

**АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Центр соціальних і трудових досліджень  
Київ 2016

УДК 338.24-048.58(477)  
ББК 65.9(4Укр)-1-2  
А58

ISBN 978-617-7242-23-8

**Рецензенти:**

І. Ю. Єгоров — доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України.

В. М. Головатюк — доктор економічних наук, провідний науковий співробітник ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва» НАН України.

*Рекомендовано до друку вченою радою Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України (протокол №4 від 23.02.16)*

Альтернативні механізми соціально-економічного розвитку України / за заг. ред. к.е.н. О. В. Кравчука - К.: Центр соціальних і трудових досліджень, 2016 р. — 205 с.

**Авторський колектив:**

Гладун Андрій, Дудін Віталій, Дутчак Оксана, Кравчук Олександр, Мулявка Вікторія, Небога Михайло, Одосій Олександр, Попович Захар, Попович Олександр.

Роботу присвячено дослідженню соціально-економічних процесів, які відбуваються в Україні, та виробленню альтернативних механізмів державного управління ними. Основна увага авторів приділяється пошуку ресурсів для такого розвитку. Для цього пропонуються зміни у державній податковій і борговій політиці, методи боротьби із виведенням українських капіталів за кордон. Розглянуто також передумови для підвищення продуктивності праці та управління зайнятістю населення. Доводиться необхідність пріоритетного фінансування наукових досліджень.

Обгрунтовано безперспективність використання неоліберальних методів в управлінні соціально-економічними процесами. Натомість запропоновано ряд інструментів, які можуть стати основною для забезпечення соціального благополуччя та створити фундамент для інноваційного сталого розвитку України.

Видання адресоване науковцям, аспірантам, керівникам наукових і навчальних закладів, викладачам та студентам ВНЗ, а також державним службовцям, які займаються питаннями соціально-економічного розвитку України.

Поширюється безкоштовно, не для комерційного використання.

Видання здійснене за підтримки Фонду ім. Розі Люксембург з коштів Федерального міністерства економічної співпраці та розвитку Німеччини



© Громадська організація  
«Центр соціальних і трудових досліджень»

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	5
<b>РОЗДІЛ 1. ПОДОЛАННЯ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ</b>	7
Історія формування боргової залежності України	8
Взаємозв'язок бюджетної та боргової політики України	19
Недосконалість міжнародної системи реструктуризації державних боргів: міжнародний та український виміри	28
Соціальні наслідки можливого дефолту	41
<b>РОЗДІЛ 2. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ</b>	52
Податкова система України в процесі реформування	52
Дослідження реального рівня оподаткування за галузями української економіки	59
Реальний рівень оподаткування агропромисловості України	68
Можливості наповнення місцевих бюджетів на прикладі м. Києва	73
Прогнозування наслідків впровадження прогресивного оподаткування в Україні	87

<b>РОЗДІЛ 3. БОРОТЬБА ІЗ ВИВЕДЕННЯМ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ</b>	94
Формування офшорної моделі економіки України	95
Розрахунок загальних втрат від виведення капіталів з України за період 2012–2015 рр.	104
Галузевий аналіз наслідків торгівлі через офшорні та низькоподаткові юрисдикції	121
Можливості у боротьбі з податковою мінімізацією в офшорах: юридичний аспект	132
<b>РОЗДІЛ 4. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ</b>	144
Порівняння методів гнучкості та регулювання на ринку праці України	144
Шляхи підвищення продуктивності праці в Україні	148
<b>РОЗДІЛ 5. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	152
<b>ВИСНОВКИ</b>	163
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	169

## ВСТУП

Україна вже майже чверть століття перебуває в стані трансформації від планово-адміністративної до ринкової системи господарювання. За цей час відбулись кардинальні перетворення у соціально-економічному житті. Через низку гострих криз, які супроводжували ледь не всю історію України з 1991 року, сформувалась нова структура економіки з переважанням у ній експортноорієнтованих галузей і низькотехнологічних виробництв.

Нетривала стабілізація середини 2000-х років стала періодом втрачених можливостей. В цей час замість використання сприятливої кон'юнктури на українську продукцію, залишків потенціалу радянської промисловості для формування інноваційного розвитку, місцеві еліти експлуатували застарілі основні фонди, вбудовувались до світового ринку на правах постачальника ресурсів. Україна стала заручником такого місця в світовій економічній системі.

Наслідком цього стало одне з найбільших у світі економічних падінь після розгортання нового витка фінансово-економічної кризи у 2008 році. Сьогодні ж ми бачимо прискорення цих тенденцій в умовах активного поділу країни на зони впливу між іноземними гравцями. Фінансово-економічна політика підпорядковується волі кредиторів та міжнародних організацій, на чію вимогу прискорюються неоліберальні реформи. Їх кінцевою метою є тотальна дерегуляція та ослаблення ролі державних інституцій в усіх господарських, соціальних процесах; скорочення масштабів фінансування в сфері освіти, медицини, науки, соціального забезпечення. Продовження таких тенденцій матиме незворотні наслідки з утратою можливостей для прориву від периферійної моделі розвитку.

При цьому така політика подається як безальтернативна для сучасної України. Але, на нашу думку, альтернатива існує і полягає вона у критичному перегляді неоліберальної ідеології як такої що показала свою неефективність з точки зору задоволення потреб більшості і створення умов для збалансованого розвитку країни.

У зв'язку із цим потребують науково обґрунтованої оцінки сучасні методи управління соціально-економічними процесами в Україні і створення пропозицій по їх удосконаленню чи заміні. Тому в даній роботі ми зосередились на перегляді основ податкової, боргової політики, явищі масового виведення капіталів, створених в Україні, за кордон. Зважений підхід у реалізації даних інструментів визначають те, для чийого блага будуть працювати ресурси країни. Необхідно також окреслити можливі методи з підвищення продуктивності праці і управління зайнятістю населення.

Дослідження у вказаних напрямках могли би стати основою для вироблення незалежного зваженого бачення на майбутнє країни і створення справжніх альтернатив з метою виведення України із кризи, забезпечення соціального благополуччя, акумуляції ресурсів для сталого інноваційного розвитку.

# РОЗДІЛ 1

## ПОДОЛАННЯ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Сучасна світова економічна система все більше характеризується залежністю від фінансового капіталу, який стає домінуючим і визначальним у світовій системі розподілу ресурсів. При цьому світові фінансові потоки ґрунтуються на диспропорціях економічного розвитку та нерівномірності платіжних балансів. Розвиток країн-боржників «третього світу» в цих координатах підпорядкований переміщенню фінансового капіталу з країн-позичальників до «країн центру». В цей ланцюг на правах постачальника сировинних ресурсів і було послідовно вбудовано українську економіку до світового ринку [Асоціація з ЄС: наслідки для економічного розвитку та ринку праці в Україні, ЦСТД, 2015].

Сьогодні, замість пошуку внутрішніх ресурсів для розвитку, українська влада приймає курс стрімкого нарощення зовнішніх запозичень. Проте доцільність такого методу викликає серйозні сумніви, адже кредити доведеться повертати з відсотками, країну штовхають до грецького сценарію, за якого фінансова «допомога» надається в обмін на жорсткі заходи соціальної економії, причому в підсумку країна залишається не тільки в небаченій соціально-економічній кризі, а й з портфелем багатомільярдних боргів.

Враховуючи вищесказане, актуальним, на нашу думку є дослідження доцільності такої політики для розбудови країни. Перевіримо відому тезу про «безваріантність» накопичення боргів та оцінимо наслідки можливого дефолту України в економічному, юридичному і соціальному вимірах. Спробуємо окреслити можливі альтернативні варіанти боргової політики. Для цього розглянемо боргову політику України на протязі останніх років, вплив зовнішнього кредитування на державний бюджет, міжнародний досвід оголошення дефолтів та визначимо можливі соціальні наслідки його оголошення в Україні.

## 1.1 ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

Історія кредитних відносин України з моменту оголошення незалежності була досить неоднозначною, управління державним боргом здійснювалось в комбінації різноманітних методів управління. Тому доцільним буде розділити історію зовнішнього кредитування на ряд етапів і дослідити специфіку кожного з них.

### **Вихід на міжнародні ринки позичкового капіталу в 1991–2000 рр. Формування системи управління державним боргом**

Даний період характеризується безсистемним накопиченням державного боргу, переважанням обсягів зовнішніх запозичень над внутрішніми і державних над приватними, накопиченням досвіду управління кредитними ресурсами і спробами виробити самостійну боргову політику. На момент розпаду СРСР Україна не мала зовнішніх боргових зобов'язань згідно «нульового варіанту» розподілу пасивів і активів колишнього СРСР.

Фінансова система країни початку 90-х років характеризувалась хронічними бюджетними дефіцитами, залежністю від енергетичного імпорту і перенесенням боргових зобов'язань простроченої заборгованості за енергоносії з приватного сектору на державний, гіперінфляцією, яка покривалась за рахунок грошових емісій, відсутністю досвіду у сфері міжнародних кредитних відносин та нормативно-правової бази для їх забезпечення.

Впровадження ринкової економіки, розрив зв'язків єдиного господарського комплексу радянських республік і пов'язане із тим падіння виробництва призводили до зменшення податкового наповнення бюджету та його гострого дефіциту. Як наслідок, скорочувалися ресурси для соціального забезпечення, катастрофічно зростала заборгованість по виплаті заробітних плат працівникам бюджетної сфери тощо. В таких умовах для покриття дефіциту бюджету українська влада зверталася за фінансовою допомогою до зовнішніх кредиторів, почав стрімко накопичуватись державний борг (рис. 1.1; див.кольорову вкладку в кінці книги).

На перших етапах це було залучення кредитів з окремих країн, в першу чергу — колишніх республік СРСР. Вже протягом перших трьох років зовнішній державний борг зріс до 3,6 млрд дол. США, з яких понад 2,7 млрд дол. становили кредити, оформлені як врегулювання простроченої заборгованості перед Росією. З 1992 року починають видаватись позики Національного Банку України та державні гарантії під іноземні кредити українським підприємствам. При цьому не існувало прозорого механізму оцінки кредитних проєктів, що породжувало свавілля в плані корупційних схем. Рішення про кредитування приймалось невеликою групою посадовців Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України без конкурсних процедур та методичних напрацювань, на основі суб'єктивних методів та оцінок.

Не менш важливо і те, що не прораховувалися можливості державного бюджету обслуговувати утворені зобов'язання держави у встановлені угодами терміни. На таких умовах за 7 років, з 1992 по 1999 рр., було оформлено



державних гарантій по кредитах на суму 2,4 млрд дол. [Рахункова палата України, 2003]. Борги ж підприємств-позичальників здебільшого не поверталися і перекладалися на державу, підштовхуючи країну до фінансової кризи у майбутньому.

Про безсистемність накопичення зовнішнього боргу в перші роки незалежності свідчить той факт, що тільки на початку 1995 року приймається Постанова КМУ «Про пріоритетні напрями іноземних кредитів», яка обмежила практику хаотичних державних гарантій підприємствам і принаймні запустила процес упорядкування відносин зовнішнього кредитування та вироблення інструментів зваженої боргової політики [Постанова КМУ № 234, 1995]. При цьому фактично не розвивався внутрішній ринок державних позик і частка зовнішнього боргу вже в 1996 році склала 80% у загальній структурі державного боргу.

Бажання вийти на нові ринки позичкового капіталу відкриває нову сторінку зовнішніх відносин України — починається історія кредитування міжнародними фінансовими інституціями (МФІ), до яких відносять: Світовий Банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). За рахунок кредитів від зазначених організацій зовнішній борг тільки протягом 1995 року збільшився на 3,2 млрд дол. США.

Важливо відзначити наявність певних особливостей у співпраці з МФІ. Країна-позичальник отримує кредитування не лише на загальних умовах окупності, а й під конкретні зміни внутрішньої політики. В країні, яка бере кредит, відповідно до усталеної політики МФІ, впроваджуються неоліберальні реформи, одним із ключових наслідків яких є зменшення соціальної функції держави і переведення процесів на ринкову «саморегульованість». Теоретично такі заходи мають слугувати збільшенню кредитоспроможності перед міжнародними кредиторами, стабілізації платіжного балансу та бюджетного дефіциту. Але світова практика показує, що такі відносини є фактично інструментом контролю за розвитком країн, з нав'язуванням їм моделі «залежного» розвитку, підпорядкованого країнам «ядра».

Так, передумовою отримання першого кредиту від МВФ стало підписання українським урядом у вересні 1994 р. «Меморандуму з питань економічної політики та стратегії», який став стартом прискореного впровадження ринкових відносин в Україні. Цей документ фактично обмежував незалежність української влади у проведенні внутрішньої політики та визначав напрямки розвитку українського суспільства [Економічна безпека України, НІСД, 1997].

До основних вимог належали:

- лібералізація системи зовнішньої торгівлі,
- лібералізація обмінного валютного курсу та цінової політики, зокрема обмеження регулювання цін,
- скорочення субсидіювання і впровадження адресної допомоги населення,
- прискорення приватизації підприємств державного сектору,
- реструктуризація природних монополій та окремих підприємств,
- скорочення державного дефіциту,
- дерегуляція та адміністративна реформа.

Отже, можна зробити висновок, що виконання Меморандуму мало на меті інтеграцію української економіки до світового ринку із розвинутими «сировинними» галузями економіки та споживанням готової імпортової продукції (ліквідація індикативних цін на експорт, скасування чинних вимог щодо сертифікації якості імпортованих товарів іноземного виробництва, масова приватизація експортно-орієнтованих підприємств) із одночасним зменшенням соціального навантаження (скорочення субсидування, підвищення комунальних тарифів і адміністративних цін до рентабельного рівня).

Проте на практиці далеко не всі умови виконувались українською стороною, адже влада усвідомлювала, що беззастережне їх виконання призвело би до подальшого загострення соціально-економічної ситуації і поставило під загрозу сам курс переходу на капіталістичні рейки розвитку і їх панівний статус. Це відобразилося в «уривчастому» характері відносин з МВФ: українська сторона регулярно порушувала і пригальмовувала виконання умов кредитування, а міжнародні кредитні установи обмежували обсяги фінансування у відповідь.

Паралельно з виходом на міжнародні фінансові ринки змінюється внутрішня політика Національного Банку. Замість масштабних грошових емісій починається практика залучення кредитних коштів через державні облігації. В березні 1995 року відбуваються перші аукціони розміщення облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), до яких через українські банки отримали доступ і нерезиденти, скупивши більше половини таких цінних паперів [Рахункова плата України, 2001]. Але якщо такий інструмент вирішував питання бюджетного дефіциту в короткостроковому періоді, то через їх високу прибутковість (40–65% річних) це призводило до багатократних переplat за відсотками і знову до необхідності нових запозичень внаслідок зростання дефіциту бюджетів майбутніх періодів, в яких такі позики погашались. Ситуацію ускладнювало зростання заборгованості за «товарними кредитами» перед країнами СНД, в першу за спожитий газ та паливні матеріали. Так, станом на 1995 рік Україна накопичила борг за природний газ перед Туркменістаном в розмірі 723 млн дол. США та російським Газпромом на суму 1,4 млрд дол. США.

В таких умовах починався новий етап у фінансовій системі країни — введення національної валюти, гривні, у 1996 році. Не зважаючи на певну стабілізацію внаслідок цього, політика управління державним боргом не сприяла його зменшенню (рис. 2).

Як бачимо з рисунку, поява власної грошової одиниці дала можливість розширити джерела кредитування. Почали отримуватися позики на міжнародних фінансових ринках шляхом випуску єврооблігацій, залучались кредити іноземних комерційних банків, випускались облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП). Навіть в умовах зменшення кредитування МВФ внаслідок чергового невиконання умов фонду в економічній політиці, в 1997 році вдалось залучити понад 0,5 млрд дол. США через іноземні комерційні банки. І хоча такі позики і були дорожчими (10–17% річних) та більш короткостроковими внаслідок низького кредитного рейтингу країни (1–3 роки), проте ці кошти можна було використовувати без будь-яких додаткових умов.

Але зростання напрямків фінансування не змінювало того факту, що нові позики брались на погашення накопичених раніше боргів.

В 1997 році на перше місце за обсягом позичкових ресурсів Україні вийшли Міжнародні фінансові інституції із 42,3% зовнішнього боргу, з яких МВФ та Світовому Банку належало сукупно 91,3%. Іншим борговим тягарем залишались кредити перед урядами країн — 34,8%, або 4,34 млрд дол. США в 1999 році, з яких понад 3 млрд Україна була винна Російській Федерації. В цей же час стрімко зростає боргове навантаження на бюджет по обслуговуванню облігацій внутрішнього боргу, яке набувало загрозливого для економіки характеру фінансової піраміди.

Ситуація з гарантованим державним боргом (іноземні кредити різним, в тому числі приватним, підприємствам і організаціям під гарантії держави) до кінця 1990-х років теж стає неконтрольованою. Видатки з обслуговування (виплати по кредитних відсотках) та погашення кредитів (виплата тіла кредиту) під державні гарантії зросли до 31% від сукупних боргових платежів держави, включно із внутрішнім. Стрімко накопичувались прострочені борги, за які мала відповідати держава (рис. 1.3).

За даними рахункової палати України, менше 15% підприємств-позичальників іноземних кредитів сплачували належні платежі; близько третини взагалі не здійснювали погашення отриманих ними кредитів. Цікавим є те, що переважна більшість такої заборгованості, — це зобов'язання вітчизняних підприємств по оплаті товарів, поставлених з-за кордону. А отже, за рахунок державного бюджету фактично дотувались іноземні виробники, замість розвитку власного виробництва.

Загалом по зовнішньому кредитуванню, яке складало лівову частку державного боргу, вже з 1995 року щорічні витрати на обслуговування та погашення перевищують нові боргові надходження. Кредити брались для перекриття дефіциту бюджету, який формувався в тому числі через необхідність виплат по зовнішніх боргах. Недалекоглядна боргова політика в умовах розгортання світової фінансової кризи призвела в 1998 році до суттєвого скорочення позичкових ресурсів як зовнішніх, так і внутрішніх джерел.

## **1999–2007 рр. Реструктуризація і перехід до зваженої політики в управлінні державним боргом**

Наслідком безвідповідального фінансового управління стало те, що вже у 1999 році державний борг зріс до 15,3 млрд дол. США, що перевищило критично допустимий рівень у 60% від валового внутрішнього продукту. Уряд виявився неспроможним сплачувати по накопичених боргах. Обсяг необхідних виплат лише Міжнародному валютному фонду в 2000-му році перевищував всі валютні резерви НБУ. Загальні платежі по зовнішньому державному боргу в 2000-му році мали бути вдвічі вищими за показники попереднього і становити 3,7 млрд гривень. Поставало нагальне питання реструктуризації зовнішнього та внутрішнього боргу і докорінної зміни боргової політики.

Найперше було вирішено питання внутрішнього та зовнішнього боргу перед комерційними кредиторами. В жовтні 1999 року Верховна Рада, попри спротив уряду, ініціює заборону взяття нових іноземних кредитів під державні гарантії [Про інформацію КМУ про структуру і динаміку державного боргу України]. Виплати по облігаціях внутрішньої державної позики в «добровільному» порядку було переоформлено на нові документи з погашенням вже у 2001–2004 роках.

Для іноземних держателів ОВДП були випущені спеціальні євробонди. Зобов'язання по зовнішніх комерційних боргах було замінено єврооблігаціями з 10–11% річною ставкою, які погашались до 2007 року. Міжнародні фінансові інституції безспідставно сприйняли такі кроки як суверенний дефолт, що призвело до падіння кредитних рейтингів країни.

Постала ймовірність того, що кредитори висунуть Україні вимоги по достроковій виплаті всієї суми боргів. Треба було негайно вирішити основне питання зовнішнього боргу перед іноземними урядами та МФІ. Перемовини з Паризьким клубом кредиторів (19 країн з розвинутою економікою, які спільно урегульовують заборгованість перед ними країн-позичальників) затягнулись до літа 2002 р. При цьому вдалось домовитись про реструктуризацію 580 млн дол. США боргу із 980-ти. Фактично оформлялась відстрочка платежів на 12 років з трирічним пільговим періодом і погашенням 18-ма рівними частинами. Програмою реструктуризації також були охоплені єврооблігації зовнішньої позики 1995 року, оформлені для платежів за газ Російській Федерації. В підсумку, вийшло зменшити борговий тиск на бюджет у короткостроковому періоді; загальний обсяг зовнішнього державного боргу України в 2000 р. скоротився на 17,1%.

Загалом, що стосується боргу перед Росією, то було досягнуто домовленості про його зменшення на 1,13 млрд дол. США. Так, за Угодою «Про взаєморозрахунки, пов'язані з розділом Чорноморського флоту і перебуванням ЧФ Росії на території України», передбачалась компенсація вартості отриманих від України кораблів, суден і плавзасобів у розмірі 526,5 млн дол. США. За цим же документом, Росія зменшила держборг України за поставки ядерного палива для атомних електростанцій і нафтопродуктів на загальну суму 450 млн дол. США за вивезену в 1992 році тактичну ядерну зброю. [Про ратифікацію Угоди між Урядом України та РФ].

Також з 1 січня 1998 року значна частина державного боргу України перед РФ погашалась заліком плати за використання російським флотом земельних ділянок і об'єктів берегової інфраструктури, акваторій бухт, відшкодування екологічної шкоди тощо. Борг за російський газ, який на той час Україна споживала без передоплати, яку ще в 1995 році було оформлено облігаціями державної зовнішньої позики, домовились погасити до 21 червня 2007 року [Лісовенко, 2000].

Слід зазначити, що реструктуризація зовсім не означала відмову оплачувати борги чи списання частини боргів. Фактично, реструктуризація лише знімала поточне боргове навантаження і розподіляла його на майбутні періоди. Більше того, це призвело до додаткових витрат із обслуговування державного боргу (за оцінками Рахункової палати — 209 млн дол. США). Проте потрібно визнати, що українська влада отримала час для маневру

і зробила спроби вироблення більш зваженої боргової політики, а також час для перегляду принципів відносин із міжнародними кредиторами. Так, з 2000-го року через відмову уряду виконувати вказівки фонду у прискоренні ринкових реформ, зводиться до мінімуму кредитування України Міжнародним валютним фондом (отримано 0,5 млрд дол. США з передбачених 1,8 млрд дол. США на 2001–2003 рр.), з 2002 року Україна взагалі перестає брати кредити МВФ, а з кінця 2004 року співпраця обмежується консультативними й технічними послугами, до 2008 року нових кредитних програм не відкривалось.

З аналогічних причин (висувались вимоги по приватизації енергетичних підприємств, зростання тарифів на енергоносії для населення, «оптимізація» системи пільг та субсидування) було обмежено співпрацю з групою Світового банку, зокрема, з Міжнародним банком реконструкції та розвитку.

Було розроблено і затверджено Концепцію державної боргової політики на 2001–2004 роки, якою визначались оптимальні джерела фінансування з пріоритетом на внутрішні ресурси, декларувалась необхідність зменшення боргового навантаження, запобігання подальшому збільшенню зовнішнього боргу та створення ефективної системи управління державним боргом, недопущення безконтрольного збільшення державного боргу, забезпечення координації в цій діяльності органів виконавчої влади, установ та організацій [Постанова КМУ № 1483, 2000]. Вказані напрями лягли в основу проведення боргової політики України на найближчий період.

Наслідком економічного відновлення стало зникнення недовіри до українського фінансового ринку на міжнародній арені. Протягом 2004 року низка провідних рейтингових агентств підвищила кредитний рейтинг України до В – В+ зі стабільним та позитивним прогнозом. Це дало доступ уряду до міжнародних фондових ринків і розміщенню єврооблігацій України за рекордно низькими ставками на рівні 6,9% річних. Все це призвело до зменшення боргового тиску на економіку країни (рис. 1.4).

Як бачимо, співвідношення державного боргу до ВВП послідовно скорочувалось після реструктуризації та зміни пріоритетів у фінансовій політиці — із 61% в 1999 році до мінімального значення в 12% у 2007 році. Виникають питання: яким чином вдалось досягти таких змін? Що, окрім зміни політики з міжнародними фінансовими інституціями, могло забезпечити економічне зростання? Можливо, відбувались докорінні перебудови в економічному секторі? Створено перспективи економічного прориву у високотехнологічних галузях, досягнуто успіху у впровадженні нової моделі розвитку суспільства на основі покращення доступу до знань, інноваційного розвитку та зростання вкладень у підвищення людського капіталу? На жаль, ні.

Відповідь полягала переважно у сприятливій кон'юктурі світового ринку на товари сировинного характеру, які поставлялись на експорт українськими підприємствами. Наприклад, частка експорту в обсягах реалізованої продукції металургії зросла до 79%, в сфері машинобудування — до 74% [Кравчук, 2014].

Відновлення у машинобудуванні носило теж екстенсивний характер і відбувалось без належного переоснащення виробничої бази, темпи інвестицій в яку значно відставали від темпу вкладень у торгівлю й інші швидкокоупні галузі.

Отже, спостерігався переважно відновлюваний ріст економіки на залишках створеного в радянські роки промислового потенціалу (металургія, хімічна промисловість, важке машинобудування), який опинився після приватизації в руках олігархічних груп. Правда частина створеного в рамках такої моделі продукту, яка не виводилась в офшори, збільшувала оподатковану базу, дозволяла обмежувати зовнішнє кредитування і навіть поступово покращувати соціальні стандарти населення. Втім, зростання соціальних трансфертів населенню (з 12% від усіх бюджетних виплат у 1999 році до 22–28% у 2005–2008 р.) не підкріплювалось програмами розвитку перспективних галузей і не формували пропозиції товарів для споживання у національного виробника [Гесць, 2009].

Такий розвиток без технічного переоснащення (ступінь зносу основних фондів зріс у 2008 році до 61%) був обмеженим за своїм визначенням [Держкомстат]. Не змінились також принципи залучення кредитних коштів. Так, в 2005 році в загальному обсязі зовнішніх запозичень (7,2 млрд грн.) позики на фінансування інвестиційних проектів становили менше 15%, все інше йшло на покриття поточних виплат і рефінансування існуючого державного боргу.

Важливо зрозуміти зміну факторів впливу на фінансову стабільність країни. Якщо під час трансформаційних процесів кінця 90-х основними причинами кризи були накопичення державних боргів і гарантій під сумнівні проекти, то з середини 2000-х років цю роль зіграв приватний сектор. Ситуація на міжнародних ринках сприяла приходу в Україну спекулятивного приватного капіталу. Вкладались, зокрема, значні кошти у ринок нерухомості філіями закордонних банків, при чому переважно в іноземній валюті.

Загалом за 4 роки, з 2005-го до вересня 2008 року, обсяги валютного кредитування зросли вдвічі, склавши третину розміру ВВП країни [Шевчук, 2009]. На кінець 2006 року український ринок нерухомості оцінювався в 400% від валового внутрішнього продукту, в той час як навіть на «роздуту» ринку США цей показник становив всього 160% [Гриджук, 2006]. Падіння кредитних ставок приваблювали фізичних осіб до нарощування споживчих кредитів.

Політика ж НБУ полягала у невтручанні в такі загрозові процеси. Все це призводило до посилення імпортозалежності, валютизації економіки, негативного платіжного балансу та вимивання капіталів за кордон, закладаючи тим самим підґрунтя для майбутньої кризи. Виникала «бульбашка перегрітого росту», яка мала рано чи пізно лопнути. Перехід світової фінансово-економічної кризи в її активну фазу в 2008 році призвів до «ефекту зупинки» — масової втечі приватного капіталу з українського ринку, скорочення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту на українську продукцію. Перед Україною знову постало питання допомоги міжнародних фінансових інституцій.

Отже, комерційний сектор в середині 2000-х років зіграв ту ж саму деструктивну роль відносно фінансово-економічної стабільності країни, що й державний в 90-х, знову штовхнувши Україну на згортання економічної незалежності і нового витка накопичення міжнародних боргів.

## **2008–2013 рр. Відновлення активної співпраці з міжнародними фінансовими інституціями в умовах розгортання фінансово-економічної кризи і зростання боргової залежності України**

Подальша боргова політика виходила із накопичених раніше диспропорцій економіки та з одночасного намагання втримати докризовий рівень споживання населення. Все це відбувалось в рамках продовження неоліберальної політики, яка не передбачала альтернативних економічних інструментів для зміни моделі соціально-економічного розвитку.

Економічна криза залишала обмежене коло фінансування бюджетного дефіциту в умовах скорочення виробництва і, відповідно, бази оподаткування. По-перше, це використання накопичених золотовалютних резервів, які на кінець 2007 року становили значну суму — 31,5 млрд дол. США. За 2008–2013 рр. їх обсяг скоротився на 37%, до 20,4 млрд дол. США. По-друге, уряд вже в 2008 році звертається за масштабною допомогою до міжнародних фінансових організацій.

Відновлено кредитування МВФ за програмою «Stand-by», за якою Україна отримала протягом 2008–2010 рр. 14,4 млрд дол. США. В 2008 році отримано терміновий кредит від Світового банку на погашення дефіциту бюджету в розмірі 0,8 млрд дол. США. Ці транші були традиційно спрямовані не на цілі розвитку, а на поточні видатки і вже в 2012–2013 роках призвели до рекордних виплат по зовнішньому боргу: 3,7 млрд дол. США в 2012 році і 5,7 млрд дол. США в 2013-му [Міністерство фінансів, НБУ] (табл. 1.1).

Як ми бачимо з таблиці, борг перед МФІ зріс на кінець 2009 року до 8,5 млрд дол. США. В намаганні диверсифікувати джерела фінансування уряд не менш масштабно залучав кредити і всередині країни — внутрішній борг зріс з 5,8 млрд дол. в 2008 році за рік до 17,8 млрд дол. США. Потрібно також зауважити, що значна частка облігацій внутрішньої державної позики продовжує знаходитися у нерезидентів України. Це означає, що невключення їх до обліку зовнішніх зобов'язань спотворює реальний масштаб кредиторської залежності України.

Після стабілізації фінансово-економічної ситуації з відновленням світового попиту на українську продукцію відбуваються спроби розробити стратегії, спрямовані на скорочення зовнішнього фінансування [Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013–2015 роки]. Зокрема, програмою передбачалося скорочення частки зовнішнього боргу до 50%, зростання термінів погашення боргових зобов'язань держави, встановлено рамки рефінансування державного боргу і його граничного рівня в 31% до ВВП країни. Але, незважаючи на такі спроби, без докорінної перебудови економічної системи, без зупинення виводу капіталів за кордон та вкладення їх в економічний розвиток, без того ж таки цільового використання позик для інноваційного розвитку, ефект програми не міг бути досягнутий.

Повертаючись до аналізу боргового тиску на бюджет, проаналізуємо баланс виплат та надходжень за зовнішнім кредитуванням за останні роки (рис. 1.5).

**Таблиця 1: Динаміка накопичення державного та гарантованого державою боргу і частки в ній боргу перед МФІ (млрд дол. США)**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	09.2015
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	17,6	24,6	37,8	54,3	59,2	64,5	73,2	69,8	70,7
Державний борг:	14,1	17,0	26,5	40,6	44,7	49,9	60,1	60,1	58,5
- внутрішній борг:	3,5	5,8	11,4	17,8	20,2	23,8	32,1	29,2	23,0
- зовнішній борг:	10,6	11,2	15,1	22,8	24,5	26,1	27,9	30,8	35,5
<i>у т. ч. заборгованість перед міжнародними фінансовими організаціями:</i>	2,5	3,2	8,5	10,4	10,6	10,0	7,7	10,7	16,1
Гарантований державою борг	3,5	7,6	11,3	13,7	14,5	14,5	13,1	9,8	12,2

[складено за даними Міністерства фінансів України]

Отже, як бачимо з рисунку, накопичені позики 2009–2010 років, вже в 2011 р. призвели до загрозливої ситуації, а нові зовнішні борги фактично дорівнювали виплатам за попередніми кредитами. З урахуванням виплат по внутрішньому боргу, можна зробити висновок про непомірну обтяжливість такого варіанту бюджетного фінансування. Адже фактично відбувається відволікання внутрішніх ресурсів з можливого виконання в цілях соціально-економічного розвитку на обслуговування кредитного ярма.

В такому стані Україна приходять до кардинального повороту в економічній політиці, в тому числі і в фінансово-економічній сфері, після зміни влади внаслідок трагічних подій зими 2014 року.

### **2014–20xx? Від власної боргової політики до повної залежності від диктату МФІ. Зростання боргового ярма і формування дефолтної ситуації**

З початку 2014 року «новий» уряд докорінно змінює принципи управління державним боргом. Посилюється роль закордонних консультантів, радники МВФ вводяться до керівних структур Національного Банку України, до складу уряду запрошуються іноземні експерти, які фактично стали відповідальними серед іншого і за боргову дисципліну України перед міжнародними фінансовими інституціями. Військовий конфлікт на сході України і викли-



кане ним зростання мілітарних видатків, скорочення надходжень валютної виручки від підприємств, які знаходяться в зоні конфлікту, сумнівна регулятивна політика НБУ, масова втеча капіталів з України — все це призвело до масштабної фінансово-економічної кризи і скорочення міжнародних резервів НБУ протягом 2014 року з 20,4 до 7,5 млрд дол. США. Україна в черговий раз звертається до міжнародних інституцій із проханням про масштабну фінансову допомогу. Зовнішні зобов'язання органів державного управління та НБУ в підсумку зросли за 2014 рік до 35,1 млрд дол. США в результаті залучення кредитів від ЄС (1,6 млрд євро), Канади (0,2 млрд дол. США) та Японії (0,1 млрд дол. США). Також в рамках програми «Stand-by» в 2014 році отримано 4,6 млрд дол. США, з яких 3,7 млрд дол. США повернуто МВФ за попередні борги і 1,3 млрд дол. США від Світового банку [звіт НБУ 2014 рік].

Оцінити розмір боргового яра можна за даними міністерства фінансів України, визначеними ще з розрахунку 7,99 грн./дол. США на початку 2014 року (рис. 1.6).

