фактором виникнення НФП у видобувних галузях промисловості. З одного боку, держава втрачає фінансові ресурси у вигляді відповідних податкових і рентних платежів, а з другого – завдається невідворотна шкода екології, яка деструктивно впливає на умови суспільного розвитку і, що не менш важливо, опосередковано справляє вплив на майбутній економічний добробут.

Однією з основних передумов виникнення корупції та НФП у видобувній промисловості є специфіка ланцюжка створення вартості у таких галузях (рис. 13.2).

Орієнтуючись на фактори, що сприяють корупції у видобувній промисловості, можна з упевненістю стверджувати, що НФП можуть виникати на кожній стадії ланцюжка створення вартості як на глобальному, так і на національному та місцевому рівнях. При цьому бенефіціари та застосовувані схеми змінюватимуться залежно від стадії.

Як бачимо, на кожній стадії створення вартості стикаються приватні та суспільні інтереси, наслідком чого, як правило, і стає ренто-орієнтована поведінка. Тому доцільно виокремити основні загрози щодо прозорості, які можуть виникати на кожному етапі такого ланцюжка. Саме у результаті реалізації таких ризиків у видобувній промисловості формуються НФП.

Виходячи з окреслених особливостей функціонування видобувної промисловості та факторів виникнення НФП у цих галузях, можна назвати три основних джерела формування НФП:

- корупція, включаючи зловживання державною владою в особистих інтересах або в інтересах третіх осіб;
- незаконна експлуатація природних ресурсів, яка призводить до недоотримання державою частини доходів;
- ухилення від сплати податків.

¹ Kapoor S. Illicit Financial Flows and Capital Flight / S. Kapoor // A Re-Define Briefing Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.re-define.org/sites/default/files/IllicitFinancialFlowsABriefingPaper.pdf>.



Рис. 13.2. Спрощений ланцюжок створення вартості у видобувних галузях промисловості

Джерело: *Alba E. M. Extractive Industries Value Chain: A comprehensive Approach to Developing Extractive Industries / E. M. Alba // Africa Region Working Paper Series. – № 125. – 25 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTOGMC/Resources/ei_for_development_3.pdf.*

Необхідно зазначити, що ці джерела можуть функціонувати одночасно у межах національної економіки. Так, у результаті корупції може розвиватися незаконна експлуатація природних ресурсів (наприклад, за межами концесійних ділянок), наслідком якої, як правило, є ухилення від сплати податків.

У контексті дослідження ризиків виникнення НФП у видобувній промисловості варто відзначити роботу Le Billon (2011), у якій комплексно досліджується ця проблематика на теоретичному рівні. Так, відповідно до можливих джерел генерування НФП у видобувній промисловості можна окреслити основні види НФП та їх потенційних бенефіціарів (табл. 13.2).

Корупція формує переважну частину НФП, що мають місце в найменш розвинутих країнах. При цьому НФП характеризуються більш значним прямим економічним впливом у країнах, що розвиваються, ніж у розвинутих країнах. В умовах глобалізації НФП стають важливим економічним феноменом, який може бути подоланий лише шляхом консолідації зусиль

Таблиця 13.2

**Основні види НФП у видобувних галузях промисловості
за джерелами виникнення та їх бенефіціари**

	Корупція	Нелегальна експлуатація ресурсів	Ухилення від сплати податків
Основні фінансові потоки	Стимулюючі платежі (хабарі), що сплачуються компанією, гроші, присвоєні внаслідок збору податків та бюджетних асигнувань	Неофіційні корпоративні доходи від незаконної експлуатації природних ресурсів	Виключення завищених витрат з оподатковуваних доходів, контрабанда ресурсів
Основні бенефіціари	Корумповані чиновники та компанії, які отримують неправомірні переваги	Вітчизняні компанії, місцеві філії іноземних компаній	Батьківські або холдингові компанії, компанії-експортери

Джерело: *Billon P., Le Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives?* / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.

розвинутих країн та країн, що розвиваються¹. Справа в тому, що у цій сфері є певна асиметрія інтересів. Незважаючи на втрату частини доходів у вигляді податкових надходжень, розвинуті країни часто користуються чистими вигодами від формування НФП, оскільки у кінцевому підсумку незаконно виведені кошти “осідають” у розвинутих країнах та інвестуються у їх економіку. У той же час бідні країни безумовно програють від незаконного відпливу капіталу².

У контексті механізмів формування НФП у видобувній промисловості доцільно розглянути основні ризики виникнення таких потоків залежно від джерела державних доходів у видобувній промисловості (табл. 13.3).

Не менший вплив, порівняно з корупцією, справляє на формування НФП незаконна експлуатація природних ресурсів. Вона може здійснюватись у різноманітних формах. Найпоширенішими з них є видобуток корис-

¹ *Серебрянський Д. М.* Незаконна міграція фінансових потоків: сутність, оцінка та ризики для України / Д. М. Серебрянський, Д. Я. Семир'янов, А. І. Зубрицький // Зб. наук. праць Нац. ун-ту ДПС України. – 2011. – № 2. – С. 262–278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znprnudps/2011_2/pdf/11sdmrfu.pdf.

² *Reed Q.* Corruption and illicit financial flows: The limits and possibilities of current approaches / Q. Reed, A. Fontana. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – 45 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/assets/publications/3935-corruption-and-illicit-financial-flows.pdf>.

Таблиця 13.3

**Ризики виникнення НФП за видами державних доходів
від видобування природних ресурсів**

Джерело доходів	Ризики формування НФП
Премії	Хабарі та платежі за межами бюджетних рахунків, пов'язані з розкраданням коштів та політичними інтересами
Роялті	Зниження обсягів, недооцінка вартості, зниження ціни або якості
Тарифи	Дрібна корупція, пов'язана з вимаганням або уникненням від сплати
Податок на прибуток підприємств	Завищення/зниження цін, завищені податкові пільги або знижки
Частка виробництва	Неправильне відображення у звітності обсягу або якості ресурсів управляючою компанією, інфляція експлуатаційних витрат

Джерело: *Billon P., Le Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives?* / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – р. 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.

них копалин за межами концесійних ділянок та понад встановлені ліміти, експлуатація значних обсягів природних ресурсів у так званому режимі розвідки, основна мета якого – встановлення характеру залягання природних ресурсів. Є й простіші форми – такі як незаконне видобування ресурсів без отримання будь-яких дозволів за допомогою кустарних методів.

Яскравий приклад такого джерела НФП є й в Україні. Це так звані шахти-копанки, в яких вугілля видобувається відкритим способом за допомогою примітивного устаткування та без отримання будь-яких дозволів та ліцензій, а відповідно і без сплати податків. Так, за інформацією Незалежної спілки гірників України, за різними оцінками в Україні налічується від 6 тис. до 13,5 тис. нелегальних шахт-копанок. Річний обсяг видобутку вугілля цих шахт оцінюють в 3–6 млн т, у той час, як офіційні шахти в 2010 р. показують обсяги видобутку на рівні 78 млн т¹. Проте варто зауважити, що остання цифра включає і обсяги вугілля, видобутого незаконним способом. Така ситуація пов'язана з тим, що канали збуту вугілля з шахт-копанок є дуже обмеженими і, як правило, таке вугілля за заниженими цінами реалізується на законні шахти, які відображають його у звітності як вугілля

¹ Тіньова економіка вражає найсміливішу уяву // Громадянин України. – № 1 (237) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gukr.com/article3108.html>.

власного видобутку та реалізують за значно вищими цінами. Крім того, в умовах діючого механізму субсидування енергетичного сектору держава фактично субсидує вугілля, видобуте на копанках, оскільки, окрім значної різниці у ціні (за даними Незалежної спілки гірників України витрати на видобуток 1 т вугілля кустарним способом становлять 50–100 грн, яка в подальшому переходить у власність державної або приватної шахти, які реалізують його щонайменше по 750 грн/т), шахти, що декларують збитковість діяльності, отримують на кожну тонну вугілля ще й дотацію з бюджету.

Таким чином, окрім недонадходження податків і зборів, національна економіка втрачає цінний невідновний ресурс (кам'яне вугілля), а видатки державного бюджету збільшуються за рахунок непрозорих енергетичних субсидій. Проте є ще один важливий негативний аспект непрозорості видобування вугілля в Україні. Кустарна експлуатація природних ресурсів завдає непоправної шкоди екологічному стану території, оскільки на таких виробництвах не проводяться будь-які заходи запобігання негативному впливу шкідливих речовин на навколишнє природне середовище, вони знищують верхній родючий шар ґрунту та забруднюють прилеглі території.

Якщо взяти до уваги той факт, що працюють на таких виробництвах працівники, які не є оформленими відповідно до трудового законодавства, держава втрачає також значні обсяги соціальних відрахувань до позабюджетних фондів.

Третім важливим джерелом формування НФП у видобувній промисловості є ухилення від сплати податків. Ухилення від сплати податків часто стає результатом ліберального режиму оподаткування природних ресурсів з широкою варіацією певних схем. У таких умовах компанії, які експлуатують природні ресурси, прагнуть законними та незаконними методами оптимізувати податкове навантаження. З огляду на це механізм оподаткування використання природних ресурсів має характеризуватися відносною жорсткістю. Також важливим каналом виникнення незаконного відтоку капіталу є різноманітні податкові пільги, які призводять до розмивання податкової бази.

Водночас можлива ситуація, коли контракти на видобуток природних ресурсів укладаються не з компаніями-резидентами, а з їх філіями, котрі базуються у юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування. Це страхує батьківські фірми від податкових платежів, погоджених у межах двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування. Доходи від експлуатації природних ресурсів передаються компаніям, які знаходяться у юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування, після чого повертаються до групи компаній-резидентів (часто у вигляді доходів від позик під високі проценти), за рахунок чого і відбувається ухилення від оподаткування в країні

базування. Не менш важливим аспектом уникнення від оподаткування є застосування схем трансфертного ціноутворення, які дають змогу чітко розподілити доходи і витрати добувних компаній, залишивши доходи в юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування, а витрати – у країнах, які потенційно повинні отримати вигоди від експлуатації природних ресурсів¹.

Характеристика основних загроз прозорості видобувних галузей промисловості та розгляд основних джерел формування НФП у цих галузях дає змогу розглянути ризики виникнення НФП на різних стадіях ланцюжка створення вартості у видобувних галузях НФП. Найвищі ризики виникнення НФП формуються на стадіях розробки, добування, торгівлі та транспортування природних ресурсів. Це пов'язано із обмеженими можливостями фактичного контролю виробничих процесів на цих стадіях та високим потенціалом маніпулювання абсолютними і фінансовими показниками видобутку природних ресурсів.

На особливу увагу заслуговує остання стадія ланцюжка створення вартості, а саме розподіл доходів від добування природних ресурсів. На цій стадії наявні широкі можливості як незаконного привласнення таких доходів чиновниками, так і уникнення від оподаткування шляхом заниження сировинного експорту із подальшим осіданням експортної виручки на афільованих фірмах за кордоном.

Аналіз ризиків виникнення НФП у видобувній промисловості доцільно доповнити також секторальним аналізом. Найчастіше макроструктуру видобувної промисловості формують видобування нафти, газу та інших природних ресурсів (корисних копалин, мінеральних ресурсів тощо). Різні сектори видобувної промисловості піддаються різним видам ризиків виникнення НФП залежно від специфіки природних ресурсів та способів видобутку (табл. 13.4).

Оскільки видобування нафти і газу не є пріоритетним напрямом вітчизняної економіки через недостатні запаси відповідних природних ресурсів, особливу увагу в Україні доцільно приділити ризикам формування НФП у сфері видобування інших природних ресурсів. Національна економіка має значні запаси кам'яного та бурого вугілля, одні з найбільших у світі покладів марганцевих руд, багаті родовища залізних та титанових руд. Відносна забезпеченість природними ресурсами створює для вітчизняної економіки “ресурсну пастку”.

¹ *Billon P., Le Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives? / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – P. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.*

Таблиця 13.4

Рівні ризику виникнення НФП у різних секторах видобувної промисловості

Сектор	Рівень ризику		
	Корупція	Нелегальне використання	Ухилення від сплати податків
Видобування нафти	Високий у зв'язку з конфіденційністю та концентрацією прийняття рішень і контролю	Високий у зв'язку з упередженим обліком, відбором та бункеруванням	Середній у зв'язку з однорідністю світових цін на нафту залежно від якості
Видобування газу	Середній через обмежені можливості ринку	Низький оскільки здійснити крадіжку газу дуже важко, за винятком транзитних вузлів	Високий, тому що ціни на газ відрізняються залежно від фрагментації ринку
Промисловий видобуток інших корисних копалин	Високий у зв'язку з конфіденційністю та концентрацією прийняття рішень і контролем	Низький за винятком вимірювання та класифікації руди	Високий у зв'язку з неправильною оцінкою та трансфертним ціноутворенням
Кустарний видобуток інших корисних копалин	Середній для великої корупції, але високий для дрібної корупції завдяки поширенню потоків ресурсів неофіційними експортними каналами	Високий у зв'язку з доступністю родовищ та труднощів контролю за ними	Високий у зв'язку з контрабандою

Джерело: *Billon P, Le Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives?* / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – P. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.