Загальний же обсяг виплат за всіма зовнішніми кредитними угодами України оцінювався в розмірі 30 млрд дол. США з піком виплат в поточному і 2017 роках. Сьогодні ж ця цифра збільшилась в гривневому еквіваленті після девальвації і доповнилась зобов'язаннями по нових позиках. Порівнюючи обсяг запозичень 2014 року з досвідом 2009–2010 років, можна стверджувати, що ситуація не набула б неконтрольованого характеру, якби не трикратне знецінення гривні. А оскільки близько 55% відсотків державного боргу зосереджено в іноземній валюті, то його переоцінка призвела до того, що в 2015 році державний борг України, з урахуванням нових позик, має зрости до 1 трлн 394 млрд 430 млн 819,3 тис. грн., що зрівняється з прогнозним рівнем валового внутрішнього продукту країни [Бюджет України, 2015].

Платежі з обслуговування державного боргу в 2015 році складають 92,7 млрд грн. (на 46,3 млрд грн. більше плану 2014 року). Ця цифра становить 16% видаткової частини бюджету і є надто високою платою за «життя в борг», адже лише виплати за відсотками по держборгу стали найбільшою статтею видатків на 2015 рік. Зростає і безпосереднє боргове навантаження на працездатне населення України (рис. 1.7).

Отже, в 2014 році на одного працюючого загалом було сплачено понад 3,3 тис. грн. по зовнішніх кредитах, в 2015 виплачено майже 16,6 тис. грн., таким чином з 2007 року ця сума виросла в 56 разів (!), а у порівнянні з 2013 роком - понад у 7 разів.

Закономірним наслідком вищесказаного є падіння усіх кредитних рейтингів України і присвоєння їй борговим зобов'язанням дефолтної або передефолтної оцінки в 2015 році. Це означає фактичне обмеження в доступі до комерційних позик України за кордоном, або, в кращому випадку, — залучення їх по завищених відсоткових ставках. За таких обставин і при збереженні поточного політичного курсу влада може розраховувати лише на фінансову підтримку МФІ. Задля цього уряд йде практично на всі умови, які висуваються МВФ до внутрішньої економічної політики.

Якщо раніше українські керманічі намагались маневрувати між геополітичними блоками і впроваджували курс соціальних урізань вибірково, то

нинішні управлінці оголошують про повну капітуляцію і сповнені рішучості до виконання найжорсткіших вимог міжнародних інституцій. В результаті, у березні 2015 року Україні надано перший транш в 5 млрд дол. США в рамках нової програми «Extended Fund Facility», яка передбачає кредитування в обсязі 17,5 млрд дол. США.

Восени 2015 року досягнуто домовленостей про відстрочку частини платежів перед комерційними кредиторами на три роки та списання 20% тіла боргу. Так, це дозволило дещо стабілізувати ситуацію на фінансовому ринку і зменшити боргове навантаження. Але якою є ціна таких заходів? Адже за ними Україна фактично втрачає можливість проведення незалежної фінансово-економічної політики і зобов'язується впроваджувати жорстку програму скорочення соціальних витрат. Підставою для ствердження такого є умови, викладені в останніх зобов'язаннях, які збирається брати на себе уряд перед МФІ [меморандуми з МВФ від 11 березня 2015 року та 31 липня 2015 року.] Меморандумом передбачається жорсткий контроль МВФ за усіма процесами, які здійснює Україна в фіскальній, податковій, монетарній політиці, який крім іншого призведе до тотального скорочення соціального забезпечення заради збереження платоспроможності перед МФІ.

Реструктуризація українських боргів, до яких вимушений вдатися сьогодні уряд, вигідний, в першу чергу, кредиторам для збереження шансів повернення своїх вкладень. Як і попередні реструктуризації, такі дії лише відтермінують банкрутство країни, обмежуючи її незалежність кредитним зашморгом, не ставлячи головного питання про повну відмову оплачувати незаконні та непідйомні борги, накопичені усіма попередніми «елітами». І навіть більше — умовами реструктуризації передбачено прив'язування майбутніх виплат кредиторам до темпів розвитку економіки України, накидаючи на нього кредитне ярмо. Так, якщо темпи зростання українського ВВП будуть становити від 3% до 4% — їм потрібно буде виплачувати 15% від приросту ВВП понад 3%, від 4% зростання — 40% вартості від кожного відсотка зростання [Ключові факти щодо угоди зі Спеціальним комітетом кредиторів].

Але тоді постає питання: в чому полягає роль «народної» влади, якщо інтереси громадян ставляться на другорядні ролі перед диктатом міжнародного капіталу. Розглянувши історію формування боргової залежності, перейдемо до аналізу наслідків сучасної боргової політики в розрізі основного фінансового кошторису країни, державного бюджету, як одного із інструментів розподілу національного багатства в країні. Дослідимо принципи його формування за останні роки та оцінімо роль боргового навантаження у виконанні бюджетом його основних функцій.

## 1.2 ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК БЮДЖЕТНОЇ ТА БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

### Динаміка доходів та видатків бюджету України в 2012–2015 рр.

Державний бюджет є важливим інструментом регулювання соціально-економічних процесів країни, адже від його розміру та структури значною мірою залежать вектор розвитку економіки, фінансовий стан, рівень суспільного добробуту тощо. Бюджетний дефіцит, тобто перевищення видатків бюджету над доходами, притаманний бюджетам більшості країн світу, у тому числі і країнам з розвинутою ринковою економікою (в 2013 році в Австралії — 1,3%, в США — 4%, Японії — 8,2%). Розмір дефіциту коливається від 1 до 17 відсотків валового національного продукту при середній величині по світу в 2013 році — 2,2 трлн дол. США або 3,1% від світового ВВП [Central Intelligence agency]. Український бюджет не є винятком і характеризується станом хронічного дефіциту (рис. 1.8).

Проте це не критично для економічного розвитку. Набагато важливішу роль відіграють напрямки і розмір державних видатків, тобто те, яким чином розподіляються акумульовані кошти — який баланс між соціальною підтримкою населення та інвестиціями у галузі економіки. У нинішньому становищі України до вище вказаних додається не менш важливий, третій фактор — видатки за державним боргом. Загалом, згідно із державним бюджетом України на 2015 рік, загальні доходи мають скласти 502,3 млрд грн., видатки — 566,5 млрд грн., повернення кредитів до бюджету — 4,8 млрд грн., надання кредитів — 16,0 млрд грн., а граничний дефіцит визначено на рівні 75,8 млрд грн.

В умовах перманентної незбалансованості бюджету уряд повинен постійно шукати джерела фінансування дефіциту, основними з яких є здійснення зовнішніх позик та емісія грошей. Значна девальвація гривні у 2014–2015 рр. обумовлена агрегованою дією таких факторів, як відтік депозитних коштів у банківській системі, зменшення міжнародних резервів країни до критичного рівня, активні спекулятивні операції на фінансовому ринку, призвела до значного зростання державного боргу (із 480 млрд грн. станом на 31.12.2013 до 1 трлн 185 млрд грн. станом на 30.04.2015 року). Це, відповідно, спричинило збільшення видатків із бюджету на обслуговування такого боргу [Мінфін, 2015].

Звісно, міжнародні фінансові інституції враховують, що в умовах економічної кризи Україні буде важко повертати попередні кредити, тому при розгляді заявок на рефінансування чи нові запозичення висувують певні вимоги щодо формування бюджету країни. Більше того, незважаючи на те, що ми не можемо достеменно судити про мотивацію таких інституцій, є підстави вважати, що такі дії є першопричинами. Тобто країни навмисно заганяються в кредитне ярмо задля полегшення тиску на місцеву владу, аби остання зменшувала видатки на соціальну сферу місцевої робочої сили, вбудованої в міжнародний розподіл праці.

За прогнозами Національного банку від березня поточного року, державний та гарантований борг в 2015 році зросте до 93% ВВП (здебільшого за рахунок курсової переоцінки валютної складової). Зовнішня частина державного та гарантованого державою боргу за підсумками року має, за оптимістичним сценарієм національного банку, зрости до 59% ВВП [НБУ, 2015).

### **Невідповідність прийнятого бюджету перспективам його виконання**

Для оцінки адекватності державного бюджету 2015 року співставимо його планові показники із динамікою реального виконання бюджетів останніх років (табл. 1.2). При цьому відмітимо, що зведений бюджет (сукупність бюджетів усіх рівнів) дещо відрізняється від державного бюджету, але фактично всі тенденції та напрямки зміни окремих статей є одновекторними.

З 2012 по 2014 роки різниця фактично отриманих доходів від запланованого рівня коливалась від 21 до 37 млрд грн., при цьому відхилення видатків від запланованого рівня становили від 29,5 до 31,4 млрд грн. Це свідчить про те, що держава коригує певні статі видатків відповідно до факту виконання зборів коштів у вигляді податків, рентної плати, акцизів, тощо.

Основним бенефіціаром у падінні доходів з року в рік є надбій податку на додану вартість: від -27 млрд грн. у 2012 році до -12 млрд грн. в 2014 році. Перевиконання плану було зафіксовано лише декілька разів, і тут відзначився Національний банк України: + 10,4 млрд грн. у 2012 році і + 6,1 млрд грн. у 2013 році. У 2012–2014 роках від браку коштів найбільше постраждали наступні статті видатків: економічна діяльність (від -5 до -10,1 млрд грн.), оборонний комплекс (від -1,3 до -2,9 млрд грн.), освіта (від -2,3 до -3,6 млрд грн.), соціальний захист та соціальне забезпечення (-0,8 — 6,8 млрд грн.).

Отже, державний бюджет не виконувався в повному обсязі протягом останніх трьох років. Результати перших чотирьох місяців 2015 року показують, що державний бюджет навряд чи може бути виконаний в дохідній частині і в 2015 році: незважаючи на подорожчання усіх товарів і послуг, і відповідно збільшення бази оподаткування, надходження до держбюджету збільшились на 35% (при тому що тільки офіційна інфляція в квітні 2015 року у річному вираженні склала 60,9%), тоді як видатки збільшились на 20%.

Як бачимо з таблиці, всі соціальні функції держави як то охорона здоров'я, надання освітніх послуг, підтримка ЖКГ, культура та освіта поставлені у другорядне становище. Натомість збільшені видатки на обслуговування боргу, репресивних функцій з охорони правопорядку (структури МВД, СБУ, прокуратури та ін.) та оборонна сфера.

Таким чином, імплементація соціальних «реформ» покликана спрямувати бюджетні кошти на інші пріоритетні тепер для держави сфери. Логічним наслідком цього є зростання навантаження на соціально незахищені верстви населення, перелік яких буде прогнозовано розширюватись.

**Таблиця 1.2: Показники виконання Державного бюджету України в 2012–2015 рр. (млрд грн.)**

Показники	2012		2013		2014		2015		
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
								Січ-Квіт	Темп приросту до 2014
Доходи	383	346	360	339	378	357	502	163	35%
Податок на доходи фізичних осіб	7	7	8	8	14	13	42	13	430%
Податок на прибуток підприємств	58	55	58	54	40	40	36	17	-7%
Рентна плата за користування надрами	16	13	13	13	20	18	42	5	5%
Податок на додану вартість (збір)	212	185	195	182	202	189	230	75	40%
Бюджетне відшкодування ПДВ	-48	-46	-60	-53	-59	-50	-58	-17	25%
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	31	27	31	26	32	28	37	11	45%
Ввізне мито	13	13	15	13	16	12	34	10	178%
Кошти, що перераховуються НБУ	13	24	23	28	23	23	61	15	-24%
Власні надходження бюджетних установ	25	25	30	29	27	22	19	7	1%
Видатки	427	396	433	404	461	430	567	153	20%
Загальнодержавні функції	46	44	53	50	69	66	115	30	74%
в т.ч. обслуговування боргу:	25	24	33	32	48	48	93	25	108%
Оборона	17	15	16	15	29	27	44	12	166%
Громадський порядок, безпека та судова влада	38	37	41	39	47	45	49	13	17%
Економічна діяльність	60	49	50	41	39	34	40	9	-12%
Охорона навколишнього природного середовища	8	4	8	5	4	3	3	1	48%
Житлово-комунальне господарство	1	0	0	0	0	0	1	0	-98%
Охорона здоров'я	13	11	14	13	11	11	12	2	-17%

Початок таблиці на попередній сторінці

Показники	2012		2013		2014		2015		
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	
								Січ-Квіт	Темп приросту до 2014
Духовний та фізичний розвиток	6	6	6	5	6	5	7	2	41%
Освіта	33	30	34	31	32	29	30	9	-3%
Соціальний захист та соц. забезпечення	77	75	89	89	87	81	87	29	-2%
Міжбюджетні трансферти	128	125	122	116	138	131	179	48	14%
Дефіцит (-) /Профіцит (+)*	-44	-50	-73	-64	-84	-73	-64	8	-

\* без урахування надання/повернення кредитів.

[розраховано на основі даних Державного казначейства України і Міністерства фінансів України]

Зростання витрат тільки на обслуговування державного боргу склало до 4,8% ВВП. Граничний обсяг дефіциту державного бюджету України встановлено у сумі 75,8 млрд грн., при цьому основна частина його знову ж таки буде профінансована за рахунок зовнішніх запозичень. Перерахування Національним банком прибутку в розмірі 60,5 млрд грн. повинно було компенсувати низькі темпи збільшення надходжень від основних податків, проте за підсумком перших двох місяців поточного року виявилось, що це буде нелегка задача (надходження менші на 38% у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року).

У той же час спостерігаємо тенденцію по перекладанню податкового тягаря з бізнесу на фізичну особу. Якщо надходження від податку на прибуток підприємств заплановані навіть нижчими, ніж торік (35,9 млрд грн. проти 39,9 млрд грн.), то збір податку на доходи фізичних осіб має зрости на 235(!) відсотків. У січні-лютому 2015 року до державного бюджету було зібрано 5,9 млрд грн. (збільшення в 4,3 рази порівняно із 2014 роком) податків на доходи фізичних осіб і лише 4,8 млрд грн. податків на прибуток підприємств (-36% в порівнянні з 2014 роком).

При цьому слід враховувати, що в структурі зібраного прибутку на доходи фізичних осіб 39% становлять військовий збір і податок на доходи фізичних осіб у вигляді отриманих процентів з вкладів, які, з огляду на відтік депозитів з банківської системи і незмінний фонд заробітної плати, будуть в подальшому скорочуватись. Стагнаційні процеси в економіці країни, значне зниження експортного потенціалу як одного з основних джерел надходження фінансових ресурсів, зменшення купівельної спроможності населення та, відповідно, імпорту, зумовили зниження ліквідності більшості підприємств до критичного рівня і дали старт процедурі банкрутства частини з них.

Водночас інфляційні процеси (зростання цін на більшість товарів/послуг у 2–3 рази) та суттєве зростання видатків на оборону та енергоносії вимагає підвищених витрат бюджетів усіх рівнів.

Одним із джерел фінансування бюджету в 2015 році влада розглядає приватизацію. Для прикладу, в 2013 році обсяг надходжень за даною статтею виконувався тільки на 14% (1,5 млрд з 10,9 млрд грн.), в 2014 році — на 2,7% (466,9 млн грн. із запланованих 17 млрд) (Держказначейство 2015). Тепер же під приводом порятунку бюджету і переведення підприємств в руки «ефективних власників» оголошуються масштабні плани приватизації усіх привабливих об'єктів, які досі залишались у державній власності.

В перспективі, на нашу думку, такі нововведення призведуть до протилежного — зменшення надходжень від прибуткових державних підприємств, якими раніше могла розпоряджатись держава, і доведення до банкрутства менш привабливих підприємств з усіма негативними соціальними наслідками в майбутньому.

### **Можливості виконання внутрішніх та зовнішніх боргових зобов'язань з огляду на рівень інфляції**

Існують два варіанти фінансування дефіциту державного бюджету: за допомогою емісії грошей або за рахунок зовнішніх та внутрішніх запозичень, при цьому нагромаджені кредитні суми, по суті, і є державним боргом (згідно з панівною монетаристською концепцією, перевага надається останнім). Український уряд намагався поєднати обидва інструменти, при чому позиція МВФ, прийнята також новим керівництвом національного банку, полягає в жорсткому обмеженні емісії грошей.

Основним джерелом покриття бюджетного дефіциту протягом останніх років були зовнішні валютні позики, при цьому уряд жодним чином не убезпечувався від валютних ризиків. Через девальвацію гривні в 2014–2015 роках на рівні 250–300% і, відповідно, зростання державного боргу, номінованого в іноземній валюті майже утричі, виконання кредитних зобов'язань стає фактично неможливим в довгостроковій перспективі. Станом на кінець лютого 2015 року (рис. 1.9.) державний борг більше ніж в два рази перевищував суму запланованих на 2015 рік доходів держбюджету (1372 млрд грн. проти 502 млрд грн.)

Це наштовхує на логічний висновок: без зміцнення національної валюти (принаймні до економічно обґрунтованого рівня) обслуговування державного боргу є малоймовірним уже в 2016 році.

З одного боку, збільшення розміру державного боргу (перед МВФ та іншими міжнародними фінансовими інституціями) допомагає збалансувати державний бюджет країни і сприяє стабільності курсу гривні (уряд і НБУ отримують певні кошти, які використовують відповідно до своїх функціональних обов'язків). З іншого боку, отримуючи в попередні роки значні суми позикових коштів на фінансування дефіциту держбюджету, влада не змогла вигідно їх інвестувати та зміцнити економіку. Натомість більша їх частина виводилася в олігархічні структури через тендери на державні закупів-

лі; інша частина направлялась на підтримку курсу та кредитно-фінансового становища банків (рефінансування і т.д.), і тому також була витрачена не зовсім раціонально.

Наприклад, за даними «Вісника державних закупівель», у 2012 році було опубліковано дані про тендери на суму 520 млрд грн., в 2013 — 204 млрд грн., а в 2014 відбувся спад до 155 млрд грн. з огляду на відсутність у держбюджеті коштів на будівництво, ремонт доріг та інші капітальні видатки (Українська правда, 2015). Тобто на фінансування державних підприємств, які штучно робили збитковими, лише в 2012 році було витрачено близько 63 млрд дол. США (при середньому курсі 8,27 грн./дол. США).

Згідно з аналітичними матеріалами Міністерства фінансів, середній строк до погашення державних боргів складає 4,8 років, що, з урахуванням поточного стану економіки, є занадто оптимістичним розрахунком. Крім того, якщо кредитори не будуть надавати нові запозичення для рефінансування попередніх, то на Україну, швидше за все, чекатиме дефолт.

Уряд може вибрати один із трьох шляхів (або скомпонований до єдиного), які дозволять погасити зовнішній борг держави й уникнути дефолту:

- суттєво зміцнити курс гривні (щоб вистачило дохідної частини бюджету на боргові виплати);
- стимулювати зростання інфляції, включно із друкарським станком, і вкідати готівку на ринок (щоб збільшити надходження до бюджету), при цьому утримуючи курс гривні на стабільному рівні;
- витратити кошти від МВФ на розвиток економіки, що забезпечить перевищення темпів приросту доходів бюджету над видатками і допоможе компенсувати зростання держбюджету за рахунок курсової різниці (малоймовірний сценарій);

З огляду на досвід заборгованостей інших країн світу (в т.ч. і розвинутих), дефолт країни оголошується достатньо рідко. Тому можна припустити, що світова спільнота, а перш за все самі кредитори не допустять оголошення дефолту в Україні в односторонньому порядку і будуть допомагати реструктурувати держборг із метою повернення своїх минулих позик. З іншого боку, в умовах суттєвого падіння добробуту населення через девальвацію національної валюти перспектива дефолту, можливо, була би більш позитивною для України. Адже в такому разі частина бюджету, що витрачалась на погашення боргу, буде спрямована на вирішення внутрішніх проблем, які потерпали від недофінансування (підвищення соціальних виплат, вливання капіталу в слаборозвинуті галузі економіки тощо).

### **Динаміка видатків на погашення і обслуговування боргу та їх співрозмірність із видатками на соціальну сферу**

У 2015 році у державному бюджеті передбачено фінансування його дефіциту за рахунок запозичень (табл. 1.3).

Зокрема, фінансування за рахунок зовнішніх запозичень зростуть на 202%, до 287 млрд грн., при цьому внутрішні запозичення зменшаться на 52% до 110 млрд грн. На погашення запозичень необхідно буде витра-



тити 252 млрд грн., при цьому лєвова частка в цїй сумї буде покрита за рахунок нових кредитїв.

На погашення внутрішніх позик заплановано витратити не більше 128 млрд грн. або 51% від загальної суми, що є однією із вимог МВФ при наданї чергового кредиту. І це є досить небезпечною тенденцією, адже під тиском МВФ збільшується залежність держави від зовнішніх інституцій. Як наслідок можемо спостерігати диктат МВФ щодо бюджетної політики, проведення «непопулярних» реформ, що по-сутї обмежує незалежність України як суверенної держави. Бачимо також значні плани по надходженню від приватизації держмайна — 17 млрд грн. Не зважаючи на те, що цей процес є тривалим і достатньо заплітєзованим, останні дії уряду по спрощенню процедури приватизації та розширенні перелїку запланованих до приватизації об'єктів вказують на рїшучість в уряді в передачі залишених у державному віданні секторів економїки до приватного бізнесу [Економїчна правда, 2015].

**Таблиця 1.3: Фїнансування зведеного бюджету України за типом боргового зобов'язання**

	2012		2013		2014		2015*
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План
Фїнансування за борговими операціями	47,6	44,7	82,9	80,5	209,0	200,9	145,3
Запозичення	119,5	115,4	165,0	160,9	336,0	325,0	396,9
в т.ч. внутрішні запозичення	75,5	72,5	110,9	109,0	237,3	230,0	110,2
в т.ч. зовнішні запозичення	44,0	43,0	54,2	51,9	98,7	95,0	286,7
Погашення	-71,9	-70,7	-82,1	-80,4	-127,0	-124,1	-251,6
в т.ч. внутрішні зобов'язання	-38,8	-38,4	-44,0	-42,4	-72,2	-71,2	-128,0
в т.ч. зовнішні зобов'язання	-33,1	-32,3	-38,1	-38,0	-54,8	-52,9	-123,6
Надходження від приватизації державного майна	7,0	6,8	1,5	1,5	0,5	0,5	17,0
Фїнансування за активними операціями	-1,5	-0,7	2,1	-18,4	-106,8	-129,4	-86,5
в т.ч. придбання цїнних паперїв	-7,5	-7,0	-15,0	-14,7	-123,6	-123,3	-88,5
Усього:	53,1	50,8	86,5	63,6	102,7	72,0	75,8

\* фїнансування державного бюджету.  
[розраховано на основї даних Державного казначейства України і Мїністерства фїнансїв України]

Одним із умов вираженої бюджетної політики є принцип збалансованостї видатків на соціальну стабільність з видатками на розвиток перспективних

галузей економіки. В 2015 році цей принцип фактично проігноровано, адже уряд вибрав політику економії і «затягування пасків», аргументуючи це проведенням військових дій на сході України і злочинами попередньої влади. Зокрема, частка фінансування соціального захисту та забезпечення зменшилась на 4% до 15%, освіту — на 2% до 7%, охорону здоров'я — на 1% до 3% (рис. 1.10).

Дещо можуть компенсувати таку негативну динаміку збільшення міжбюджетних трансферів (зростання на 2% до 32%) і зростання розмірів місцевих бюджетів, адже вони також включають видатки і на освіту, і на охорону здоров'я.

В 2015 році витрати на оборонний комплекс мають зрости на 62% до 44,4 млрд грн., або до 8% від загальних видатків (для порівняння в 2015 році Японія виділила 5,2% свого бюджету на оборону, США — 13%) [US Govspending, MinFin of Japan 2015]. При цьому на фінансування міністерства оборони виділяють 39,7 млрд грн. проти 26,5 та 13,9 млрд грн. в 2014 і 2013 роках відповідно.

В цю суму не входять додаткові трансфери на проведення АТО, які парламент виділяє окремими рішеннями. Також бюджет на 2015 рік передбачає фінансування Міністерства освіти в сумі 49,3 млрд грн., Міністерства охорони здоров'я України (загальнодержавні витрати) — 43,6 млрд грн., що навіть сукупно менші за обсяг видатків на обслуговування державного боргу — 93 млрд грн. Така політика перманентного збільшення валового боргу держави без структурних змін в економіці призводить до зростання несумірного боргового тягаря для майбутніх поколінь.

### **Альтернативні напрямки управління бюджетом зі збалансованою структурою видатків та доходів на соціальну та інвестиційну діяльність**

Для України характерний пасивний бюджетний розподіл, тобто кошти спрямовуються на покриття поточних видатків (соціальні трансферти, виплата зарплати у бюджетній сфері тощо), в той час як розвинутим країнам притаманний так званий активний розподіл бюджету — кошти спрямовуються на інвестування економіки, що сприяє зростанню ВВП, дає змогу підштовхнути подальший розвиток економіки і зростання капіталу. Як наслідок — зростання дефіциту бюджету України головним чином зумовлюється низьким рівнем розвитку економіки і відповідно недостатнім обсягом доходів підприємств і громадян. І щоб докорінно змінити існуючу тенденцію, потрібно керуватись принципом «потрібно не більше економити, а більше заробляти».

Боргове положення, в якому опинилась Україна, не є найбільш критичним з огляду на світову практику (приклад Греції, Аргентини та інших латиноамериканських країн є достатньо красномовним). Крім того, частина розвинутих європейських країн переживають періоди прихованої економічної кризи і стагнації (Угорщина, Іспанія та ін.), що змушує оптимізувати бюджет ЄС. Наприклад, Януш Левандовський запропонував систему форматування бюджету, згідно якої до 2020 року близько 58% бюджету ЄС має виділятися

на соціальну сферу (загальна сума видатків — 141 млрд євро в поточному році). В рамках цієї суми на інновації пропонується виділяти 15%, на підтримання раціонального використання ресурсів — 38%, розвиток нових спеціальностей і створення робочих місць — 12% і т.д. [Lewandowski 2014]. Тобто акцент зміщується в бік активного використання здобутків науково-технічного прогресу, а не забезпечення сталого розвитку за рахунок старої економічної системи.

Існування бюджетного дефіциту вимагає постійного пошуку шляхів його подолання і конкретні заходи держави в цьому напрямі можуть бути різними, але в результаті всі вони зводяться до створення можливостей зростання доходів та скорочення видатків бюджету. З цією метою необхідно: удосконалити податкову систему; посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їхніх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну, за дотримання вимог податкового законодавства; удосконалити інструменти залучення до інвестиційної сфери особистих заощаджень населення; перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання; запровадити науково обґрунтовану систему прогнозування показників, що беруться за основу формування доходів і видатків бюджету, використовувати при бюджетному плануванні нормативи бюджетної забезпеченості, розпочати зрештою дієву програму розвитку залишків конкурентоздатних наукоємних секторів економіки, які можуть в майбутньому забезпечити зростання доходів державного бюджету.

Ми хотіли б звернути увагу на ефективності використання коштів як бюджету, так і зовнішніх кредитів. Наведемо конкретний приклад. В жовтні 2005 року в результаті приватизаційного конкурсу компанія Mittal Steel Germany GmbH викупила 93%-й пакет акцій найбільшого металургійного підприємства України «Криворіжсталі» за 24,2 млрд грн. (4,8 млрд доларів США). Після того як уряд отримав кошти активізувалися виплати по ощадкнижках Ощадбанку СРСР (1000 грн. за кожний вклад), збільшення стипендій і пенсій, був покритий частково дефіцит бюджету. Залишаючи за дужками доцільність такої приватизації вкажемо на наступну проблему: лівова частка товарів народного споживання (текстиль, одяг, побутова техніка тощо) припадає на імпортні товари. В цьому випадку більша частина коштів, які надійшли в Україну як потенційні інвестиції, через нетривалий час були виведені назад закордон в вигляді плати за імпорт, що зміцнило економіку інших країн. Використаний метод інтенсифікації темпів соціально-економічного розвитку країни за рахунок збільшення грошової маси прийнятний лише коли розвинені всі сектори економіки, а не в умовах занепаду більшості галузей. На поточний момент основна частка товарного ВВП, а також експорту припадає на харчову промисловість, сільське господарство і металургію, які є сировинними галузями.

Чи була альтернатива на той час? Так, розподіл отриманих коштів на принципах прибутковості. Наприклад, кожна область України могла б отримати близько 1 млрд грн. виручених коштів в вигляді цільового фінансування (у вигляді кредитів або компенсації кредитних відсотків) в залежності від спеціалізації регіону — металургія у випадку Донецької області чи сільське господарство на Вінниччині. Приміром, кожен регіон міг би побудувати 40

нових елеваторів потужністю близько 2,0 млн т зерна. Або можна було б висадити 2177 га інтенсивних садів (за цінами 2014 року), що дало б роботу 1100-1300 громадянам, дозволило б уникнути імпорту фруктів з закордону і наростити експорт сокових концентратів [Маркет Сад]. І в кожному з цих прикладів населення (інженери, будівельники, селяни і т.д.) також отримало б гроші від продажу Криворіжсталі, тільки в іншому вигляді, як заробітну плату. Але в результаті залишилися б конкурентоспроможні виробничі потужності, які забезпечувало не тільки задоволення потреб внутрішнього споживання, а й дозволило б вийти і на світовий ринок. Але головне — за рахунок покращення платіжного балансу ми могли б зменшити боргове навантаження на країну і уникнути нових запозичень.

Отже, для забезпечення раціонального формування державного бюджету України необхідно зробити такі кроки. У першу чергу, уряду треба чітко розуміти наші конкурентні переваги в міжнародному розподілі праці та зміцнювати їх, розробивши комплексні програми розвитку галузей. По-друге, потрібно більш ефективно використовувати отримані кредити, зробити так, щоб відносно дешеві запозичені гроші працювали на економіку країни, а не покривали державний борг, що постійно зростає. По-третє, необхідно визначити статті видатків бюджету (медична допомога, соціальний захист, освіта й наука тощо), які мають бути сталими в відсотковому значенні і захищеними на конституційному рівні.

Питання доцільності та пріоритетності бюджетних витрат, описані вище, нероздільно пов'язані із вирішенням питання дефолту України за зовнішніми зобов'язаннями, яким так часто залякують українське суспільство. Спробуємо дати цьому об'єктивну науково обгрунтовану оцінку, дослідимо явище дефолтів в міжнародній практиці, визначимо варіанти дефолтів та відмінність з пропонованим Україні варіантом часткової реструктуризації боргів, визначимо на цій підставі можливі наслідки для соціально-економічного розвитку країни.

### **1.3 НЕДОСКОНАЛІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ БОРГІВ: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ВИМІРИ**

Потрібно зауважити, що дефолт не є чимось винятковим та екстраординарним у світових фінансових відносинах. Деякі країни, серед яких не тільки латиноамериканські, але також європейські, проводять у стані дефолту більше половини своєї фінансової історії. Так, всього у світі за період з 1820 року і до цього часу було зафіксовано 248 випадків дефолту у 107 суверенних країнах. Найчастіше дефолти виникали в країнах Південної Америки — Еквадорі, Мексиці, Уругваї та Венесуелі; кожна з цих країн оголошувала дефолт щонайменше 8 разів, часто демонструючи феномен «серійних дефолтів». Країни Еквадор та Гондурас провели у стані дефолту більше ніж 120 років кожна, а Греція перебувала у цьому стані понад 90 років.

У той же час дефолти в різних країнах мали різний вплив на світову фінансову систему. До початку 2000-х років найбільшим за всю історію людства

залишався дефолт, оголошений у 1918 році РСФСР за прем'єрства В. Леніна. З початком нового тисячоліття «лідерство» перехопили спочатку Аргентина, яка оголосила у 2001 році дефолт на більшу суму (близько 100 мільярдів доларів), а потім Греція з дефолтом на суму 220 мільярдів євро у 2012 році. На сьогодні грецький дефолт залишається найбільшим у світі, а його наслідки до цього часу відчутні не тільки для європейської, але і для світової фінансової системи. Наслідки дефолту для країни-боржника також бували дуже різними. Наприклад, досвіди Аргентини 2001 року та Росії 1998 року вважаються прикладами вдалих дефолтів, які, незважаючи на значний обсяг списаної заборгованості та одностороннє оголошення, призвели до швидкого відновлення економічного зростання в цих країнах. У той самий час, у таких країнах, як Ірландія (2010) та Греція (2012) дефолт та реструктуризація не призвели до відновлення економіки, а навпаки сприяли поглибленню кризи.

### **Порівняння аргентинського та ірландського варіантів дефолту**

Якщо оцінювати наслідки дефолтів з точки зору соціально-економічного розвитку країн, які наважилися на такий крок, то найбільш вдалим можна вважати досвід Аргентини. Між 1998 та 2002 роками в Аргентині відбувалася серйозна рецесія, спричинена наслідками неоліберальної політики, що проводилася за погодженням з Міжнародним валютним фондом (далі — МВФ) [Blustein 2004]. Згубний вплив цієї політики підтверджується навіть незалежним аудитом, проведеним невдовзі на замовлення самого МВФ [ІЕО, 2004].

26-го грудня 2001 року Аргентина в односторонньому порядку оголосила дефолт по зовнішніх боргах, які на той момент оцінювалися приблизно у 93 мільярди доларів США. З 82 мільярдів доларів, по яких тоді було офіційно оголошено дефолт, 51% запозичень було здійснено у трирічний період з 1998 по 2001 роки. Потік зовнішніх інвестицій, яких було дуже багато в попередні роки, майже повністю припинився у період з 2001 по 2003 (після чого невдовзі відновився у попередньому масштабі). Аргентинський песо, що раніше був прив'язаний до долара за курсом 1 до 1, було девальвовано до рівня 4 до 1, що, відповідно, означало інфляцію більше 40% на рік та падіння реального ВВП на 11% у 2002 році [Hornbeck 2013]. Цікаво, що протягом п'яти років з моменту дефолту Аргентина взагалі не сплачувала нічого ані по тілу, ані по процентах своїх попередніх боргових зобов'язань. При цьому країна, принаймні на цей період, повністю відмовилася від співпраці з МВФ.