Якщо розглянути структуру вітчизняного товарного експорту (рис. 13.3), неважко зрозуміти роль видобувної промисловості у функціонуванні національної економіки. Питома вага мінеральної продукції у 2004–2011 рр. демонструвала тенденцію до зростання у структурі експортних надходжень. Цей показник порівняно з 2004–2005 рр. (близько 13 %) дещо зменшився у 2006–2009 рр. (коливався на рівні 10 %), проте у 2011 р. сягнув максимуму в аналізованому періоді (15 %).

Якщо ж розглянути питому вагу мінеральних продуктів та чорних металів, які є напівфабрикатом видобувної промисловості, розглянута тенденція взагалі набуває загрозливих рис. В середньому такий показник колива-



Рис. 13.3. Динаміка обсягів продукції видобувної промисловості в структурі вітчизняного експорту

Складено за даними Державної служби статистики України.

ється в межах 45 % в аналізованому періоді. Таким чином, вітчизняна економіка є повністю залежною від видобувних галузей промисловості, з одного боку, а з другого – від ситуації на світових ринках відповідної продукції.

Тенденція до падіння світових цін на метал, яка досягла свого піку у 2009 р., саме через це ще більше загострила вплив світової економічної кризи на вітчизняну економіку.

Окрім окреслених ризиків “ресурсної пастки”, ключовий сектор національної економіки характеризується також значними ризиками формування НФП.

Виходячи зі специфіки національного законодавства та вітчизняних реалій бізнесу, можна виокремити дві ключові зони ризику добувної промисловості України:

- система сертифікації та отримання дозволів на розроблення родовищ корисних копалин. В умовах відносно невисокого податкового навантаження на видобуток та експлуатацію природних ресурсів основним генератором корупційних схем в Україні стають механізми погодження прав на здійснення видобувної діяльності. Наразі дозвільна система у сфері використання природних ресурсів в Україні являє собою складну ієрархічну структуру, яка функціонує як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях, включаючи сільські та селищні ради.

Реалії функціонування такої системи передбачають безпосередній діалог підприємців та чиновників, що само по собі створює корупційний прецедент;

- механізми формування витрат та ціноутворення у видобувній промисловості. Специфіка видобувних галузей промисловості та складність здійснення чіткого контролю призводить до потенційних можливостей завищення виробничих витрат і переводу підприємств на цій основі до категорії збиткових. Кошти, що вивільняються в результаті таких операцій, формують НФП. Але ще більш небезпечними для національної економіки є механізми трансфертного ціноутворення, які активно застосовуються в умовах глобалізації фінансово-промисловими групами, що функціонують у формі вертикально-інтегрованих структур із масою афілійованих підприємств в юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування. Як зазначалося, основними гравцями у видобувній промисловості України є саме такі структури, тому ризики виникнення НФП є об'єктивно високими.

Підсумовуючи характерні особливості механізмів виникнення НФП у видобувній промисловості, варто наголосити на двох основних аспектах їх впливу на національну економіку.

Фіскальний аспект полягає в тому, що, незалежно від внутрішніх особливостей, НФП врешті-решт все одно призводять до втрат:

- а) доходів Державного бюджету України як у вигляді виручки від реалізації продукції видобувних галузей промисловості, так і у вигляді несплачених податків і зборів;
- б) доходів Пенсійного фонду України у вигляді соціальних відрахувань роботодавців і працівників як наслідок нелегальної зайнятості у секторі;
- в) доходів Державного бюджету України у вигляді субсидій, які незаконно отримують деякі підприємства;
- г) суспільного добробуту на протипагу особистому збагаченню окремих груп впливу.

Водночас НФП у видобувній промисловості викривляють інформацію про реальну структуру вітчизняної промисловості, приховуючи деформації сировинного сектору.

Екологічний аспект існування НФП у видобувній промисловості проявляється у деструктивному впливі видобувних галузей на навколишнє природне середовище. Якщо фінансові ресурси у нинішніх умовах доволі легко приховати від офіційного обліку та оподаткування, то екологічні наслідки залишаються важкими. Оскільки незаконне виведення коштів не залишає жодних шансів для пом'якшення екологічних наслідків видобування невідновних природних ресурсів, місця їх видобування часто перетворюються на

зони екологічного лиха та негативно впливають як на життєдіяльність природних екосистем, так і на здоров'я населення відповідних територій.

Як свідчать дослідження зарубіжних експертів, обсяги міграції НФП у видобувній промисловості набувають останнім часом загрозливих масштабів. Тому Україна як держава, що значною мірою залежить від природно-ресурсного потенціалу, особливу увагу має приділяти розробці дієвих механізмів боротьби з НФП у добувних галузях економіки.

У межах таких механізмів необхідно реалізувати принцип підвищення податкового навантаження на експлуатацію природних ресурсів як альтернативу дозвільній системі. Водночас об'єктивною необхідністю є розроблення механізму компенсації негативного екологічного впливу добувних підприємств.

Трансформація системи платежів за використання природних ресурсів в окресленому напрямі можуть стати ключовим фактором запобігання незаконному відтоку капіталу з України в майбутньому.

ОЦІНКА ВТРАТ ЧАСТКИ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЧНІЙ РЕНТІ ВНАСЛІДОК ТРАНСФЕРНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

У результаті проведеного аналізу було виявлено, що розбіжності в статистичних даних зовнішньої торгівлі України з іншими країнами є, 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 розраховуємо коефіцієнт розбіжності окремо для експорту і для імпорту.

Проаналізуємо експорт товарів з України до країн – основних торгових партнерів.

Для експорту коефіцієнт розбіжності визначається співвідношенням вартості експорту українських товарів (у цінах FOB) і вартості імпорту аналогічних товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (торговельного партнера України). Такий коефіцієнт для України має коливатися в межах від 0,7 до 0,96. У разі перевищення цим коефіцієнтом верхньої межі (або, як правило одиниці) потрібно детально проаналізувати причину¹ такого зростання.

¹ Причинами можуть бути: 1) “роздування” експорту товарів з метою незаконного отримання відшкодування ПДВ з бюджету (досить поширена схема в Україні до 2006 р.); 2) виведення коштів у банківські центри (Швейцарія, Сполучене Королівство, Кіпр, Віргінські острови тощо) з метою мінімізації податкових платежів або мінімізації політичних ризиків (наприклад, ситуація в Україні зі зміною влади у 2005 та 2010 рр.).

В Україні до 2007 р. статистика експорту 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 2004–2005 рр. становив 10,7 та 10,5 відповідно. У 2006–2007 рр. він зменшився до 1,4 та 1,0 відповідно. У 2008 р. різниця знову почала значно зростати – 6,2; 2009 р. – 8,1; у 2010 р. – 8,8.

Розглянемо детальніше ситуацію в сфері експорту на такому 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.

Загальний експорт нафти та нафтопродуктів (УКТЗЕД – 271019) у 2010 р., як за даними української (у цінах FOB), так і за даними іноземної статистики (у цінах CIF) збігається (табл. 13.5), навіть враховуючи вартість доставки та фрахту. Але в розрізі країн, які мають отримувати нафту з України, і тих, які її реально отримали, є значні відмінності.

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. Щодо Італії, Туреччини, США ситуація аналогічна. Зворотний ефект маємо з Віргінськими островами, Кіпром, Швейцарією – реальний (товарний) експорт нафти з України в цих країнах не обліковувався (на думку автора і як свідчить статистика нафта експортована в інші країни), а відбулися тільки грошові розрахунки з банками цих країн, де швидше за все і “осіла” експортна виручка¹.

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

¹ Аналогічні схеми з аналогічним псевдоекспортом існували протягом всіх аналізованих років. Наприклад, у 2004 р. Україна декларувала експорт нафтопродуктів у Швейцарію на 312 832 тис. дол. США, Швейцарія імпорт цієї сировини – 0; 2008 р.: експорт – 676291,2 тис. дол. США, імпорт – 0. Змінюються в даній схемі тільки країни, які реально отримують нафту з України.

Таблиця 13.5

**Статистичні дані щодо експорту нафти з України та її імпорту
за даними торговельних країн-партнерів у 2010 р.**

Країна-партнер	Експорт			Імпорт, тис. дол. США
	тис. дол. США	тис. т	Митна вартість 1 т нафти, дол. США	
Всього, зокрема:	1 594 090	3159,1	504,6	1 830 362
Болгарія	473	0,4	1236,4	167 688
Італія	92 057	206,7	445,3	268 408
Росія	668 646	1266,2	542,3	771 138
Туреччина	61 244	134,3	456,0	209 445
США	9 757	26,6	366,7	138 077
Віргінські острови	55 753	139,5	399,5	0
Кіпр	55 747	109,2	510,5	0
Швейцарія	412 102	837,8	491,9	0

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
та <http://wits.worldbank.org>.

Масштаби різниці зі Сполученим Королівством значно менші (у 2010 р. – 1,7, але динаміка ідентична. Згідно зі 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.

У цілому за зазначений період вітчизняний бізнес постійно використовує схеми заниження або завищення вартості експортованих товарів (“transfer pricing” – трансфертне ціноутворення). До 2006 р. окремі експортери намагалися завищити вартість експортованих товарів з метою отримання незаконного відшкодування ПДВ, оскільки на той час діяли досить налагоджені схеми такого відшкодування, які не потребували великих фінансових затрат, а політична ситуація була досить прогнозованою та стабільною. З 2006 р. такі витрати різко зросли, збільшився політичний ризик і вітчизняний бізнес почав використовувати інші операції із застосуванням реінвойсингу – процесу руху товарів від постачальника до покупця, у якому офшорна компанія використовується лише для оформлення контрактів і рахунків¹. Такі схеми дають змогу перемістити основний дохід, відповідно

¹ Схема така: головна (материнська) компанія укладає з офшорною компанією контракт на весь товар за єдиною ціною, а офшорна компанія бере контракт на

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 схемами¹. Втрати України при цьому – це несплачений податок на прибуток підприємств, втрата потенційних інвестиційних ресурсів, зниження 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) підприємствах. Така маніпуляція проводиться через експортно-імпортні операції, експортуючи одним підприємствам товари за заниженими цінами та імпортуючи аналогічні товари іншим підприємствам за завищеними цінами.

Підтвердимо наші теоретичні припущення статистичними даними та аналітичними розрахунками. Візьмемо для прикладу товарну позицію УКТЗЕД – 7202 “Феросплави”. За даними української статистики експорт цієї товарної позиції у 2010 р. становив 1 138 302,5 тис. дол. США, або 2,2 % усього українського товарного експорту. Натомість країни-партнери обліковують імпорт феросплавів з України у розмірі 1 784 025 тис. дол. США. Різниця між показниками досить відчутна, а саме 645,7 тис. дол. США, або 56,7 % декларованого українського експорту.

Вартісна структура експорту феросплавів у розрізі країн-партнерів демонструє суттєву статистичну невідповідність між показниками України та

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 оподаткування. 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.

¹ Крім звичних для України офшорних юрисдикцій Кіпру, Британських, Віргінських островів, Белізу та Монако, у списку країн-отримувачів знаходимо дедалі нові юрисдикції. Наприклад, Маршалові острови, карибські Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, острівна країна у Перській затоці Бахрейн, Сейшели, Багами та Мальдіви.

її торговельними партнерами. У свою чергу, підсумок фізичного обсягу декларованого експорту та прийнятого імпорту демонструє повну відповідність даних української статистики (1070,0 тис. т) та статистики її закордонних партнерів (1056,6 тис. т).

З огляду на це 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 тонни 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. 13.2). Доцільно також зазначити, що середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2 % (УКТЗЕД – 72011) становить 1 354,7 дол./т. 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” (табл. 13.6). Так, при декларованій експортній ціні 2 124,1 дол./т, світова експортна ціна на цей товар становить 4 935,8 дол./т. Відхилення – 232,7 %. Також у цій товарній позиції є значна невідповідність фізичних обсягів. Так, українська сторона декларує експорт 87 850,2 т, а торговельні партнери – 143 510,6 т (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 1660,2 дол./т (експортна – 789,7), а феросилікомарганцю – 1 575,0 дол./т (експортна – 1000,7) (табл. 13.7). Виникає два основних питання: по-перше, який економічний зміст повинне мати здійснення експорту феросплавів за цінами, які є значно меншими за світові 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.

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

Таблиця 13.6

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД – 7202 “Феросплави” у 2010 р.*

ТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	
720211	Іран	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 %	Республіка Корея	35 079,7	43 012,6	815,6	39 139,4	28 695,0	1 364,0	-548,4
	Румунія	2 280,8	2 794,2	816,3	4 376,6	2 880,2	1 519,6	-703,3
	Російська Федерація	10 493,4	13 491,0	777,8	11 425,0	14 597,4	782,7	-4,9
	Швейцарія, Ліхтенштейн	780,0	1 001,0	779,2	3 064,1	2 125,5	1 441,6	-662,4
	Туреччина	2 412,9	3 374,7	715,0	3 893,3	1 652,6	2 355,8	-1 640,8
	США	27 364,0	36 278,7	754,3	51 259,2	31 569,3	1 623,7	-869,4
Усього		127 113,5	160 963,6	789,7	169 644,8	146 809,8	1 155,5	-365,8
720221	Австрія	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 %	Білорусь	4 388,5	2 875,7	1 526,1	4 500,6	2 879,8	1 562,8	-36,7
	Німеччина	17 709,5	16 745,3	1 057,6	5 614,8	3 754,9	1 495,3	-437,7
	Латвія	3 312,5	3 032,0	1 092,5	20 713,0	11 699,0	1 770,5	-678,0
	Польща	5 157,7	5 015,4	1 028,4	7 431,0	5 116,0	1 452,5	-424,1
	Туреччина	20 861,7	24 022,8	868,4	22 986,4	19 610,2	1 172,2	-303,8
	Узбекистан	8 050,6	5 412,0	1 487,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього		89 275,2	86 384,0	1 033,5	84 316,8	60 946,1	1 383,5	-350,0

Продовження табл. 13.6

ТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державної служби статистики України)				Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)				Різниця у митній вартості, дол./т		
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т			
720260 Феронікель	Китай	2 199,2	1 033,6	2 127,7	3 651,4	1 033,6	3 532,7	3 651,4	1 033,6	3 532,7	-1 405,0	
	Німеччина	86 465,4	40 810,9	2 118,7	462 658,5	112 696,3	4 105,4	462 658,5	112 696,3	4 105,4	-1 986,7	
	Республіка Корея	18 030,6	8 486,4	2 124,6	22 385,7	5 276,8	4 242,3	22 385,7	5 276,8	4 242,3	-2 117,7	
	Нідерланди	79 367,9	37 469,3	2 118,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
	Італія	0,0	0,0	0,0	104 386,3	24 503,9	4 260,0	104 386,3	24 503,9	4 260,0		
	Усього	186 601,2	87 850,2	2 124,1	593 082,0	143 510,6	4 132,7	593 082,0	143 510,6	4 132,7	-2 008,6	
	720230 Феросилі- комарганець	Австрія	18 799,4	20 255,9	928,1	26 791,0	18 757,9	1 428,3	26 791,0	18 757,9	1 428,3	-500,2
		Білорусь	21 000,0	14 214,2	1 477,4	21 608,5	13 692,2	1 578,2	21 608,5	13 692,2	1 578,2	-100,8
		Чеська Республіка	10 720,5	12 163,5	881,4	16 605,0	12 909,1	1 286,3	16 605,0	12 909,1	1 286,3	-404,9
		Франція	11 112,2	11 917,8	932,4	13 266,7	8 562,3	1 549,4	13 266,7	8 562,3	1 549,4	-617,0
Німеччина		25 994,8	28 341,5	917,2	24 308,5	17 695,0	1 373,8	24 308,5	17 695,0	1 373,8	-456,6	
Італія		10 589,7	11 108,5	953,3	21 860,8	16 663,6	1 311,9	21 860,8	16 663,6	1 311,9	-358,6	
Японія		18 180,7	16 807,7	1 081,7	39 466,3	25 711,4	1 535,0	39 466,3	25 711,4	1 535,0	-453,3	
Республіка Корея		31 638,2	29 567,5	1 070,0	46 167,6	31 599,1	1 461,0	46 167,6	31 599,1	1 461,0	-391,0	
Лагвія		3 734,9	4 137,5	902,7	17 302,3	11 977,3	1 444,6	17 302,3	11 977,3	1 444,6	-541,9	
Люксембург		0,0	0,0	0,0	20 680,9	13 142,7	1 573,6	20 680,9	13 142,7	1 573,6		
Російська Федерація	Польща	27 983,5	30 211,5	926,3	40 631,0	30 500,5	1 332,1	40 631,0	30 500,5	1 332,1	-405,9	
		190 277,6	177 337,7	1 073,0	190 021,8	176 424,4	1 077,1	190 021,8	176 424,4	1 077,1	-4,1	

Закінчення табл. 13.6

ТЗЕА	Країна	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	
	Іспанія	10 906,7	11 756,0	927,8	18 726,6	12 250,9	1 528,6	-600,8
	Туреччина	149 188,4	156 368,6	954,1	222 966,1	157 268,3	1 417,7	-463,7
	Усього	735 312,5	734 830,2	1 000,7	936 981,3	705 333,5	1 328,4	-327,8
Усього 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

* Довідково: середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2 % (УКТЗЕА – 72011) становить 1 354,7 дол./т; феросиліцію з масовою часткою понад 55 % (72 021) – 1 647,3 дол./т; феронікелю (720 260) – 4 935,8 дол./т; феросилікомарганцю (720 230) – 1 444,8 дол./т.

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> та <http://wits.worldbank.org>.

Таблиця 13.7

Узагальнена характеристика імпортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД – 7202 “Феросплави” у 2010 р.*

УКТЗЕД	Країна	Імпорт України (дані Державної служби статистики України)			Експорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	
720211	Республіка Корея	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 %	Нідерланди	1 489,7	777,0	1 917,3	137,9	62,2	2 216,3	-299,0
	Південна Африка	5 483,6	3 158,3	1 736,3	0,0	0,0	0,0	0,0
	Туреччина	227,4	136,0	1 671,7	837,5	601,0	1 393,6	278,2
	Усього	19 859,6	11 962,2	1 660,2	5 518,5	3 694,1	1 493,9	166,3
720230	Китай	2 680,8	1 627,1	1 647,6	0,0	0,0	0,0	
Феросиліко-марганець	Чеська Республіка	355,6	183,6	1 936,5	186,0	121,0	1 537,5	399,0
	Грузія	19 023,7	12 276,1	1 549,7	15 377,3	10 528,1	1 460,6	89,1
	Казахстан	6 075,1	4 353,6	1 395,4	0,0	0,0	0,0	
	Республіка Корея	4 329,1	3 200,0	1 352,9	1 745,0	1 200,0	1 454,2	-101,3
	Індія	24 114,7	14 477,2	1 665,7	25 143,1	26 203,9	959,5	706,2
	Словаччина	7 737,5	4 746,1	1 630,3	6 374,4	4 748,0	1 342,5	287,7
	Південна Африка	5 816,5	3 826,3	1 520,1	130,1	120,0	1 084,3	435,8
Македонія	14 776,3	9 179,4	1 609,7	0,0	0,0	0,0	1 609,7	
Усього		87 673,6	55 666,2	1 575,0	49 769,8	43 527,6	1 143,4	431,6

* Довідково: середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2 % (УКТЗЕД – 72011) становить 1 354,7 дол./т; феросиліцію з масовою часткою силіцію понад 55 % (72 021) – 1 647,3 дол./т; феронікелю (720 260) – 4 935,8 дол./т; феросилікомарганцю (720 230) – 1 444,8 дол./т.

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>.

Така ситуація характерна для товарної позиції 2601 “Руди та концентрати залізни” (див. табл. 13.4). За даними української статистики, експорт цієї товарної позиції у 2010 р. становив 2 456 169,4 тис. дол. США, або 4,8 % усього українського товарного експорту. Натомість країни-партнери обліковують імпорту руди та концентратів залізних руд 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 (табл. 13.8).

Середня декларована експортна вартість 1 т неагломерованої залізної руди становить 71,6 дол./т залежно від країни (див. табл. 4.4). Проте країни-імпортери вітчизняної руди декларують середню вартість на рівні 117 дол./т залежно від країни. Так, Китай показує 136,5 дол./т, Чехія – 123,9 дол./т, тобто майже у два рази більшу, ніж декларують українські експортери. При цьому середня світова експортна вартість цієї сировини ще більша і становить 148,13 дол./т.

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

Отже, реальна собівартість розглянутих товарних позицій перебуває на рівні декларованої експортної вартості¹. Різниця між цією величиною і світовою вартістю товарної позиції – це чистий прибуток, який осідає в інших юрисдикціях з метою уникнення оподаткування. Наприклад, для феронікелю така різниця становить 2811,7 дол./т, що на 232,4 % більше від декларованої українськими експортерами вартості.

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

Порівняно з феросплавами та рудою проблема полягає у завищенні сукупного експорту. Так, за товарною позицією 7207 таке завищення становило близько 1 млрд дол. США, 7208 – близько 500 млн дол. США, 7214 – 352 млн дол. США.

Причинами цього може бути як штучне завищення експорту з метою отримання необґрунтованого відшкодування ПДВ, так і проблеми зі ста-

¹ Зазначене можна підтвердити тим, що при здійсненні експорту товарів експортер намагається отримати як мінімум бюджетне відшкодування реально сплаченого ПДВ при виробництві певного товару. Чисту додану вартість, здебільшого прибуток, експортер не показує і відшкодування не отримує. Зате підприємство економить на податку на прибуток (25 %) і, можливо, на відрахуваннях до соціальних фондів, зокрема до пенсійного фонду (близько 40 %).

Таблиця 13.8

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД – 2601 “Руди та концентрати залізни” у 2010 р.

УКТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол. /т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол. /т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол. /т	
260111	Австрія	35 087,5	584 089,9	60,1	0,0	0,0	0,0	–
Руди та концентрати	Китай	638 737,1	9 774 760,0	65,3	1 231 555,0	136,5	136,5	-71,1
залізни, крім випаленого	Чеська Республіка	218 160,9	2 966 552,0	73,5	375 891,2	123,9	123,9	-50,3
піриту, неагломеровані	Польща	363 434,7	4 502 265,1	80,7	462 633,6	90,1	90,1	-9,3
	Словаччина	112 133,8	1 485 394,7	75,5	142 483,9	91,3	91,3	-15,8
	Румунія	50 022,3	563 176,6	88,8	53 774,0	102,7	102,7	-13,9
	Усього	1 504 100,7	20 995 395,8	71,6	2 371 431,9	117,0	117,0	-45,3
260112	Австрія	245 893,4	2 968 349,9	82,8	0,0	0,0	0,0	–
Руди та концентрати	Китай	221 525,2	2 931 121,8	75,6	384 320,6	147,0	147,0	-71,4
залізни, крім випаленого	Чеська Республіка	104 539,5	1 290 855,9	81,0	185 625,0	141,9	141,9	-61,0
піриту, агломеровані	Колішня Югославія	94 378,9	1 244 524,0	75,8	3 035,2	119,3	119,3	-43,5
	Словаччина	114 628,2	1 398 405,6	82,0	169 100,9	118,6	118,6	-36,7
	Японія	17 888,8	151 069,5	118,4	31 514,8	208,5	208,5	-90,1
	Румунія	42 206,1	379 444,9	111,2	49 013,0	126,1	126,1	-14,8
	Туреччина	60 085,8	758 072,6	79,3	95 712,7	110,5	110,5	-31,2
	Усього	952 055,3	11 745 183,1	81,1	1 165 926,3	132,3	132,3	-51,2

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>.

тистичним обліком у країнах – партнерах України. Особливо це стосується Лівії, Йорданії, Єгипту, Сирії, Віргінських островів (табл. 13.9).

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

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 їх збалансування 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 перше півріччя 2011 р. – 0,72 %), у ВВП – 0,14 % (за перше півріччя 2011 р. – 0,35 %). Питома вага плати за користування надрами в обсягах реалізованої продукції добувної промисловості в 2010 р. становила 1,39 %, (за перше півріччя 2011 р. – 1,62 %). Тобто рівень оподаткування видобувної промисловості в Україні у вісім-десять разів нижчий, ніж в 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. Сколотяний, “за найскромнішими оцінками, загальний недобір рентних платежів ще 2007 року перевищував 30 млрд грн”¹.