Процес часткової реструктуризації боргу (який і досі не завершено) почався тільки 19-го січня 2005 року із частковим відновленням платежів по заборгованості в розмірі 82 мільярдів доларів США. Відповідно до другого етапу реструктуризації боргу у 2010 році, було відновлено обслуговування 93% бондів при умові виплати лише 30% їх номінальної вартості та відтермінуванні виплат. Після досягнення такої домовленості по цих бондах було відновлено регулярні виплати. Таким чином, можна констатувати, що Ар-

гентина досягла списання більше ніж половини боргу (більше 90% бондів було списано на 70%). За рахунок мораторію на обслуговування боргу протягом 5-ти перших років після дефолту країні вдалося акумулювати значні ресурси та провадити ефективну економічну політику, що сприяла швидкому економічному відновленню країни.

Протягом більше ніж десяти років у країні послідовно проводилася економічна політика, спрямована на розвиток власної промисловості та внутрішнього ринку, яка згодом отримала назву кірчнеризму (іспанською — kirchnerismo) за ім'ям Нестора Кірчнера (Néstor Kirchner), президента Аргентини у 2003–2007 роках. Економічна політика кірчнеризму була прямо протилежною до неоліберальної та передбачала протекціоністські заходи для захисту аргентинської промисловості та забезпечення зайнятості в країні. Зокрема, здійснювалася політика імпортозаміщення, та було введено заборону на імпорт товарів, аналогічних тим, що вироблялися в достатній кількості всередині країни аргентинськими товаровиробниками. Відповідно, аргентинський уряд був і залишається принциповим противником утворення будь-яких багатосторонніх чи двосторонніх зон вільної торгівлі. Зокрема, незважаючи на наполягання адміністрації Буша, Аргентина у 2005 році відмовилася від підписання угоди ФТАА.

Просуваючи неокейнсіанську політику, Аргентина змогла подолати економічну кризу, домогтися суттєвого збільшення податкових надходжень до бюджету, позитивного балансу зовнішньої торгівлі та суттєвого зростання ВВП. При цьому країні вдалося досягнути значного просування і в захисті прав людини. Зокрема, були нарешті скасовані закони часів хунти, що обмежували права людини. Було проведено люстрацію правоохоронних органів від осіб, які були причетні до порушень прав людини (Epstein 2006).

Важливим компонентом аргентинського економічного дива є також безпрецедентний розвиток кооперативів у промисловості. Після кризи 2001 року в Аргентині почали масово закриватися фабрики та заводи; відповіддю на це з боку робітників став масовий рух під гаслом «Захоплюй, захищай, виробляй!». Робітники захоплювали полишені власниками фабрики, відновлювали їх та запускали виробництво вже на кооперативних засадах — тобто вводили нові принципи: фабрика належить усім робітникам, прибутки розподіляються порівну, основні рішення приймаються на загальних зборах усіх робітників фабрики. Між 2001 та 2004 роками тільки у Буенос-Айресі було організовано 290 таких кооперативів. Здебільшого на кооперативних підприємствах працюють до 100 осіб, але серед самоврядних підприємств є і відносно великі — з 450 робітниками. Загалом, зараз в Аргентині близько 170–200 захоплених, або іншим чином відновлених підприємств, на яких працює близько 10 000 робітників. В 2004 році було прийнято закон, який легалізує націоналізацію фабрик із подальшою передачею їх трудовим колективам [Ждановская 2015: 240–241].

На противагу аргентинському досвіду, одним із найбільш драматичних та невдалих прикладів дефолту можна вважати реструктуризацію боргу Ірландії у 2010 році, яка протягом першої декади сторіччя вважалася новим «кельтським тигром» та демонструвала високі темпи економічного зростання (на відміну від багатьох країн Африки та Латинської Америки, які хро-

нічно потерпають від економічних криз, депресій та серійних дефолтів, що тільки поглиблюють кризовий стан).

На початку 2000-х в Ірландії проводилася політика дерегуляції та зменшення корпоративних податків. Зокрема, податок на прибутки корпорацій було знижено до безпрецедентних в Європі 12,5%, а фактична ставка податку для ТНК, чий бізнес розташовувався в країні, складала 3–4% — мрія кожного СЕО. У 2007 році Ірландія мала нульовий бюджетний дефіцит, а в 2008 — нульовий рівень безробіття. Здавалося, в цьому земному раю виграє кожен. Наймані працівники мали роботу (хай часто і нестабільну), їхні сім'ї були заклопотані споживанням, а місцеві та іноземні бізнесмени отримували екстраординарно високі прибутки.

Фінансова дерегуляція спровокувала бум іпотечного та споживчого кредитування. Загальний обсяг боргів домогосподарств складав напередодні кризи близько 190% ВВП. Це, звісно, сприяло швидкому розвитку будівництва, а в банківському секторі спостерігалось експоненційне зростання. Відповідно, почала формуватися іпотечна та біржова бульбашка, адже загальна капіталізація фондового ринку, випущених бондів та банківських активів перевищила ВВП у 14 разів (аналогічні тенденції спостерігалися, до речі, і на українському ринку [Кравчук, 2015]).

У вересні-жовтні 2008 року відбувся колапс, компанії закривалися та залишали країну, безробіття зросло з 0% у 2008 році до 14% у 2010. Через те, що дуже багато сімей втратили можливість сплачувати за іпотечними кредитами, а вся банківська система опинилася на межі банкрутства, уряд був вимушений гарантувати банківські депозити на загальну суму в розмірі 480 мільярдів євро (приблизно три ВВП Ірландії, один із яких рівний 168 мільярдів). Було націоналізовано Irish Allied Bank, який виступав основним іпотечним кредитором та мав портфель кредитів обсягом 48,5 мільярдів (близько 30% ВВП). Експорт зменшився, доходи державного бюджету різко впали. Дефіцит бюджету зріс із 14% ВВП у 2009 році до 32% у 2010 (більше ніж половина цього зростання припадає на масштабну допомогу банкам: 46 мільярдів інвестицій у статутний капітал та 31 мільярд на придбання токсичних активів).

Наприкінці 2010 року було погоджено масштабний Європейський план кредитної допомоги Ірландії на 85 мільярдів євро (22,5 мільярди від МВФ), який здійснювався в обмін на зобов'язання проводити політику економії бюджетних коштів (austerity) й у наслідок якого значно впала купівельна спроможність домогосподарств, зменшилися обсяги споживання. Відбулося також зниження державних видатків на соціальне забезпечення, оплату державних службовців, інвестицій в інфраструктуру, а також обсягів збору податків.

В результаті реалізації плану суворої економії:

- Було звільнено 24750 державних службовців (8% робочої сили);
- Ті, хто заново влаштувався на роботу, отримували на 10% менше;
- Зменшення соціальних трансферів призвело до різкого зменшення доступності медицини, заморожування пенсій;
- Зростання податкового тягара для більшості громадян, які вже були жертвами кризи: ПДВ було збільшено з 21% до 23% у 2014 році, запроваджене

но новий податок на володіння житлом, зменшено мінімальну погодинну ставку оплати праці з 8,65 до 7,65 євро.

Процент за кредитами для Ірландії був досить високим. За кредитом МВФ — 5,7%, а за кредитом ЄС — 6,05% [Toussaint 2012:163-164]. Не дивно, що економіка Ірландії досі так і не відновилася, та зараз, більше ніж через шість років після кризи, ВВП країни все ще на 8% менший від докризового рівня. Через п'ять років після кризи ВВП Ірландії залишався більш ніж на 15% відсотків меншим ніж докризовий (84,76% ВВП 2008 року). Для порівняння, ВВП Аргентини через 5 років після кризи та дефолту майже повністю відновився (98,43% докризового), а зараз перевищує докризовий рівень більше ніж у два рази.

При цьому Ірландія, як і Україна, ніколи не оголошувала дефолт в односторонньому порядку, а завжди отримувала міжнародну допомогу та домовлялася про реструктуризацію боргу зі своїми кредиторами. Однак очевидна неспроможність країни обслуговувати свої боргові зобов'язання усе ж призвела до необхідності реструктуризації, яка і була проведена за згодою кредиторів у 2013 році під зобов'язання продовжувати нищівну для країни неоліберальну політику «суворі економії». Відповідна угода з Європейським центральним банком передбачала реструктуризацію боргу в розмірі 85 мільярдів євро. Завдяки продовженню програми кредитування до 2053 року, сума виплат в найближчі десять років скоротиться на 20 мільярдів євро, але жодного списання заборгованості не передбачено.

Як можна бачити, зокрема, з динаміки ВВП Ірландії (рис. 1.11), неоліберальна політика «суворі економії» фактично заблокувала економічне зростання, а боргове ярмо і так звана «допомога» використовуються світовими фінансовими інституціями як засіб примусу до такої політики.

Ця політика закономірно призвела до банкрутства, але замість того, щоб вчасно оголосити дефолт ще у 2009–2010 роках, було вирішено за будь-яку ціну рятувати приватні банки та націоналізувати збитки приватного бізнесу, оплачуючи їх за рахунок зниження рівня життя більшості населення та припинення економічного зростання.

Отже, можна стверджувати, що оголошений в односторонньому порядку дефолт за певних умов та певної економічної стратегії розвитку може краще вплинути на швидке відновлення економічного зростання та навіть забезпечити фактично більш швидке повернення на світові фінансові ринки за позичень, ніж певні варіанти реструктуризацій за попереднім погодженням із кредиторами. Такий стан речей пояснюється в першу чергу недосконалістю міжнародної системи реструктуризації державних боргів.

На прикладі Ірландії видно, що досить ризиковано намагатися слідувати букві наявних угод та всім процедурам, які утворюють наявну міжнародну систему реструктуризації державних боргів (якщо про існування останньої взагалі можна говорити). Недосконалість цієї системи багато в чому пояснюється історією її формування та пріоритетами її архітекторів.

Раніше, коли країни, що розвиваються, вдавалися до надмірних запозичень, США та Європейські держави просто відправляли свої збройні сили, щоб змусити такі країни повернути борги. Франція усередині XIX сторіччя вводила війська в Мексику; Британія у 1882 вторглася до Єгипту; коаліція



європейських держав бомбардувала Каракас у 1902 році, а США донедавна регулярно практикували подібні заходи впливу в Карибському басейні. Звісно, наприкінці ХХ сторіччя такі методи було вийшло з моди, та й зараз військові втручання, як правило, прямо не виправдовуються необхідністю повернення боргу. В той же час, якась інша загальноновизнана міжнародна процедура врегулювання дефолту суверенних країн фактично відсутня.

Суверенна держава за визначенням не може бути зобов'язана кимось до виплати боргу, якщо вона сама не погоджується його платити [Borensztein, 2010]. Звісно, уряди «суверенних країн» на практиці стикаються із шаленим тиском з боку кредиторів та урядів індустріально розвинених країн. Однак на офіційному рівні все ще визнається норма присутня у Статуті ООН (стаття 2), яка забороняє державам-учасницям використання сили, загрози війни та воєнного втручання проти держави-боржника через неспроможність її сплатити борги та з метою взяття під контроль активів для задоволення вимог кредиторів.

### **Механізми реструктуризації державних боргів та їх наслідки**

Зараз уряд, який оголошує дефолт, може бути позбавлений можливості здійснювати запозичення, а також втратити деякі закордонні активи через їх конфіскацію на вимогу кредиторів [Reinhart, 2009]. Уряди також часто стикаються з політичним тиском всередині країни з боку внутрішніх утримувачів ОВДЗ. Отже, країни лише зрідка вдаються до повного дефолту та натомість розпочинають переговори з утримувачами бондів для погодження відтермінування (реструктуризації) або часткового списання їх боргу.

МВФ часто надає позики «суверенним країнам» для реструктуризації їхнього боргу. Теоретично, це одна з основних задач МВФ. Для того, щоб забезпечити виплату по наданим кредитам, МВФ надає позики на умовах проведення в країні певних «реформ», які зазвичай включають заходи «жорсткої економії» державних коштів, таких як скорочення державного сектору, соціальних гарантій, скасування субсидій та підвищення податків для громадян (в першу чергу ПДВ). В останні роки МВФ приділяє дуже велику увагу скасуванню «субсидій на паливо», що означає також підвищення тарифів на всі види громадського транспорту, опалення житла та загалом комунальні послуги. Все це, як правило, має дуже негативний вплив на внутрішній ринок країн, що отримують таку «допомогу» (не кажучи вже про зростання бідності та соціальної несправедливості). Але навіть при цьому виконання умов МВФ теоретично також залишається «добровільним» і єдиним важелем впливу МВФ на країну є можливість припинення подальшого кредитування.

Теоретично, у випадку дефолту країна опиняється в ситуації, коли вона має бажання вести переговори з усіма або частиною своїх кредиторів в будь-якому зручному для неї форматі: як двосторонньому, так і багатосторонньому, адже не існує загальноновизнаних норм, які б гарантували всім кредиторам однакові права, або навпаки встановлювали пріоритетність погашення певних боргів. На практиці, знову ж таки формально «добровільно» та за згодою всіх сторін, МВФ, як правило, бере на себе роль посередника

та організатора переговорів між неплатоспроможною країною та рештою кредиторів, які об'єднуються у неформальні групи: так звані «паризький клуб» (держави-кредитори) та «лондонський клуб» (приватні кредитори). Такі переговори, незважаючи на те, що на них часто вирішується доля великих країн та навіть регіонів із населенням в сотні мільйонів людей, як правило, відбуваються за неформальною та непрозорою процедурою, нав'язаною країнами-кредиторами.

При цьому, принаймні з кінця 1980-х років, провідні економісти вказують на необхідність «міжнародного кодексу банкрутства, подібного до того, що існує у США». На думку лауреата Нобелівської премії Джозефа Стігліца, така необхідність стала абсолютно очевидною під час криз 1990-х років. Однак державні органи провідних країн-кредиторів (зокрема, Мінфін США) виявляються незацікавленими у встановленні прозорих та зрозумілих правил [Стіглиц, 2005: 278].

Кризи першого десятиліття XXI століття тільки підтвердили недосконалість нинішньої системи реструктуризації державних боргів та незацікавленість країн-кредиторів у підвищенні прозорості процесів реструктуризації боргу. У доповіді Комісії фінансових експертів ООН 2010 року, відомої під назвою «Доповідь Стігліца» (за ім'ям керівника експертної групи), однозначно стверджується, що кризи державного боргу були основною перешкодою у спробах досягнути стабільного зростання та розвитку у країнах, що розвиваються, принаймні, починаючи з 1980-х років [Стіглиц 2010:287]. Саме державні боргові кризи, як стверджують автори доповіді, спричиняли тривалі періоди втрати доходів та безробіття, зростання бідності, а в деяких випадках і різкого зростання поляризації доходів. При цьому у країнах Латинської Америки у 1980-х роках типовою була так звана «націоналізація» зовнішнього боргу приватного сектору, тобто така практика, коли держава бере на себе обслуговування боргів приватних банків та корпорацій, які є «надто великими, щоб збанкрутувати». В останні десятиліття ця практика стала типовою для боргових криз у країнах, що розвиваються. При цьому, як і раніше, країни з великою заборгованістю не спроможні підвищувати темпи свого зростання і зменшити таким чином тягар боргових зобов'язань [Байер, 2002: 222].

Проблемою сучасної практики реструктуризації заборгованості є не стільки те, що цей процес дуже тривалий та витратний, скільки очевидна недостатність обсягів списання для реального посилення «імунітету від боргового вірусу». Наявність надмірної заборгованості придушує економічне зростання, посилює зубожіння та суттєво обмежує надання суспільно важливих послуг. Дуже часто, коли списання боргу виявляється недостатнім, воно невдовзі призводить до чергової кризи [Стіглиц, 2010].

При цьому стверджується, що найбільш правильним способом вирішення проблеми заборгованості є не відтермінування, а саме ліквідація надлишку боргу шляхом його списання. Як надлишок тут розглядається частина боргу, яка, у разі списання, дала б можливість продати решту боргу близько до паритету на вторинних ринках. Адже надлишок боргу сам по собі обмежує економічне зростання: великий тягар боргових зобов'язань зменшує стимули до інвестування, оскільки, якщо експорт і зростатиме внаслідок збільшен-

ня інвестицій, то основну вигоду від цього отримають кредитори, а не сама країна. Відповідно, спостерігається «боргова втома». Саме тому скорочення заборгованості буде кориснішим, ніж нове кредитування. Вважається, що результатом пробачення боргу можуть бути навіть вищі очікувані виплати: «те, що мало стати меншим, стає більшим» [Байер, 2002:225].

Цікаво, що навіть такі прихильники відкритого ринку, як архітектор польської програми «шокової терапії» Джері Сакс, вимагали свого часу здійснення рішучих програм списання боргів [Sach, 1989]. На думку Сакса, Казначейство США має активно вимагати «узгодженості дій» та «обов'язкової» участі всіх банків та приватних кредиторів у скороченні боргу та вживати заходи для покарання «халявщиків» (free raiders). Усі банки, на його думку, повинні погодитись на еквівалентне скорочення своїх боргів. Очевидно, що такі заходи вимагали створення нової, більш дієвої міжнародної системи врегулювання та реструктуризації державних боргів, яка так і не була створена. Незважаючи на те, що дискусії про це виникали, зокрема, у США як за часів адміністрації Буша (план міністра фінансів Брейді), так і за часів Клінтона (зокрема, ініціативи Стігліца).

Одним із найбільш важливих у «Доповіді Стігліца» є висновок, що через несприятливі умови та високі витрати, пов'язані з фінансовою реструктуризацією, країни, що розвиваються, не готові до вчасного оголошення дефолту. Чинна система вирішення проблем державного боргу пропонує надто тривалу процедуру, яка відповідає інтересам кредиторів, але не інтересам суспільного блага, і є далекою від інтересів бідних та знедолених у країнах-боржниках [Стіглиц, 2010].

Очевидна несправедливість теперішньої напівформальної системи реструктуризації державних боргів, яка вкотре нав'язується й Україні в 2015 році, полягає ще й у тому, що на відміну від національних процедур банкрутства (в тому числі, муніципальних та державних установ), вона навіть не намагається забезпечити якість гарантії для простих громадян, найманих працівників, місцевих громад тощо. Національні процедури банкрутства принаймні забезпечують дотримання певного балансу інтересів кредиторів та простих громадян, які страждають від банкрутства приватної корпорації (в тому числі, соціальні гарантії працівникам підприємства-банкрута у сфері безкоштовної освіти та перекваліфікації, охорони здоров'я, пільг для пенсіонерів), не кажучи вже про надання збанкрутілій організації можливості реструктуризуватися та знову запустити виробництво так би мовити «з чистого листа» («fresh start in a clean state»).

Наприклад, Глава 9 Кодексу про банкрутства США [US Bankruptcy Code, Chapter 9], яка застосовується до муніципальних та інших державних структур нижчого рівня, виділяє як окрему категорію позивачів пенсіонерів (колишніх службовців, яким було обіцяно державну пенсію). При цьому вимоги цієї категорії позивачів щодо отримання частки державних доходів визнаються пріоритетними. Очевидно, що в процесі реструктуризації державного боргу України початку 2000-х років пенсіонери та інші малозахищені верстви не тільки не були допущені за стіл переговорів як пріоритетні позивачі, а навпаки виявилася першочерговим об'єктом явочного списання зобов'язань держави перед ними. Адже, відповідно до підписаного Україною та МВФ Ме-

морандуму та прийнятих для його втілення законів, без будь-якого громадського обговорення було скорочено пенсійні виплати та інші гарантії для пенсіонерів. Відповідно до національного законодавства США, така практика могла бути визнаною як злочинна.

Більшість реструктуризацій боргів окремих країн в періоди криз відбувалися на основі добровільних угод про співпрацю з утримувачами облигацій. Адже виконання норм міжнародного права, зокрема, щодо погашення зовнішньої заборгованості формально носить «добровільний» характер. Але фактично угоди про реструктуризацію майже не знижували рівня боргу, а країни знаходилися під тиском з боку країн-кредиторів та міжнародних фінансових інститутів. Реструктуризація частіше за все виявлялася механізмом порятунку не позичальників, а кредиторів, які, вочевидь, не виявляли достатньої обачності при наданні кредитів.

Отже, механізм регулювання кризи державних боргів не забезпечує рівності партнерів. Державні позикодавці завжди скаржаться, що приватні кредитори не слідують принципам реструктуризації, погодженим у «Паризькому клубі». При цьому розмір реструктуризації та відсоток списання узгоджуються непрозоро й, очевидно, залежать в кожному конкретному разі від потужності країни-позичальника та вміння її представників домовлятися, тобто визначаються без будь-якої зрозумілої процедури та критеріїв на засадах таємної дипломатії [Стиглиц, 2010].

Країна-позичальник опиняється в умовах переговорів, що організовані на засадах неформальної, непрозорої та недосконалої координації зусиль країни-позичальника та її кредиторів з боку Міжнародного валютного фонду під егідою провідних індустріальних країн світу, що входять до «Великої сімки» (G7). Саме ці країни дають загальні директиви МВФ та іншим залученим до процесу інституціям, таким як «Паризький клуб», що займається реструктуризацією державних боргів.

Багато про що свідчить і той факт, що координацію переговорів покладемо не на незалежну інституцію (як, наприклад, на спеціальні суди з питань в банкрутства у багатьох країнах), а на МВФ, який сам є кредитором та знаходиться фактично під управлінням країн-кредиторів. Система передбачає, що країна-позичальник має прийняти погоджену макроекономічну адаптаційну програму, яка мусить бути ефективною та забезпечувати економічне зростання. А, відповідно, всі кредитори (міжнародні, державні і приватні) будуть співпрацювати між собою, щоб узгодити загальну суму списання боргу, та нададуть країні необхідну фінансову допомогу для реалізації програми відповідно до документів МВФ.

На практиці реальна сума списання виявляється надзвичайно малою: все зводиться до реструктуризації зобов'язань, а розміри зменшення боргу розраховуються, виходячи з дуже оптимістичних прогнозів економічного зростання, які майже ніколи не справджуються [Стиглиц, 2010].

Незважаючи на те, що односторонній дефолт та реструктуризація за згодою з кредиторами — це різні сценарії вирішення кризи неплатоспроможності, з точки зору фінансової теорії, дефолт та реструктуризація зовнішнього боргу є синонімами, які фактично означають одне явище, а саме, — відмову від виконання своїх фінансових зобов'язань, яка врешті-решт закінчується

списанням за згодою кредиторів частини боргу. Випадків повної та остаточної відмови від сплати боргів мало (наприклад, Аргентина 2001), отже, з цієї точки зору незалежна Україна неодноразово переживала дефолти у 1998–2000 роках, які, щоправда, не мали суттєвих негативних наслідків та не призвели тоді до зупинки економічного зростання.

Якщо взяти визначення дефолту та реструктуризації, що використовуються в сучасній українській фінансовій термінології, то різниця між термінами полягатиме саме в односторонності дефолту з одного боку та реструктуризації як домовленості всіх зацікавлених сторін з іншого. Отже, необхідно розрізнити реструктуризацію за попередньою домовленістю з кредиторами, яка часто вимагає тривалих складних перемовин, та оголошення дефолту в односторонньому порядку, яке створює ризики шокового ефекту для банківської системи країни, але водночас — дає можливість країні самостійно обрати оптимальний час для оголошення дефолту та, як не дивно, в багатьох випадках покращує її позиції на переговорах із кредиторами.

У той же час у світовій практиці дослідники включають до поняття дефолту будь-які випадки відмови або відтермінування боргових зобов'язань, незалежно від того, чи були ці відмови та відтермінування здійснені за згодою з кредиторами, чи в односторонньому порядку. Зважаючи на те, що більшість запозичень здійснюється шляхом відкритого розміщення державних облігацій на фондових біржах, очевидно, що будь-яка реструктуризація проводиться за згодою лише певної частини найбільших кредиторів, а не консенсусом всіх тримачів бондів. Такий підхід дає також можливість більш-менш об'єктивно порівняти економічну динаміку країн після настання криз неплатоспроможності, зокрема, оцінити наслідки дефолтів (реструктуризацій) в залежності від відсотку списання боргових зобов'язань. При цьому ми будемо розрізняти дефолти та системні кризи банківсько-кредитної системи країни, які іноді виникають внаслідок дефолту (або навпаки його спричиняють). Оскільки дефолт, тобто відмова від сплати частини боргу та його реструктуризація, може відбуватися в цілком цивілізований спосіб без порушення нормальної роботи банківської системи країни та може не спричинити шокового ефекту для економіки, а в багатьох випадках має навіть певні позитивні ефекти.

Формально, з точки зору суверенного позичальника, питання про доцільність дефолту може вирішуватися як співставлення відносних переваг дефолту та продовження обслуговування боргу (наприклад, у формі чистої теперішньої вартості грошових потоків з урахування прогнозу їх збільшення за рахунок економічного зростання). Тобто порівняння переваг від отримання додаткових дорожчих запозичень для виплати зобов'язань по вже наявним із вигодами від припинення виплат з урахуванням втрат від виключення країни на певний час із ринку запозичень (неможливості отримання нових кредитів протягом цього часу), а також подорожчання кредитних коштів, що будуть залучатися країною в наступні періоди після нового виходу на ринок запозичень.

При цьому, зважаючи на те, що уряд суверенної країни є представником всіх її громадян, основним критерієм доцільності дефолту мали б бути не стільки питання покращення фінансового стану держави, скільки пер-

спективи економічного зростання та, в першу чергу, зростання добробуту та зменшення бідності. Адже оголошення дефолту (мораторію на виплати по зовнішньому боргу) може вивільнити кошти, які раніше спрямовувались на обслуговування зовнішнього боргу, та націлити відповідні грошові потоки на покращення соціально-економічної ситуації в країні, стимулювання інвестицій та економічного зростання. При цьому слід, звісно, враховувати можливі непрямі негативні наслідки дефолту для економіки країни в цілому, які виявляються, зокрема, в погіршенні умов кредитування приватного бізнесу, тобто у проблемах із залученням додаткових фінансових ресурсів для інвестиційних проєктів, що звісно матиме негативний вплив на економічне зростання.

Ціла низка досліджень доводить, однак, що в більшості випадків виключення країни після дефолту та списання частини боргу не є тривалим, а суттєвого зростання вартості при нових запозиченнях не відбувається. Зокрема, той же Стігліц у колективній монографії з питань подолання боргової кризи країн, що розвиваються, аргументує тезу про явне перебільшення загрози від припинення кредитування в післядефолтний період [Herman, 2010]. На думку Стігліца, приклад Росії 1998 року та Аргентини 2000-х підтверджує, що рішення про одностороннє припинення виплати боргів може мати дуже позитивні наслідки для країн-позичальників [Стігліц 2010].

Відомий французький економіст та речник CADTM (комітету за скасування боргів третього світу) Ерік Тусен також доводить, що «коли країні вдається домогтися списання боргу від своїх кредиторів та використати вивільнені фонди, які були до цього призначені для боргових виплат, на фінансування експансіоністської податкової політики (систему пільг для стимулювання економіки) — це приносить позитивні результати» [Toussaint 2012].

Результати досліджень боргових криз дають підстави для висновку, що вирішення кризи шляхом одностороннього дефолту сприяє оздоровленню всієї економічної системи, зокрема, спостерігається різке зменшення кількості збанкрутування підприємств як унаслідок зменшення відсоткової ставки, так і через загальне зростання продуктивності економіки. Внаслідок зростання обсягів виробництва збільшуються обсяги збору податків; покращується фінансовий стан держави, що, у свою чергу, полегшує залучення за необхідності і нових кредитів. «Емпірично, є дуже мало доказів того, що дефолт призводить до тривалих періодів виключення з ринку. Росія повернулася на світові фінансові ринки протягом двох років після свого дефолту, який очевидно був «хаотичним» та відбувався без попередніх консультацій із кредиторами» [Herman 2010: 49].

Звісно, ми не розглядаємо дефолт як панацею для економічного зростання. Із більше ніж сотні випадків дефолтів по суверенних боргах деякі мали явно виражений негативний вплив на економіку країн-позичальників. Статистичні дослідження дефолтів по суверенних боргах вказують на суттєву залежність між такими параметрами, як відсоток боргу, що списується (haircut), тривалістю виключення з фінансових ринків та вартістю майбутніх запозичень. Такі дослідження засвідчують, що більше 60% країн, у яких було списано менше 30% боргу, отримали доступ до міжнародних ринків вже протягом двох років після дефолту. У той самий час, за два роки після

дефолту на світові ринки запозичень повернулося лише 30% країн, у яких було списано більше 60% боргу. При цьому для країн, що відмовилися більше ніж від 60% боргу, ймовірність повернутися на фінансові ринки навіть через 10 років після дефолту складає всього близько 50%.

Відзначимо, однак, що країн, які не повернулися на фінансові ринки через 10 років зовсім небагато, і причини неповернення, очевидно, слід шукати не тільки у відсотку списаного 10 років тому боргу. Це, як правило, найбідніші країни, які переживають тривалу депресію та мають зруйновану економіку, яка не тільки не спроможна генерувати необхідні для сплати боргових зобов'язань доходи, але і не демонструє жодних перспектив до зростання. Часто доведення країн до такого стану відбувалося саме шляхом нав'язування їм кредитів під умови погоджених з МВФ макроекономічних реформ, які зрештою і створювали умови для руйнування їх економіки. Проблеми таких країн радше пов'язані з намаганнями виплачувати старі борги за рахунок нових запозичень та тривалими спробами домовитися з кредиторами щодо реструктуризації заборгованості задля уникнення дефолту, оголошеного в односторонньому порядку.

Таким чином, можна стверджувати, що немає досліджень, які би довели, що списання боргів однозначно матиме тривалий негативний ефект на виключення країн зі світових фінансових ринків. Принаймні, якщо йдеться про економічно відносно потужні країни, а рівень списання знаходиться в межах до 50–60%. При цьому слід відзначити, що найбільш вдалі приклади дефолту часто характеризувалися достатньо високим рівнем списання боргу (наприклад, Росії після дефолту 1998 було списано 50%). Що ж стосується вдалого дефолту Аргентини у 2001 році, то, як відомо, угоди з кредиторами досі не досягнуто. Дослідження свідчать, що «епізоди дефолту означають початок економічного відновлення» [Levy-Yeyati, 2006].

Причому, при визначенні справедливого відсотку списання боргу, на думку Стігліца, яку також підтримує Тусен, необхідно враховувати те, що кредитори позичають країнам без належної перевірки платоспроможності позичальників. Знаючи про високий ризик дефолту країни, кредитори мають нести солідарну відповідальність за ризики, які на себе беруть. Адже якщо вважати високий відсоток по кредиту премією за ризик, то кредитори мають бути готовими прийняти і високий відсоток списання боргу у разі дефолту [Toussaint 2012:168]. Дослідники також звертають увагу на те, що банкіри часто надають відверто «рейдерські» позики країнам, які очевидно знаходяться у переддефолтному стані (тобто свідомо надають кредити під завищенні відсотки, щоб підштовхнути країну до дефолту, а потім увірвати шмат під час реструктуризації) [Herman 2010:55].

В цьому контексті списання 20–35% боргу по євробондам виглядають ще цілком помірними та делікатними [Економічна правда, 2015, Інсайдер, 2015], а поради кредиторам погодитися на таке списання, які звучать з боку Мінфіну США — цілком слушними [УНІАН, 2015]. Можливо, що жадібність сьогодні призведе до того, що приватні кредитори України втратять невдовзі значно більше.

Також слід зауважити, що відновлення доступу до міжнародних фінансових ринків після дефолту залежить від вагомості причин оголошення дефол-

ту та обсягів збитків для кредиторів. Наприклад, країни, які оголошували дефолт внаслідок стихійного лиха, як правило, швидше відновлюють доступ до фінансових ринків (більше половини протягом 3-х років) [Tonz 2013:19]. Тут також можна згадати, що Україна знаходиться наразі, м'яко кажучи, у форс-мажорних умовах (втрата контролю над значною частиною території, фізичне знищення багатьох підприємств, воєнні дії).

При визначенні доцільності дефолту та оптимального моменту його проголошення дослідники звертають увагу на важливість публічного аудиту заборгованості із широким залученням представників громадянського суспільства. В «Доповіді Стігліца» робиться прямий висновок щодо необхідності сприяння «аудиторським перевіркам державних боргів на предмет прозорості та сумлінності реструктуризації та можливого анулювання. Норвегія та Еквадор є гарними прикладами» [Стіглиц 2010:296], Ерік Тусен, підтримуючи Стігліца, пропонує ще більш конкретний комплекс заходів із подолання боргової кризи, які були прийняті CADTM у серпні 2010 року, зокрема:

- введення одностороннього мораторію на здійснення виплат по обслуговуванню боргу (як на тіло, так і на відсотки) до завершення публічного аудиту зовнішньої заборгованості із залученням громадянського суспільства;
- відчуження (експропріація) всіх банків країни під громадським контролем;
- заборона використання «податкових раїв» (офшорних юрисдикцій), оподаткування фінансових транзакцій;
- боротьба з ухиленням від оподаткування з боку великого бізнесу;
- забезпечення регулювання та прозорості фінансових ринків;
- законодавче скорочення робочого часу для створення робочих місць, підвищення зарплат та пенсій;
- зворотне усупільнення (ре-соціалізація) приватизованих за останні 30 років підприємств;
- конституційна асамблея народів за іншу Європу [Toussaint 2012, CADTM 2010].

Вказаний комплекс заходів орієнтований в першу чергу на подолання боргової кризи всередині Європейського Союзу, але цілком може бути використаний для подолання тієї, в якій наразі опинилася Україна. Це правда, що до останнього часу проведення суверенного дефолту взагалі не було законодавчо врегульовано. А із Закону України «Про міжнародні договори України» взагалі можна було зробити висновок, що суверенний дефолт України відбутися не може.

Однак із прийняттям в цілому 19.05.15 Верховною Радою України Проекту Закону про особливості здійснення правочинів з державним, гарантованим державою боргом та місцевим боргом, зроблено важливий крок із законодавчого врегулювання одностороннього оголошення Україною суверенного дефолту. Вказаний проект, звісно, стосується лише частини зовнішнього боргу держави перед приватними кредиторами та надає можливість лише оголосити мораторій на обслуговування боргу, але не відмовитися від нього повністю. Але тим не менше це дуже важливий прецедент, який переконливо демонструє, що саме українська влада (і ніхто окрім неї) має право ви-



рішувати питання односторонньої відмови від сплати боргів. Мораторій, як уже було зазначено, нічим фактично не відрізняється від дефолту — Аргентина, наприклад, після 2001 року близько 10 років знаходилася у стані мораторію по бондах (а за деякими зобов'язаннями і зараз знаходиться), і ніхто при цьому не намагається стверджувати, що «про дефолт не йдеться», як це роблять українські ЗМІ [Калачова, Лямец, 2015]. Важливо також, що США та ЄС, на відміну від РФ, офіційно підтвердили, що визнають право України на здійснення таких кроків та закликали кредиторів до більш конструктивного діалогу (УНІАН 2015а, Інтерфакс 2015).

Отже, проведення публічного аудиту, мораторію на виплату всіх зовнішніх боргів до його виконання, та в перспективі — оголошення суверенного дефолту, є, на нашу думку, більш виваженішими стратегіями поведінки в борговій політиці країни, аніж ті, які ких дотримується сьогоднішня влада з метою забезпечення платоспроможності будь-якою ціною.

Але перш ніж рекомендувати такі радикальні методи, слід детальніше розглянути соціальні наслідки оголошення дефолтів в різних країнах світу і спробувати перенести їх на українські реалії.

## 1.4 СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ МОЖЛИВОГО ДЕФОЛТУ

Загальноприйняті показники економічного розвитку на зразок ВВП впливають на життя людей, але часто цей вплив є досить опосередкованим. Зростання валового внутрішнього продукту саме собою не обов'язково покращує ситуацію для більшості населення, адже, в умовах значної соціальної нерівності та концентрації капіталу, додатково створені багатства майже повністю осідають на банківських рахунках найбагатших 10%. Нижче ми проаналізуємо, які соціальні наслідки може мати ймовірний дефолт для широких верств населення України. Свої висновки ми базуватимемо на аналізі динаміки основних показників соціального добробуту в країнах, що оголошували дефолт. Ми спробуємо перенести ці висновки на Україну, спрогнозувавши ймовірні короткострокові та довгострокові соціальні зміни у разі оголошення дефолту.

### Наслідки дефолтів у Мексиці, Аргентині, Росії

Для аналізу наслідків дефолту ми вибрали три країни\*. Це Мексика, яка оголосила дефолт 1982 року, Російська Федерація, яка оголосила дефолт 1998 року та Аргентина, яка оголосила дефолт на початку 2002 року. Наш вибір обґрунтовано кількома причинами. Перш за все, це одні з небагатьох

\* Тут і далі ми для зручності будемо використовувати формулювання «наслідки дефолту», «вплив дефолту», хоча дані можуть свідчити і про відсутність наслідків, про наслідки не лише від дефолту, про відсутність впливу чи вплив не лише дефолту.

країн, які офіційно оголошували дефолт за останні десятиліття. Крім того, доступна різноманітна інформація про соціальні показники та їхню динаміку в цих країнах за цей період, хоча вже навіть для Мексики, на жаль, немає в наявності всіх даних, доступних для двох інших країн. Друга причина теж стосується часового періоду, але пов'язана не з даними, а із загальною економічною фазою неоліберальних перетворень, яка почалася близько 1973 року. Цей період, який триває і досі, характеризується поширенням певної економічної парадигми і панівних інструментів економічної політики.

До принципів, якими керується неоліберальна економічна парадигма і політика, можна віднести: ідею вільного ринку, здатного до саморегуляції, мінімізацію втручання держави, лібералізацію ціноутворення і фінансових потоків, приватизацію та ін. Оскільки для цієї фази характерні певні економічні інструменти і своєрідна економічна політика (безперечно, з варіаціями, але і загальними тенденціями), логічно аналізувати кейси в рамках цього проміжку часу, з його характерними тенденціями, які тривають досі й на пряму стосуються ситуації в Україні та її можливого розвитку. І остання причина, якою можна обґрунтувати географію вибору кейсів — напівпериферійне становище перелічених країн на момент дефолту, яке близьке й Україні. З цієї тезою можна сперечатися, доводячи краще становище вибраних країн та гірше становище України зараз, а також загальну унікальність кожної історичної ситуації. Але загалом ми вважаємо набагато доцільнішим робити прогнози на основі систематичних даних саме з цих країн.

Деякі дослідники наслідків дефолту (Levy-Yeyati and Panizza, 2006) роблять цікаві висновки про те, що згубний вплив на економіку, її короткострокову й довгострокову динаміку та, відповідно, на добробут населення країни, має не стільки сам дефолт, як його очікування. Замість того, щоб аналізувати річну динаміку, дослідники звертаються до поквартальної динаміки і показують, що дефолт не є причиною скорочення економічних показників, хоча б тому, що економіка зазвичай починає відновлюватися одразу після його оголошення. Ми спробуємо проінтерпретувати цю гіпотезу у кейс-стаді вибраних країн з точки зору не так показників загального економічного зростання, як показників соціально-економічного добробуту населення. Перед тим, як інтерпретувати деякі показники, необхідно зробити одну ремарку: вибір показників частково залежить від наявності даних про країни, що нас цікавлять, за період, який нас цікавить. Вони (якщо не сказано інше) взяті зі статистичних даних Світового банку (World Bank).

Один із показників, за допомогою якого можна інтерпретувати соціальні наслідки дефолту, — це індекс помірної бідності (табл. 1.4).

У цьому показнику частка населення, яка живе менше ніж на 2 долари в день (з поправкою на паритет купівельної спроможності) вважається такою, що живе у помірній бідності. Ми вважаємо більш доречним брати такий універсальний показник, ніж локальну межу бідності, яка варіюється від країни до країни, а тому дані важко порівнювати між країнами. Більше того, для багатьох країн, у тому числі Мексики й Аргентини, дані про локальну межу бідності і населення, яке живе за нею, відсутні. Як бачимо з таблиці, кількість населення, що живе у бідності, сильно зростає в Аргентині перед дефолтом, збільшуючись у 2,8 разів від 1998 року, і сягає свого піку на момент

оголошення дефолту. Після цього показник бідності починає падати — вже 2006 року він стає меншим, ніж був 1998 року, а в довгостроковій перспективі, вже за 9 років, індекс помірної бідності стає у 2,7 разів меншим, ніж у кращі роки перед дефолтом.

Дані про індекс помірної бідності в Мексиці, на жаль, неповні (табл. 1.5).

**Таблиця 1.4: Порівняння рівня бідності, безробіття та продуктивності праці в Аргентині за 1998-2011 рр. [The World Bank]**

Показник	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Індекс бідності (< 2 дол/день), %	3,5	3,8	4,5	7,1	9,8	7,6	5,3	3,9	3,1	2,8	2,4	2,3	1,6	1,3
Безробіття, % від робочої сили	12,8	14,1	15	18,3	17,9	16,1	12,6	10,6	10,1	8,5	7,8	8,6	7,7	7,2
ВВП на працюючих, тис. дол. США, у 1990 році	25,6	24,7	24,3	22,9	22,9	23,2	23,3	23,6	24,4	26,2	26,6	26,2	27,9	28,4

**Таблиця 1.5: Порівняння рівня бідності, безробіття та продуктивності праці в Мексиці за 1981-1994 рр. [The World Bank]**

Показник	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Індекс бідності (< 2 дол/день), %				9,6					6,7			4,3		3,6
Безробіття, % від робочої сили	4,2	4,2	6,9	6,0	4,4	4,3	3,9	3,6	3,0	2,8	2,6	2,8	3,4	3,6
ВВП на працюючих, у тис. дол. США 1990 р.	21,0	20,2	19,2	19,1	18,7	17,5	17,2	16,8	16,9	17,1	17,3	17,5	17,6	17,8

Перші дані існують лише за 1984 рік і потім з'являються епізодично. Однак висновки, зроблені по Аргентині, підтверджуються. Показник 1994 року, за два роки після дефолту, є найвищим із наявних даних, а далі кількість бідного населення поступово зменшується. За десять років після дефолту

цей показник у 2,2 рази менший, ніж через два роки після дефолту, а ще через два роки він менший у 2,7 разів, ніж у 1984 році. На жаль, дані про цей показник до і в момент дефолту відсутні. Однак можна припустити, що, як і в Аргентині, кількість бідних зростала за кілька років перед дефолтом, сягнула свого піку на момент дефолту, і почала поступово зменшуватися одразу після нього.

Щодо динаміки цього показника у Російській Федерації, то тут ми бачимо дещо іншу тенденцію (табл. 1.6).

**Таблиця 1.6: Порівняння рівня бідності, безробіття та продуктивності праці в Російській Федерації за 1996–2009 рр. [The World Bank]**

Показник	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Індекс бідності (< 2 дол./день), %	2,5			2,6		1,2	0,7	0,5	0,8	0,3	0,3	0,1	0,0	0,1
Безробіття, % від робочої сили	9,7	11,8	13,3	13,0	10,6	9,0	7,9	8,2	7,8	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3
ВВП на працюючих, у тис. дол. США 1990 р.	10,5	10,8	10,4	11,0	12,0	12,5	13,0	13,8	14,7	15,6	16,8	18,0	18,8	17,6

Основна особливість, яка відрізняється від картини у двох інших країнах — це значно нижча частка людей, що живуть у помірній бідності. Однак загальний висновок підтверджується. Дані за період дефолту також носять уривчастий характер, але можна припустити, що загальна тенденція зберігається — індекс бідності зростав перед дефолтом, сягнув піку у рік дефолту, і почав падати одразу після нього. Наявні дані не суперечать такій інтерпретації. Якщо це так, то кількість бідних впала до переддефолтної частки майже зразу після дефолту (1999 року) і продовжувала падати до нульового рівня у 2008 році — через десять років після оголошення дефолту.

Отже, дані щодо Аргентини, Мексики та Росії щодо індексу помірної бідності вказують на тенденцію погіршення цього показника, зростання бідності, перед дефолтом, піку в рік дефолту і падіння частки бідних одразу після нього. В короткостроковій перспективі частка бідних повертається до переддефолтних років, а в довгостроковій — значно скорочується, стаючи меншою як мінімум у 2,7 разів буквально протягом десятиліття.

Інший показник, який дозволяє інтерпретувати динаміку соціального добробуту — це рівень безробіття. Оскільки офіційні дані держав часом далекі від реальності, для оцінки реального рівня безробіття ми скористаємося да-

ними Міжнародної організації праці (МОП), які враховують не лише частку населення, яка офіційно зареєстрована у службах зайнятості.

Як видно з табл. 1.4, рівень безробіття в Аргентині поступово зростає до 2001 року, а потім почав падати. Вже через два роки після дефолту рівень безробіття скоротився до переддефолтних показників і продовжував падати, з невеликим зростанням 2009 року, яке, безперечно, пов'язане з економічною кризою, що зачепила багато країн. Через 9 років після дефолту безробіття в Аргентині було в 1,8 разів менше, ніж за кілька років до дефолту. На жаль, дані МОП про безробіття доступні лише з 1991 року, тому проаналізувати динаміку безробіття в Мексиці перед та після дефолту на основі цих даних неможливо.

Як видно з табл. 1.6, рівень безробіття в Росії теж зростає перед дефолтом, сягнув максимуму в рік дефолту і поступово почав падати. Вже через три роки після дефолту кількість безробітних стала меншою, ніж перед дефолтом. Через десять років після оголошення дефолту їхня кількість була у 1,6 разів менша, ніж перед дефолтом. Як і в Аргентині, спостерігається деяке зростання частки безробітного населення у рік загальної економічної кризи.

Отже, наявні дані про рівень безробіття в Аргентині та Російській Федерації підтверджують тенденцію погіршення ситуації перед дефолтом, піку безробіття в роки дефолту, перших позитивних тенденцій одразу після його оголошення, та продовження цих тенденцій у довгостроковій перспективі. На відміну від попереднього показника — частки людей, що живуть у помірній бідності, — показник безробіття демонструє певні (доволі незначні) коливання у період економічної кризи 2009 року. Така різниця з попереднім показником дозволяє зробити обережні висновки, що кількість безробітних, на відміну від кількості бідних, більше залежить не лише від локальних процесів, а й від коливань глобальної економіки.

Ще один показник, який ми пропонуємо розглянути для оцінки наслідків дефолтної ситуації у вибраних країнах, — це ВВП на працевлаштованих. По-суті, цей індекс показує продуктивність праці — яка частка ВВП, виробленого в країні, приходить на одну зайняту людину.

Як видно з табл. 1.4, в Аргентині показник ВВП на працевлаштованих падає перед дефолтом, сягає мінімуму в роки дефолту і починає зростати наступного року, досягаючи переддефолтних показників через п'ять років після оголошення дефолту, і продовжує зростати. Деяке коливання у бік падіння продуктивності можна спостерігати 2009 року, очевидно, внаслідок загальносвітової економічної кризи.

У Мексиці, як видно з табл. 1.5, ситуація суттєво відрізняється від аргентинської. Показник ВВП на працевлаштованих тут падає перед дефолтом і продовжує суттєво знижуватися протягом наступних шести років. Лише 1990 року, через сім років після оголошення дефолту, продуктивність праці в Мексиці починає зростати, хоча так і не повертається до переддефолтного максимуму. Можемо додати до даних в таблиці, що відмітки в 21 тис. дол. на одного працівника так і не було досягнуто (станом на 2012 р.).

Дані з Російської Федерації, як видно з табл. 1.6, підтверджують тенденцію, яку ми спостерігали в Аргентині, лише частково. Зокрема, очевидно, що

рівень продуктивності праці в Росії не зазнав такого значного падіння перед дефолтом, як в Аргентині, — він навіть дещо зріс перед самим дефолтом. Потім цей показник все-таки впав до мінімуму в рік дефолту і почав зростати зразу після його оголошення. На відміну від Аргентини, продуктивність праці фактично за рік перевищила переддефолтні показники. Як і в Аргентині, тенденція до зростання збереглася у довгостроковій перспективі, відхилившись від позитивного курсу в рік початку загальної економічної кризи.

Отже, можна зробити висновок, що продуктивність праці (за показником ВВП на працевлаштованих) має складнішу динаміку, ніж попередні показники. Хоча випадки Аргентини і Росії підтверджують негативну динаміку продуктивності перед дефолтом та позитивну динаміку після дефолту, випадок Мексики вказує на дещо інші тенденції. Можна зробити обережний висновок, що рівень продуктивності сильніше залежить від локальних особливостей і динаміки всередині країни, ніж рівень безробіття та частка бідного населення. В той же час рівень продуктивності, як і рівень безробіття, теж піддається впливу глобальних економічних коливань.

Ще один парний показник, який ми б хотіли використати для дослідження впливу дефолту на соціальний добробут, — це розподіл частки доходу між населенням країни; якщо конкретніше, то нас цікавить частка доходу, яка випадає на долю найбагатших 10% населення і на долю найбідніших 10% населення. Безперечно, можна було б використати коефіцієнт Джині, який показує співвідношення цих двох показників, однак ми вважаємо важливим поглянути на динаміку кожного з них окремо (табл. 1.7).

Як видно з таблиці, в Аргентині відносні статки найбагатших зростали у переддефолтні роки, сягнули піку в момент оголошення дефолту і почали скорочуватися одразу після нього. Ця тенденція до скорочення збереглася в довгостроковій перспективі. Фактично протилежна ситуація має місце з відносною часткою доходів найбіднішого населення — їхня частка доходу, з деякими коливаннями, падає перед дефолтом і починає зростати після його оголошення. Ця тенденція до зростання також зберігається в довгостроковій перспективі.

**Таблиця 1.7: Аргентина: розподіл доходу між найбагатшими і найбіднішими 10% населення у загальному обсязі [The World Bank]**

Категорія	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
10% найбагатших	38,1	37,1	37,7	39,5	40,5	39,9	36,7	36,3	35,4	34,9	33,7	32,6	32,4	31,8
10% найбідніших	1,1	1,1	1	0,7	0,9	0,8	1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2	1,5	1,6

Дані про частки доходу в Мексиці, на жаль, доступні лише з 1984 року та носять уривчастий характер (табл. 1.8).

**Таблиця 1.8: Мексика: розподіл доходу між найбагатшими і найбіднішими 10% населення у загальному обсязі [The World Bank]**

Категорія населення	1984	1989	1992	1994
10% найбагатших	35,1	41,4	40,3	41,5
10% найбідніших	1,9	1,1	1,6	1,7

Із наведених даних неможливо зробити висновки про переддефолтну динаміку, однак очевидно, що загальна картина відрізняється від динаміки цих показників в Аргентині. В довгостроковій перспективі (з певними коливаннями) спостерігається зростання частки доходу найбагатших і зменшення частки доходу найбідніших. Однак уривчастий характер даних дозволяє робити лише найзагальніші висновки про несхожість динаміки з аргентинською ситуацією.

З таблиці 1.9 видно, що динаміка частки доходів у Росії не має чіткої тенденції чи прив'язки до дефолту. Спостерігаються хвилеподібні спади і підйоми частки доходу як у найбагатших, так і в найбідніших громадян.

Можна зробити певні висновки про розподіл доходу між категоріями населення. Перш за все, ці показники та їхня динаміка у розглянутий період найбільше варіюються між країнами, якщо порівнювати з іншими показниками.

Найбільш відносно позитивна тенденція, з точки зору динаміки перерозподілу доходів, спостерігається в Аргентині та має чітку прив'язку до моменту дефолту.

Тут спостерігається концентрація доходів у руках найбагатших перед дефолтом та падіння цієї концентрації після оголошення дефолту. Відповідно, протилежну тенденцію деякого збільшення частки доходів можна спостерігати для найбідніших громадян Аргентини.

**Таблиця 1.9: Російська Федерація: розподіл доходу між найбагатшими і найбіднішими 10% населення у загальному обсязі [The World Bank]**

Категорія населення	1996	1999	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
10% найбагатших	35,5	27,7	30,4	28,2	29,1	30,8	28,9	29	30,5	27,9	31
10% найбідніших	1,5	2,4	2,5	2,6	2,5	2,3	2,5	2,4	2,5	3,5	2,6

Тут спостерігається концентрація доходів у руках найбагатших перед дефолтом та падіння цієї концентрації після оголошення дефолту. Відповідно, протилежну тенденцію деякого збільшення частки доходів можна спостерігати для найбідніших громадян Аргентини.

Однак дані з Мексики та Росії вказують на складніші, хвилеподібні коливання концентрації доходу, які не мають видимої прив'язки до моменту дефолту. Загалом, можна зробити обережний висновок, що соціальна рівність, перерозподіл доходів, найменше з усіх розглянутих показників відноситься до моменту дефолту і найбільше залежить від локальних особливостей. Можна припустити, що нерівність у даному випадку найбільше залежить від післякризової економічної політики кожної з країн.

Отже, дефолт у сучасному світі може бути «не таким страшним, як його малюють». Аналіз наявних даних про показники соціального добробуту не вказує на довгострокову кризу, яка мала б, згідно із загальноприйнятими баченням, іти за дефолтом. Більше того, після оголошення дефолту ситуація відносно ключових показників, таких як безробіття чи помірна бідність, починає покращуватися, і навіть у короткостроковій перспективі доволі швидко повертається до показників переддефолтних років. Однак необхідно наголосити, що ці дані не свідчать про те, що дефолт став причиною покращення ситуації у Мексиці, Аргентині чи Росії. Дефолт просто є однією із можливих стратегій поведінки у кризовій економічній ситуації.

Дані щодо індексу помірної бідності, особливо з Аргентини, підтверджують гіпотезу про очікування дефолту як один із можливих негативних чинників дефолтної ситуації для економіки і соціального добробуту населення. Сам момент дефолту скоріше є маркером, економічні ж рішення, які можуть погіршити економічну ситуацію (закриття підприємств, втеча інвестицій, масова панічна купівля валюти) зазвичай приймають і вводять в дію перед дефолтом, в його очікуванні, коли економіка іде вниз (Levy-Yeyati and Panizza 2006). У такому разі, наголошують дослідники, зусилля для уникнення дефолту можуть бути недоцільними — вони не покращать ситуацію, а лише поглинуть частину ресурсів. Загальний позитивний вплив дефолту на добробут населення можна впевнено розглядати лише у цьому ключі, решта може виявитись надто залежною від локальної політики.

Тож, висновок такий: інші показники соціального добробуту, наприклад, показники розподілу доходу в країні, можуть вказувати на важливість локальних політичних рішень і стратегій виходу з дефолтної ситуації та економічної кризи, яка є її причиною. Від цього в першу чергу залежить, яка частина населення країни найбільше відчує на собі наслідки кризи.

Також хотілося б ще раз наголосити, що дефолт не є кінцем світу, а є лише однією з можливих стратегій поведінки у кризовій ситуації. Більше того, як стверджують історичні дослідження боргових криз, негативна кореляція між економічними показниками і дефолтами є несподівано низькою (Tomz and Wright 2007). Іншими словами, не всі країни оголошують дефолт, коли їхня економіка перебуває у великій кризі. Хоча більшість вдається до такого кроку справді у кризовій ситуації, є значна кількість випадків, коли країни оголошували дефолт у відносно стабільній економічній ситуації, навіть у періоди економічного процвітання, в той час як інші не зважувались на подібний крок навіть в найгірших економічних ситуаціях.

Це зайвий раз вказує на той факт, що дефолт є однією з можливостей, політичним кроком. Наслідки ж подібних рішень, як показує аналіз статистики, можуть сильно залежати від подальшої соціально-економічної політики.



Подібні висновки дещо ускладнюють наше завдання, адже нашою метою було спрогнозувати можливі наслідки оголошення дефолту для соціального добробуту населення України. Однак деякі основні тези з цього приводу ми спробуємо сформулювати далі.

Далі ми проаналізуємо динаміку вибраних показників соціального добробуту в Україні та спробуємо дати оцінку ситуації, в тому числі з точки зору можливого оголошення дефолту.

### Можливі соціальні наслідки дефолту для України

Наші інтерпретації також ускладнюються стрімкими змінами соціально-економічної ситуації з кінця 2013 року, які не зафіксовані в даних. Однак деякі оцінки можна зробити (табл. 1.10).

**Таблиця 1.10: Порівняння рівня бідності, безробіття та продуктивності праці в Україні за 1996–2013 рр. [The World Bank]**

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Індекс бідності (< 2 дол./день), %	2,8			0,6	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0			
Безробіття, % від робочої сили	11,6	11,6	10,9	9,6	9,1	8,6	7,2	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,9
ВВП на працюючих, у тис. дол. США 1990 р.	5,8	6,3	7,0	7,2	7,9	8,9	8,9	9,6	10,2	10,4	9,2	9,6	10,2	10,6	

Як бачимо з таблиці, кількість населення, що жила у помірній бідності, в Україні є досить низькою. Більше того, вона нижча, ніж у Великобританії. Однак треба пам'ятати про те, що це індекс з поправкою на паритет купівельної спроможності, який може суттєво змінитися за дуже короткий проміжок часу в умовах високої інфляції, підвищення тарифів на комунальні послуги, комерціалізації медичних та освітніх послуг.

Тож, за теперішніх умов кількість населення, яка живе у помірній бідності в Україні, може суттєво зрости, не в останню чергу через вимоги міжнародних фінансових інституцій.

Що стосується безробіття, то його рівень в Україні після виходу з кризи 90-х залишався доволі низьким. Знову ж таки, за останні роки він був співвідносним із рівнем безробіття у тій таки Великобританії. Однак тут варто пам'ятати про важкі наслідки конфлікту на Сході України у двох аспектах. Перш за все, це руйнування промисловості, виробництва та інфраструктури, як внаслідок воєнних дій, так і внаслідок загальної економічної кризи.

По друге, треба пам'ятати про велику проблему, котра даватиметься взнаки ще роками після врегулювання конфлікту — внутрішньо переміщених осіб. Їхнє працевлаштування є додатковим питанням у рівні добробуту населення України у випадку дефолту чи без нього.

Однак найбільш критичну роль у питанні соціального добробуту, не лише за умов дефолту, але й без нього, може зіграти низька продуктивність праці в Україні. Обсяг ВВП на працевлаштованих в Україні завжди був низьким, на відміну від вищезазначених показників. За ним Україна незрівнянно відстає не тільки від Великобританії, а й навіть від більшості країн колишнього Радянського Союзу (Білорусь, Азербайджан, Грузія, Російська Федерація).

І хоча ми робимо дослідження наслідків оголошення дефолту, варто також коротко розглянути наслідки реструктуризації державного боргу 1999 року в Україні. Хоча б тому, що дані підтверджують попередні висновки щодо наслідків повного дефолту. Бідність в Україні зростає перед реструктуризацією, сягає піку (за наявними даними) у рік реструктуризації і починає падати після неї. Вже через три роки бідність скорочується більш ніж у три рази, якщо порівнювати з роками перед реструктуризацією.

Аналогічну картину можна спостерігати щодо рівня безробіття. Воно зростає перед реструктуризацією, сягає максимуму в 1999–2000 роках і починає падати, зазнаючи подальших коливань у роки загальної економічної кризи. Продуктивність праці дещо падає перед реструктуризацією і починає зростати після неї. Загалом можна сказати, що реструктуризація мала для соціального добробуту країни схожі наслідки, що й оголошення дефолтів країнами, які ми аналізували.

Розглянемо динаміку соціальної нерівності в Україні за останній час (табл. 1.11).

**Таблиця 1.11: Розподіл доходу між найбагатшими і найбіднішими 10% населення в Україні у загальному обсязі [The World Bank]**

Категорія населення	1996	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
10% найбагатших	27,7	23,2	23,2	23,4	23,1	23,2	23,9	23,9	21,9	22	21
10% найбідніших	2,9	3,7	3,6	3,8	3,6	3,7	3,7	3,8	4,1	4,2	4,4

Як бачимо з таблиці, розподіл прибутку в Україні значно більш рівномірний, ніж у Мексиці та Аргентині (за аналізовані періоди), і дещо рівномірніший, ніж у Росії. Більше того, з роками можна було спостерігати позитивну тенденцію до зменшення концентрації прибутку і його більш рівномірний розподіл. Також бачимо, що рік реструктуризації став роком, коли дохід дещо перерозподілився на користь найбідніших, а не найбагатших.

Загалом можна припустити, що наслідки дефолту для соціального добробуту населення України можуть не відрізнятися від його наслідків для Мексики, Аргентини, Росії. Ці висновки у локальному контексті можна підкри-

пити даними про динаміку соціально-економічних показників в Україні в період реструктуризації. Тобто є всі шанси, що при оголошенні дефолту бідність чи безробіття не стануть критичними, повернуться до переддефолтних показників у короткостроковій перспективі, і позитивні тенденції у соціальному добробуті можуть зберегтися у довгостроковій перспективі. Але для цього необхідна, як мінімум, стабілізація ситуації на Сході країни і системна робота над вирішенням соціально-економічних проблем, які виникли внаслідок воєнного конфлікту.

Окрім того, із дефолтом чи без нього, необхідна системна робота у напрямку збільшення продуктивності праці в країні. Також варто зробити все можливе для збереження позитивних тенденцій у збільшенні рівномірності розподілу доходу в країні, як мінімум — запобігати виведенню капіталу в офшори та уникненню оподаткування, розробити прогресивні схеми оподаткування. Без збільшення продуктивності праці не буде збільшення прибутку, який можна буде рівномірніше розподіляти, без рівномірного розподілу прибутку збільшення продуктивності праці суттєво покращить становище лише олігархічної верхівки суспільства.

Тому в наступному розділі нашої роботи спробуємо дати відповідь на питання, якою має і може бути податкова політика з метою справедливого розподілу національних багатств серед тих, хто їх створює, а також, яким чином вона може ефективно забезпечувати сталий інноваційний розвиток країни.

## РОЗДІЛ 2

# ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В умовах розгортання нового витка економічної кризи, яка загострилась в Україні з початку 2014 року, гостро постає питання пошуку інструментів для забезпечення сталого розвитку країни. Особливо це стало важливим після втрати ресурсної бази промислово розвинутих східних регіонів, які давали значну частину податкових та валютних надходжень. Розглядаючи ймовірності значущих економічних змін, неможливо обійти увагою систему перерозподілу національного доходу. Одним із основних інструментів в цьому питанні є система оподаткування.

### 2.1 ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ

#### Філософія податкової системи України

Прикро, але представники нинішнього уряду часто не можуть сформулювати своє бачення податкової системи країни без повторення забобонів Мілтона Фрідмана зразка 1962 року: «Філософія така: запровадження більш низьких ставок податків стимулюватиме економічну активність та в кінцевому рахунку приведе до збільшення доходу державного бюджету», — так пояснює своє бачення податкових реформ заступниця міністра фінансів Олена Макеєва\*.

\* Слід зауважити, що в книжці Фрідмана «Капіталізм і свобода», на яку посилається Макеєва,

Роблячи вимушене зізнання, що така «філософія»: «карає частину населення з низьким рівнем доходів та приносить користь багатшим», «а ставки податків (в Україні) не є найвищими порівняно з країнами ЄС, із якими ми маємо спільну радянську історію», Макеева все ж таки заявляє, що Україна «не відхиляється від загальноєвропейських трендів у оподаткуванні». Зокрема, часткову відмову від єдиної ставки оподаткування незалежно від рівня доходів (flat tax rate) та посилення податкового навантаження з 2015 р. експерти розглядають як суто вимушений крок [Касперович].

Водночас остаточний висновок Макеевої залишається все-таки цілком у дусі Мілтона Фрідмана. На її думку, стратегічний напрям розвитку податкової системи полягає в «пошуку оптимальної системи оподаткування, що передбачає зменшення акцентів у оподаткуванні з прямих податків на непрямі». Отже, уряд робить акцент не на оподаткуванні прибутків олігархів (це були б прямі податки), а саме на збільшенні ваги непрямих податків (таких як ПДВ), що, фактично, є податками на кінцевого споживача за єдиною ставкою (flat rate). Отже, висловлюючись її ж словами, «оптимальна система оподаткування» полягає в «покаранні бідних» [Макеева, 2015].

Як бачимо, очевидний факт, що «рівні» (flat) та непрямі податки посилюють соціальну нерівність, не ставлять під сумнів навіть архітектори податкових реформ. Несправедливість податкової зрівнялівки очевидна навіть із точки зору теорії граничної корисності, адже, погодьтеся, остання 1000 гривень для пенсіонера та олігарха мають дуже різну цінність. Справді не важко розуміти, що 15% доходу особи, котра отримує трохи більше від прожиткового мінімуму, значно зменшать її можливості придбати навіть найнеобхідніші товари, а сплата навіть і 20% з особистого доходу в кілька мільярдів гривень, скоріше за все, взагалі не вплине на особисте споживання (особливо зважаючи на те, що ці 20% сплачуються лише з тієї частини прибутку, яку відповідний олігарх вирішив таки легалізувати на особисті потреби, адже прямі податки на прибуток великий бізнес, як відомо, майже не сплачує).

У більшості країн Європи максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб значно перевищує 50% і часто доходить до 75–80%, адже це стимулює бізнесменів реінвестувати прибутки, а не забирати їх із бізнесу, спрямовуючи на задоволення особистих потреб у споживанні розкішних авто та яхт.

Що ж до ПДВ та акцизів, то тут несправедливість оподаткування виявляється ще більш кричущою. Очевидно, що ці податки на кінцевого споживача в першу чергу обмежують доступність найдешевших товарів для найбідніших верств. Навіть 12 грн. податку за зайвий квадратний метр квартири

---

насправді немає такого висловлювання, і присвячено крижку в основному моральному засудженню всякої солідарності. Зокрема, «як перший та найбільш наболілий крок у державній політиці» Фрідман пропонує, зокрема, «ліквідацію всіх заходів, які підтримують профспілкову монополію» та застосування до профспілок «законів, що стосуються пошкодження чужого майна та перешкодження діяльності приватних осіб». Із точки зору Фрідмана, «монополією» є всі гарантії діяльності профспілок, зокрема колективні договори та заборони на звільнення під час страйку. У податковій політиці пропозиції Фрідмана зводяться до повного скасування податку на прибуток (corporate tax) та прогресивного оподаткування доходів. Тобто, мова у Фрідмана все-таки про зниження податків не для всіх, а для найбагатших [Фрідман М., Капитализм и свобода / Пер. с англ., М. : Новое издательство, 2006. — 240 с

може забрати суттєву частку доходу самотньої пенсіонерки, а ті самі 12 грн. у відношенні до доходу навіть айтішника (не кажучи вже про бізнесменів) сягатимуть близько 0% (з точністю в багато знаків після коми).

У затверженому Стратегічному плані діяльності Міністерства фінансів «покарання бідних» задекларовано навіть чіткше. Так, «Подальша лібералізація податкової та митної систем, сприяння полегшенню ведення бізнесу в Україні» (с. 5) розшифровується зокрема, як «зміщення акцентів із прямих податків на непрямі... Активізація переговорного процесу з укладання угод про уникнення подвійного оподаткування» [Стратегічний план діяльності Міністерства фінансів України, дод. 1, с. 3]. е як, «зміщується акцент» можна проілюструвати більш технічними планами діяльності Державної фіскальної служби. Так, у Плані заходів Державної фіскальної служби (ДФС) з виконання Програми Уряду та Коаліційної угоди можна знайти цілий розділ, присвячений упровадженню нової системи адміністрування ПДВ, і лише одну згадку про податок на прибуток, яка стосується затвердження нової форми податкової декларації [План заходів ДФС України]. Що ж до поточних планів роботи ДФС, то від них складається враження, що на податок на прибуток у службі вже давно махнули рукою. Тут передбачено багато заходів зі збору ПДВ та інших непрямих податків, а податок на прибуток взагалі не згадується [План роботи ДФС України].