Водночас українські експортери чорних металів, спекуюючи на залежності економіки України від їх експорту, отримують від держави надмірну бюджетну підтримку, яка відчутно знижує собівартість продукції. Для уточнення зазначимо, що чорна металургія отримує досить мізерну державну підтримку у формі надання податкових пільг (табл. 13.10).

Державна підтримка надається металургії опосередковано через інші види економічної діяльності, такі як: видобування вугілля, лігніту і торфу; виробництво та розподілення електроенергії, газу і води. На ці цілі держава витратила, наприклад, у 2010 р. – 17,8 млрд грн. Проте не всі кошти були

¹ Сколотяний Ю. Утопії для утоплеників / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2012. – № 7.

Таблиця 13.9

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

УКТЗЕД	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)				Різниця у митній вартості, дол./т
	Вартість, тис. дол США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, т	Митна вартість, дол./т		
7207*	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 менш як 0,25 % (прямокутні, включаючи квадратний, поперечний переріз)							
Британські								
Віргінські острови	69 791,2	167 927,9	415,6	0,0	0,0	0,0	-	
Болгарія	96 332,4	214 707,5	448,7	105 750,1	226 526,4	466,8	-18,2	
Італія	84 472,3	188 816,2	447,4	98 138,5	207 597,5	472,7	-25,4	
Йорданія	100 089,3	223 628,9	447,6	0,0	0,0	0,0	-	
Ліван	358 413,6	757 282,7	473,3	0,0	0,0	0,0	-	
Румунія	144 263,2	286 698,8	503,2	132 500,9	252 868,4	524,0	-20,8	
Саудівська Аравія	6 725,7	14 781,8	455,0	16 152,6	24 790,0	651,6	-196,6	
Сирія	164 218,3	355 913,9	461,4	0,0	0,0	0,0	-	
Таїланд	31 994,6	77 189,3	414,5	69 159,8	138 889,6	497,9	-83,5	
Туреччина	358 501,6	793 404,5	451,9	494 923,8	1 004 047,9	492,9	-41,1	
Єгипет	60 568,7	126 611,5	478,4	0,0	0,0	0,0	-	
Великобританія	21 199,9	42 652,1	497,0	24 325,3	42 652,1	570,3	-73,3	
Усього	1 626 762,7	3 531 258,1	460,7	953 864,6	1 923 392,5	495,9	-35,3	
7208**	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	

* Середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7207 становить 582 дол./т, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією ж позицією – 619,3 дол./т.

** Середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7208 становить 713,7 дол./т, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією ж позицією – 748,9 дол./т.

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>.

Таблиця 13.10
Зміни обсягів бюджетної підтримки (субсидії) та податкового стимулювання (податкові пільги) окремих ВЕД в Україні, млн грн

ВЕД	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Видобування вугілля, лігніту і торфу всього, у тому числі: бюджетна підтримка податкове стимулювання	3 301,6 3 260,5 41,1	4 263,6 4 199,7 63,9	5 802,4 5 734,2 68,2	7 550,0 7 473,5 76,5	8 055,3 6 487,6 1 567,7	7 785,2 7 688,8 96,4
Видобування металевих руд всього, у тому числі: бюджетна підтримка податкове стимулювання	20,0 20,0 0,0	22,1 22,1 0,0	28,0 28,0 0,0	43,3 43,3 0,0	47,8 47,8 0,0	49,8 49,8 0,0
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення всього, у тому числі: бюджетна підтримка податкове стимулювання	123,6 0,0 123,6	10,3 0,0 10,3	173,6 165,5 8,1	228,4 224,0 4,4	844,8 835,5 9,3	401,8 384,0 17,8
Металургійне виробництво всього, у тому числі: бюджетна підтримка податкове стимулювання	82,6 0,0 82,6	56,9 6,0 50,9	171,4 0,9 170,5	363,0 5,6 357,4	84,4 0,0 84,4	110,7 0,0 110,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу і води всього, у тому числі: бюджетна підтримка податкове стимулювання	2 082,7 2 002,0 80,7	7 783,1 7 713,6 69,5	6 226,4 6 139,5 86,8	15 753,0 15 648,3 104,7	12 049,6 11 886,2 163,4	10 038,2 9 889,5 148,6

Складено за даними Державної служби статистики України.

опосередковано направлені в галузь чорної металургії, але більша частина їх отримала своє призначення¹.

Так, відповідно до енергетичного балансу України, за 2010 р. (табл. 13.11) галузь чорної металургії використала 71,06 % усього спожитого вугілля в Україні², природного газу – 14,53 %, електроенергії – 18,94 %.

Таблиця 13.11

Споживання паливно-енергетичних ресурсів галуззю чорної металургії України у 2010 р., %

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

Складено за: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Опосередкований транзит бюджетних коштів в галузь чорної 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 ряду металургійних активів корпорація “СКМ” Ріната Ахметова контролює в Україні³:

- 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 %;
- виплавку чавуну та сталі: 53,4 % і 52,6 % відповідно;
- виробництво металопрокату: 50,26 %.

¹ Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / за заг. ред. Л. А.Тарангул; Нац. ун-т ДПС України. – К. : Фенікс, 2012. – 532 с.

² Можна приблизно вирахувати, що опосередковано в галузь чорної металургії надійшло близько 5 532,2 млн грн через державну підтримку вугледобувних підприємств.

³ Мільярдери Forbes: немає Путіна, Януковича та Фірташа // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/03/13/318379>.

Враховуючи недосконалість державної фіскальної політики, значна частина коштів, зокрема бюджетних, осідає за межами України і працює не на користь вітчизняної економіки, а навпаки – на її поступовий занепад.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАТИ ЗА КОРИСТУВАННЯ НАДРАМИ

Центральне місце у забезпеченні стійкого розвитку відводиться проблемі оцінювання довгострокових екологічних наслідків економічних рішень. Тому, при нарахуванні плати за користування надрами потрібно враховувати не лише податкові надходження, які отримає держава від певного виду діяльності, а й обсяги державних затрат за відновлення екосистем, порушених внаслідок цієї діяльності, зберігання та перероблення відходів, що утворюються в результаті роботи підприємства, чи можливих витрат на лікування населення. Власне ці кошти повинні бути виплачені підприємством, і важливо забезпечити контроль відповідності виплат реальній ціні, що доведеться заплатити суспільству за втрату екосистем або порушення їх функціонування.

Адже, скажімо, проблема відходів є надзвичайно важливою для України, яка належить до країн з найвищими в світі абсолютними і відносними показниками утворення відходів та шкідливих викидів¹. Найбільшими постачальниками відходів є гірничодобувні і переробні підприємства. Тому наголошується на необхідності встановлення високих ставок плати за розміщення відходів з метою стимулювання створення маловідходних технологій, знешкодження та їх переробки. Підприємствам, що здійснюють заходи, направлені на зменшення відходів, навпаки потрібно надавати податкові пільги.

Важливим завданням є й оцінювання вартості видобутих корисних копалин в майбутньому. Якщо в результаті видобутку вичерпається ресурс певної мінеральної сировини, то в майбутньому треба буде платити не тільки за саму сировину іншій державі (і ця ціна може бути набагато вищою), а ще й за її транспортування. Навіть не оцінюючи ці показники, для багатьох очевидно, що краще не видобувати власні мінеральні ресурси, а купувати їх на світовому ринку. Більшість розвинутих країн чинять саме так. Для України, в умовах слабкого розвитку економіки, цей шлях видається складним,

¹ *Кухар В. П.* Модели устойчивого производства, потребления и обращения с отходами: проблемы и перспективы внедрения в Украине / В. П. Кухар // Методы решения экологических проблем / под. ред. А. Г. Мельника. – Сумы: Козацький вал, 2005. – С. 301–323.

проте необхідним для регулювання видобутку природних ресурсів. Адже однією з умов сталого розвитку економіки є максимально можливе сповільнення темпів видобутку запасів невідновлюваних природних ресурсів з перспективою заміни їх в майбутньому іншими видами ресурсів¹. Наприклад, можна розробити державну класифікацію природних ресурсів відносно значимості їх для розвитку держави в майбутньому як стратегічного ресурсу і на основі цієї класифікації запровадити додатковий коефіцієнт, на який збільшувати ставку оподаткування.

Відповідно до стратегії сталого розвитку та основних завдань політики національної безпеки необхідно запровадити економічний механізм компенсації вичерпання природного капіталу для майбутніх поколінь. Суб'єкт господарювання, що планує видобуток мінеральної сировини, має платити прийнятну для суспільства ціну за користування надрами та утилізацію відходів, або ж не здійснювати видобуток корисних копалин, які залишаються стратегічним ресурсом країни.

Коригування ставок плати за користування надрами для видобування корисних копалин

За нормами Податкового кодексу України ставки встановлено відповідно до маси (тонн) або об'єму (куб. метрів) та диференційовано за видами корисних копалин (далі – КК)². Корисні копалини мають відповідати Переліку корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 12.12.1994 № 827.

У ПКУ встановлено коригуючі коефіцієнти (переважно пільгові), які залежать як від виду КК (мінеральної сировини), так і від умов їх видобування.

Пропонується запровадити додатковий коефіцієнт значимості певного виду корисних копалин для Природного капіталу України. При ставках, встановлених у відносних показниках (відсотках) (див. п. 263.9 ст. 263 Кодексу), розрахунок податкових зобов'язань з плати за користування надрами пропонується здійснювати за формулою:

$$П_{\text{зн}} = V_{\text{ф}} \cdot B_{\text{кк}} \cdot C_{\text{внз}} \cdot K_{\text{пп}} \cdot K_{\text{зп}}$$

де $V_{\text{ф}}$ – обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) у податковому (звітному) періоді (в одиницях маси

¹ *Бобылев С. Н.* Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.

² Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України : в 3 т. / за заг. ред. М. Я. Азарова. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2011. – 967 с.

або об'єму); $V_{\text{КК}}$ – вартість одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини); $C_{\text{внз}}$ – величина ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин, встановленої у п. 263.9 ст. 263 Кодексу; $K_{\text{пп}}$ – коригуючий коефіцієнт, встановлений у п. 263.10 ст. 263 Кодексу; $K_{\text{зн}}$ – коефіцієнт (індекс) значимості певного виду корисних копалин для Природного капіталу України.

При абсолютних ставках, які виражаються у вартісному (грошовому) вираженні (див. п. 263.9 ст. 263 Кодексу), розрахунок податкових зобов'язань з плати за користування надрами здійснюється формулою:

$$P_{\text{зн}} = V_{\text{ф}} \cdot C_{\text{азн}} \cdot K_{\text{пп}} \cdot K_{\text{зн}}$$

де $V_{\text{ф}}$ – обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) у податковому (звітному) періоді (в одиницях маси або об'єму); $C_{\text{азн}}$ – величина визначеної в абсолютних значеннях ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин, встановленої у п. 263.9 ст. 263 Кодексу; $K_{\text{пп}}$ – коригуючий коефіцієнт, встановлений у п. 263.10 ст. 263 Кодексу; $K_{\text{зн}}$ – коефіцієнт (індекс) значимості певного виду корисних копалин для Природного капіталу України.

Слід зазначити, що згідно з ПКУ вартість відповідного виду видобутої корисної копалини обчислюється платником за більшою з таких її величин:

- **за фактичними цінами реалізації.** Вартість одиниці встановлюється за величиною суми доходу, отриманого від реалізації відповідного обсягу КК. Сума доходу зменшується на суму витрат платника, пов'язаних з доставкою КК споживачу. Відповідно до запропонованого підходу до оподаткування видається неприйнятним зменшення суми доходу на суму витрат платника, пов'язаних з доставкою КК споживачам, принаймні для корисних копалин загальнодержавного значення¹. Адаже за певних умов ця норма може призвести до нульового доходу і відповідно нульової ставки податку, при цьому не забезпечуватиметься механізм відшкодування втрати природного капіталу країни.
- **за розрахунковою вартістю.** При обчисленні розрахункової вартості одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини ($C_{\text{р}}$) за формулою:

$$C_{\text{р}} = (B_{\text{мп}} + (B_{\text{мп}} \cdot K_{\text{рмпе}})) / V_{\text{мп}}$$

де $B_{\text{мп}}$ – витрати (у гривнях); $K_{\text{рмпе}}$ – коефіцієнт рентабельності гірничодобувного підприємства (десятковий дріб); $V_{\text{мп}}$ – обсяг (кількість) корисних копалин, видобутих за податковий (звітний) період.

¹ Перелік корисних копалин загальнодержавного та місцевого значення : затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12.12.1994 № 827.