Отже, попри те, що, за висловом нобелівського лауреата Йозефа Стігліца, «Міф про те, що нижчі податки будуть сприяти величезному приросту зарощаджені і стимулюватимуть сумлінну працю, виявляється, помітно суперечить фактам» [Стіглиц Дж., 2005, с.329], уряд скоріше вважає, що тим гірше для фактів. Загалом, урядовці ладні скоріше дезінформувати суспільство, аніж відмовитися від своєї неоліберальної ідеології та міфології, яка вочевидь спрямована на подальше збагачення найзаможніших як раз за рахунок «покарання частини населення з низьким доходом».

Адже стратегія «зменшення податків на бізнес» уже довела свою неспроможність за часів правління Януковича, але уряд вперто ступає на ті самі граблі. За висновком експертів Національного інституту стратегічних досліджень: «...зниження ставок податку на прибуток підприємств упродовж 2011–2014 рр. (з 25 до 18 %) ... супроводжувалося зменшенням надходжен... Таким чином, однозначно апелювати до мультиплікативного зростання податкових надходжень відповідно до класичних економічних доктрин за зниження ставок оподаткування в Україні не виявляється можливим» [Касперович, с.6].

Насправді й самі архітектори «податкових реформ» не надто вірять у міфологеми Мілтона Фрідмана та розглядають їх радше як гасла для плебсу, що мають підтримувати серед малописьменних нижчих класів суспільства (включно до рівня бакалаврів та МВА більшості українських вишів та бізнес-шкіл) святу віру в ефективність та безальтернативність вільного ринку. Реальними цілями реформ, що, власне, і не надто приховують (згадаймо Сашу Боровика), є передача залишків державного майна в приватні руки та загалом зменшення ролі держави в економіці, тобто, зменшення обсягів перерозподілу на забезпечення мінімізації соціальних стандартів. Отже, знов-таки та сама політика збагачення найбагатших за рахунок бідних і тих,

хто стануть бідними внаслідок такої політики [Боровик С.].

Як слушно зауважує Стігліц, зменшення податків сприяє утворенню штучного бюджетного дефіциту, який, у свою чергу, «змушує скорочувати видатки, і, як наслідок, знижується роль держави в економіці». Тобто, «програма реалізовувалась незалежно від того, чи спрацює експеримент зі скороченням податків, як пророкувалося, чи ні». [Стігліц Дж., 2005, с.223]. Загалом, стратегію податкової реформи можна схарактеризувати саме як відсутність прагнення та планів системних змін і продовження курсу Януковича на збільшення податкового тиску на найманих працівників та дрібний бізнес. Курсу, який, власне, і був однією з причин Євромайдану. До того ж, є всі підстави вважати, що цей про-олігархічний курс проводиться зараз значно радикальніше [Одосій].

Це, на жаль, не унікальна ситуація, адже аналогічні податкові реформи проштовхуються впродовж останніх десятиліть у різних країнах світу. Джордж Сорос ще п'ятнадцять років тому звертав увагу, що після 1980 року в більшості західних країн «податки на капітал та внески до фонду страхування на випадок безробіття зменшились, тоді як інші форми оподаткування, особливо податки на споживання, дедалі збільшуються. Інакше кажучи, тягар оподаткування було перекладено з капіталу на громадян». Мільярдер Сорос бачить у цій тенденції одну з ознак кризи глобального капіталізму, яка виникає через зменшення реальної демократії навіть у провідних капіталістичних країнах та веде капіталістичну систему до самознищення [Сорос Дж, с.123]. Ознак суттєвої зміни цієї тенденції до останнього часу не спостерігалося. Як наголошує в нещодавно виданій книзі Ждановська, податкові реформи, які проводяться зараз, «під приводом створення сприятливого “інвестиційного клімату”» також «мають за мету перерозподіл доходів від трудящих до капіталу» [Ждановская, с. 170].

## **Реальний рівень податкового навантаження**

Слід зазначити, що, незважаючи на поширені уявлення про надто велике податкове навантаження на бізнес та активну агітацію щодо зменшення податків, рівень загального податкового навантаження в Україні насправді не є високим. Загалом навіть офіційні цифри податкового навантаження (це визнас й Мінфін) є досить помірними. Однак реальне податкове навантаження на великий бізнес значно нижче від офіційної статистики.

Пояснимо чому. За даними Світового банку, в 2012 році (останні доступні дані) показник податкового навантаження як відсоток податкових надходжень до ВВП в Україні сягав– 18,2%. Хоча цей рівень дещо вищий від загальносвітового (14,3%), але він все-таки нижчий за середній у європейському та центрально-азійському регіоні (18,6%) [World Bank].

Але слід зауважити, що тут йдеться про співвідношення податкових надходжень із офіційним ВВП, який вираховується виходячи з офіційної звітності підприємств та установ. Враховуючи, що за даними Мінекономрозвитку в 2014 році тіньова економіка України сягала близько 42% ВВП (за середньо-світового рівня близько 22% і 18% для розвинених країн [Elgin] реальне по-

даткове навантаження може складати вже близько 12,8%, тобто, буде значно нижчим від загальносвітового рівня [Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році]. Отже, якщо оцінити рівень податкового навантаження по відношенню до ВВП з урахуванням тіньового сектора, то Україна опиниться серед країн із дуже низьким реальним податковим навантаженням, але дуже високою часткою тіньової економіки. На рис. 2.1 наведено відповідне порівняння України з деякими країнами, що розвиваються.

Що стосується розвинених країн, то для них характерними є значно менші обсяги тіньової економіки, але й вищі рівні податкового навантаження. Специфіка України полягає в тому, що в тіні працює не тільки дрібний бізнес, але й насамперед великі експортні підприємства. Відповідна система складалася ще за часів відновлення економічного зростання на початку 2000-х років, коли за підтримки держави було сформовано потужні фінансово-промислові групи, орієнтовані на розвиток сировинного експорту з країни. Як зазначає Марко Бойцун: «змова між чиновниками та бізнесом призвела до консолідації регіональних політичних утворень навколо найпотужніших фірм, чії керівники врівноважували вплив центру та самі конкурували одне з одним за вплив на центральні інституції. У свою чергу, їхні успіхи в мінімізації податкового тягара переклали цей тягар на дрібніших бізнесменів...» [Бойцун].

Обсяги виробництва та доходи видобувних та металургійних підприємств постійно зростали, а фінансова звітність стабільно демонструвала збитки. Наприклад, у 2010 році сталеварний гігант «Азовсталь» збільшив обсяги доходів порівняно з попереднім роком на 14,2% до 35,8 млрд грн., але водночас комбінат, як і попереднього року, показав збиток близько 200 млн грн. Така штучна збитковість спостерігалася на більшості економічно активних підприємств, які явно нарощували виробництво та давали власникам дохід [Семенов].

За найскромнішими оцінками аналітиків адміністрації ще президента Януковича у 2011–2012 роках, лише 5 найбільших олігархічних холдингів ухилялися від сплати податків приблизно на 15,5 млрд грн., це, звісно, не рахуючи легальних схем «оптимізації» оподаткування, які могли давати їм у багато разів більшу «економію». Найбільш розповсюдженими порушеннями податкового законодавства тоді були штучні збитки та трансферне ціноутворення [Вышинский].

Показово, що в 2014 році найбільший рівень тінізації спостерігається якраз у видобувній галузі, у якій працюють майже виключно великі експортні підприємства найбільших олігархів країни. Як зазначено в дослідженні Мінекономіки, «рівень тіньового сектору в добувній промисловості збільшився до 52%», водночас характерним є те, що «при високій рентабельності в добувній промисловості значна кількість підприємств показує збиткові результати діяльності» [Schneider, с. 15]. Дослідженню цих питань буде присвячено третій розділ нашої роботи.

Під час «Євромайдану» Віктор Пинзеник, колишній міністр фінансів України та провідний економічний експерт партії «Удар», яка ще перебувала в той час у опозиції, схарактеризував відповідну систему оподаткування та новачки Податкового кодексу як «звільнення олігархів від сплати податку



на прибуток» [Пинзеник]. На жаль, суттєвих змін у системі оподаткування олігархів, незважаючи на всі декларації, так і не відбулося. Навпаки, можна спостерігати певне посилення податкового тягара, що лягає на кінцевих споживачів, найманих працівників та дрібний бізнес, і відповідне відносне зменшення податкового навантаження на олігархів. Разом із тим, у деяких галузях (наприклад, у добувній) олігархи працюють більше ніж наполовину в тіні, а в деяких (наприклад, у агробізнесі) є цілком легально звільненими від сплати податків. В обох випадках фактичний рівень податкового навантаження на бізнес олігархів є надзвичайно низьким.

Не дивно, що частка надходжень від податків на дохід, прибуток та приріст капіталу (24,2% в 2012 році) складає значно меншу частину загального обсягу податкових надходжень, ніж у більшості сусідніх країн, окрім Росії (рис. 2.2).

Це означає перенесення податкового тягара на кінцевих споживачів (у першу чергу на найманих працівників, самозайнятих і дрібний бізнес) [Шемаєва, Корень]. Також слід враховувати, що в цій статистиці відображено й податки з прибутку корпорацій, і податок на доходи фізичних осіб (у першу чергу найманих працівників). А що стосується б, великого (у відношенні до офіційного балансового прибутку) рівня корпоративних податків (52,9% у 2014 році), то ця статистична аберация пов'язана в першу чергу з тим, що великий бізнес майже завжди показує в своїй звітності штучно занижені обсяги прибутку, а часто навіть і збиткові результати діяльності [World Bank Open Data].

Як відомо, бюджетоутворюючими податками в структурі доходів зведеного бюджету за 2014 рік були ПДВ — 41,1%, податок на доходи фізосіб — 16,2%, акцизний податок — 10,4% та податок на прибуток — 8,7%. Отже, непрямі податки з кінцевого споживача вже сягають більше як половини надходжень. Однак, у повній відповідності з «філософією» та планами діяльності уряду, у цьому році спостерігаємо тенденцію до подальшого перекидання податкового тягара з бізнесу на фізичну особу.

Національний інститут стратегічних досліджень говорить про це як про одну з основних тенденцій: «податок на доходи фізичних осіб починає відігравати все більш значущу роль, порівняно з податком на прибуток підприємств (відповідно 4,5-4,9% ВВП проти 2,6-4,1% ВВП у 2009–2014 рр.)» [Касперович]. Зараз відповідна тенденція посилилася: «Якщо надходження від податку на прибуток підприємств заплановані навіть нижчими, ніж торік (35,9 млрд грн. проти 39,9 млрд грн.), то збір податку на доходи фізичних осіб в 2015 році має зрости на 235 відсотків.» [Одосій].

Отже, саме нездатність та небажання уряду вирішувати проблему оподаткування великого олігархічного бізнесу створюють системну проблему наповнення державного бюджету країни, яку уряд намагається вирішувати за допомогою збільшення податкового навантаження на фізичних осіб, посилення централізації бюджетної системи, вилучення коштів із місцевих бюджетів та їх перерозподіл. Про посилення централізації бюджетної системи свідчить, зокрема, і постійне зростання частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів [Шемаєва, Корень].

## Доходи місцевих бюджетів та їх урізання під гаслом «децентралізації»

Проголошені урядом гасла децентралізації насправді не мають нічого спільного з реальністю, принаймні в бюджетній сфері. Особливо цинічним виглядає включення до доходів місцевих бюджетів нового джерела, 10% уже згаданого тут податку на прибуток підприємств. Тобто, податку, обсяги збору якого неухильно зменшуються, і на який, як ми вже вказували, уряд не особливо й розраховує. Водночас це дає підстави місцевим громадам рішучіше вимагати детінізації діяльності зареєстрованих у відповідних одиницях адміністративно-територіального поділу підприємств. Зокрема, вимагати від них впровадження відкритої бухгалтерії [Про внесення змін до Бюджетного кодексу України].

Однак найбільшим джерелом наповнення місцевих бюджетів в Україні є все-таки саме податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Підручники з місцевих фінансів традиційно характеризують його як «найвагоміше за обсягом джерело наповнення дохідної частини місцевих бюджетів» [Власюк, с. 48]. І справді, у 2005–2009 роках частка ПДФО в доходах загального фонду місцевих бюджетів сягала 70–78% (стор. 315).

У цьому році, незважаючи на значне зменшення частки ПДФО, яка зараховується до місцевих бюджетів, цей податок все ще залишається основним джерелом їх наповнення. Так, за даними Мінфіну, частка ПДФО в доходах місцевих бюджетів за січень-червень 2015 року склала 52,8% [Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів]. Значне скорочення частки ПДФО в структурі місцевих бюджетів спричинено саме централізацією бюджетної системи, яка відбувається зараз в Україні. До доходів місцевих бюджетів (крім Києва) замість 75% ПДФО з цього року зараховується лише 60%. До місцевого бюджету міста Києва замість попередніх 50% надходить 40% ПДФО, зібраного в межах відповідної адміністративно-територіальної одиниці [Бюджетний кодекс України].

Це, звісно, ще не найгірший варіант, адже влітку 2014 року розглядалися пропозиції урізати місцеві бюджети ще більше та залишити в бюджеті Києва лише 20% ПДФО [Зміни до Бюджетного кодексу]. Саме в площині розподілу податку на доходи фізичних осіб киян і полягала основна інтрига в формуванні цього річного бюджету Києва. Предметом торгу, умовно кажучи, між Кличком та Яценюком якраз і був відсоток ПДФО, який залишається столичному бюджету. Кличко, наполягав на класичній ще з 90-х формулі «дерибану» — 50/50, але центр зміг вичавити з нього ще 10% — в обмін на 10% податок на прибуток.

Виходячи з опублікованих Мінфіном даних щодо виконання Зведеного бюджету за 1-й квартал, частку податку на прибуток у доходах місцевих бюджетів можна оцінити приблизно в 7,5%, тобто, як досить суттєву [Показники виконання Зведеного бюджету України]. Однак податок на прибуток чомусь ігнорується Мінфіном у довідках про стан виконання місцевих бюджетів. Натомість у аналітиці Мінфіну за перше півріччя 2015 року фігурують податки, які забезпечують навіть менший відсоток наповнення: акцизний податок (7,2%) та податок на нерухомість (0,6%), а також друге за обсягом джерело наповнення місцевих бюджетів — плата за землю (14,9%). Частка надхо-

джерень від плати за землю перебуває на традиційно високому рівні (7–15%) вже принаймні десятиріччя і має, починаючи з 2007 року, стійку тенденцію до збільшення [Аналіз надходжень плати за землю в Україні].

Можливо, підвищена увага Міністерства до акцизного збору та податку на нерухомість пояснюється тим, що вони є цьогорічними новаціями. Отримання місцевими бюджетами доходів від ліцензування продажу підакцизних товарів розглядається як стимул боротися з незаконним обігом алкоголю й тютюну. Податок на нерухомість цього року перестав бути податком на багатих, і його будуть сплачувати всі мешканці власних квартир із площею понад 60 кв. м. [Карелін].

Також суттєву роль у структурі місцевих бюджетів традиційно відіграють податок із власників транспортних засобів та єдиний податок суб'єктів малого підприємництва. Частка кожного з цих податків коливається, зазвичай, у межах 2–3% від податкових надходжень. Місцеві податки та збори сягають менше ніж 1,5%.

Отже, виходить своєрідне замкнене коло. Країна перебуває в борговій петлі, переживає бюджетну кризу, але водночас реальні податки на бізнес у країні ледь не найнижчі в світі й далі зменшуються, що посилює бюджетну кризу. А основне джерело формування місцевих бюджетів — податок на доходи фізичних осіб, обсяги збору якого прямо залежать від детінізації та здатності держави забезпечити верховенство права. Відповідно, децентралізація за умов подальшого зростання тіньової зайнятості та відсутності правозастосування трудового законодавства швидко призведе до банкрутства більшості місцевих бюджетів.

Таке реформування навряд чи сприятиме економічному зростанню й, без сумніву, посилить диспропорції між регіонами країни — тобто, бідних мешканців бідних регіонів буде покарано двічі. Проте воно цілком відповідає економічній філософії привладної олігархії, яка розглядає податкову реформу як цілком прийнятний спосіб подальшого збагачення за рахунок перерозподілу суспільних багатств із пріоритетом власної приватної кишені.

Охарактеризувавши загальні ознаки податкової системи України, потрібно перейти до визначення тих секторів економіки, які, як було зазначено вище, потенційно недооподатковані, найбільше зловживають мінімізаційними схемами приховування прибутків та потенційно можуть стати джерелом наповнення бюджету країни.

## **2.2 ДОСЛІДЖЕННЯ РЕАЛЬНОГО РІВНЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗА ГАЛУЗЯМИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

В умовах розгортання нового витка економічної кризи, яка загострилась в Україні від початку 2014 року, гостро постає питання пошуку інструментів для забезпечення сталого розвитку країни. Особливо після втрати ресурсної бази промислово розвинутих східних регіонів, які давали значну частину податкових та валютних надходжень. Розглядаючи ймовірність значущих економічних змін, неможливо залишити поза увагою систему перерозподілу на-

ціонального доходу. Одним із основних інструментів тут виступає система оподаткування. В цьому ключі актуальним є дослідження основних галузей, які створюють додану вартість в Україні, та рівня податкового навантаження на підприємства у відповідних галузях.

Тому ми спробуємо дослідити сегменти національної економіки, в яких потенційно створюються надприбутки з імовірним ухиленням від їхнього оподаткування за рахунок різноманітних мінімізаційних, офшорних схем тощо. Звісно, ми також маємо на меті, на основі такого аналізу, запропонувати можливі зміни в сучасній податковій політиці, для встановлення більш справедливої (із суспільної точки зору) системи оподаткування.

Для цього дослідимо структурні зміни в обсягах виробництва за галузями, порівняємо ці тенденції з обсягами податкових надходжень від кожної з них, а також розглянемо можливість зміни податкового тиску на експортноорієнтовані «сировинні» сектори економіки, які відіграють чим далі тим більшу роль в економіці України.

Проаналізуємо спершу структуру галузей виробництва в Україні протягом останніх років (табл. 2.1).

Як бачимо з таблиці, протягом останніх років зберігається тенденція переходу від галузей з високою доданою вартістю (скорочення частки переробної промисловості з 19,1% до 13,1% за останні 10 років) до таких сфер, як агропромисловість, сектор послуг (торгівля, ремонт, операції з нерухомістю тощо), зменшується роль реального сектору економіки. Цікаво відмітити скорочення частки будівництва після завершення інвестиційного буму в Україні 2007 року (максимум 4,9% ВВП), який і надалі, можна прогнозувати, буде зменшуватися внаслідок скорочення кредитування (переважно валютного), яке й забезпечувало високі темпи розвитку цієї галузі [Кравчук, 2015].

Загалом такі тенденції відповідають загальній логіці вбудовування України до світового ринку на правах постачальника сировинних ресурсів, яка залишалася незмінною протягом останніх двох десятиріч (Кравчук 2015). Не вдаючись до детального аналізу причин таких процесів, зазначимо лише, що це відбувалося на фоні стрімкої реставрації капіталізму в його «дикій» формі. Небажання місцевих еліт будувати життєздатний державний проект, навіть у рамках нав'язаної ззовні моделі, вилилось сьогодні в обмеження незалежності внутрішньої і зовнішньої політики та призвело до закриття або перерозподілу бізнесів місцевого олігархату.

Проте, що маємо — те маємо, і потрібно розуміти, що саме можна зробити за такої викривленої структури економіки, за наявних ресурсів і що з цих ресурсів можливо перенаправити із приватних роздутих кишень на суспільні цілі. Отже, визначивши структурні зміни у ВВП країни (валові суми доданих вартостей галузей), поставмо питання, яким чином наповнює державний бюджет та чи інша галузь економіки.

Співставимо рівні оподаткування в галузевому розрізі, що дасть змогу робити висновки про неоподаткованість деяких із них (табл. 2.2).

**Таблиця 2.1: Виробництво та розподіл валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності у 2001–2013 роках, %**

Вид економічної діяльності/роки	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сільське, лісове та рибне господарство	15,9	11,4	9,6	7,1	8,1	8,5	7,6	9,5	9,0	10,0	11,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	4,8	3,9	4,5	4,1	4,8	6,4	4,8	6,7	7,3	6,3	5,8
Переробна промисловість	20,3	19,1	21,3	21,6	19,4	16,6	16,4	14,5	13,2	12,7	13,1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	6,2	3,6	3,2	3,2	3,0	3,3	3,5	3,2	3,5	3,5	3,4
Будівництво	3,9	4,2	4,1	4,9	3,7	2,7	2,9	3,5	3,2	2,8	2,6
Торгівля та ремонт	12,4	11,7	15,2	14,7	14,3	14,4	16,0	16,5	17,3	16,6	16,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9,8	11,2	9,4	9,0	9,0	8,6	9,0	9,3	8,5	8,3	8,0
Фінансова та страхова діяльність	2,5	6,0	5,3	5,8	6,1	5,2	7,2	5,6	5,2	5,3	5,1
Операції з нерухомим майном	4,4	5,5	4,9	5,5	6,6	6,7	6,4	5,9	6,5	7,3	7,5
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4,1	4,4	4,3	5,1	5,0	6,4	5,6	5,0	5,0	5,2	5,5
Освіта	4,5	5,0	4,9	4,8	4,8	5,9	5,6	5,4	5,6	6,0	5,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,7	3,3	3,3	3,3	3,3	4,1	4,0	4,0	4,1	4,1	4,1
Надання інших видів послуг	8,5	10,7	10,0	10,9	11,9	11,2	11,0	10,9	11,6	11,9	11,0

**Таблиця 2.2: Порівняння галузей економіки за податковими надходженнями і створенням Валувого внутрішнього продукту України за 2012–2014 роки. (млн грн.)**

Назва виду діяльності	Податок на прибуток	ПДВ	Рентна плата за користування надрами	Відшкодовано ПДВ	Баланс надходжень	Частка в податкових надходженнях за 2012–2014 р.	Частка у ВВП, 2014 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	933	1 866	10	-1 303	1 505	0,6%	11,8%
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	26 005	15 506	26 652	-20 551	47 612	19,8%	5,8%
Переробна промисловість	27 088	38 979	532	-77 642	-11 044	-4,6%	13,1%
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9 707	24 417	110	-1239	32 995	13,7%	3,4%
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	458	2 926	82	-45	3 422	1,4%	0,5%
Будівництво	3 212	10 812	770	-561	14 234	5,9%	2,6%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт транспортних засобів	27 393	44 629	1 481	-23 513	49 991	20,8%	16,4%
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	9 797	17 395	4	-2 880	24 315	10,1%	8,0%
Тимчасове розміщення та організація харчування	501	1 503	0	-128	1876	0,8%	0,7%
Інформація та телекомунікації	6 166	14 873	0	-91	20 948	8,7%	3,5%
Фінансова та страхова діяльність	8 881	1 840	0	-51	10 671	4,4%	4,1%
Операції з нерухомим майном	1 573	5 471	1	-1 132	5 914	2,5%	7,5%
Професійна, наукова та технічна діяльність	5 600	23 557	85	-661	28 582	11,9%	3,2%

Початок таблиці на попередній сторінці

Назва виду діяльності	Податок на прибуток	ПДВ	Рентна плата за користування надрами	Відшкодовано ПДВ	Баланс надходжень	Частка в податкових надходженнях за 2012–2014 р.	Частка у ВВП, 2014 р.
Адміністративне та допоміжне обслуговування	958	5 031	1	-2 010	3 981	1,7%	1,3%
Державне управління й оборона; обов'язкове соц. страхування	140	1 988	3	-5	2 125	0,9%	5,5%
Освіта	83	530	1	-1	612	0,3%	5,7%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	317	1 009	10	-2	1 334	0,6%	4,1%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	93	553	0	-84	562	0,2%	1,0%
Інші види діяльності	123	411	0	-9	525	0,2%	1,8%
ВСЬОГО:	129 028	213 294	29 741	-131906	240 157	100%	100%

[розраховано на основі даних публічних запитів від Фіскальної служби України]

Отже, згідно з даними аналізу, можемо виділити ряд особливостей. По-перше, агропідприємствами, які створюють дедалі більшу частку ВВП країни, за останні три роки сплачено мізерних 0,6% від «чистих податкових надходжень» усіх видів економічної діяльності. А це в 20 разів менше за ту частку ВВП, яка створюється галуззю. Отже, ставка української влади на аграрний сектор як «однієї з найбільш перспективних галузей, що забезпечують зростання нашої економіки» за словами прем'єр-міністра А. Яценюка виглядають не так райдужно.

Слід зазначити, що така залежність характерна не лише для України, а й для інших країн периферії. Адже, як доводить одна з дослідниць податкової політики Індіра Раджараман чим більшу частку займає агропромисловість в структурі економіки, тим менше податків акумулює держава, й узагалі ця галузь, незважаючи на її прибутковість, відрізняється ускладненістю у зборі податків [Indira Rajaraman].

Загалом, потрібно розуміти, що самі по собі іноземні інвестиції (в тому числі на приватизацію залишків державної інфраструктури в сільськогосподарському секторі), які так активно кличуть на українські землі (Дорожня карта реформ агросектору) без зміни системи перерозподілу прибутку

ків не означатимуть позитивних економічних змін. Адже такий ріст, якщо він у грошовій формі осідатиме в невеликого кола осіб, нічого хорошого для розвитку країни не дасть.

Другою особливістю виділимо велику частку податкових надходжень від реальних секторів економіки, в яких держава або зберігає значну частину підприємств, або все ще за інерцією залишає за собою вагомий інструмент податкового перерозподілу: енергетика (13,7%), транспорт (10,1%), добувна промисловість (19,8%). Ці три галузі дають сукупно майже половину всіх податкових надходжень до держбюджету. Зауважимо, що в разі реалізації курсу масштабної приватизації залишків державних монополій можна прогнозувати і відповідне зменшення податків (внаслідок скасування для них спеціального режиму оподаткування держпідприємств, застосування приватними власниками мінімізаційних схем тощо), а значить, і зменшення фінансування соціальних та інвестиційних проектів на макрорівні.

По-третє, бачимо низький рівень оподаткування тих секторів, які також значною мірою контролюються державою, але виконують соціальну функцію (держуправління, освіта, медицина, спорт), що видається цілком логічним, адже ці галузі дотуються з державного бюджету країни.

І останнє — це ситуація в переробній промисловості. Як бачимо, обсяги відшкодування ПДВ таким підприємствам перевищують за останні три роки суму всіх сплачених ними податків. Така тенденція спостерігається протягом кожного досліджуваного року. В таких умовах майже 21,8% чистих податкових надходжень збирається із підприємств торгівлі й ремонту, і більшу частину їх становить той же таки непрямий податок на додану вартість, який в підсумку лягає на плечі простих споживачів.

**Перейдемо до аналізу експортного потенціалу.** Оскільки Україна зберігає тенденції переорієнтації на зовнішні ринки (частка як експорту, так й імпорту за підсумками 2014 року становить близько половини ВВП країни, що значно перевищує середньосвітове значення в 30% [Держстат, World Bank]), то цікавим є дослідження ситуації з оподаткуванням в експортних галузях. Звісно, можна зауважити, що, можливо, слід збільшувати податковий тиск на переробну промисловість, яка загалом не наповнює бюджет?

Звісно, ми не заперечуємо необхідності викриття мінімізаційних податкових схем і в переробній промисловості, але потрібно пам'ятати, що дані підприємства зазнаватимуть все більшого конкурентного тиску внаслідок подальшого відкриття ринків для продукції з Європейського Союзу і для виживання вимагатимуть певної підтримки, в тому числі фіскальної (Асоціація з ЄС: наслідки для економічного розвитку та ринку праці в Україні). Розвиток саме переробної промисловості, особливо високотехнологічних галузей, таких як машинобудування, приладобудування та інших, на нашу думку, має бути пріоритетними в державній політиці. Тому наступним критерієм відбору галузей економіки, які можуть принести додаткові податкові надходження в бюджет країни, є їх експортний потенціал.

На жаль, структура українського експорту залишається низькотехнологічною (рис. 2.3).

Якщо ж погалузево розглядати зміни в цих умовно «відсталих» сферах, то за останнє десятиліття в структурі їх експорту відбулись значні зрушення.



Так, у 2005 році провідне місце в експорті України займала продукція чорної металургії на рівні 45%, транспорт, продукція приладобудування і машинобудування — 13%, хімічної промисловості — 10% і сільського господарства — лише 13%. Це зумовлювало певну монокультурність експорту. Проте з 2008 року частка в експорті товарів сільського господарства почала поступово збільшуватись, досягнувши 19% в 2011 році, в той час як зниження світових цін та попиту на чорні метали призвели до падіння їх частки в експорті до 27%. Уже з 2012 року пальма лідерства остаточно перейшла до товарів сільського господарства та харчової промисловості (1-24 груп УКТ ЗЕД), які на даний момент є одними з основних джерел валютних надходжень в Україну.

Виходячи з тези щодо недооподаткованості саме експортноорієнтованих галузей, проаналізуємо, які з наявних промислових виробництв орієнтовані на реалізацію продукції закордоном. На рисунку 2.4 відібрано для аналізу ті галузі промисловості, частка експорту яких перевищує 40% від загального випуску і які виробляють більше 1% загального обсягу промислової реалізації.

Як бачимо з рисунку, до такого переліку ввійшли 6 галузей, які сукупно становлять 41,9% від загальної вартості реалізованих промисловою товарами. При цьому, більше половини з даної продукції (54,3%) постачається за кордон. Винятком поки є тільки вироблення олії та жирів.

Слід зазначити, що згідно з підписаною Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (Угода про асоціацію), прогнозується подальше збільшення експорту соняшника після зняття відповідних торгівельних обмежень і зменшення виробництва олії на вітчизняних підприємствах. Тому відбуватиметься скорочення даного сегменту промисловості з одночасним можливим збільшенням частки експорту на потужностях, які залишаться конкурентоспроможними у порівнянні з імпортерами [Асоціація з ЄС, ЦСТД, 2015].

Сьогодні ж ми спостерігаємо тенденцію утвердження нової, «аграрної» монокультурності українського експорту (табл. 2.3). А враховуючи також значні капіталовкладення в технологічне переоснащення агровиробництва (розвиток інфраструктури зберігання, транспортування і перевантаження в портах), які відбувались протягом останніх 5-7 років, галузь займе лідерство серед інших вже в наступному десятилітті.

Цікаво, що в 2014 році експорт агропродовольчих товарів продемонстрував лиш незначне падіння порівняно з 2013-м, лише на 2%, тоді як деструктивні процеси в інших галузях, загострення геополітичної та фінансової кризи в країні призвели до падіння експорту продукції металургії на 10%, хімічної промисловості — на 30%, а транспорту — на 57% відповідно.

З урахуванням того, що частина потужностей даних галузей або знищена в результаті бойових дій на сході країни, або знаходиться на невідконтрольованих українській владі територіях, перспективи збільшення податкових надходжень від такого виробництва найближчим часом є низькою. Крім того, через часткову втрату ринків збуту в країнах СНД, такі галузі як приладобудування, виробництво скляних виробів, легка промисловість фактично знаходяться в стані виживання. Отже, з огляду на це, зростання податкового навантаження на них тільки посилить стагнаційні процеси в даних галузях.

Високий попит на сировинні товари на світовому ринку поруч зі зростанням високотехнологічних галузей фактично робить пріоритетними в українському експорті АПК, добувну і переробну галузі (сектори низької технологічної обробки).

Загалом же, якщо аналізувати причини стійкого зовнішньоторговельного дефіциту (позитивне сальдо спостерігалось лише для трьох вищезгаданих галузей та деревообробній промисловості), то вони коріняться в системних диспропорціях розвитку української економіки — вони діяли досить довгий час і сформували її сучасну структуру.

**Таблиця 2.3: Динаміка експорту та торгового сальдо України в розрізі галузей в 2013–2015 рр.**

Рейтинг групи по експорту		Група товарів	Експорт, млн дол. США				Сальдо (експорт - імпорт), млн дол. США			
2013	2014		2013	2014	Січ-бер '2015	Січ-бер 2015/2014, %	2013	2014	Січ-бер '2015	Δ Січ-бер 2015/2014, млн дол. США
1	1	Товари агро-промислового комплексу	17024	16671	3437	-15	8840	10619	2393	300
2	2	Товари чорної металургії	14319	12907	2210	-36	12089	11609	2070	-1079
4	3	Мінеральна сировина	4629	4092	694	-39	3494	3141	497	-389
3	4	Товари хімічної промисловості	4864	3385	673	-30	-5065	-4556	-868	151
6	5	Приладобудування	3492	2973	508	-34	-3701	-2011	-298	74
5	6	Машинобудування	3522	2715	357	-50	-1562	-593	-96	51
8	7	Енергоносії	2878	2031	118	-84	-18968	-13738	-2689	404
9	8	Вироби з чорних та інших недорогоцінних металів	2770	1845	271	-35	1045	597	90	-12
7	9	Транспорт	3292	1426	130	-68	-2183	-998	-180	202
11	10	Товари деревообробної галузі	1144	1263	255	-13	728	968	219	-3
12	11	Товари легкої промисловості	1083	1067	198	-30	-2038	-1140	-199	108

Початок таблиці на попередній сторінці

Рейтинг групи по експорту		Група товарів	Експорт, млн дол. США				Сальдо (експорт - імпорт), млн дол. США			
2013	2014		2013	2014	Січ-бер '2015	Січ-бер 2015/2014, %	2013	2014	Січ-бер '2015	Δ Січ-бер 2015/2014, млн дол. США
10	12	Товари целюлозно-паперової промисловості та друкована продукція	1247	986	152	-37	-655	-304	-49	32
14	13	Товари кольорової металургії	482	483	97	-14	-566	-294	-8	64
13	14	Камінь, скло, кераміка	583	479	71	-33	-558	-321	-36	54
15	15	Товари фармацевтичної промисловості	252	256	37	-37	-2848	-2217	-271	377
		Відібрані галузі	61581	52578	9207	-33	-11947	763	574	334
		Всього:	63312	53914	9424	-33	-13652	-468	384	556

[розраховано на основі даних Державної служби статистики України]

Зміна структури ВВП й експорту в розрізі галузей спричиняє об'єктивну необхідність зміщення податкового тягаря з одних сфер господарювання на інші. В нашому випадку це однозначно стосується аграрної сфери, що обґрунтовано вище. Цікаво також дослідити ситуацію щодо гірничодобувної галузі. Адже, незважаючи на порівняно велику частку податкових надходжень від підприємств галузі, перевірки потребує теза щодо недооподатковуваних надприбутків і масштабного виведення капіталів з країни. Є підстави стверджувати, що такі прибутки, які традиційно виводяться з-під оподаткування через офшорні схеми, продовжують зростати в умовах стрімкої девальвації гривні та зменшення у валютному вираженні собівартості проданої закордон продукції.