При обчисленні розрахункової вартості одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини (Π_p) загальнодержавного значення варто також поставити додаткову умову:

$$\Pi_p \geq \Pi,$$

де Π – світова ринкова ціна певного виду КК.

Методика розрахунку коефіцієнтів впливу на природоресурсний потенціал

1. Оцінюються запаси КК ($Z_{\text{КК}}$) і швидкість їх вичерпання за останній рік ($\Pi_{\text{ВИДОБ}}$)

$$Z_{\text{КК}} = \sum_{i=1}^n Z_i,$$

де Z_i – балансові (придатні для видобутку) запаси КК i -го підприємства галузі¹.

Балансові запаси корисних копалин, використання яких економічно вигідне, відповідають промисловим вимогам за якістю сировини і гірничо-технічними умовами експлуатації. При визначенні запасів корисних копалин враховують потужності пластів або рудних тіл, їх протяжність, ширину та глибину залягання, вміст корисного компонента та інші специфічні показники. За ступенем розвіданості та вичерпності поклади корисних копалин поділяють на чотири категорії (А, В, С_р, С₂), які визначають обсяги і дають економічну оцінку можливого їх використання.

$\Pi_{\text{ВИДОБ}} = \sum_{i=1}^n w_i$ – сумарний річний об'єм певного виду КК n підприємств галузі.

2. Час втрати певного виду ресурсу для балансу природного капіталу країни:

$$T = Z_{\text{КК}} / \Pi_{\text{ВИДОБ}}$$

1) Якщо $1000 > T > 500$ років (5–10 поколінь) встановлюється мінімальна ставка підвищення ставки податку. Її значення розраховується, виходячи із затрат ($Z_{\text{ДОСЛ}}$), необхідних на проведення науково-дослідних робіт щодо оцінювання майбутньої вартості певного виду КК, його значення для майбутнього народногосподарського комплексу та перспективи заміни іншими видами ресурсів; затрати протягом року на моніторинг ($Z_{\text{МОНИТ}}$) видобутку певного виду КК і розрахунку швидкості її вичерпання, а також на цільові інвестиційні програми у галузі ($Z_{\text{ІНВ}}$), спрямовані на розробку використання відновлювальних ресурсів на заміну не відновлювальному та інші галузі, які дають приріст економічного потенціалу без втрати природного.

¹ Мінеральні ресурси України і світу : збірник. – К., 2008. – 430 с.

Таким чином одержимо фіскальний механізм регулювання напряму використання природного капіталу.

Отже, запишемо рівняння для одержання значення коефіцієнта:

$$\text{Ставка} \cdot K = (Z_{\text{інв}} \cdot Z_{\text{моніт}} \cdot Z_{\text{досл}}) / (\text{Ц} \cdot \sum_{i=1}^n w_i),$$

де Ц – світова ринкова ціна певного виду КК¹.

2) Якщо 500 років > T > 50 років (1–5 поколінь), то необхідно компенсувати втрати Природного капіталу для наступних поколінь.

Для розрахунку втрат необхідно оцінити розвідані запаси певного виду КК на планеті та швидкість і час їх вичерпання. 500 років > T > 50 років означає дефіцитність певного виду ресурсу і очікуване стрімке зростання ціни на нього в майбутньому.

Отже суб'єкт господарювання повинен щонайменше компенсувати повну вартість втрати ресурсу для природного капіталу країни наступному поколінню. Таким чином, мінімальне значення коефіцієнта в цьому випадку можна прийняти, виходячи з компенсації вартості ціни на світовому ринку.

$$\text{Ставка} + \text{Ц} = \text{Ставка} \cdot K;$$

$$K = (\text{Ц} + \text{Ставка}) / \text{Ставка} = 1 + \text{Ц} / \text{Ставка}.$$

В іншому разі наявність достатніх світових запасів слід компенсувати наступним поколінням затратами на транспортування. Таким чином, коефіцієнт повинен враховувати вартість затрат на транспортування одиниці обсягу певного виду КК щонайменше за цінами поточного календарного року.

Якщо затрати на транспортування одиниці обсягу даного виду КК (за цінами поточного календарного року) позначити Z_T , то значення коефіцієнта можна обчислити за формулою:

$$\text{Ставка} + Z_T = \text{Ставка} \cdot K;$$

$$K = (\text{Ставка} + Z_T) / \text{Ставка};$$

$$K = 1 + (Z_T / \text{Ставка}).$$

3) Якщо T < 50 років виникає загроза втрати певного виду ресурсу для природного капіталу, слід розглядати рішення про доцільність його видобутку.

¹ Мінеральні ресурси України і світу : збірник. – К., 2008. – 430 с.

Під час прийняття рішень щодо оподаткування природокористування потрібно зважати на потреби стійкого розвитку країни, за якого метою економічної діяльності є забезпечення гармонійного співіснування природних і техногенних екосистем. Для розвитку суспільства за умов обмежених природних ресурсів слід налагодити централізовану систему моніторингу стану економіки, НПС та соціальних показників задля відповідного коригування державної політики. Варто розробити офіційні механізми вимірювання й адекватної статистичної оцінки природних ресурсів як показників економічного потенціалу. Економічне зростання за рахунок природного капіталу в умовах його стрімкого зменшення неприпустиме. Ефективна податкова політика повинна зупинити величезні витрати національного природного капіталу задля одержання неспівмірних показників економічного зростання, стати дієвим механізмом адекватного врахування економічних втрат унаслідок використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. При формуванні такої політики відповідно до сучасних підходів, спрямованих на забезпечення механізмів стійкого розвитку, обов'язковою є умова сталості загального природного капіталу, що надає необхідні для розвитку економіки природні послуги та природні ресурси.

Авторами досліджено податкові інструменти, які використовуються в різних країнах для стягнення державної частки економічної ренти, яка утворюється від видобутку природних ресурсів: бонуси, рента, роялі, податки на доходи та комплексні спеціальні податкові режими.

Бонуси виникли першими за часом. Це плата за право видобутку корисних копалин у більшості країн, вони не є значним джерелом фінансових надходжень і становлять нерегулярні платежі, що можуть розглядатися як додаткове джерело прибутків бюджету.

Рента (орендна плата) – другий вид платежів виробника, що не залежить від наявності видобутку чи прибутковості виробництва, який надає державі можливість одержувати регулярний (на відміну від бонусів) прибуток з моменту укладання угоди.

Роялі розраховуються як відсоток від валового прибутку виробника і є поширеною формою виплат державі через просте адміністрування. Це фіксована частка вартості виробленої продукції, котра стягується державою – власником природних ресурсів, базисний вид регулярного платежу, який забезпечує раніше за часом і стабільніші фінансові надходження, ніж податки з прибутку. Справляння роялі фактично гарантує державі визначений мінімум прибутків від експлуатації родовища, що не завжди забезпечується надходженнями від податків з прибутку. Ставка роялі є вагомим податковим інструментом для держави, використовуючи який можна, з одного

боку, збільшувати прибутки держави, а з другого – обмежувати рівень видобутку (для обмеження імпорту сировинної продукції). Під час стягнення роялті із застосуванням адвалорних ставок виникає так звана проблема трансфертного ціноутворення. Залежність основних податкових платежів у видобувній промисловості від ціни продукції стимулює виробників до зниження ціни її реалізації з метою мінімізації податкових зобов'язань. У зв'язку з цим у більшості країн при оподаткуванні видобувної промисловості для визначення бази оподаткування використовують не фактичні ціни угод (чи не тільки фактичні ціни угод), а спеціальні довідкові (ринкові) ціни, визначені тим чи іншим способом. Також для справляння економічної ренти, утворюваної під час діяльності видобувних підприємств, застосовується податок на прибуток.

У світі широко використовуються угоди про розподіл продукції, які є спеціальними податковими режимами в оподаткуванні видобувної промисловості. Це договори, згідно з якими країна доручає інвесторові на визначений термін здійснювати пошук, розвідку та видобування корисних копалин на певній ділянці надр і вести пов'язані з цим роботи, а інвестор зобов'язується виконувати доручені роботи за свій рахунок і на власний ризик з подальшою компенсацією витрат й отриманням плати у вигляді частини прибуткової продукції. Угоди визначають усі необхідні умови, пов'язані з користуванням надрами, у тому числі порядком розподілу виробленої продукції між сторонами, а також сплати податків і платежів.

У країнах ЄС для оподаткування споживання енергоресурсів застосовується система специфічних акцизів. Основною метою їх запровадження є: обмеження викидів парникових газів і досягнення цілей Кіотського протоколу, функціонування внутрішнього ринку за рахунок зменшення спотворень у конкуренції між нафтою та іншими енергоресурсами для ефективнішого використання енергії, послаблення залежності від імпорту енергоносіїв. Ставки акцизу на бензин у країнах ЄС диференційовані: найвищі – у Німеччині, Франції, Великобританії, Італії та Нідерландах, найнижчі – у Болгарії, Чехії, Латвії, Литві та Румунії (для країн – нових членів передбачено перехідний період, упродовж якого вони зобов'язані наблизити свої ставки до мінімального рівня ЄС). Аналогічна ситуація спостерігається щодо ставок акцизного податку на дизельне паливо. Загалом у країнах ЄС співвідношення акцизу на бензин і собівартості його виробництва становить (2–4) : 1. Ставки акцизу на природний газ залежать від цільового використання газу або енергії: мінімальні – на електроенергію, що використовується з комерційною метою, підвищені – на електроенергію некомерційного призначення (сприяє підтримці конкурентоспроможності європейських виробників на міжнародному рівні, спонукає споживачів до еко-

номного використання електроенергії). До країн із найвищими ставками належать Данія, Нідерланди, Швеція, Австрія та Німеччина. У багатьох розвинутих країнах діють пільги на оподаткування відновлюваної енергії, а також пільги, які надаються у разі встановлення енергоефективних вікон та систем опалення, що працюють на біомасі. Визначено, що із запровадженням податків на енергетичні ресурси споживання електроенергії та природного газу в середньому по ЄС скоротилося на 3–4 %.

До основних характеристик взаємозв'язку бюджетної прозорості та експорту природних ресурсів належать такі:

1. Експорт природних ресурсів є значним джерелом надходження в країну іноземного капіталу у вигляді валютного прибутку, за рахунок якого держава може формувати різні позабюджетні фонди, що зменшує рівень прозорості бюджету.
2. Однотипний експорт природних ресурсів призводить до “голландської хвороби”, наслідком якої є, з одного боку, зменшення конкурентоспроможності обробних галузей промисловості та зниження економічного добробуту в довгостроковому періоді, а з другого – невизначений вплив на показники прозорості бюджету, оскільки істотні обсяги валютних надходжень потребують чіткого адміністрування.
3. Різні типи природних ресурсів неоднаково впливають на бюджетну прозорість. Так, з експортом паливних мінеральних ресурсів (нафти та газу) зазвичай пов'язані погіршення прозорості бюджетного процесу та відсутність механізму зворотного зв'язку щодо виконання бюджету. Водночас експорт непаливних мінеральних та інших природних ресурсів не справляє однозначно негативного впливу на прозорість бюджету, а в більшості випадків навіть сприяє економічному зростанню та підвищенню транспарентності національної економіки.

Взаємозв'язок експорту природних ресурсів і бюджетної прозорості залежить також від розмірів країни та політичного режиму. До тінізації бюджетного процесу більш схильні невеликі авторитарні країни, що мають значні запаси нафти та газу. У цьому випадку поклади вуглеводнів є, з одного боку, причиною погіршення бюджетної прозорості у країні, а з другого – захисним механізмом, спрямованим на запобігання гласності та нівелювання впливу міжнародних фінансових організацій.

Певні показники, які розраховуються фахівцями у сфері НПС, свідчать про порушення екологічної стійкості в Україні, що зумовило актуальність дослідження факторів антропогенного навантаження та пошуку інструментів впливу на них. До найважливіших із цих факторів належить передусім структура виробництва, орієнтована на сировинну продукцію і важку промисловість, що спричиняє утворення великих обсягів відходів. Так, найбіль-

шу питому вагу в структурі обсягів реалізованої продукції мають види економічної діяльності 3-го технологічного укладу – 50,18 %, на частку якого припадає 85,4 % викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; 31,7 – скидання забруднених вод у водні об'єкти; 93,1 % – обсягів утворення відходів. Переважна частка інвестицій та інновацій спрямовується в 3-й і 4-й укладу, що визначає перспективи економічного розвитку та стан НПС на 10–15 років.