У наступному пункті дослідження спробуємо дати більш детальну оцінку ситуації з оподаткуванням саме в агропромисловій галузі і запропонувати можливі варіанти зміни фіскальної політики, яка була б направлена на більш справедливий розподіл створюваного в країні прибутку і зміну силовинного вектору орієнтації економічного розвитку країни.

## 2.3 РЕАЛЬНИЙ РІВЕНЬ ОПОДАТКУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Основними показниками, на які слід зважати, змінюючи фіскальний тиск на той чи інший сектор економіки, повинні бути рівень реальної рентабельності (з урахуванням тіньового сектору) та пріоритетність його розвитку. Дослідимо в цьому розрізі ситуацію в агропромисловості України.

Нині поширеною є теза про те, що агробізнес став «локомотивом економіки», адже його частка у валовому внутрішньому продукті в 2014 р. зростає до 11,8%; чисті валютні надходження від зовнішньої торгівлі в 2014 р. сягнули 10,6 млрд дол. США; галузь демонструє стабільно високі темпи приросту обсягів виробництва. Але, як і по всьому світі, сільське господарство належить до найбільш вразливих сфер економіки через сезонність виробництва, високу залежність від погодних умов та цінової ситуації на світових ринках. Саме тому в багатьох країнах (навіть у ЄС та США) ця галузь є дотаційною або отримує інші преференції (виробничі та експортні субсидії, пільгові ставки оподаткування, прямі виплати на 1 гектар ріллі тощо). З огляду на це, спробуємо детальніше проаналізувати систему оподаткування сільського господарства в Україні та підтвердити чи, навпаки, розвінчати міф про його високу вразливість щодо збільшення податкового тиску.

### Рентабельність виробництва

Ще 10 років тому сільське господарство було збитковою галуззю із невисокими темпами приросту виробництва і справді потребувало й послаблень фіскального тиску, і значних дотацій. За останні роки ситуація докорінно змінилася, рентабельність сільгоспвиробництва перебувала на високому рівні, що мало б означати й потребу змінити систему оподаткування.

За даними Державної служби статистики України, у 2014 році рівень рентабельності основної діяльності сільськогосподарських підприємств сягнув 26,3%, що у 2,3 рази більше за аналогічний показник 2013 року. Крім того, агропідприємства в 2014 році показали 34,5 млрд грн. прибутку проти 12,3 млрд грн. у 2013 році. Прибутки від господарювання в галузі рослинництва й тваринництва отримали 81,5% підприємств. Середній рівень рентабельності в рослинництві збільшився в 2014 році до 29,2%, проти 11,1% у 2013 році. Але навіть такий високий показник є заниженим відносно реального прибутку, який отримали аграрії. Адже, згідно з опублікованими Держстатслужбою звітами, собівартість, для прикладу, виробництва насіння соняшника в 2014 році дорівнювала 2422 грн./т, а ціна реалізації — 3842,7 грн./т, що дає розрахунковий рівень рентабельності 59% («Економічні результати с/г виробництва», «Реалізація продукції с/г підприємствами» за 2014 рік). А якщо рахувати не від цін, які подають у своїх звітах підприємства, а від ринкових індикацій, то реальна, а не фіктивна рентабельність може сягати до 300%. Як видно з рисунку 2.5, виручка залежить також і від моменту продажу товару.

Зростанню прибутковості виробництва сільськогосподарських культур сприяла насамперед девальвація гривні, адже, навіть незважаючи на падіння експортних цін, аграрії отримували в два-три рази більшу виручку, аніж рік тому. За рахунок циклічності виробництва, с/г отримало найбільші вигоди від падіння курсу гривні. Звичайно, в наступні періоди рентабельність зменшиться, адже частина отриманого прибутку піде на закупівлю факторів, які також зросли в ціні (паливно-мастильні матеріали, засоби захисту рослин, добрива тощо).

**Податкова система.** Нині основними пільгами в агропромисловому комплексі, які визначають його низькі податкові надходження, є єдиний податок (ЄП) для четвертої групи платників і спеціальний режим із податку на додану вартість (ПДВ).

### **Податок на прибуток підприємств**

Надходження до бюджету від податку на прибуток підприємств усіх галузей скорочуються з року в рік. Якщо ще в 2012 році до бюджету надійшло близько 55 млрд грн. (16% від усіх доходів), то в 2014 — лише 39,9 млрд грн. (11,2%). У 2015 очікується ще менше — 36 млрд грн. або лише 7,2% від доходів бюджету. Це викликано як об'єктивними причинами спаду промислового виробництва, втратою потужних підприємств на Сході, скороченням ринків збуту в СНД, так і спекулятивними факторами (масове ухиляння підприємств від сплати податків, перенесення державою податкового тягаря з юридичних осіб на фізичних). У структурі податку на прибуток у 2012–2014 рр. левові частки займали такі галузі: оптова торгівля й переробна галузі — по 21% кожна, добувна галузь — 20%, електроенергетика та сфера транспортних послуг — по 8%. Водночас від нібито прибуткового сільського господарства за три роки в бюджет надійшло лише 0,7% або 0,9 млрд грн.

Оподаткування прибутків агропідприємств до 2015 року існувало у формі фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). В результаті податкової реформи 2014 року відбулося формальне включення ФСП до складу єдиного податку (ЄП). Основними показниками, які визначають його обсяг, залишаються ставка оподаткування й нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (Сгорова 2015).

Базова ставка ЄП (в минулому ФСП) для ріллі визначалася лише трічі:

- з моменту запровадження в 1999 році вона становила 0,5% від грошової оцінки сільгоспугідь;
- після виключення соцвнесків зі складу ФСП у 2005 р. ставка знизилася до 0,15%;
- з 1 січня 2015 року ставки єдиного податку для 4 групи збільшено втричі — з 0,15% до 0,45% для ріллі та з 0,45% до 1,35 % для земель водного фонду.

Враховуючи те, що ставка була і є відносно невеликою, основну роль у формуванні податкових нарахувань відігравала нормативно-грошова оцінка ріллі. Комічність ситуації полягає в тому, що таку оцінку в Україні було проведено лише в 1995 році, тобто, двадцять років тому, а потім відбувалося

лише індексування. Важливо зауважити, що коефіцієнт індексації базується на загальному показнику інфляції в Україні і тому не відображає повною мірою тенденцій розвитку галузі. Крім того, в основу розрахунку нормативно-грошової оцінки ріллі в 1995 році було покладено рентний дохід, який створюється через виробництво зернових культур і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної аж у 1988 році. І лише з 1 січня 2012 року нормативну грошову оцінку землі було збільшено шляхом запровадження додаткового коефіцієнта 1,756.

Отже, інфляційні процеси, девальвація національної валюти та незмінність бази оподаткування призвели до того, що така специфічна ставка податку абсолютно втратила свій економічний сенс (Тулуш 2015). Як наслідок, його фіскальне значення суттєво знизилося, сам податок перестав виконувати й фіскальні, і регуляторні завдання, оподаткування доходів сільгосппідприємств стало суто формальним. Очевидно, у такий спосіб держава пропонувала галузі своєрідний компроміс: «у більшості країн світу сільське господарство є дотаційним, але в умовах обмеженості коштів ми вам пропонуємо пільги з оподаткування».

Те, що бюджет недоотримував надходжень від цього податку до 2015 року, підтверджується й розрахунками фахівців Інституту аграрної економіки, згідно з якими в 2005 році середній розмір ЄП з гектара угідь становив 7 гривень (у перерахунку 1,4 дол. США), а в 2014 — 5,9 гривень (у перерахунку 0,35 дол. США). Для порівняння, тільки від продажу кукурудзи фермер в середньому виручав 10747 грн. з 1 гектара (за даними Держстатслужби, середня врожайність у 2014 році сягнула 6,16 т/га за ціни 1744,7 грн./т).

### **Земельний податок**

Не можна оминати увагою й земельний податок, який дублює функції єдиного податку, адже принцип нарахувань є аналогічним. У 2015 році передбачається, що ставка податку за земельні ділянки сільгоспугідь може становити не більше 1% від їх нормативної грошової оцінки (раніше — 0,1%, близько 21 грн./га), а для інших земельних ділянок — не більше 3% (до 2015 — 1%) (ПКУ 2015). Це означає, що відбуватиметься дискримінація окремих категорій землевласників та землекористувачів. Зокрема, ставка єдиного податку для 4 групи на рівні 0,45% більше ніж удвічі нижча за ставку земельного податку, що стимулює перехід на спрощену систему й з уникнення сплати податків. Цьому сприяє також і те, що відношення єдиного податку до земельного за останнє десятиліття знизилося з 60,8% до 27,6% (Тулуш 2015). А оскільки ЄП заміняє сплату земельного податку та інших виплат (податку на прибуток підприємств, плату за користування надрами тощо), з метою зменшення сплати податків дедалі більше підприємств переходить на спрощену систему.

Що можна було б зробити для виправлення ситуації та справедливішого оподаткування агропідприємств? Необхідно узгодити між собою ставки ЄП для четвертої групи та земельного податку за земельні ділянки сільгоспугідь. І оскільки з 2015 року плата за землю буде належати до місцевих подат-

ків, то треба надати право органам місцевого самоврядування самостійно встановлювати ставки єдиного податку для платників четвертої групи, як це передбачено для першої та другої груп.

Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що основними аргументами проти існування спрощеної системи єдиного податку в теперішньому вигляді є такі:

- дроблення великих і середніх підприємств (наочний приклад — використання цієї системи в торгових мережах, де кожна касу великого супермаркету представляє окремий ФОП);
- використання єдиного податку в надприбуткових видах діяльності;
- скорочення кількості найманих працівників (для зменшення виплат за ПДФО);
- високий рівень прибутковості й рентабельності галузі в останні роки.

### **Податок на додану вартість**

Найбільшу частку в доходах держбюджету й далі складає податок на додану вартість. У 2015 році планується, що чисті надходження від збору ПДВ складатимуть 34% або 172 млрд грн. Водночас, у 2015 році ПДВ зі ввезених на територію України товарів має зрости лише на 26%, хоча через девальвацію гривні база оподаткування збільшилася майже в два-три рази. Звісно, необхідно враховувати фактор зменшення обсягів імпорту як у вартісному, так і в натуральному вираженні (у січні-травні 2015 року було завезено товарів на 39% менше, ніж за аналогічний період 2014 року), але вищезгадане 26-відсоткове зростання є неспівмірним.

Загалом, необхідно розглянути можливість відмови від ПДВ й податку на прибуток підприємств в деяких галузях (це питання є дискусійним і потребує окремого дослідження) зі впровадженням податку на обіг від продажу товарів/послуг кінцевому споживачу. Це унеможливить використання різних схем мінімізації бази оподаткування. Крім того, окремі сфери господарювання, які отримали пільгове оподаткування, і, зокрема, сільське господарство, слід перевести на загальні умови. Хоча таким чином держава намагається підтримати галузь, одночасно створюються умови для зловживань із боку с/г підприємств та держслужбовців, які або «дозволяють» акумулювати кошти на спецрахунках, або ні.

Слід визнати, що перші кроки в цьому напрямку було зроблено навесні 2015 року, коли Кабмін оприлюднив проект бюджетної політики на 2016 рік. Згідно з текстом документа, з 2016 року всі сільськогосподарські підприємства мають перейти на загальний режим стягнення податку на додану вартість (Проект 2015). У ЗМІ й на публічних обговореннях з'явилися повідомлення, що це є одним із зобов'язань, які взяла на себе Україна, підписуючи меморандум із Міжнародним валютним фондом. Крім того, представник МВФ в Україні наголосив, що різні податкові пільги для аграріїв коштують бюджету 30 млрд грн. щороку (УНІАН 2015), і це більш-менш відповідає дійсності (у 2014 році чистий дохід від реалізації продукції сільського господарства сягнув 165,6 млрд грн., із яких обсяг ПДВ — близько 27,6 млрд грн.). Цю

ініціативу сприйняли «в штики» сільськогосподарські підприємства й профільні громадські організації, які у відповідь створили страйковий комітет і почали проводити всеукраїнський аграрний форум із вимогою повернути спецрежим. Розглянемо коротко передісторію боротьби за аграрні пільги.

Ще в липні 2011 року було внесено зміни до податкового кодексу й скасовано відшкодування експортного ПДВ за основними експортно-орієнтованими культурами, серед яких: пшениця, ячмінь, кукурудза, сояшник і насіння ріпаку. Адже за мільярдних обсягів експорту с/г продукції й фактичної відсутності надходжень ПДВ від галузі постійно збільшувався борг держави перед експортерами, який на початку 2011 року сягнув 2,5 млрд грн. (УАК 2011). Після довгого затишшя, в останній рік знову відновилася боротьба за експортний ПДВ між олігархічним бізнесом (який і отримує основні вигоди) й представниками уряду.

У 2014 році великі агрохолдинги (частину колишнього менеджменту яких і тепер представлено у Верховній раді — від компанії Миронівський хлібопродукт, Укрлендфармінг, Кернел і т.д.) пролобіювали повернення ПДВ с/г виробникам і першим посередникам з жовтня 2014 року. Але, за даними Української зернової асоціації та Американської торгової палати, з жовтня по грудень 2014 року експорт зерна зі статусом сільгоспвиробника здійснили близько 500 компаній, це лише 0,8% від кількості сільгоспвиробників в Україні. Отже, державна підтримка вітчизняного виробника фактично зводилася до підтримки окремих компаній галузі.

Ухваленням 28 грудня 2014 року низки змін до Податкового кодексу України було усунуто дискримінаційні положення стягнення ПДВ з операцій з експорту зернових та технічних культур. Після цього впродовж 2015 року лобі-організації (агрохолдингам сподобалася практика жовтня-грудня 2014 року) й низка членів профільних робочих груп у Верховній Раді почали активно просувати тезу, що, мовляв, «відшкодування експортного ПДВ є запорукою відродження села». Як результат, 14 травня 2015 в першому читанні було ухвалено проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення справедливих умов для реалізації сільськогосподарської продукції та підтримки безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників», який фактично знову відновлюватиме вибіркове відшкодування ПДВ окремим суб'єктам господарювання.

На нашу думку, компроміс у питанні адміністрування ПДВ у сільському господарстві лежить посередині: необхідно скасувати спецрежим із ПДВ і водночас відновити його повернення з експорту. Ставка ПДВ може бути диференційованою, як це практикують у деяких інших країнах (наприклад, у Росії ставка ПДВ на агрокультури сягає 10%, тоді як на більшість готових споживчих товарів — 18%).

Виходячи з цього, можна зробити такі висновки щодо системи оподаткування та її удосконалення в сільському господарстві України:

1. Відсутність належного контролю за ціноутворенням в аграрній сфері та велика частка «сірого й чорного» ринку (тобто, непідзвітної торгівлі) спотворює реальну рентабельність виробництва в аграрній сфері, тому теза щодо недооподаткованості цього сектору є підтвердженою. Потенційний обсяг ПДВ, який міг би надійти в 2014 році в бюджет країни



й бути використаним для соціальних та інвестиційних програм, тільки від рослинництва сягає орієнтовно 35-36 млрд грн.

2. Практика адміністрування ЄП та земельного податку в сільському господарстві є недосконалою та створює умови для зловживань і формування різних мінімізаційних схем. Найбільш ефективним шляхом підвищення надходжень у держбюджет є уніфікація єдиного й земельного податків, а також поступове збільшення ставки оподаткування з огляду на збільшення рентабельності галузі внаслідок девальвації гривні.
3. Потрібно перевести сільськогосподарські підприємства на загальні умови оподаткування ПДВ шляхом встановлення рівних умов господарювання, незалежно від галузі чи форми підприємства. Проте потрібно усвідомлювати, що це може призвести до зниження прибутковості галузі (саме спецрежим ПДВ був основною передумовою технологічного переоснащення й економічного розвитку сільського господарства). Тому одним із компенсаторних механізмів може бути відновлення практики відшкодування експортного ПДВ (аргументом на підтримку цього є впровадження в 2015 році електронної системи автоматичного відшкодування ПДВ), що дозволить підтримати експортно-орієнтовані галузі та зберегти позитивні темпи приросту обсягів виробництва й експорту. А загальне зростання податкових надходжень може бути використане для розвитку інших секторів економіки країни, окрім сировинних.

Пропоновані вище зміни у податковій політиці будуть мати належний ефект у тому разі, якщо вони відбуватимуться паралельно і на локальному рівні. Тому слід дослідити специфіку оподаткування і наповнення місцевих бюджетів. Використаємо для цього приклад Києва і дамо пропозиції по збільшенню податкових надходжень до бюджету міста.

## **2.4. МОЖЛИВОСТІ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ПРИКЛАДІ М. КИЄВА**

Загальним місцем стали нарікання Київської влади на нестачу грошей в бюджеті столиці, саме цим виправдовувалося підвищення тарифів на транспорт, плати за адміністративні послуги та всілякі заходи економії, спрямовані на згортання соціального захисту громадян з низькими доходами. Однак, як виявилось грошей до київського бюджету в 2015 році надійшло значно більше ніж планувалося, а могло б надійти ще набагато більше, якби влада проводила політику справедливого оподаткування великого бізнесу, а не намагалася б вирішити всі проблеми за рахунок збільшення зборів з маломажного населення. Реальні перспективи децентралізації та самоуправління місцевих громад пов'язані в першу чергу із можливістю забезпечити це самоуправління реальними фінансовими ресурсами, отже дослідження можливостей збільшення надходжень до місцевих бюджетів є ключовим питанням розвитку місцевого самоврядування та низової участі в управлінні справами громади. Впровадження учасницьких (партисипативних) бюджетів може стати реальністю лише тоді, коли в цих бюджетах будуть реальні

кошти, які можна буде спрямовувати на розвиток громади. Досліджуючи наповнення бюджету Києва, ставиться на меті узагальнити досвід та з'ясувати можливості кращого наповнення не тільки столичного, але і всіх місцевих бюджетів країни.

За даними КМДА, доходи загального фонду бюджету міста Києва склали в 2015 році 24 млрд 946 млн грн., що на 20,4% більше плану затвердженого Київрадою 28.01.15 [Київрада, 2015]. Цікаво, що план доходів загального фонду на попередній 2014 рік було недовиконано приблизно на 8%, причому в першу чергу за рахунок недоотримання 10% планових податкових надходжень [КМДА, 2015d] Перевиконання плану 2015 року також відбулося в першу чергу за рахунок податкових надходжень, які складають більше 60% наповнення загального фонду, хоча не слід забувати і про перевиконання на 75% плану неподаткових надходжень, більше 80% з яких складають адміністративні збори та платежі [КМДА, 2015c], тобто пряме здирицтво за рахунок збільшення тарифів на надання адміністративних послуг, оренду комунальних приміщень та інше. Однак предметом цієї статті є більш вузьке питання динаміки та структури податкових надходжень до бюджету міста Києва, де незважаючи на перевиконання загального плану ми спостерігаємо низку тенденцій, які свідчать про небажання обтяжувати великий бізнес сплатою справедливих податків та одночасне збільшення податкового тягаря для фізичних осіб, в першу чергу найманих робітників та незаможних громадян.

Як видно з наведеної нижче табл. 2.4, по деяким податкам план перевиконано в 3,5 рази, а по деяким не виконано і половину. Причому суттєве перевиконання ми бачимо зокрема по податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), єдиному податку, податку на нерухомість. Тобто за податками основними платниками яких є відповідно - наймані працівники, самозайняті та дрібні підприємці, власники житла включно з пенсіонерами.

**Таблиця 2.4: Планові та фактичні податкові надходження до загально-го фонду бюджету міста Києва у 2015 році, тис. грн.**

Податок	План	Факт (на 19.12.15)	Виконання
ПДФО	6 586 559	7 557 767	114,8%
Плата за землю	2 400 000	2 446 390	101,9%
Єдиний податок	1 300 000	1 885 288	145,0%
Акциз	796 000	896 045	112,6%
Податок на прибуток	820 200	1 560 379	190,2%
Екологічний податок	80 000	29 686	37,1%
Транспортний податок	72 000	119 538	166,0%
Збір за паркування	55 000	22 480	40,9%

Початок таблиці на попередній сторінці

Податок	План	Факт (на 19.12.15)	Виконання
Податок на нерухомість	50 000	175 937	351,9%
Інші	42 621	55 420	130,0%
ЗАГАЛОМ	12 202 379	14 748 928	120,9%

(Джерела: Плани відповідно до Рішення Київради від 28 січня 2015 року N 60/925 Про бюджет міста Києва на 2015 рік. [Київрада, 2015], фактичний обсяг відповідно до Довідки КМДА про надходження до бюджету м. Києва у 2015 році за оперативними даними, 19 грудня 2015 [КМДА, 2015c]).

В той же час план збору деяких інших податків було провалено. Зокрема це стосується екологічного податку та збору за паркування. А от обсяги та частка податку на прибуток підприємств в Києві зросли. Ми спробуємо пояснити ці феномени нижче, послідовно розглядаючи всі джерела податкових надходжень до київського бюджету.

Планову та фактичну структуру податкових надходжень до бюджету міста Києва у 2015 році за основними джерелами подано на діаграмах нижче (рис. 2.6, 2.7).

### Податок на доходи фізичних осіб

Як вже зазначалося нами раніше, і «філософія» і практика сучасних податкових реформ передбачає перенесення податкового тягаря з великого бізнесу на кінцевих споживачів та в першу чергу найманих працівників [Попович З., 2015]. Незважаючи на зниження відсотку податку та доходи фізичних осіб (ПДФО), який залишається місцевим громадам, він і в 2015 році залишається основним джерелом наповнення місцевих бюджетів.

Загалом по Україні у 2014 році надходження від ПДФО склали 75 203 млн грн., з них до місцевих бюджетів — 62 557 млн грн. та 12 646 млн грн. — до державного бюджету. Це відповідає 71,6% загальної суми податкових надходжень у місцеві бюджети (87 334 млн грн.) [Ціна держави, 2015]. При цьому до бюджету міста Києва у 2014 році від ПДФО

\* Дані останньої офіційної довідки КМДА від 19.12.15 використовуються через те, що, на жаль, система «Відкритий бюджет» Києва (<http://new.kievcity.gov.ua/>), яка впроваджується КМДА досі знаходиться на етапі дослідної експлуатації і не може вважатися офіційним джерелом інформації. Крім того, ця система не дає можливості переглядати річні дані у розрізі статей надходжень та можливості завантажувати щоденні звіти. За доступними для перегляду в системі «Відкритий бюджет» щоденними звітами за період з 20 по 31 грудня 2015 року надійшло ще 751,4 млн грн. податкових надходжень, з яких: ПДФО — 54,2%, Податки на майно — 24,6%, Акцизи - 9,8%, Податок на прибуток — 7,5%, Єдиний податок — 3,8%.

надійшло 7 985 млн грн. і ще стільки ж до державного бюджету, оскільки у 2014 році тільки 50% ПДФО зараховувалося до держбюджету [КМДА, 2015d]. Відповідно на Київ припадало більше 20% загального збору ПДФО в Україні. За перші 11 місяців 2015 року загальна сума збору ПДФО по всій Україні склала приблизно 90 403 млн грн., з них до місцевих бюджетів потрапило 47 811 млн грн. [Ціна держави, 2015].

За даними Мінфіну частка ПДФО в доходах загального фонду місцевих бюджетів за січень-листопад становила 52,5% [Мінфін, 2015a]. ПДФО складає приблизно таку ж частку (близько 54%) і в плановому бюджеті міста Києва (незважаючи на те, що в цьому році тільки 40% зібраного в Києві ПДФО потрапляє до міського бюджету). Щоправда, фактичне виконання збору цього податку в Києві дещо відстає від планового показника. Так, за перші 11 місяців 2015 року було отримано 7 млрд 085 млн грн. [КМДА, 2015a.], тобто 7,8% зібраного в Україні ПДФО.

Незважаючи на всі дискусії щодо відсотку розподілу ПДФО між міським та державним бюджетами, а також можливих змін у порядку сплати ПДФО підприємствами\*, цей податок залишається та ймовірно буде залишатися найбільшим джерелом наповнення міського бюджету.

Адже, як вже вказувалось, загальний напрямок податкової реформи, яка зараз відбувається в Україні, на жаль, полягає у зменшенні і так не високих податків з великого бізнесу та перенесенні податкового тягаря в першу чергу на найманих працівників та загалом громадян з низькими доходами [Попович З., 2015]. Така політика без сумніву є несправедливою по відношенню до більшості громадян (що визнає навіть представник МВФ в Україні Жером Ваше [Ваше Ж., 2015] та навряд чи сприятиме стійкому економічному зростанню, але змінити загальнодержавну податкову політику місцеві ради не можуть.

Отже, прозора і послідовна політика щодо оподаткування доходів фізичних осіб має виключно велике значення для формування місцевих бюджетів та загалом планування фінансової діяльності місцевих громад. Цілком можливо, що із запровадженням оплати ПДФО за місцем реального розташування робочого місця працівника, обсяги надходжень від нього до київського міського бюджету можуть зменшитися, що тим більше підвищує важливість аналізу резервів додаткових надходжень зокрема за рахунок детінізації та прогресивного оподаткування.

Детінізація економіки та реальне зменшення обсягів виплати заробітних плат у конвертах може забезпечити значне збільшення обсягів надходжень від ПДФО. Так, за оцінками голови Державної фіскальної служби Ігоря Білоуса, щомісячні тіньові доплати складали у 2014 році від 20 до 50 млрд грн. на місяць, що відповідає 240-600 млрд грн. на рік [Дзеркало тижня, 2014]. За скромнішими оцінками Мінсоцполітики ринок тіньової зарплати в Україні також перевищує 200 млрд грн. на рік [Мінсоцполітики, 2015]. Відповідно, експерти оцінюють потенціальні втрати бюджету на рівні 46 млрд грн., а недоотримані соціальні внески — більше ніж 97 млрд грн. на рік» [Форбс,

\* п. 1.2.5. Коаліційної угоди про «забезпечення сплати податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) виключно за місцем здійснення діяльності працівника, податок з доходів якого сплачується».

2014].

Ці цифри, очевидно впливають з оцінки суми податків та інших платежів, які могли б бути сплачені у разі легалізації фонду оплати праці оціночним розміром у 240-600 млрд грн. Для ПДФО, якщо рахувати по минулорічній 15% ставці це означало б потенційне недоотримання 36-90 млрд грн., з яких на Київ припадало б 3-7 млрд грн. (із розрахунку 7,8% загального збору ПДФО в Україні)\*.

Спробуємо оцінити потенційні втрати бюджету міста Києва від тіньового ринку праці з іншого боку, відштовхуючись від кількості нелегально працюючих. Якщо всього в Україні близько 5 млн неоформлених працівників [Укррудпром, 2012], то на Київ могло припадати близько 390 тисяч. При цьому за даними ООН в Києві постійно знаходяться близько 100 тисяч внутрішньо переміщених осіб, близько половина з яких працездатного віку [UN, 2015] (дані обліку ДМС України дещо менше: 39 тис. внутрішньо переміщених осіб в Києві та 46 тис. в області [ДМС, 2015а., стор.11], однак далеко не всі з переміщених осіб, які фактично знаходяться в Києві зареєстровані саме в столиці). Більшість з цих людей працює в Києві. При цьому експерти стверджують, що війна призвела до нечуваного зростання обсягів нелегального ринку праці [Укррудпром, 2015].

Отже немає сумнівів, що в Києві налічується від декількох сот тисяч, до півмільйона нелегальних працівників. Візьмемо для розрахунку нашу приблизну оцінку у  $390 + 50 = 440$  тисяч. Середня заробітна плата в Києві у листопаді 2015 року складала за державними статистичними даними 7089 грн. на місяць [Київстат, 2015], що не дуже відрізняється від оцінок служб працевлаштування (середня зарплата вакансій за перший тиждень 2015 року складає 6644 грн. за даними Work.UA [Work.UA., 2015])

Якщо ці 440 тисяч нелегальних працівників, отримують в середньому хоча б 7000 грн. — це вже складає фонд оплати праці більше 3 млрд грн. на місяць, тобто близько 37 млрд грн. на рік. За ставкою в 20% це мало б відповідати більше ніж 7 млрд грн. ПДФО на рік., з яких до київського бюджету могло б потрапити близько 3 млрд грн. Ці оцінки, звісно, є дуже приблизними, однак дають можливість відчутти масштаб проблеми.

При цьому слід враховувати, що окрім офіційно непрацевлаштованих є ще величезна кількість влаштованих напівофіційно, тобто працівників, які офіційно отримують мінімальну заробітну плату, а насправді працюють за значно вищою ставкою, більша частина якої виплачується чорною готівкою. За деякими оцінками подібним чином влаштовані до 80% працівників [Дзеркало тижня, 2014]. Враховуючи, що неофіційна частина платні, як правило перевищує офіційну, обсяг недоотриманого таким чином ПДФО можна оцінити як мінімум у 40% фактичних поточних надходжень, тобто близько 3 млрд грн. на рік.

Отже, загальні резерви недоотримання ПДФО можна оцінити на рівні приблизно в 5-6 млрд грн., що відповідає діапазону оцінок за даними ДФС (2-5 млрд грн.) Тобто надходження від ПДФО можна збільшити на 70%

\* Цікаво, що на Київ припадає приблизно така ж частка економічно активного працездатного населення: 1362,1 з 17350,7 тис. осіб, тобто також 7,8% (Держстат, 2015.)

та покрити за цей рахунок із лишком збитки всіх комунальних підприємств (наприклад забезпечити функціонування та розвиток в Києві безкоштовного громадського транспорту). При цьому ми залишаємо за рамками дослідження резерви збільшення ПДФО за рахунок прогресивної шкали оподаткування та боротьби з підміною трудових відносин цивільно-правовими.

Очевидно, що на даний час, незважаючи на декларації та заклики до сплати ПДФО [ДФС, 2015e, 2015c, 2015d] суттєвого просування у стягненні цього податку ДФС не досягла.

Найбільшу тривогу викликає те, що Департамент фінансів КМДА не розглядає детінізацію праці як пріоритетний напрямок своєї роботи. За їх логікою «ефективність» діяльності в цьому напрямку не надто велика, адже детінізація сотні робочих місць дає відносно менше ніж скажімо стягнення плати за землю з однієї земельної ділянки в центрі міста. Про системну політику детінізації праці в столиці, мова на жаль не іде.

Податок на прибуток підприємств Податок на прибуток підприємств є новим джерелом наповнення місцевих бюджетів, надходження від якого в той же час є достатньо суттєвими та мають, можливо, найбільші резерви для збільшення. Адже з 2015 року до бюджету міста Києва зараховується 10% податку на прибуток всіх підприємств, які зареєстровані в столиці та сплачують тут податки. Якщо раніше до місцевого бюджету Києва надходив лише податок на прибуток комунальних підприємств і відповідні суми надходжень коливались останні 10 років в межах від 40 до 100 млн грн., то в 2015 році було заплановано отримати — 820 млн грн. (близько 7% загального плану надходжень) [Київрада, 2015]. При цьому фактичний обсяг надходжень за 2015 рік ледь не в двічі перевищив плановий і склав за попередніми даними 1616 млн грн. (майже 12%). При цьому двократне перевиконання було помітно вже на початку року, адже на відміну від всіх інших загальнодержавних податків, план надходжень податку за прибуток було виконано вже за перше півріччя 2015 року.

Проте причина такого суттєвого зростання обсягів надходження податку на прибуток, на жаль, невесела. Найбільш імовірно, мова йде про перереєстрацію в Києві підприємств, які фактично знаходяться та функціонують на окупованих територія Донбасу та, можливо, в Криму. Такі підприємства працюють, як правило на напівлегальних засадах, сплачуючи податки одночасно і в бюджет України, і в так звані «ЛНР» та «ДНР». Періодично з'являються повідомлення про повну блокаду Донбасу та припинення роботи таких підприємств, які згодом як правило спростовуються повідомленнями про намір уряду спростити переміщення вантажів через лінію зіткнення для задоволення потреб українських підприємств, які працюють на території ДЛНР, але сплачують податки в бюджет України [ДФС, 2015f].

Як правило діяльність таких підприємств неможлива без певних обсягів контрабанди та незаконного переміщення значних сум готівки, принаймні через лінію розмежування. Отже податок на прибуток, який ми бачимо у київському міському бюджеті, це так би мовити напівофіційна «плата за легалізацію» значно більших за обсягом грошових потоків та пов'язаних з ними прибутків.