Наступним фактором є асиметрія міжнародних товарних потоків, яка спричинила “імпорт” антропогенного навантаження на НПС в Україну з країн ЄС. В Україні переважно виробляється й експортується в країни ЄС сировинна та напівсировинна продукція, тоді як звідти здебільшого надходить інвестиційна продукція. До факторів антропогенного навантаження належить також неефективне використання енергетичних ресурсів: показник енергоємності ВВП України у 8 разів більший, ніж середньосвітовий, і в 14,6 раза більший, ніж у країнах ЄС. Фахівці Європейського агентства з навколишнього середовища відносять до факторів антропогенного навантаження на НПС рівень бідності населення. Підвищення рівня добробуту населення, за дослідженнями провідного фахівця С. Кузнеця (відомий феномен “кривої Кузнеця”), сприятиме зниженню антропогенного навантаження на НПС. Проведений аналіз структури споживання домашніх господарств дав можливість зробити висновки про переважання категорій витрат, які є причиною найбільшого антропогенного впливу: продукти харчування, тютюнові вироби, напої. Переважання цих категорій є додатковим свідченням низького рівня добробуту домогосподарств.

Тоді як розвинуті країни знизили рівень залежності між зростанням ВВП і посиленням антропогенного навантаження на НПС, в Україні цього не сталося. Взаємозв'язок простежується, якщо зіставити обсяги забруднення та темпи зростання ВВП. Резерви зниження навантаження на НПС, закладені в цей період, можуть бути швидко вичерпані, тому важливий пошук шляхів надання економічному зростанню нової якості, щоб посткризове відновлення економіки, збільшення промислового виробництва супроводжувалися поширенням ефективних природоохоронних технологій. Екологічні податки в комплексі з іншими економічними інструментами в практиці розвинутих країн ефективно використовуються для досягнення відповідних цілей.

Зіставлення часток екологічних податків дало змогу виявити, що в Україні ця частка навіть більша, хоча номінальний показник у середньому в країнах ЄС перевищує вітчизняний утричі. У структурі екологічних податків переважають податки на енергоресурси, як і в країнах ЄС, тільки питома вага цього виду податків менша. Значну частку екологічних податків у ВВП

України можна пояснити високою енергоємністю, а також структурою промисловості з переважанням екологічно шкідливих виробництв.

Значна кількість дрібних податкових платежів з видобутку та використання природних ресурсів України ускладнює їх облік (наприклад, найбільшу питому вагу в загальній структурі надходжень мали тільки плата за землю та рентна плата – 33,2 та 39 % відповідно, а 27,8 % припадало на решту платежів), потребує великомасштабної роз'яснювальної роботи серед платників, призводить до розпорошення матеріальних і людських ресурсів, наслідком чого стають низька платіжна дисципліна платників та незадовільний рівень контролю з боку державних установ.

Наявність значного податкового боргу з податкових платежів, що пов'язані з вичерпними природними ресурсами або з тими, які відновити можна лише шляхом значних зусиль у довгостроковій перспективі, ставить під сумнів ефективність і дієвість як системи оподаткування, так і податкового адміністрування. Хоча загалом простежується тенденція до зменшення розміру податкового боргу, його величина з таких податкових платежів, як плата за землю та екологічний податок, змушує замислитися про їхнє фіскальне значення. Адже, за повідомленням прес-служби Генеральної прокуратури України, причиною такого становища є суттєві недоліки у виконанні земельного та податкового законодавства в діяльності як органів місцевого самоврядування, місцевих органів виконавчої влади, так і органів Міністерства доходів і зборів, інших органів державного контролю.

Завдяки проведеному аналізу динаміки та структури природоресурсних платежів є всі підстави порушувати питання про необхідність зміни підходів до оподаткування видобутку й використання природних ресурсів України через їхню неефективність. Істотною перешкодою для формування однозначних та належним чином обґрунтованих висновків щодо динаміки та структури природоресурсних платежів є як відсутність вільного доступу до статистичної інформації, так і лаконічність офіційно оприлюдненого масиву даних, логічно не прив'язаного до попередніх періодів (як, наприклад, це робить Державна служба статистики України).

Досвід зарубіжних країн свідчить, що найвагомішими інструментами стимулювання енергозбереження та екологізації виробництва є саме ресурсні платежі та природоохоронні заходи. Механізм оподаткування видобутку та використання природних ресурсів, а також прогресивне оподаткування за перевищення граничних нормативів здатні забезпечити ефективне використання й відтворення природних ресурсів. Акумуляуючи ресурсні платежі, держава здатна фінансувати природоохоронні заходи на належному рівні, не покладаючись на патріотичну та громадянську свідомість суб'єктів господарювання, та сприяти відновленню екологічної рівноваги, тобто за-

безпечувати ресурсно-сировинну, енергетичну, продовольчу та екологічну безпеку країни.

У вітчизняних реаліях частка держави у фінансуванні природоохоронних заходів є досить незначною – на рівні 10 %. Але з огляду на те, що частка податків, пов'язаних з видобутком та використанням природних ресурсів у загальних податкових надходженнях, становить більше 5 %, така ситуація має, з одного боку, цілком логічний вигляд. Наявність податкового боргу, який накопичується з податків та зборів, пов'язаних із видобутком і використанням природних ресурсів, загалом провокує невиконання плану за державними видатками на охорону НПС у розмірі приблизно 20 %. Менша сума передбачена лише на житлово-комунальне господарство, критичний стан якого загальновідомий. Від цього потерпає як держава через непродуктивні витрати, так і населення через неотримання послуг належної якості.

Водночас неможливо й недоцільно перекидати відповідальність за охорону НПС лише на державу, особливо в умовах, коли основними користувачами природних ресурсів та забруднювачами повітря, води і ґрунтів є підприємства, організації та установи.

Отже, діюча система оподаткування природоресурсних платежів є неефективною ані фіскально, ані екологічно. Велика кількість дрібних податків і зборів, їх незначні розміри, що не відповідають реальному стану справ, накопичення істотних обсягів податкового боргу прибутковими галузями економіки, недієва система адміністрування та контролю за цими податковими платежами в сукупності дають усі підстави стверджувати про нагальну необхідність кардинального реформування підходів і принципів, закладених в основу оподаткування видобутку та використання природних ресурсів України.

В окремих випадках частина ресурсної ренти, що підлягає сплаті до бюджету підприємствами з видобутку корисних копалин, повертається на ці підприємства у вигляді енергетичних субсидій – як податкових пільг, так і бюджетних видатків. Якщо порівняти обсяг отриманих підприємствами видобувної промисловості податкових пільг і прямих бюджетних видатків зі сплаченими ними податками, то за аналізований період 34,6–55 % податків поверталися платникам. На користь населення, за розрахунками вчених, через енергетичні субсидії (зниження ціни на природний газ) перерозподіляється близько 38 % суми економічної ренти.

Раціоналізація енергетичних субсидій є одним з основних напрямів реформування енергетики, розроблених фахівцями ОЕСР і МЕА. Вона передбачає:

- 1) створення надійного енергетичного ринку та досконалої нормативної бази;

- 2) раціоналізацію та поетапну відмову від неефективних енергетичних субсидій;
- 3) забезпечення цінових сигналів щодо вартості екстерналій (наприклад, через запровадження екологічних податків);
- 4) радикальне підвищення енергоефективності;
- 5) стимулювання інновацій стосовно “зелених” технологій.

Раціоналізація передбачає комплекс заходів з інвентаризації, аналізу та оцінювання енергетичних субсидій для визначення неефективних механізмів їх надання, перехід від надання пільг зі споживання енергетичних ресурсів на адресну підтримку малозабезпечених верств населення, що сприятиме послабленню навантаження на державний бюджет, ефективнішому розподілу ресурсів, а також зменшенню антропогенного впливу на навколишнє природне середовище.

Поетапне зниження та скасування взагалі енергетичних субсидій у довгостроковій перспективі є важливим завданням у контексті структурних реформ, необхідних для стимулювання зростання та зайнятості, посткризового відновлення світової економіки в розвинутих країнах. Запровадження реформ із раціоналізації субсидій зумовить *економічний* (ефективніший розподіл і раціональне використання енергетичних ресурсів та ін.), *фіскальний* (зниження дефіциту бюджету та обсягу зовнішньої заборгованості за рахунок зменшення бюджетних витрат і податкових пільг) і, що важливіше, *екологічний ефект* (зниження викидів парникових газів та інших шкідливих речовин в атмосферне повітря).

Актуальність зменшення обсягів енергетичних субсидій для України безперечна, адже за обсягом таких субсидій вона належить до 25 країн світу з найвищим їх рівнем. За нашими дослідженнями, енергетичні субсидії не надали значного позитивного імпульсу ні підприємствам, яким надавалися, ні підприємствам суміжних галузей. Це свідчить про необхідність перегляду механізму надання бюджетно-податкової підтримки енергетики України та її обсягів, що вивільнить додаткові ресурси в системі державних фінансів.

Авторами розроблено концептуальні положення реформування оподаткування природоресурсного потенціалу, які полягають у підвищенні фіскальної, екологічної та адміністративної ефективності відповідних платежів у контексті підвищення конкурентоспроможності національної податкової системи. Зроблено висновок, що країни, встановлюючи низькі ставки екологічних податків, сприяють переміщенню до них екологічно шкідливих виробництв із країн з високими ставками цих податків, що знижує конкурентоспроможність податкової системи України. Це проявляється у високій питомій вазі прямих іноземних інвестицій у низькотехнологічні, енергоємні види економічної діяльності.

Видобувна промисловість, що є базовою для багатьох галузей національної економіки, які виробляють продукцію з високим рівнем доданої вартості, є об'єктом значного економічного інтересу – як приватного, так і державного. Істотні потенційні вигоди, які в перспективі генерує ця галузь, роблять її сферою значних ризиків виникнення незаконних фінансових потоків. З огляду на окреслені особливості можна виокремити три основних джерела формування цих потоків:

- 1) корупція, включаючи зловживання державною владою в особистих інтересах або інтересах третіх осіб;
- 2) незаконна експлуатація природних ресурсів, яка призводить до недоотримання державою частини доходів;
- 3) ухилення від сплати податків.

Визначено основних бенефіціарів незаконних фінансових потоків у видобувних галузях промисловості, до яких належать корумповані чиновники, вітчизняні та іноземні компанії, що експлуатують природні ресурси, а також материнські компанії холдингових структур. Більшими ризиками виникнення незаконних фінансових потоків характеризуються сектори видобутку непаливних мінеральних ресурсів, тоді як такі потоки в секторах видобутку нафти і природного газу можуть виникати через значну централізацію дозвільної системи та безпосередньо виробничих процесів.

Незаконні фінансові потоки у видобувних галузях промисловості, особливо ті, що виникають унаслідок незаконної експлуатації природних ресурсів, призводять до негативних екологічних наслідків.

Однією з умов сталого розвитку є максимальне сповільнення темпів видобутку запасів невідновлюваних природних ресурсів із перспективою заміни їх у майбутньому іншими видами ресурсів. Отже, відповідно до стратегії сталого розвитку та основних завдань політики національної безпеки необхідно запровадити економічний механізм компенсації вичерпання природного капіталу для майбутніх поколінь. Постає потреба в розробленні класифікації природних ресурсів за значимістю їх для розвитку держави в майбутньому (природного капіталу) і затвердженні на її підставі додаткових коефіцієнтів підвищення ставки оподаткування. Важливим завданням є дослідження можливості врахування рівня екодеструктивної діяльності при визначенні ставок ресурсних платежів. Запропоновано використовувати коригувальний коефіцієнт для врахування екстернальних ефектів при оподаткуванні, а також встановлення ставок екологічного податку відносно ємності природного середовища.

Окремо розглянуто напрями підвищення ефективності плати за користування надрами. Відповідно до умови сталості загального природного капіталу для забезпечення майбутнього економічного капіталу пропонується

запровадити додатковий коефіцієнт, що враховує значимість цього виду корисних копалин для природного капіталу України. Наводиться методика розрахунку коефіцієнтів впливу на природоресурсний потенціал держави.

Створено шкалу коригувальних коефіцієнтів залежно від допущених понадлімітних обсягів скидів забруднювальних речовин безпосередньо у водні об'єкти й розміщення відходів, що дасть змогу забезпечити підприємствам, установам та організаціям фінансові стимули до утримання в межах затверджених лімітів на забруднення довкілля і суворіші покарання організацій щодо тих суб'єктів, які суттєво перевищують ліміти, через застосовування граничного значення коефіцієнта. Запровадження цієї шкали також допоможе забезпечити дотримання принципу лімітування природо-користування, виконання норм чинного законодавства відповідно до нормативів гранично допустимих скидів забруднювальних речовин, які встановлюються з метою поетапного досягнення екологічного нормативу якості води, водних об'єктів, а також норм законодавства з питань поводження з відходами.

Порівняно з коефіцієнтом, що діяв до набрання чинності Податковим кодексом України, система коефіцієнтів зі шкалою є гнучкішою, що позитивно впливає на дисципліну сплати екологічних податків суб'єктами господарювання, які перевищують встановлені ліміти на забруднення навколишнього середовища. Значення коефіцієнтів та інтервалів понадлімітних скидів і розміщення відходів підтверджуються розрахунками. Зокрема, на підставі побудованих поліноміальних кореляційно-регресійних моделей впливу збору за понадлімітні скиди забруднювальних речовин безпосередньо у водні об'єкти та розміщення відходів на базу оподаткування з лагом один рік було обчислено значення збору за забруднення, за якого досягається максимум бази оподаткування. У разі встановлення розміру збору за забруднення на такому рівні обсяг понадлімітних скидів забруднювальних речовин безпосередньо у водні об'єкти почне зменшуватися. Це значення було порівняно із середнім значенням, встановленим за регіонами з урахуванням змін у результаті набрання чинності Податковим кодексом України, завдяки чому виведено коригувальні коефіцієнти. Для розроблення шкали таких коефіцієнтів за понадлімітні скиди забруднювальних речовин безпосередньо у водні об'єкти залежно від їх обсягу згруповано всі підприємства, які здійснюють ці скиди, і понадлімітне розміщення відходів у 2009 р.

Проаналізувавши екологічний податок в Україні за критерієм простоти адміністрування, ми виявили, що він не відповідає вказаному критерію. Одним із недоліків є досить широкий перелік забруднювальних речовин, що викидаються в атмосферу стаціонарними джерелами. Дослідження до-

вело доцільність скорочення бази оподаткування екологічного податку за викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення до п'яти (вуглеводнів (до них належить метан), оксидів азоту, діоксидів та інших сполук сірки, оксидів вуглецю, речовин у вигляді суспендованих твердих частинок (мікрочастинок та волокон)) і збільшення за вказаними речовинами ставки податку до рівня, який перевищує граничні витрати на скорочення викидів (для цього необхідні додаткові розрахунки), що відповідає практиці екологічного оподаткування розвинутих країн.

■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■ СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ■■■■■■■■■■■■■■■■■■■■ ДО ЧАСТИНИ II

1. Азаров розповів про користь офшорів // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2012/01/27/6937544>.
2. Барановський В. А. Стійкість природного середовища / В. А. Барановський, П. Г. Тищенко. – К., 2002. – 35 с.
3. Башко В. Чи ефективні рентні платежі? / В. Башко // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/11/1/341843>.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
5. Бобылев С. Н. Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М. : МГУ, 2003. – 567 с.
6. Бобылев Ю. Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора / Ю. Н. Бобылев. – М. : Ин-т экономики переходного периода, 2001.
7. Букварева Е. Н. Ключевая экономическая ценность средообразующих функций живой природы и новая стратегия природопользования // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 100–124.
8. Быстряков И. К. Моделирование устойчивого социально-экономического развития общества / И. К. Быстряков // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 88–100.
9. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012. – 532 с.
10. Веклич О. А. Статистическое измерение уровня эколого-безопасного устойчивого развития национального хозяйства Украины / О. А. Веклич // Методы решения экологических проблем / под ред. Л. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 69–88.
11. Гардашук Т. В. Екологічна політика та екологічний рух: сучасний контекст / Т. В. Гардашук. – К. : ТОВ “ВПЦ “Техпринт”, 2000. – 126 с.
12. Голуб А. А. Экономика природных ресурсов : учеб. пособие для вузов / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 319 с.
13. Гринів Л. С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії : монографія / Л. С. Гринів. – Л. : АНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
14. Данилов-Данильин В. Природная рента и управление использованием природных ресурсов / В. Данилов-Данильин // Экспертный канал “Открытая экономика” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.opec.ru>.

15. Дэйли Г. Экологическая экономика и проблемы исчерпаемости природных ресурсов / Г. Дэйли // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 19–32.
16. Дерев'янку М. М. Досвід деяких країн щодо фінансування природоохоронної діяльності / М. М. Дерев'янку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdpu/Ekonomika/2008/Dereviyanko.pdf>.
17. Защита окружающей среды Европы. Четвертая оценка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eea.europa.eu>.
18. Зубрицький А. І. Ініціатива прозорості видобувних галузей промисловості як крок у напрямі протидії ухиленню від сплати податків у секторі експорту природних ресурсів / А. І. Зубрицький // Подолання мінімізації податкових зобов'язань як чинник детінізації економіки України : матер. наук.-практ. круглого столу. – Ірпінь, 9 листопада 2012 р.
19. Інвестиційний план для Фонду чистих технологій на 2010 р. / Державне агентство з екологічних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.neia.gov.ua>.
20. Конопляник А. Государство и инвестор об искусстве договариваться : в 2 ч. Ч. 1: Теория и практика заключения концессионных и иных договоров / А. Конопляник, М. Субботин. – М. : ЭПИцентр, 1996. – 128 с.
21. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
22. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело ЛТА, 1994. – 192 с.
23. Кривень А. В. Эволюция понятия “Естественный капитал” / А. В. Кривень // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 101–113.
24. Кухар В. П. Модели устойчивого производства, потребления и обращения с отходами: проблемы и перспективы внедрения в Украине / В. П. Кухар // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы : Козацький вал, 2005. – С. 301–323.
25. Ляшенко І. До методології еколого-економічного регулювання / І. Ляшенко // Економіка України. – 1999. – № 6. – С. 69–78.
26. Мельник А. Г. Направление повышения эффективности эколого-экономических систем / А. Г. Мельник, И. Б. Дегтярева // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы : СумГУ, 2010. – С. 125–142.
27. Методи оцінки екологічних втрат : монографія / за ред. А. Г. Мельника та О. І. Карінцевої. – Сумы : Університетська книга, 2004. – 235 с.
28. Мільярдери Forbes: немає Путіна, Януковича та Фірташа // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/03/13/318379>.
29. Мінеральні ресурси України і світу : збірник. – К., 2008. – 430 с.

30. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України : в 3 т. / за заг. ред. М. Я. Азарова. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К. : Міністерство фінансів України : Нац. ун-т ДПС України, 2011. – 967 с.
31. Национальный кадастр антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов в Украине за 1990–2009 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/5888.php.
32. Україна: на шляху до соціального залучення : нац. доповідь про людський розвиток 2011 року. – С. 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua.
33. *Новицкая Н. В.* Анализ факторов антропогенной нагрузки на окружающую природную среду / Н. В. Новицкая // Белые ночи – 2012: Проблемы безопасности XXI века и пути их решения : сб. тр. Междунар. науч. чтений. – К. : ЛОГОС. – С. 383–394.
34. *Новицька Н. В.* Екологічні проблеми Київської обл. та застосування екологічного податку в якості інструменту їх вирішення / Н. В. Новицька // Матер. наук.-практ. круглого столу “Еколого-соціальні проблеми Приирпіння та Києво-Святошинського регіону – шляхи вирішення”. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України. – С. 14–18.
35. *Новицька Н. В.* Світові тенденції бюджетно-податкової підтримки енергетики / Н. В. Новицька // Напрями підвищення конкурентоспроможності податкової політики в Україні : зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 23 березня 2012 р. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2012. – С. 126–127.
36. *Новицька Н.* Напрямки усунення суперечностей в екологічному оподаткуванні / Н. Новицька // Економічний та соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. IX Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен., Тернопіль, 23–24 лютого 2012 р. – Т. : Екон. думка : ТНЕУ. – Ч. 2. – С. 124–126.
37. *Новицька О. В.* Вдосконалення методичних підходів до оцінки ефективності використання коштів від екологічного податку / О. В. Новицька, Н. В. Новицька // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. наук.-практ. конф., 18 грудня 2012 р. / ДПС України. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, Наук.-досл. центр з проблем оподаткування, 2012. – С. 265–268.
38. *Ночвай В. И.* Нечеткая модель принятия решений для информационных систем управления качеством воздуха / В. И. Ночвай, Р. В. Криваковська // Моделирование 2012 : сб. тр. конф., 16–18 мая 2012 г., Киев. – К. : ИПМЕ, 2012. – С. 241–245.
39. *Ночвай В. И.* Напрямки підвищення ефективності плати за користування надрами / В. И. Ночвай // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів : зб. матер. наук.-практ. конф., 18 грудня 2012 р. / ДПС України. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, Наук.-досл. центр з проблем оподаткування, 2012. – С. 273–276.
40. *Огаренко Ю.* Проблеми вугільної промисловості України та викиди парникових газів від видобутку й споживання вугілля / Ю. Огаренко. – К. : Національний екологічний центр України, 2010. – 56 с.

41. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985.
42. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко та ін. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.
43. *Притика О.* Вугільна промисловість: чорна діра державного бюджету чи основа енергетичної безпеки України? / О. Притика // Дзеркало тижня. – 2008. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/vugilna_promislovist_chorna_dira_derzhavnogo_byudzhetu_chi_osnova_energetichnoyi_bezpeki_ukrayini-53400.html.
44. Про обмін інформацією про проведення рубок деревини у лісах : постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.2012 № 208-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/208-2012-%D1%80>.
45. Про плату за землю : закон України від 03.07.1992 № 2535-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2535-12>.
46. Прозорість бюджету. Залучення громадськості // Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/UserFiles/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D1%8C%207%20%D0%86%D0%91%D0%A1%D0%95%D0%94.pdf>.
47. *Семирьянов Д. Я.* Предпосылки и последствия возникновения незаконных финансовых потоков в добывающих отраслях промышленности / Д. Я. Семирьянов, А. И. Зубрицкий // Проблемы противодействия уклонению от уплаты налогов на современном этапе развития российской налоговой системы : матер. междунар. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 20–21 сент. 2012 г. / под науч. ред. А. П. Кириченко. – Иркутск : БГУЭП, 2012. – 298 с.
48. *Серебрянский Д. Н.* Коррупция и мошенничество в бюджетном субсидировании экономики, как фактор уклонения от уплаты налогов / Д. Н. Серебрянский // Проблемы противодействия уклонению от уплаты налогов на современном этапе развития российской налоговой системы : матер. междунар. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 20–21 сент. 2012 г. / под науч. ред. А. П. Кириченко. – Иркутск : БГУЭП, 2012. – С. 226–231.
49. *Серебрянский Д. М.* Енергетичні субсидії: світові тенденції та українська практика // Д. М. Серебрянский, Н. В. Новицька // Наукові записки. Сер. “Економіка” : зб. наук. пр. – Острог : Вид-во Нац. ун-ту “Острозька академія”, 2012. – Вип. 19. – 472 с.
50. *Серебрянский Д. М.* Запровадження та функціонування енергетичних податків в Європейському Союзі: уроки для України / Д. М. Серебрянский, Ю. В. Ющенко // Міжнародне співробітництво України у сфері оподаткування. Реформування податкової служби України відповідно до європейських стандартів : матер. наук.-практ. конф., 23 жовт. 2009 р., Ірпінь. – Ірпінь : НУДПСУ, 2009. – 418 с.
51. *Серебрянский Д. М.* Незаконна міграція фінансових потоків: сутність, оцінка та ризики для України / Д. М. Серебрянский, Д. Я. Семирьянов, А. І. Зубрицкий // Зб. наук. пр. Нац. ун-ту ДПС України. – 2011. – № 2. – С. 262–278 [Електронний

- ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2011_2/pdf/11sdmrfu.pdf.
52. *Серебрянський Д. М.* Об'єкти світової конкуренції: аспект оподаткування / Д. М. Серебрянський // Напрями підвищення конкурентоспроможності податкової політики в Україні : зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 23 березня 2012 р. – Ірпінь : Нац. ун-ту. ДПС України, 2012. – С. 163–166.
 53. *Серебрянський Д. М.* Оцінка незаконних фінансових потоків в механізмі протидії ухиленню від сплати податків / Д. М. Серебрянський, А. І. Зубрицький // Інформаційні ресурси ДПС України в механізмі протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та ухиленню від сплати податків : зб. тез. наук.-практ. семінару, 1 черв. 2012 р. / Науково-дослідний центр з проблем оподаткування. – 2012. – 224 с.
 54. *Серебрянський Д. М.* Раціоналізація енергетичних субсидій як напрямок фіскальної консолідації / Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Економіка, екологія, управління : зб. наук. пр. – 2012. – № 1. – С. 81–89.
 55. *Серебрянський Д. М.* Дослідження регулюючої функції збору за забруднення НПС як інструменту екологізації національної економіки України / Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Збалансований (сталий) розвиток України – пріоритет національної політики : матер. Всеукр. наук. еколог. конф., 26 жовт. 2010 р., Київ. – К. : Центр екологічної освіти та інформації, 2010. – С. 47–51.
 56. *Сколотяний Ю.* Утопії для утоплеників / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2012. – № 7.
 57. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва ; наук. ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.
 58. Стратегія національної безпеки України “Україна у світі, що змінюється” : затв. Указом Президента України від 12.02.2007 № 105 (в редакції Указу Президента України від 08.06.2012 № 389/2012).
 59. *Тарангул Л. Л.* Ефективність бюджетно-податкової підтримки національної економіки України / Л. Л. Тарангул, Д. М. Серебрянський, Н. В. Новицька // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 3 (54). – С. 34–43.
 60. Тіньова економіка вражає найсміливішу уяву // Громадянин України. – № 1 (237) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gukr.com/article3108.html>.
 61. *Трегобчук В. М.* Приоритетные направления и методы решения экологических проблем и обеспечения экологической безопасности / В. М. Трегобчук // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника. – Сумы, 2005. – С. 47–69.
 62. *Хайтун С. Д.* Человечество на фоне универсальной эволюции: сценарии энергетического будущего / С. Д. Хайтун // Вопросы философии. – 2005. – № 11. – С. 90–105.
 63. *Харченко Н. А.* Подходы к оценке экологических издержек от воздействия производственных систем на региональном уровне / Н. А. Харченко // Методы решения экологических проблем / под ред. А. Г. Мельника, Е. В. Шкарупы. – Вып. 3. – Сумы, 2010. – С. 450–457.