У разі закінчення війни та нормалізації ситуації на Донбасі, Києву ціл-

ком логічно очікувати зменшення обсягів сплати податку на прибуток такого роду підприємствами. Однак, насправді резерви збільшення надходжень від податку на прибуток є дуже великими. У разі справді успішної боротьби з ухиленням від податку на прибуток та застосуванням схем виводу прибутку в офшорні зони можна досягти суттєвого зростання надходжень, особливо від оподаткування олігархічного бізнесу. Орієнтовно оцінити потенціальні обсяги зростання надходжень можна виходячи з того, що обсяги чисто корупційного (з порушенням законодавства) ухилення від сплати податку на прибуток найбільшими олігархічними холдингами оцінювалися в 2012 році приблизно в 15% надходжень, при цьому за рахунок використання легальних офшорних схем уникнення від оподаткування типовий олігархічний холдинг сплачував близько 80-90% податку на прибуток за кордоном. Слід зауважити, що це здебільшого експортери сировини, які майже не мають реальних виробництв, і які не можуть створювати додану вартість за кордоном, отже мова йде про осідання лівової частини прибутку на фіктивній офшорній «прокладці» [Економічна правда, 2013, Остро, 2012].

Аналогічні оцінки корупційного ухилення від податку на прибуток можна отримати виходячи з аналізу нерівномірності сплати податку за різними галузями [Український тиждень, 2013]. Отже мінімальне підвищення обсягів надходжень від податку на прибуток, яке можна досягти виключно за рахунок зменшення корупції складатиме не менше 15%.

Як видно із нещодавно опублікованого дослідження ЦСТД [Небога М., 2015.], а ні війна на Донбасі, а ні проголошена владою війна з корупцією не призвели до суттєвих змін у практиці офшорного бізнесу. Тільки за перші 9 місяців 2015 року в бюджет України було недоотримано податку на прибуток більше ніж на \$500 млн (в 2014 році — приблизно \$950 млн, що не на багато менше ніж у 2013 або 2012 роках). Причиною таких значних втрат є продовження практики здійснення більшої частини експорту з України через посередництво офшорних юрисдикцій та застосування трансферного ціноутворення коли ціна експорту для свого посередника штучно занижується, що дозволяє штучно занизити прибуток в Україні та «створити» прибуток своєму офшорному посереднику, тобто вивести його з під оподаткування в Україні.

Ледь не половина українського експорту зернових з України припадає на Швейцарію, отже українські агрохолдинги кормлять здебільшого швейцарських пенсіонерів. Кормлять, звісно не в прямому сенсі, адже все населення Швейцарії фізично не змогло би з'їсти таку кількість зерна, а в сенсі виведення прибутків з України та сплати їх в бюджет Швейцарії. Загальні річні обсяги експорту зернових з України перевищують \$13 млрд, а заниження ціни при експорті складає як правило 15-30%, отже щорічно таким чином виводиться до \$4 млрд При цьому реальна рентабельність виробництва в сільському господарстві (наприклад, при вирощуванні насіння соянишнику) досягає 300% [Одосій О., Кравчук О. 2015].

Аналогічна ситуація спостерігається і з експортом чорних металів. Різниця тільки в тому, що одна частина олігархів, як і у сільському господарстві, ексе

## Плата за землю

Плата за землю традиційно є одним з важливих джерел наповнення місцевих бюджетів. Загальна частка плати за землю в доходах загально-го фонду місцевих бюджетів складала в 2005–2009 роках від 9% до 14%. За перше півріччя 2015 року від плати за землю до місцевих бюджетів загалом надійшло 6,64 млрд грн., [Мінфін, 2015b], а за перші 11 місяців 2015 року — 13 181,9 млн грн. [Мінфін, 2015a], тобто протягом 2015 року плата за землю створювала близько 15% всіх надходжень (без урахування трансферів) до місцевих бюджетів України.

По Україні темп росту фактичних надходжень плати за землю за перші 11 місяців 2015 року у порівнянні до того ж періоду (січня-листопада) 2014 року становить — 130,1% [Мінфін, 2015a].

За планом у 2015 році у місті Києві плата за землю мала б складати 2,4 млрд грн. [Київрада, 2015], тобто близько 20% податкових надходжень до загального фонду бюджету столиці. У 2014 році вона склала близько 1,89 млрд грн., тобто трохи менше 19% [КМДА, 2015d]. Фактичні надходження на 19.12.15 до бюджету міста Києва склали 2 млрд 446 млн, тобто 102% плану і 16,59% податкових надходжень [КМДА, 2015c]. Формально, план виконано. Однак, згадаймо, що за іншими податками має місце суттєве перевиконання. Загалом податкові надходження до бюджету Києва за попередніми даними виконано на 127%. Отже має місце, м'яко кажучи, відставання.

Навіть у затвердженій «Програмі використання та охорони земель міста Києва» [КМДА, 2015g] відзначається факт значного недоотримання бюджетом коштів від цього джерела. Як відзначають автори програми, належне адміністрування та припинення практики масової несплати комерційними структурами плати за землю могло б привести до збільшення «щорічних надходжень до міського бюджету від використання земель з 2,3 млрд грн. у 2010 році до 3,4 млрд грн. у 2015 році.»

Причини недовиконання планів лежать в першу чергу в системній корупції при адмініструванні податку та відсутності важелів щодо його реального стягнення.

Відповідна непрозора система виділення та користування земельними ділянками існує багато років та, здається, цілком влаштовує міську владу і бізнес, адже виділення земельних ділянок і махінації з ними є чи найбільш прибутковим та прихованим бізнесом в Києві до якого причетні більшість «девелоперів», а зокрема і діючий мер. Отже недивно, що як констатується у Програмі: «не вдалося у повному обсязі забезпечити проведення робіт по інвентаризації земель, оформленню права користування земельними ділянками». Отже питання нарощування надходжень від плати за землю є виключно питанням збільшення прозорості земельного кадастру та проведення незалежної оцінки земель під громадським контролем. З нашого боку необхідно також зазначити, що запровадження диференційованого підходу та прогресивної шкали при сплаті податку на землю та загалом податків на майно могло б не тільки значно збільшити надходження, але і сприяти зменшенню соціальної напруги та відновленню соціальної справедливості.



Крім загальнодержавних податків та плати за землю наповнювати місцеві бюджети мають ще й місцеві податки. Однак, незважаючи на досить значну кількість місцевих податків та зборів суттєвий внесок в наповнення бюджету дають тільки декілька з них. Крім вже розглянутих ПДФО, плати за землю та податку на прибуток, серед важливих джерел наповнення київського бюджету можна виділити ще акциз та єдиний податок (рис. 2.8).

Крім цих двох податків ми зупинимося також коротко на нових податках на майно та зборі за місця для паркування, зважаючи на те що вони чіпляють значну частку городян та мають велике соціальне значення.

### **Акциз з роздрібних продажів**

Планові річні надходження від впровадженого з 01.01.2015 нового акцизного податку до бюджету міста Києва були визначені у 796 млн грн., тобто мають скласти близько 6,5% загального обсягу податкових надходжень [Київрада, 2015]. Фактичний збір за перше півріччя 2015 року склав близько 333 млн грн., тобто 5,4% [Мінфін, 2015b]. За весь 2015 рік — надійшло близько 970 млн грн., тобто приблизно 6,3% всіх податкових надходжень. Отже план виконано на 122%.

Станом на 01.12.2015 фактичні надходження акцизного податку склали 7 011,0 млн грн. що в розрахунку на 1-го жителя країни складає 179,2 гривень [Мінфін, 2015a]. За той же період до загального фонду бюджету міста Києва надійшло 885,14 млн грн. акцизу, тобто 12,6% загального збору по Україні [КМДА, 2015a., що звісно менше ніж 20% збору ПДФО, однак більше навіть частки податку на прибуток - 3,6%. Надходження акцизу в розрахунку на одну людину в Києві складає 306,5 грн., що в 1,7 рази вище середнього по Україні та у 2,5 рази більше показника по сусідній Чернігівській області [Мінфін, 2015a].

Податок сплачується безпосередньо до місцевого бюджету суб'єктами роздрібною продажі підакцизних товарів (алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% зверху від роздрібною ціни. Не викликає сумнівів, що податок є відносно стабільним джерелом доходу місцевих бюджетів. Занепокоєння викликає лише те, що запровадження цього податку є ще одним кроком за перенесення податкового тягаря з бізнесу на громадян, причому на малозабезпечені верстви споживачів, які є основними споживачами підакцизних товарів. Поки що у нас немає даних щодо впливу збільшення акцизів на зменшення споживання алкоголю і тютюну, але це питання без сумніву вартє дослідження.

### **Єдиний податок**

Єдиний податок традиційно був важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів надходження від якого складали в 2005–2009 роках 3–7% загального фонду місцевих бюджетів, маючи загальну тенденцію до зниження [Щербина І, 2009]. У період з 2011 по 2014 єдиний податок зараховувався

до спеціального фонду місцевих бюджетів.

Плановий обсяг збору єдиного податку в місті Києві на 2015 рік визначені у 1,3 млрд грн., що мало б скласти більше 10% загальної суми податкових надходжень. Фактично за весь 2015 рік — надійшло близько 1914 млн грн., тобто приблизно 12,4% всіх податкових надходжень. Отже план виконано на 147%.

Таке перевиконання може пояснюватися перетіканням з інших форм оподаткування. Раніше ми вже відзначали зменшення частки ПДФО у податкових надходженнях з планових 54% до фактичних 51% [Київрада, 2015, КМДА, 2015с].

Зростання частки єдиного податку в доходах може свідчити про зростання тінізації економіки столиці, подальше розповсюдження підміни трудових відносин цивільно-правовими та зростання обсягів ухилення від сплати податків з використанням платників єдиного податку, адже ознак швидкого зростання обсягів малого бізнесу в столиці поки що не спостерігаємо.

### Нові податки на майно

До бюджету столиці надходять кошти також від двох інших податків на майно: податку на нерухомість та транспортного податку. Обидва податки є новацією 2015 року та успішність їх впровадження можна буде оцінити вже по завершенні року.

План збору за **податком на нерухомість** визначено у 50 млн грн. на рік, що мало б складати 0,4% податкових надходжень до бюджету міста Києва [Київрада, 2015]. План збору, однак, було перевиконано вже у першому півріччі 2015 року, а станом на 19.12.2015 сума надходжень склала майже 176 млн грн., отже план було перевиконано більше ніж у 3,5 рази. Навіть при цьому, частка податку на нерухомість у загальних податкових надходженнях ледь перевищила 1% [КМДА, 2015с], отже суттєвої ролі він для бюджету не грає.

Контроверсійність податку полягає в тому, що він сплачується в основному відносно малозаможними городянами, які володіють власним житлом площею більше 60 кв. м. на тих самих підставах, що і особами які володіють значними обсягами нерухомості. Отже цей податок не є прогресивним та сприяє перенесенню тягаря оподаткування на малозаможних громадян. Суттєве перевиконання плану збору податку може пояснюватися як раз легкістю його адміністрування та неможливістю його уникнення для більшості мешканців власних квартир.

Можна сказати, що податок на нерухомість в українських умовах стає аналогом подушного податку, маємо свого роду повернення до характерного для часів Київської Русі податку «з диму».

План збору **транспортного податку** на 2015 рік складав 72 млн грн., тобто близько 0,5% плану податкових надходжень [Київрада, 2015]. В першому півріччі збір податку відставав від плану, але станом на 19.12.2015 сума надходжень склала майже 120 млн грн., 0,8% податкових надходжень [КМДА, 2015с]. План надходжень було виконано на 166%.

Транспортний податок є чи не єдиним в Україні податком на розкіш. Адже об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см., тобто автомобілі,

які є розкішшо навіть за уявленнями більшості депутатів Верховної ради [ДФС, 2015].

### **Збір за місця для паркування**

Плановий обсяг доходів від збору за місця для паркування в Києві в 2005 році визначено в 55 млн грн. (0,4% податкових надходжень) [Київрада, 2015].

Станом на 19.12.15 фактичний збір склав трохи менше 22,5 млн грн., що відповідає 0,15% податкових надходжень [КМДА, 2015с] (мова йде саме про збір за місця для паркування, а не дохід від платних парковок, які належать КП «Київтранспарксервіс», який не відноситься до податкових доходів). Отже на 19.12.15. план було виконано на 40,87%. За останню декаду грудня 2015 року надійшло ще 675 тис грн., що дозволило дотягнути до 42,10%. Тобто, не зважаючи на всі зусилля, план не виконано навіть на половину. Динаміка доходів загального фонду бюджету міста Києва від збору за місця для паркування транспортних засобів у 2007–2015 роках наведена на рис. 2.9.

Отже, спостерігаємо провал, який можна порівняти хіба що з фіаско спроб зібрати екологічний податок. Ситуація, що склалася пов'язана ймовірно з тим, що більшість паркувальних майданчиків функціонують у напівлегальний та непрозорий спосіб, відповідно, стягнення з власників таких парковок податку виявилось не простою справою.

Безпосередньою причиною такого становища є, як вже було вказано, непрозорість та корумпованість землекористування в столиці. В той же час, системного покращення збору податку з місць для паркування слід очікувати при комплексному вирішенні проблем паркувального простору, зокрема шляхом розширення мережі дешевих комунальних парковок та подоланням корупції у «Київтранспарксервіс», зокрема повної відмови від готівкових розрахунків з паркувальниками [КМДА, 2015е.].

### **Висновки**

Не слід надто радіти зі значного перевиконання плану податкових надходжень до бюджету міста Києва. По-перше, на цифри могло вплинути невірне врахування швидкої інфляції. А по-друге, перевиконання спостерігається далеко не за всіма статтями надходжень. І головне збільшення надходжень в наших умовах зовсім не означає збільшення фінансування соціальної сфери та загалом потреб більшості киян. Фінансуватимуться тільки ті проекти, в яких побачать матеріальну зацікавленість представники девелоперського лобі, які зараз керують і КМДА, і Київрадою. Якщо ж таких проектів в якийсь момент не буде, вони скоріше накопичуватимуть профіцит на рахунках ніж витрачатимуться на реальні потреби міста. До речі, якщо доходи загального фонду бюджету 2015 року були перевиконані більше ніж на 20%, то видатки — лише на 11,6%. Розгляд видатків не входить у завдання цієї статті, однак

немає сумнівів, що київській владі і далі не вистачатиме грошей на розвиток громадського транспорту, освіти, медичне та соціальне забезпечення.

Основні резерви збільшення податкових надходжень до бюджету міста Києва не у збільшенні обсягів податків на громадян, а у системній детінізації бізнесу. Подальше збільшення податків на особисте майно громадян без запровадження крутої прогресивної шкали принесе дуже небагато та боляче вдарить по малозабезпечених громадянах, зокрема власникам невеликих квартир.

Звісно, прогресивна шкала працюватиме рівно настільки наскільки держава зможе забезпечити належне адміністрування прогресивних податків. Наприклад, саме по собі запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів без їх детінізації часто не призводить до зростання обсягів податкових надходжень [Гладун А., Дутчак О., 2015], адже тіньові ділки вміють приховувати реальний обсяг своїх доходів.

В той же час прогресивне оподаткування нерухомого майна та елітних авто набагато більше піддається адмініструванню. Наявність в Україні відповідних реєстрів робить таке адміністрування цілком реальним. А відкриття доступу до реєстрів, зокрема, до реєстру транспортних засобів МВС [МВС, 2015] робить можливим прозорість адміністрування та здійснення громадського контролю над нарахуванням прогресивних податків на відповідне майно. Таким чином, резерви прогресивного оподаткування існують і мають бути задіяні не лише із міркувань соціальної справедливості, але і для цілком реального наповнення бюджету.

В той же час резерви збільшення доходів від оподаткування за пласкою ставкою (flat rate) кінцевих споживачів, тобто надходжень від акцизів та інших непрямих податків майже вичерпано. Подальше їх збільшення призводитиме не тільки до зубожіння і додаткового «покарання бідних», але і матиме дуже обмежений ефект з точки зору наповнення бюджету.

А от резерви збільшення доходів від **податку на прибуток** є надзвичайно великими. У разі системної детінізації та системної боротьби із виведенням прибутків в офшори (що звичайно вимагає загальнодержавної політики), доходи від податку на прибуток могли б збільшитися у декілька разів та досягнути 3-8 млрд грн. на рік. В цьому випадку податок на прибуток міг би стати основним джерелом наповнення бюджету та надати Києву достатні ресурси для модернізації комунальної інфраструктури та реалізації необхідних місту соціальних програм [КМДА, 2015f].

Ще більш перспективним джерелом збільшення доходів бюджету є детінізація праці в першу чергу на великих та середніх підприємствах. Резерви збільшення **податку на доходи фізичних осіб** особливо у разі запровадження справедливої прогресивної шкали оподаткування можуть складати від 2 до 5 млрд грн. Київська міська влада цілком могла б розпочати системний моніторинг зайнятості. Зокрема, доцільним було б проведення обліку фактичної кількості працюючих. Відповідні заходи з моніторингу цілком можливо проводити без переривання виробничого процесу. У разі виявлення перевищення фактичної кількості працюючих над поданою у податковій звітності, роботодавцям варто було би запропонувати забезпечити оформлення відповідної кількості працівників без вжиття будь-яких штрафних санкцій до них. Штрафи та стягнення доцільно буде застосовувати лише до серій-

них порушників. Доцільним було б посилення персональної відповідальності керівників підприємств та осіб винних у неоформленні працівників аж до запровадження кримінального покарання аналогічно до відповідальності за не виплату заробітної плати.

Приблизні оцінки резервів збільшення податкових надходжень до бюджету міста Києва з найбільш перспективних джерел зведені у табл. 2.5

**Таблиця 2.6: Основні джерела збільшення податкових надходжень до бюджету міста Києва**

Податок	Резерви збільшення надходжень
ПДФО	3-6 млрд грн.
Податок на прибуток	1-2 млрд грн.
Плата за землю	1-2 млрд грн.
<b>ЗАГАЛОМ</b>	<b>5-10 млрд грн.</b>

(Джерело: оцінки автора)

Доцільним було б також і розширення контрольних повноважень профспілок та громадських організацій, повноважень трудових колективів щодо робочого контролю за діяльністю підприємств. Зокрема, доцільно публікувати повну детальну інформацію про рух коштів принаймні всіх комунальних підприємств включно і з фактичною заробітною платою всіх співробітників і, особливо, керівного складу (що тут приховувати, особливо, якщо люди працюють на громаду?).

Одночасно з вжиттям заходів щодо контролю за роботодавцями було б доцільно збільшити стимули працюючим вимагати офіційного оформлення на роботу. Зокрема можна погодитися із пропозиціями щодо обов'язкового декларування доходів всіх фізичних осіб та розширення переліку видів доходів, з яких може проводитись вирахування витрат [Фролова, 2014].

Загалом ці заходи сприяли б економічному розвитку столиці, зосередженню тут виробництв з продукції із більшою доданою вартістю, збільшенню стимулів до впровадження нових технологій та обладнання.

## **Перспективи**

Детінізації праці і загалом бізнесу сприяло б і збільшення прозорості роботи підприємств, зокрема, відкриття бухгалтерії в режимі відкритих даних. Більшість зловживань пов'язаних з тіньовою оплатою праці, ухиленням від оподаткування, а також і з банальним розкраданням коштів та майна, стають

можливими саме через закритість інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємств. Навіть податкова та статистична звітність підприємств не є публічною, хоча через те що вона є дуже узагальненою, дозволяє приховувати конкретні операції та «схеми» оптимізації оподаткування. Навіть податкові органи без проведення довготривалої та затратної перевірки не можуть точно встановити які схеми уникнення від оподаткування використовуються на підприємстві, та чи використовуються вони взагалі.

Отже, запровадження на підприємствах, які є платниками податків, відкритої бухгалтерії в режимі відкритих даних дозволило би з одного боку одразу побачити і проаналізувати певні операції у разі виникнення підозр (наприклад, щодо певного контрагента), а з іншого проводити порівняння та аналіз відповідних «великих даних» та досліджувати певні закономірності, зокрема, виявляти характерні ознаки підозрілих транзакцій, тощо.

В першу чергу відкриту бухгалтерію доцільно запровадити на державних та комунальних підприємствах і великих природних монополіях незалежно від форми власності. Наприклад, відкрита бухгалтерія на підприємствах корпорації «ДТЕК», жодною мірою не ускладнила б її роботу та не створила б будь-яких комерційних ризиків (особливо зважаючи на її монопольне становище), але в той же час могла б сприяти збільшенню довіри до компанії (в тому числі і з боку потенційних інвесторів) та допомогла б підвищити ефективність роботи за рахунок громадського та робітничого контролю.

В даний час, в Україні вже зроблено декілька кроків у напрямку збільшення відкритості бюджетів та бухгалтерії державних органів та підприємств, які підтверджують можливість застосування такого інструментарію за умови тиску і контролю громадськості. Зокрема, в місті Києві впроваджено в тестову експлуатацію рішення «Відкритий бюджет» на базі програмного забезпечення SAP, яке доступне для перегляду он-лайн на сайті: <http://new.kievcity.gov.ua/> На даний час, це рішення працює не достатньо стабільно та не дає достатньої деталізації бюджетних витрат. В той же час воно публікує щоденні дані руху коштів по загальному та спеціальному фондам київського бюджету, хоч і в узагальненому вигляді (по кодам бюджетної класифікації до другого рівня). Завантаження даних у структурованому вигляді, нажаль не реалізоване.

Прийняті нещодавно законодавчі акти щодо відкритості публічних фінансів є, звісно, значним кроком вперед в цьому напрямку, однак вони не вимагають обов'язкової публікації повних первинних даних, хоча і не забороняють її [ВР, 2015а, 2015б].

Відповідно до вказаних законів публікація даних щодо використання публічних коштів та бюджетних показників буде здійснюватися в узагальненому вигляді із затримкою у декілька місяців. У порівняні з публікацією сирих даних (raw data) це вимагатиме додаткових витрат на її обробку та створюватиме можливість приховування окремих господарських операцій в узагальненому «котлі».

Отже крім узагальненої інформації, на наш погляд доцільно вимагати публікації «сирих» (первинних) даних бухгалтерського обліку, як розпорядників бюджетних коштів так і безпосередньо підприємств. Пілотний проект з такого впровадження було здійснено у 2014 році за участі автора цього до-

слідження у центральному апараті Міністерства освіти і науки України [Попович З., 2014, Потапов Д., 2015].

Відповідне рішення функціонує до цього часу. Дані доступні на старому сайті МОН за посиланням: [http://old.mon.gov.ua/ua/public\\_information/vidkr\\_buch/](http://old.mon.gov.ua/ua/public_information/vidkr_buch/). Незважаючи на надзвичайну простоту та виключно низьку вартість впровадження рішення, цей досвід, на жаль, не набув широкого розповсюдження. Важливим фактором, який може цьому посприяти, є підвищення активності громадян та неурядових організацій із організації тиску на органи влади щодо забезпечення більшої відкритості їх роботи у питаннях публікації детальної (з точністю до кожної транзакції) інформації про обіг бюджетних коштів у формі відкритих даних.

В той же час відкритість сама по собі без надання громадам та трудовим колективам реальних можливостей участі у плануванні та розподілі бюджетних коштів, автоматично не підвищить ефективності використання громадських коштів. Як доводить міжнародний досвід, для запровадження реального учасницького (партисипативного) бюджетування необхідно буде створити відповідні інституції та систематично запровадити відповідні процеси у рамках щорічного бюджетного циклу. Зокрема, необхідно надати громадам, як на рівні мікрорайонів так і до загальноміського рівня, можливість не тільки обговорювати, але і систематично (хоча б щороку) приймати рішення щодо розподілу та виділення коштів, детально контролювати їх виконання та самостійно примати у наступному бюджетному циклі нові рішення з урахуванням попереднього досвіду [Sintomer, 2013]. Але, впровадження в Києві та загалом в Україні партисипативного бюджетування є дуже важливим стратегічним завданням, вирішення якого без сумніву вимагатиме спільних зусиль і академічної, і активістської спільнот та постійного політичного тиску з боку низових соціальних рухів.

Розглянувши систему оподаткування на різних рівнях економічної системи України, перейдемо до вивчення впливу варіантів податкової політики щодо фізичних осіб.

## **2.5 ПРОГНОЗУВАННЯ НАСЛІДКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Питання прогресивного оподаткування є одним із наріжних каменів лівої політичної програми, однак у мейнстримному політичному дискурсі в Україні воно практично не обговорювалося. На сьогодні існують різні варіанти оподаткування фізичних осіб після податкової реформи, і одна з них передбачає, що з 2016 в Україні діятиме прогресивний податок на дохід фізичних осіб зі ставками 15% та 20% (для доходів понад 10 мінімальних заробітних плат). Однак така прогресивність є незначною, порівняно зі шкалами оподаткування багатьох європейських країн.

Загалом, існують аргументи на користь більшої прогресивності оподаткування на різних рівнях соціально-економічної реальності. На макрорівні аргументом на користь прогресивного оподаткування може бути його позитив-

ний вплив на історичну динаміку економічної системи. У своєму бестселері «Капітал у двадцять першому столітті» французький економіст Томас Пікетті звертається саме до цього аргументу [Piketty, 2014]. На основі величезного масиву статистичних історичних даних Пікетті досліджує динаміку економіки в різних країнах. Він доходить висновку, що капіталістичній системі притаманна постійна тенденція до концентрації капіталу в руках найбагатших та, відповідно, до збільшення нерівності. У перспективі ці тенденції, на його думку, можуть призвести до згубних наслідків для суспільства, якщо не намагатися їх зупинити. Одним із інструментів для подолання цих тенденцій і їх негативних наслідків, вважає Пікетті, і має бути прогресивне оподаткування, яке зменшить концентрацію капіталу та нерівність, а отже, — допоможе уникнути катастрофічних наслідків.

Основним аргументом на користь прогресивного оподаткування на рівні окремих суспільних систем є те, що дохід має спадну граничну корисність. Інакше кажучи, кожна наступна гривня має для індивіда меншу користь, ніж попередня. Індивідуальні винятки можливі, але загалом для людини з заробітною платнею 2000 грн. додаткова тисяча матиме більший ефект, ніж для людини з з/п 10 000 грн. Крім того, серед вищих класів зростання доходів набуває ознак гри з нульовою сумою, оскільки має місце демонстративне споживання. Цей феномен описав Торстейн Веблен у книзі «Теорія бездіяльного класу» (Veblen 1899), і полягає він в тім, що метою споживання стає не утилітарна цінність певного блага, а підтвердження власного соціального статусу. Тому доступність певного блага для великої кількості людей одразу ж зменшує цінність цих благ для інших, оскільки це благо вже не буде ознакою статусу. Таким чином, збільшення доходу не приводить до збільшення суб'єктивного благополуччя, а лише до конкуренції споживання. Виходячи з цього, перерозподіл частини багатства серед тих, для кого воно матиме більшу користь, має сенс.

Що ж стосується макрорівня, то загалом прогресивне оподаткування має позитивний вплив на суб'єктивне благополуччя. У статті «Прогресивне оподаткування й суб'єктивне благополуччя народів» [Oishi та ін. 2012] автори знаходять позитивний зв'язок між прогресивністю оподаткування та суб'єктивним благополуччям у 54 країнах. До оцінки рівня суб'єктивного благополуччя дослідники включили не тільки пряму відповідь на питання про задоволеність, але й питання щодо позитивності/негативності щоденного досвіду людей. Прогресивність оподаткування, яку було виражено як різницю між максимальною та мінімальною податковими ставками, або ж як різницю між податками, що їх сплачують індивіди, які мають дохід на рівні 167% та 67% від середнього, в обох випадках була пов'язана зі збільшенням суб'єктивного благополуччя та щоденного позитивного досвіду, а також зменшенням щоденного негативного досвіду. Дослідники вказують на проміжну ланку між позитивним досвідом і прогресивним оподаткуванням: суспільні блага, такі як громадський транспорт, освіта та медицина. Доступність цих суспільних благ збільшується за рахунок прогресивного оподаткування, що, в свою чергу, впливає на суб'єктивне благополуччя й щоденний досвід громадян. Вони доводять висновку, що прогресивне оподаткування чи багатство країни не обов'язково ведуть до щасливого суспільства.



Але правильне використання цього багатства, яке можна перерозподіляти, наприклад, через прогресивне оподаткування й інвестувати у суспільні блага, збільшує добробут і щастя в суспільстві.

Існують і більш екстремальні приклади. Так, у статті «Щасливі платники податків? Податок на прибуток та благополуччя» [Акау та ін. 2012], на основі даних із німецької соціально-економічної панелі, автори доходять висновку, що розмір податків на прибуток, які сплачує індивід, має суттєвий позитивний вплив на його власне суб'єктивне благополуччя. У своєму дослідженні вони пояснюють цей вплив через три чинники. Перш за все, вищі податки, що їх сплачує індивід, можуть відповідати кращій доступності та якості суспільних благ (громадський транспорт, освіта, медицина). Таким чином, індивіди, що сплачують податки, відчуватимуть, що фінансують ці блага. По-друге, вищі податки можуть відповідати кращому перерозподілу доходів і кращому страхуванню через систему соціального забезпечення (наприклад, виплати за безробіттям). Сплата податків, таким чином, сприятиме підвищенню рівня суб'єктивного благополуччя через відповідність особистим поглядам індивіда або через те, що гарантуватиме певну «страховку» за несприятливих обставин у майбутньому. І, по-третє, вищі податки можуть впливати на суб'єктивне самопочуття через мотиви «податкової моралі» (морального обов'язку платити податки) або громадянські почуття належності до суспільства чи значущості свого внеску в його розвиток.

### **Чи означає прогресивність оподаткування більшу доступність суспільних благ?**

Виходячи з того, що суспільні блага є важливою проміжною ланкою між прогресивністю та суб'єктивним благополуччям, ми вирішили перевірити, чи справді прогресивне оподаткування пов'язане з вищими витратами урядів у цій сфері. Для цього було обрано два показники: витрати уряду на освіту та медицину у відношенні до ВВП, за даними Світового Банку. Ми припускаємо, що рівень витрат на суспільні блага є пов'язаним із доступністю та якістю цих благ, які важко оцінити прямо.

Велика частка досліджень, що ставлять питання прогресивності оподаткування, має недосконалі індикатори й покладається на змінну коефіцієнту Джині до та після оподаткування, або ж на різницю податкових ставок для окремих категорій індивідів. У цьому випадку показник прогресивності оподаткування було взято з бази даних World Tax Indicators, найповнішої бази даних, що включає в себе індикатори, пов'язані з оподаткуванням. Нашою метою було не лише мати найдосконаліший показник прогресивності оподаткування, але й отримати дані для якомога більшої кількості країн, у тому числі країн, що розвиваються, оскільки велика кількість досліджень фокусуються на відносно гомогенних країнах ОЕСР, для яких збирається детальна статистика. Недоліком використання цієї бази є те, що вона включає в себе дані до 2005 року, тому ми використали дані за останній доступний рік.

Для нашого аналізу ми використовуємо змінну Average Rate of Progression

(ARP), що визначається таким чином: для кожної країни розраховується 100 ставок податку на прибуток для доходів на рівнях від 4% до 400% від значення ВВП на душу населення в місцевій валюті. Ці ставки включають усі значні податкові послаблення, вагомі місцеві податки й т. д. Вони не включають зміни податків, що залежать від особистих характеристик платника (наявність дітей, подружній статус тощо). Після цього розраховується регресійний коефіцієнт  $b$ , де податкова ставка є залежною змінною, а логарифм доходу — незалежною. Цей регресійний коефіцієнт є мірою прогресивності. Якщо його значення позитивне — стикаємося із прогресивною системою оподаткування, якщо негативне — з регресивною, якщо він дорівнює 0 — система пропорційна. Що більшим є значення коефіцієнту, то прогресивнішим є оподаткування.

Наша гіпотеза полягала в тому, що прогресивність оподаткування позитивно впливає на частку витрат уряду на медицину та освіту відносно ВВП. Ці показники було обрано як ті, що відображають суспільні блага з когорт найважливіших. Крім того, існують статистичні дані щодо витрат урядів на ці сфери, що дозволяють провести міжнародне порівняння. Як контрольну змінну ми використали натуральний логарифм валового національного доходу, щоб виключити ту частку варіації витрат на суспільні блага, яку можна пояснити зростанням валового національного доходу в країні (табл. 2.6).

Для визначення впливу прогресивності на витрати уряду було використано лінійну регресію. Оскільки показник прогресивності неможливо буквально інтерпретувати, у таблиці наведено стандартизовані регресійні коефіцієнти бета. Вони не включають одиниць вимірювання й дають змогу порівнювати вплив окремих змінних.

Як бачимо з таблиці, прогресивність оподаткування має позитивний вплив на витрати урядів на медицину та освіту відносно ВВП, однак для освіти цей вплив не є статистично значущим ( $p\text{-value} > 0,05$ ). Водночас вплив прогресивності оподаткування на витрати на медицину є значущим навіть із урахуванням валового національного доходу для всіх країн. Що стосується витрат на освіту, то дані за цим показником були доступні для меншої кількості країн.

Імовірно, наявність додаткових даних дозволила б отримати статистично значущі коефіцієнти, однак вплив прогресивності в цьому випадку все одно значно менший, ніж її вплив на витрати на медицину.

Така відмінність може бути пов'язана з різноманіттям моделей фінансування освіти, вищі навчальні заклади можуть значною мірою фінансуватись приватно чи за рахунок продажу власних розробок, або ж можлива наявність великої частки недержавних навчальних закладів. У медицині ситуація відмінна, адже навіть обов'язкове медичне страхування вимагатиме витрат уряду.

**Таблиця 2.6: Залежність витрат на суспільні блага від прогресивності оподаткування**

Показник	Тільки країни з високим доходом		Без країн з високим доходом		Всі країни	
	Витрати на медицину, частка ВВП	Витрати на освіту, частка ВВП	Витрати на медицину, частка ВВП	Витрати на освіту, частка ВВП	Витрати на медицину, частка ВВП	Витрати на освіту, частка ВВП
ln ВНД (станд. бета)	-0,016	0,109	0,423	0,122	0,383	0,218
Значущість (p-value)	0,913	0,602	0,001	0,485	0,000	0,137
Прогресивність оподаткування (станд. бета)	0,684	0,304	0,150	0,061	0,465	0,215
Значущість (p-value)	0,000	0,157	0,206	0,725	0,000	0,142
Скоригований R <sup>2</sup>	0,429	0,027	0,202	0,00	0,545	0,114
N	28	24	62	36	90	60

Для визначення впливу прогресивності на витрати уряду було використано лінійну регресію. Оскільки показник прогресивності неможливо буквально інтерпретувати, у таблиці наведено стандартизовані регресійні коефіцієнти бета. Вони не включають одиниць вимірювання й дають змогу порівнювати вплив окремих змінних.

Оскільки значна частина досліджень впливу прогресивності оподаткування аналізує відносно однорідні розвинені країни, ми вирішили розглянути країни за групами, відповідно до класифікації Світового Банку за рівнем ВНД. Для двох груп країн, із високим рівнем ВНД, з одного боку, та всіх решти, з іншого, тенденції виявились протилежними. Так, для відносно гомогенних високодохідних країн прогресивність оподаткування мала найбільший вплив на витрати уряду на медицину, а показник ВНД не був значущим. Для решти країн зі зростанням валового національного доходу зростає частка витрат уряду на медицину, водночас вплив прогресивності оподаткування не є статистично значущим. Нижче наведено діаграму розсіювання з регресійними лініями для груп країн за рівнем доходу (рис. 2.10).

Як бачимо, високий вплив прогресивності щодо витрат на медицину притаманний здебільшого країнам із високим рівнем доходів. Для групи країн із валовим національним доходом нижчим за середній, куди потрапляє Україна, регресійний коефіцієнт узагалі має мале від'ємне значення. Отже, прогресивне оподаткування має різний ефект у розвинених країнах та країнах, що розвиваються.

## Особливості прогресивного оподаткування для країн, що розвиваються.

Загалом, мало підстав сумніватись у тому, що вища якість суспільних благ веде до вищого рівня суб'єктивного благополуччя. Однак для деяких країн прогресивне оподаткування не приводить до більшого фінансування суспільних благ. Нам не відомі дослідження, які б спеціально розглядали різний вплив прогресивного оподаткування на якість суспільних благ у різних країнах. Однак існує стала проблема із застосуванням прогресивних шкал оподаткування в країнах, що розвиваються — ухиляння від сплати податків.

Для прикладу, різний вплив прогресивного оподаткування на позірну й реальну нерівність розглянуто в статті «Нерівноцінні нерівності: чи зменшує прогресивний податок нерівність доходів?» [Denvil and Peter, 2012]. Дослідники доходять висновку, що збільшення прогресивності податку на дохід зменшує позірну нерівність більшою мірою, ніж реальну, це оцінюється за обсягами споживання. Однак вплив прогресивного оподаткування на реальну нерівність менший у країнах зі слабо розвиненими демократичними інституціями та недотриманням громадських прав та свобод. Так само для країн, де ухиляння від сплати податків є поширеним<sup>\*</sup>, ефект прогресивного оподаткування на реальну нерівність є статистично незначущим.

Не тільки збільшення прогресивності оподаткування може призводити до ухиляння, зменшення прогресивності, відповідно, зумовлює підвищення рівня добровільної сплати податків. У статті «Міфи та реальність реформи пропорційного оподаткування» [Gorodnichenko та ін. 2009] автори розглядають досвід запровадження пропорційної шкали оподаткування в Росії в 2001 році. Загалом цю реформу було широко розтиражовано як історію успіху пропорційної шкали, оскільки в Росії за рік зросли податкові надходження на 25% на фоні 5% зростання економіки, і багато перехідних економік, й тому числі Україна, невдовзі прийняли пласку шкалу оподаткування.

Водночас важко було визначити, чим викликано зростання надходжень: зменшенням ухиляння чи зростанням продуктивності домогосподарств (більшою кількістю годин роботи, більшими зусиллями тощо) після зниження податків. Аналізуючи дані опитувань домогосподарств, автори вказують на значне зменшення розриву між декларованим та реальним споживанням для домогосподарств, що зазнали зниження маржинальних ставок податку (на кожен наступну одиницю доходу): від 9 до 12 відсотків більше, ніж для решти. Загалом, за розрахунками авторів, податкові надходження зросли на 10–11% відсотків за рахунок зменшення ухиляння та від 0 до 4% за рахунок зростання продуктивності. Зростання податкових надходжень у Росії, таким чином, пов'язано більшою мірою з добровільним декларуванням доходів та зменшенням кількості ухилянь, аніж зі зростанням продуктивності. Високі рівні ухиляння від сплати податків стають причиною того, що пропо-

<sup>\*</sup> Дослідники використовують базу даних ICRG (<http://epub.prsgroup.com/products/icrg/icrg-historical-data>). Для країн, що мають показник Law and Order нижче середнього по базі даних значення 4,5 (показник варіюється від 0 до 6), вплив прогресивного оподаткування на нерівність є статистично незначущим.

рційна система оподаткування стає популярною, зокрема серед пострадянських країн.

Таким чином, прогресивне оподаткування матиме бажаний ефект лише якщо уряди зможуть досягти реальної сплати податків та ефективно боротися з ухилянням. З іншого боку, прогресивності оподаткування можна досягти не лише за рахунок вищого податку на дохід, а й за рахунок інших податків, від яких важче ухилятися. Такими можуть бути, наприклад, податки на предмети розкоші або вищі податки на прибуток підприємств.

Якщо підсумувати, то що означають такі результати для українських реалій? Те, що саме по собі збільшення прогресивності оподаткування не забезпечить зростання податкових надходжень та вищої якості суспільних благ для таких країн, як Україна. Це пов'язано із низкою причин: нерозвиненою системою адміністрування податків, розповсюдженими схемами ухиляння від оподаткування з подальшим виведенням коштів в офшори або тіньовий сектор економіки, і зацікавленістю привладного класу в збереженні таких схем. Тому впровадження прогресивного оподаткування, чи то в обмеженому варіанті нинішньої влади, чи то в форматах, які пропонують інші політичні сили, має бути поєднано з системними змінами у фіскальній політиці, а також докорінною перебудовою сучасної системи господарювання, щоб ресурси країни спрямовувалися не тільки на обслуговування обмежених олігархічних груп, а й на розвиток усього суспільства.

Для повноти аналізу, давши характеристику податковій системі України, потрібно перейти до дослідження тієї частини створюваних в Україні багатств, яка з-під оподаткування виводиться. Тому в наступному параграфі ми дослідимо явище виведення українських капіталів до офшорів, без вирішення якого неможливо реалізувати питання розвитку країни.

## **РОЗДІЛ 3**

# **БОРОТЬБА ІЗ ВИВЕДЕННЯМ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ**

Розвиток країни має ґрунтуватися на ефективному використанні наявних ресурсів та створенні передумов їх зростання. Для цього економічна політика має бути спрямована на справедливий розподіл створюваних у країні благ, а не використання їх вузькою групою осіб. Одним із таких дієвих інструментів може стати ефективна боротьба з виведенням капіталів у офшорні юрисдикції, яке набуло загрозливого масштабу.

Серед сучасних економістів нерідко можна почути тезу, що капіталізм, наріжним каменем якого є максимізація прибутку, вийшов на остаточний рівень свого розвитку у вигляді глобалізації. Невід’ємною частиною цього процесу інтеграції економік різних країн у єдину уніфіковану і лібералізовану систему є існування офшорних фінансових та торгових центрів.

Так, за оцінками міжнародного об’єднання OXFAM (займається вирішенням проблем бідності та пов’язаної з нею несправедливістю в усьому світі), станом на травень 2013 року близько 18,5 трлн дол. США було приховано олігархами в податкових гаванях по всьому світу. За їхніми підрахунками, втрати у вигляді податкових надходжень до бюджетів країн по усьому світу склали більше 156 млрд дол. США, що вдвічі більше ніж потрібно, щоб покінчити з бідністю (OXFAM 2013). В Україні обсяги потенційно втрачених податків значно менші, але і їх може вистачити на вирішення соціально-економічних проблем в нашій державі.

Розглянемо нижче становлення офшорних схем в Україні, здійснимо розрахунки соціально-економічних наслідків від їх існування та спробуємо виробити рекомендації по їх мінімізації.

### 3.1 ФОРМУВАННЯ ОФШОРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Згідно з експертними оцінками, Україна входить до десятки країн з найбільшим вимиванням капіталів закордон. За даними «Tax Justice Network», тільки за 1991-2012 роки ця сума склала 167 млрд дол. США, що є співмірним річному валовому внутрішньому продукту України [Ведров, 2013]. У світових же масштабах в офшорах сконцентровані суми, еквівалентні приблизно 30–45% світового ВВП.

У першому параграфі з цього питання дослідимо історію формування «офшорної» моделі української економіки. Прослідкуємо динаміку переорієнтації українських виробників на світові ринки та зростання на основі такої моделі фінансово-промислових груп країни, окреслимо масштаб загальних втрат української економіки від застосування подібних «оптимізаційних» механізмів.

Для початку коротко означимо термінологію. У найзагальнішому розумінні офшорами (англ. offshore, «поза берегом») називають фінансові центри, які знаходяться на територіях з пільговими умовами для функціонування іноземних компаній. Характерними ознаками таких центрів, згідно з рекомендаціями Організації економічного співробітництва (ОЕСР), є:

- нульова або мінімальна ставка на прибуток;
- неефективний обмін інформацією про контрагентів з іншими державами (наприклад, на рівні податкових служб);
- непрозорість законодавчих, юридичних та адміністративних процедур;
- відсутність вимог щодо фактичного здійснення господарської діяльності (дає можливість не проводити інших операцій, окрім тих, які пов'язані з обслуговуванням виведених капіталів) [Harmful tax competition].

Залежно від повноти реалізації вищевказаних ознак, побідні фінансові центри вирізняють у розгалужений спектр: від класичних офшорів (з нульовими податковими ставками і максимальною засекреченістю інформації, як на Британських Віргінських островах чи Сейшелах) до «країн зі сприятливим оподаткуванням» (на зразок сучасного Кіпру чи Ірландії).

Іншим, менш описаним у ЗМІ, проте не менш важливим методом мінімізації податків є використання оншорів (англ. onshore, «в межах берега»), які, в свою чергу, тісно пов'язані з офшорами. До оншорних країн належать «високоподаткові» країни, які надають пільги тільки для певних видів діяльності (як-то управління активами) і є зручними для побудови агентських схем, реєстрації холдингових структур. До них зараховують навіть такі крупні й добropорядні економічні партнери України, як Великобританія, Швейцарія та Нідерланди (кожен п'ятий долар іноземних інвестицій надійшов до України із цих країн). Така діяльність є менш вигідною з точки зору економії податків, але більш надійною, якщо потрібно довести «респектабельність» власників або легалізувати капітали, вивезені із «рідної» країни і накопичені раніше в офшорних гаванях. Справді, в Україні рідко звучать претензії до вивезених чи ввезених зі Швейцарії капіталів (на відміну від Кіпру), хоча походження таких статків часто теж є сумнівним. Та і претензії такі будуть безнадійними, адже Швейцарія посідає перше місце в списку країна за індексом фінансової секретності [Financial Secrecy Index, 2015].

Історично виникнення офшорів було спричинене бажанням вийти з-під дії регуляторних органів окремих країн, зменшити частку доданої вартості, яка перерозподіляється через національні бюджети шляхом оподаткування, а значить — заради максимізації прибутку, який залишається в руках власників. Ця проблема існувала ще з часів Стародавнього світу і боротьби римлян в Середземномор'ї за торговельні потоки через приналежні їм острови шляхом мінімізації податків на їхніх островах [Гамбаров, 2013]. Справжнього ж розвитку офшоризація міжнародної економіки набула вже у другій половині ХХ ст. В цей час фінансовий капітал, завдяки прискореному розвитку комунікацій, отримав змогу швидко переміщатись між різними куточками світу в пошуках рентабельності. Інформаційно-технічна революція дала можливість дистанційного управління і функціонування для офшорних центрів. Але зосередьмося на українських реаліях.

### **Початок офшоризації та становлення фінансово-промислових груп**

Із реставрацією ринкових відносин відновлюється і логіка ринкової економічної діяльності. Тому справжні офшори прийшли до нас після 1991 року як відповідь на бажання свіжоспечених ринкових гравців мінімізувати свої витрати в середині країни. Але перші юридичні основи для розгортання офшорних схем були закладені ще в останні роки існування УРСР. Так, Угоду про уникнення подвійного оподаткування з Кіпром було укладено в далекому 1982 році. На той час підписання такого договору було необхідним для налагодження зовнішньої торгівлі соціалістичного блоку із західним, але вже невдовзі, після проголошення незалежності України, Кіпр стане одним з основних каналів виведення коштів закордон. Перемовини про заміну радянської Угоди, які оголошувались як боротьба з виведенням капіталів, велися від 1997 року, але нову «Конвенцію про уникнення подвійного оподаткування» з Кіпром вдалось укласти лише в 2012 році з імплементацією в 2014-му. Таке зволікання можна пояснити тільки взаємовигідністю подібних відносин на найвищих щаблях влади. Потрібно зазначити, що зараз умови офшорних справ на Кіпрі погіршилися для бізнесменів з СНД: підвищення ставки на прибуток та гармонізація податкового адміністрування були однією з умов вступу Кіпру до Європейського Союзу.

Під кіпрський та інші офшори в Україні з початку 90-х років почали масово виникати фірми, які надавали послуги з реєстрації та супроводження капіталів у податкових гаванях. За 20 років сам механізм принципово не змінився, а ціна таких послуг залишається відносно невеликою і вимірюється разом із обслуговуванням в тисячах доларів на рік. Так що навіть середньої руки підприємець може собі дозволити тримати гроші в офшорах, економлячи значно більші суми за рахунок недооподаткування.

Налагодження схем із виведення капіталів з країни нерозривно пов'язане зі зміною економічного устрою, переходом від державного планування до ринкових методів господарювання і приватизацією, яка створила матеріальні передумови для нової системи. У 1991 році Україна характеризувалась найвищою у світі централізацією та концентрацією промислового виробни-



цтва, значна частина якого випускала конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію [Падалка, 2012]. Наприклад, значна частина верстатобудівних та інструментальних підприємств України в 90-х роках заперечували тезу про свою «відсталість», експортуючи понад третину продукції в країни близького та дальнього зарубіжжя (Краматорський завод важкого верстатобудування, Одеський завод радіально-свердильних верстатів, Полтавський завод штучних алмазів та ін.). Потужним був спадок космічного потенціалу, який ледь не єдиний зберігає до сьогодні залишки наукоємної продукції. На 140 підприємствах цієї галузі було зайнято 200 тис. працівників, які видавали на-гора третину продукції космічної сфери Радянського Союзу. Загалом 40 тисяч середніх і 6 тисяч великих державних підприємств України оцінювались в сотні мільярдів доларів. З їх роздержавлення почалося становлення сучасної економічної моделі України та налагодження схем по виведенню створених в Україні капіталів закордон.

### **Особливості накопичення капіталів під час приватизації 90-х**

У 1992 році було прийнято ряд законодавчих актів і стартувала так звана «мала приватизація» — передача в приватну власність малих підприємств (з кількістю зайнятих до 100 чол., невеликим обсягом реалізованої продукції та недостатнім капіталом для створення акціонерних товариств). На початку були спроби приватизації орендованих раніше підприємств трудовими колективами, особливо «закритих акціонерних товариств». Але на наступних етапах приватизації вони витіснювались іншими, як тепер уже можна сказати, шахрайськими схемами. З 1993 року почався процес роздержавлення промислових гігантів, стратегічних підприємств. Паралельно з тим було прийнято Декрет «Про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності», який став поштовхом до стимулювання експорту української продукції та спробою контролю й детінізації зовнішньоекономічної діяльності.

«Буксування» процесу приватизації, загроза повної втрати контролю над хаотичними економічними процесами змусили взяти паузу-мораторій у приватизації від липня 1994 року, яка завершилася тільки 3-го березня 1995 року. Тоді затвердили «Перелік підприємств, які не підлягають приватизації» (об'єкти паливно-енергетичного комплексу, суднобудування, нафтопереробки тощо) та дали старт новому витку вже «масової приватизації», яку українці пам'ятають за приватизаційними сертифікатами [Завершальний етап приватизації в Україні]. Цей варіант мав на меті легітимізацію процесу, адже теоретично кожен громадянин ставав власником однакової кількості сертифікатів, які забезпечували право на частку державної власності. Але фактично в умовах відсутності ринкового досвіду та масового зубожіння населення, їх вартість штучно обезцінювалась з наступним перепродажем фінансовими спекулянтами на «чорному ринку». В підсумку, до початку 2000-х років 30 мільйонів громадян втратили свої права власності, а реальними держателями майна стали колишні керівники державних підприємств, спекулянти та бюрократична еліта, яка сконцентрувала 47% великих та середніх підприємств тільки за рахунок скупівлі таких сертифі-

катів. У 1999 році починається останній етап, «велика приватизація» — продаж великих державних підприємств, але вже на аукціонах із залученням «стратегічних інвесторів» під певні соціальні та інвестиційні гарантії.

Спроби приватизації аграрного сектору наштовхнулись на масовий суспільний опір. Як наслідок, було запроваджено мораторій на вільний продаж земельних ресурсів, який діє і до сьогодні. В 90-х зберігались колгоспні сільськогосподарські товариства, які з 1996 року починають поступово розподілялись на паї серед членів таких підприємств. Але в умовах руйнації цілісних рослинницьких і тваринницьких комплексів, без альтернативних капіталовкладень це призвело до значних негативних економічних наслідків і подальшої деградації села, аж до заміни грошових відносин бартерними і натурального обміну виробленою продукцією для виживання. З 2000 року ситуація дещо покращується після прийняття дозволу щодо масової контрактної\* у с/г підприємствах технічних культур (соняшник, кукурудза, ріпак, соя). Це прискорило залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в сільське господарство і заклало передумови до відновлення аграрної сфери в 2000-х роках. Проте таке відновлення є неоднозначним, оскільки призвело до деградації ринку аграрної продукції (і засилля імпорту), нерационального використання земельних ресурсів. Новостворені аграрні компанії згодом теж влились до офшорних схем торгівлі продукцією і, більше того, їм вдається сплачувати мінімум податків до держбюджету [Кравчук О., Одосій О. 2015].

Потрібно зауважити, що такі прискорені ринкові перетворення відбувались як реакція на пряму вимогу західних кредиторів, прописаних у численних меморандумах з Міжнародним Валютним фондом та іншими організаціями, які в цей час починають надавати кредити українській владі [Кравчук, 2015]. Навіть сама приватизаційна інфраструктура створювалась на кошти міжнародних організацій (за гроші й сприяння Агентства США з міжнародного розвитку, USAID, готувались приватизаційні законопроекти, створювались мережі приватизаційних аукціонів у кожній з областей). Це вказує на зацікавленість та причетність західних «партнерів» до становлення сучасної периферійної економічної моделі України. Що характерно, зараз, у 2015 році, та ж сама USAID виступає спонсором в технічній організації продажу підприємств енергетичного сектору, які ще залишилися у державній власності [USAID, 2015].

На відміну від тієї ж сусідньої Польщі, де процеси приватизації проходили з огляду на міжнародні ринкові оцінки майна та прозорість процедур (хоча ефективність їх після приватизації є питанням дискусійним), приватизація в Україні відбувалась за безцінь та з мінімальним наповненням бюджету (рис. 3.1).

Отже, трансформація економіки до кінця 90-х років призвела до утворення крупних фінансово-промислових груп, які отримали контроль над найбільш прибутковими галузями промисловості: електроенергетикою, металургією, хімічною промисловістю та ін.

---

\*Контрактація (тут) - договір між виробниками аграрної продукції та збутовими організаціями на поставку продукції з метою її заготівлі та подальшого перепродажу.

Характерним для України було переважання фінансового/банківського капіталу, який сформувався раніше, ніж промисловий. Приватні банки претендували і часто отримували право на приватизацію промислових гігантів (так було вчинено з «Атоном», «Енергетичними системами України»). Згодом такі фінансово-промислові групи почнуть боротись за органи виконавчої влади та розподіл за їх допомогою ресурсів на користь тієї чи іншої ФПП.

Питання приватизації залишків стратегічних підприємств (Одеський припортовий завод, енергогенеруючі та розподільчі підприємства, Криворіжсталь, Азовсталь) стане однією з провідних причин кількох політичних криз в країні. Було прийнято навіть окремий закон «Про Фінансово-промислові групи», з метою лобювання їх інтересів, але який передбачав і посилення контролю за ними. Проте він був скасований в 2005 році (за увесь час було зареєстровано тільки одну ФПП «Титан», хоча фактично кілька ФПП контролювали і контролюють цілі галузі економіки).

Проте, не зважаючи на бурхливе становлення нового класу власників на руїнах старої промисловості, до кінця 90-х років процеси офшоризації все ще не набули загрозливого характеру. Це доводять дані про обсяги інвестування в такі країни (рис. 3.2).

Як бачимо з рисунку, офшорний напрям (в першу чергу, кіпрський) починає бурхливо розвиватись уже після 2006 року. Щодо основного офшорного партнера, Кіпру, то частка інвестицій зросла до 22% в період 2006-2010 рр. — часу нарощення експортних оборотів українськими підприємствами.

Але олігархічний бізнес, який зрощувався в тісному тандемі і під покровительством держави, звісно, шукав інших шляхів. В який же спосіб тоді приховувались надприбутки, створені на отриманих за безцінь основних фондах і колективах, що були вимушені працювати за мінімальну винагороду? Такі механізми знайшлись.

### **Вільні економічні зони як інструменти альтернативного приховування прибутків**

У країні з 1998 року широкого поширення набувають вільні економічні зони (ВЕЗ) та території пріоритетного розвитку (ТПР). Тоді ж було прийнято ряд законів, на підставі яких зонам і територіям надалися широкі податкові та митні пільги. Підприємства, розташовані в них, звільнялися від сплати ввізного мита на імпортовану продукцію, не платили або мали пільги з податку на прибуток та ПДВ, могли не продавати валютну виручку, отриману за експорт продукції, акцизний збір, плату за землю тощо.

Створення таких зон на державному рівні обґрунтовувалось високими цілями щодо залучення інвестицій у депресивні регіони, розвитку продуктивних сил країни та високотехнологічних виробництв. В підсумку було створено 12 вільних економічних зон та 464 території пріоритетного розвитку. До таких утворень було включено понад 20% території країни (10,5% — ВЕЗ, 10,3% — ТПР). При цьому значна частина вкладених у них інвестицій завозилась в Україну з офшорних юрисдикцій. Так, в Донецькій ВЕЗ та ТПР

41% інвестицій залучено з Кіпру, ще 6,4% — з офшорних Віргінських островів [Національний інститут стратегічних досліджень, 2007].

Це означало неоподатковане завезення виведених раніше в ті ж самі офшори українських капіталів, одну із форм діяльності по мінімізації оподаткування. Хоча деякі проекти і були направлені на створення нових робочих місць та модернізації промисловості (подубова нафтопереробного заводу в м. Маріуполь, інвестор — Кіпр, модернізація металургійного комплексу «Істіл», інвестор — Віргінські Острови та ін.), але подібні інвестиції за відсутності вваженої державної політики відбувались, як правило, в галузі низької технологічної обробки.

Наслідком цього було закріплення сировинного характеру української економіки та недоотримання коштів на інші варіанти суспільного розвитку та соціального забезпечення. Отже, на практиці такі підприємства ставали «податковою шпаринною» і паразитуванням на ресурсах України. Це доводять і дані аналізу (рис. 3.3).

Як бачимо з рисунку, вільним економічним зонам і територіям пріоритетного розвитку було надано сукупно 10,43 млрд пільг, а отримано до державного бюджету 8,14 млрд грн. Показник бюджетної ефективності для ВЕЗ становив 0,59 грн. на одну пільгову гривню, для ТПР дещо краще — 0,86 грн./1 грн.; загалом — 0,78 копійок на 1 гривню. Для прикладу, на 1 гривню податкових пільг у вільну економічну зону «Донецьк» держава отримувала лише 6 копійок податкових надходжень. При цьому темп росту обсягів випущеної продукції такими зонами і територіями лише незначно перевищував загальнообласні темпи за період 2000-2006 рр. (145,5% проти 131,3%). Було виявлено значні порушення процедур сертифікації якості та відповідності продукції. Частка інвестицій у вільні економічні зони попри сподівання складала всього 10% від загальних зовнішніх інвестицій в країну.

Діяльність багатьох компаній обмежувалася безмитною торгівлею імпортованих товарів, а отже, існувала тільки заради економії платежів до державного бюджету країни. Тому 2005 рік став роком кардинальної зміни умов функціонування ВЕЗ і ТПР зі скороченням пільгових умов для таких проектів.

Від 2005 року почалася активізація податкового ухиляння через офшорні юрисдикції, які теж є різновидами вільних економічних зон, але на території інших держав.

### **Закріплення офшорної моделі крупного бізнесу України**

Як бачимо з таблиці 3.1, з 2007 року фіксуються значні капіталовкладення, що здійснюються українськими підприємствами на Кіпрі, який від 2007 року акумулює понад 90% загального обсягу інвестицій з України.

Якщо повернемося до рис.3.2, то побачимо, що в цей же час виведені на Кіпр капітали частково повертаються в Україну. Передостання графа таблиці вказує, що обсяг інвестицій з Кіпру більше ніж удвічі перевищував зафіксовані обсяги виведених до цієї країни капіталів. Ймовірно, річ у перерозподілі офшорних потоків між різними юрисдикціями та коштах, які виводились не у формі інвестицій, а у вигляді експорту товарів за занижени-

ми цінами та імпорту фіктивних послуг (роялті, дивіденди тощо), одними із найпоширеніших схем викачування ресурсів з країни. Але такий аналіз з оцінкою масштабів втрат для української економіки ми наведемо в наступних розділах нашого дослідження.

**Таблиця. 3.1: Прямі інвестиції з України в економіки окремих країн світу, млн дол. США (на кінець періоду)**

Країна/роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	III кв 2015
<b>Усього</b>	220	6 196	6 199	6 223	6 226	6 868	6 900	6 483	6 352	6 232
<b>Російська Федерація</b>	103	149	100	166	166	190	237	293	197	135
<b>Віргінські Ос- трови (Брит.)</b>	-	11	14	21	26	26	26	26	26	52
<b>Кіпр</b>	2	5 826	5 826	5 779	5 779	6 343	6 342	5 811	5 819	5 818
<b>Прямі інвес- тиції з Кіпру до України (довідково)</b>	3 012	5 942	7 683	8 593	9 915	12 646	17 275	19 036	13 711	12 188
<b>Інші країни</b>	85	211	258	259	90	63	56	97	311	228

[за даними Держкомстату]

З таблиці також бачимо спадну динаміку українських інвестицій закордон: 6,2 млрд дол. активів на кінець вересня 2015 року, що на 10% менше, ніж показники 2012 року. Ще характерніша тенденція спостерігається з іноземними інвестиціями в Україну, що перетворилася на справжню втечу капіталів. Так, за підсумками III кварталу 2015 року, прямі іноземні інвестиції в Україну скоротились до 43,95 млрд дол. США, що на четверть менше від 58,16 млрд доларів США, які були вкладені в українські об'єкти на кінець 2013 року [Держкомстат]. Звісно, в умовах нестабільної економічної ситуації та військового конфлікту очікувати іншого не доводиться.

Доцільно проаналізувати структуру інвестицій в економіці України та порівняти їх відносно основних офшорних країн (Кіпр та Британські Віргінські острови, інвестовано 14 млрд дол. США, 32% всіх інвестицій) та інших (рис. 3.4-3.5).

- З проведеного аналізу бачимо досить суттєві відмінності в інвестиціях:
- із вказаних офшорів на третину менше вкладається в реальний сектор економіки переробну і добувну промисловості, ніж в середньому по інших країнах-інвесторах;
  - інвестиції у професійну, технічну та наукову діяльність (1,1 млрд. дол. США) з офшорів займають значно більшу частку в структурі (8%), що може вказувати на зловживання у вигляді фіктивних послуг;

- капіталовкладення в будівництво і операції з нерухомістю (18% усіх офшорних інвестицій) свідчать про те, що ринок нерухомості фінансується значним чином з офшорних коштів;
- цікаво відмітити, що майже половина, 48% інвестицій з Віргінських островів (883 млн. дол. США) – це інвестиції в торгівлю та ремонт.

Торгівля України, якої ми практично не торкаємось в цій роботі через обмеженість її обсягу, здійснювалась принаймні до останнього часу через офшорні центри і країни зі сприятливим оподаткуванням. Це підтверджує і Державна фіскальна служба. Згідно з її оцінками, через посередників проходило понад 52% експортованих з України товарів, з них 13,8% — через офшорні зони. Це означає, що з України, а значить, і з-під дії її податкових органів виводиться значна частина доданої вартості, створеної на вітчизняних підприємствах з подальшим перепродажем в країні, де така продукція споживається [Собуцький, 2012]. Так, в металургії питома вага операцій з використанням третіх осіб перевищує 75% (64,7 млрд грн.). На ринку зерна ситуація ще загрозливіша і, за твердженнями податківців, 98% експортних операцій здійснюється за участю третіх і часто пов'язаних між собою підприємств (галузевий аналіз див. нижче в п. 3.2, 3.3).

### **Сучасне використання офшорів українським бізнесом**

З 2014 року відбувається активний процес переорієнтації українського експорту та імпорту від традиційних офшорних країн. Так, на Кіпр за цей період експортовано товарів менше ніж на 50 млн дол. США, що вп'ятеро менше за відповідний період 2014 року, практично повністю зупинилась торгівля через Беліз та Британські Віргінські острови (ще в 2013 році до цих офшорних країн було експортовано товарів на 175 і 385 млн дол. США відповідно). Схожа, хоч і не така ж стрімка тенденція спостерігається із сектором послуг — за 9 місяців 2015 року експорт послуг до Кіпру та Віргінських о-вів (Брит.) скоротився на 43% і на 36,4% — імпорт послуг із зазначених країн. Це відбувається на фоні стрімкого падіння обсягів зовнішньої торгівлі. За підсумками 3 кварталу 2015 року, загальний експорт товарів України скоротився на 32,7% (до 28,1 млрд дол. США), імпорт — на 33,6% (до 27,4 млрд. дол. США ). Експорт та імпорт послуг зменшились за 9 місяців 2015 року на 20%\*. Це хоч і не є основним фактором скорочення торгівлі через офшори, але, безумовно, впливає і на скорочення використання таких зон у якості посередників. У будь-якому разі, без системного вирішення, питання виведення капіталів буде залишатися загрозою для подальшого розвитку країни.

Що стосується конкретно Кіпру, денонсацією Угоди з котрим збирається наповнювати [УНІАН, 2014] бюджет українська влада (насправді це одна з вимог Міжнародного Валютного Фонду), то після 2014 року зі вступом

\*Статистика скорочення торгівлі з цими офшорними країнами стосується тільки у якості їх як країн-призначення продукції, питання ж динаміки висоритання їх для посередницької торгівлі ми дослідимо в наступних параграфах нашого дослідження

удію нової жорсткішої щодо мінімізації податків Конвенції та нещодавньої банківської кризи в цій країні, українські капітали знаходять більш безпечні та вигідні податкові гавані. Логічно постає питання: чи є офшори таким непереможним злом і чи можна з ними взагалі ефективно боротися?

### **Боротьба з офшорами: міжнародний та український досвід**

По-перше, відразу слід зауважити, що, на наш погляд, вирішити питання приховування капіталів неможливо без заміни всієї системи товарно-грошових відносин на більш прогресивні способи розподілу ресурсів. Але вже зараз, навіть за сучасної ринкової системи, ця проблема може бути якщо не викорінена, то значно зменшена.

Закордоном, на рубежі 80-з і 90-х років минулого сторіччя, коли в Україні відбувався процес неконтрольованого накопичення капіталу, в розвинених західних країнах почалася боротьба із офшоризацією. У 1989 році створюється FATF, «Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей», в зоні уваги якої знаходяться виведення капіталів в офшорні гавані. Діючи на міжурядовому рівні, ця організація навіть домоглася від України підписання закону про впровадження відомих 40 рекомендацій по боротьбі із відмиванням грошей [Financial Action Task Force, Закон України «Про запобігання та протидію легалізації доходів». 1998 року виходить вже згадувана доповідь найбільш розвинутих країн ОЕСР, яка поставила боротьбу із офшорами на новий рівень. Сьогодні велика увага приділяється впровадженню міжнародних угод про обмін податковою інформацією. У 2010 році США підписує односторонній договір про оподаткування іноземних рахунків [FATCA], який передбачає фінансові санкції для банків, що відмовляються розкривати інформацію про рахунки резидентів США. Країни ОЕСР у 2014 році домовились про аналогічний обмін податковою інформацією починаючи з 2017 року, що декларується як можливість боротьби із незаконним виведенням капіталів з цих країн [OECD, 2014]. Потрібно зауважити, що по відношенню до менш розвинених країн таких вимог ставиться менше. Можливо, тому, що основні офшорні центри створені якраз на територіях, прямо або опосередковано контрольованих цими державами і, поряд із кредитуванням, є одним із інструментів глобального перерозподілу ресурсів. В підсумку, в офшорах перебуває (17–20%), капіталів розвинутих країн, цифра, вдвічі менша, ніж для країн, що розвиваються (близько 40%).

Щодо України, то тут теж, особливо з 2000 року, приймається ряд законодавчих та нормативних актів, які передбачають серйозну відповідальність та контроль за здійсненням зовнішньо-економічної діяльності. Зокрема, було посилено валютний контроль, обмежувались права приватизації українських підприємств офшорними компаніями, розроблено правила боротьби