64. Черевко Г. В. Економіка природокористування / Г. В. Черевко, М. І. Яцків. – Л. : Світ, 1995. – 208 с.
65. Швабий К. Методические подходы к определению перечня налогов и сборов для потенциальных плательщиков / К. Швабий, Д. Серебрянский, Н. Новицкая // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 1. – С. 16–25.
66. Шимова О. С. Проблемы оценки экологизации производства и потребления / О. С. Шимова, О. Н. Лопачук // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 113–120.
67. Шлапак М. Аналіз необхідності врахування екологічного критерію при реформуванні системи субсидування / М. Шлапак. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoclub.kiev.ua/index.php?go=Pages&in=view&id=26>.
68. Экономика общественного сектора / под ред. Е. Жильцова, Ж. Лафея. – М., 1998. – С. 87.
69. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. – М. : Экономика, 1999. – 1055 с.
70. Agenda 21. – United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) held in Rio de Janeiro, Brazil, 3 to 14 June 1992 / United Nations Department of Economic and Social Affairs Division for Sustainable Development (UNDESA-DSD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/esa/dsd/agenda21/res_agenda21_00.shtml.
71. Alba E. M. Extractive Industries Value Chain: A comprehensive Approach to Developing Extractive Industries / E. M. Alba // Africa Region Working Paper Series. – № 125. – 25 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTOGMC/Resources/ei_for_development_3.pdf.
72. Barrows. World Fiscal Systems for Oil. – New York : Barrows, 1994.
73. Billon P., Le Extractive Sectors and Illicit Financial Flows: What Role for Revenue Governance Initiatives? / P. Le Billon. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives>.
74. Binswanger H. C. Money and Magic: A Critique of the Modern Economy in the Light of Goethe's Faust / H. C. Binswanger / University Of Chicago Press. – 1994. – 133 p.
75. Corruption and Fraud in Agricultural and Energy Subsidies: Identifying the Key Issues / International Institute for Sustainable Development (IISD). – 2010. – P. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalsubsidies.org/files/assets/pb10_corruption.pdf.
76. Costanza R. Natural Capital and Sustainable Development / R. Costanza, H. Daly // Conservation biology. – 1992. – Vol. 6. – № 1. – P. 37–46.
77. Ecological Footprint Atlas 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/page/ecological_footprint_atlas_2010.
78. Egorov G. Why Resource-Poor Dictators Allow Freer Media / G. Egorov, S. Guriev, K. Sonin // American Political Science Review. – 2009. – № 4. – P. 645–668.

79. Environmental Performance Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu>.
80. *Firger D. M.* Transparency and the Natural Resource Curse: Examining the New Extraterritorial Information Forcing Rules in the Dodd-Frank Wall Street Reform Act of 2010 / D. M. Firger // *Georgetown Journal of International Law*. – 2010. – Vol. 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1573385>.
81. *Frankel J. A.* The Natural Resource Curse: A Survey / J. A. Frankel // *NBER Working Paper*. – 2010. – № 15836 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w15836>.
82. *Gillies A.* Fuelling Transparency and Accountability in the Natural Resources and Energy Markets / A. Gillies // 14th International Anti-Corruption Conference 10–13 Nov. 2010, Bangkok, Thailand. – 11 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://14iacc.org/wp-content/uploads/AlexandraGillesNaturalResourcesIACC.pdf>.
83. Green Growth Strategy for Energy: A Window of Opportunity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/37/41/49157149.pdf>.
84. *Haber S.* Do Natural Resources Fuel Authoritarianism? A Reappraisal of the Resource Curse / S. Haber, V. Menaldo // *American Political Science Review*. – 2011. – Febr. – 26 p.
85. IEA Analysis of Fossil-fuel Subsidies. – Paris : IEA, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.
86. Inventory of Estimated Budgetary Support and Tax Expenditures for Fossil Fuels. – OECD, 2011. – 353 p.
87. *Johnston D.* International Petroleum Fiscal Systems and Production Sharing Contracts / D. Johnston. – Tulsa : PennWell Publishing Co, 1994. – 325 p.
88. *Kapoor S.* Illicit Financial Flows and Capital Flight / S. Kapoor // A Re-Define Briefing Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.re-define.org/sites/default/files/IllicitFinancialFlowsABriefingPaper.pdf>.
89. *Kar D.* Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009 / D. Kar, S. Freitas // Washington DC: Global Financial Integrity, 2011. – 85 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/illicit_financial_flows_from_developing_countries_over_the_decade_ending_2009.pdf.
90. *Kohlhaas M.* Ecological Tax Reform in Germany: from theory to policy / M. Kohlhaas / Economic Studies Program Series. – Vol. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aicgs.org/documents/eco-tax.pdf>.
91. *Kraav E.* Estonian Ecological Tax Reform : presentation in COMETR workshop / E. Kraav, S. Lupsik. – Prague, May, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.envir.ee>.
92. *Leite C.* Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth / C. Leite, J. Weidmann // IMF Working paper № WP/99/85 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9985.pdf>.

93. *Maro P.* Environmental Taxes for the EU? Opportunities and Risks : Paper, Presented for the EU Civil Society Contact Group / P. Maro // Social Platform. – Brussels, 2008.
94. *Nochvai V. I.* Decision Making Problem under Uncertainties Relating to the Air Quality Management / V. I. Nochvai // 32st NATO/CCMS International Technical Meeting (ITM) on Air Pollution Modelling and its Application, Utrecht, The Netherlands, May 7–11, 2012. Conference Abstracts (CD).
95. *Nochvai V.* The Problem of Ecological Values Interiorization in Talcotte Parsons Personality System Scheme / V. Nochvai, A. Bondarchuk // Economics for ecology (ISCS 2012) : 18th International scientific conference, Sumy, April 27–30, 2012 / ред. кол. : Д. О. Смоленніков, А. С. Лавриненко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 113–115.
96. *Nochvai V.* Uncertainty Analysis in Information System for Air Quality Management / V. Nochvai, R. Kryvakovska. – P. 92–93.
97. OECD Best Practices for Budget Transparency // OECD Journal on Budgeting. – 2002. – Vol. 1. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/governance/budgetingandpublicexpenditures/1905258.pdf>.
98. OECD, 2009. Database on Economic Instruments Used for Environmental Policy and Natural Resources Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.oecd.org/ecoinst/queries/TaxRateInfo.htm>.
99. *Pekkonen A.* Budget Transparency / A. Pekkonen, C. Malena // CIVIUS. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pgexchange.org/images/toolkits/PGX_G_Budget%20Transparency.pdf.
100. Petroleum Product Subsidies: Costly, Inequitable, and Rising / D. Coady, R. Gillingham, R. Ossowski et al. / Fiscal Affairs Department, IMF. – 2010. – Febr. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1005.pdf>.
101. *Reed Q.* Corruption and illicit financial flows: The limits and possibilities of current approaches / Q. Reed, A. Fontana. – Bergen : Chr. Michelsen Institute, 2011. – 45 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/assets/publications/3935-corruption-and-illicit-financial-flows.pdf>.
102. Restructuring the Community Framework for the Taxation of Energy Products and Electricity : Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 // Official Journal of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eel.nl/documents/eclegislation/energy/taxation.pdf>.
103. *Ross M.* Mineral Wealth and Budget Transparency / M. Ross // IBP Working Papers. – 2011. – Vol. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/IBP-Working-Paper-2-Mineral-Wealth-and-Budget-Transparency.pdf>.
104. *Sachs J. D.* Natural Resource Abundance and Economic Growth / J. D. Sachs, A. M. Warner // NBER Working Paper. – 1995. – № 5398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5398>.
105. *Sachs J. D.* The Curse of Natural Resources / J. D. Sachs, A. M. Warner // European Economic Review. – 2001. – № 45. – P. 827–838.
106. *Speck S.* Environmental Tax Reforms in EU Member States – the Current Status and Future Development / S. Speck ; Envecon, Royal Society. – London, 2008.

107. Structures of the Taxation Systems in the European Union. – Luxembourg : Office for Publication of the European Communities, 2004. – 361 p.
108. Tax Havens and Development: Status, Analyses and Measures : Report from the Government Commission on Capital Flight from Poor Countries // Official Norwegian Reports. – 2009:19. – 156 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.regjeringen.no/pages/2223780/PDFS/NOU200920090019000EN_PDFS.pdf.
109. The International Budget Partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internationalbudget.org>.
110. The Open Budget Survey 2010 // International Budget Partnership – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://internationalbudget.org/wp-content/uploads/2011/06/2010_Full_Report-English.pdf.
111. US Ruling on Oil, Gas and Mining Companies Will Make them More Accountable // Transparency International. – 2012. – 23 August [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/news/feature/us_ruling_on_oil_gas_and_mining_companies_will_make_them_more_accountable.
112. *Williams A.* Shining a Light on the Resource Curse: An Empirical Analysis of the Relationship between Natural Resources, Transparency, and Economic Growth / A. Williams // *World Development*. – 2011. – Vol. 39. – № 4. – P. 490–505.
113. World Energy Outlook – 1999 insights. Looking at Energy Subsidies: Getting the Prices Right. – Р. : IEA, 1999. – 206 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebiste/2008-1994/weo1999.pdf>.
114. World Energy Outlook. – 2011. – P. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.
115. World Trade Report 2010. Trade in Natural Resources // World Trade Organization. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf.
116. 50 лекцій по мікроекономіці : в 2 т. Т. 2. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 776 с.

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ
ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ**

Відповідальний за випуск

В. Д. Королюк

Редактори:

С. В. Бартош, Л. М. Осадча

Коректори:

С. В. Зюбенко, О. В. Орел,

Н. Г. Пузиренко

Комп'ютерна верстка

Г. Г. Пузиренка, А. Б. Нефедова,

А. А. Молотая

Формат 70×100/16. Ум. друк. арк. 42,9. Наклад 300 прим. Зам. 13-1069.

Видавець: Державна навчально-наукова установа "Академія фінансового управління"
04119, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38–44, тел./факс: (044) 277-51-15.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4348 від 08.08.2012.

ПАТ "ВПОЛ"

03151, м. Київ, вул. Волинська, 60.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4404 від 31.08.2012.

Актуальні проблеми удосконалення податкового регулювання / Л. Л. Тарангул, С. С. Гасанов, Л. Л. Баланюк та ін. – К. : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2013. – 526 с.

ISBN 978-966-2380-76-7

У монографії детально проаналізовано такі сфери податкового регулювання: оподаткування фінансового сектору та стягнення ресурсних і екологічних платежів. У першій частині висвітлено актуальність державного регулювання діяльності фінансового сектору в контексті соціально-економічного розвитку України. У другій частині видання обґрунтовано необхідність підвищення фіскальної й екологічної ефективності природно-ресурсних платежів з огляду на їх важливість як джерела формування фінансових ресурсів держави.

Для науковців, працівників органів державної влади, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також фахівців у сфері податків.

УДК 336.22.025.12(477)
ББК 65.9(4Укр)261.4

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК
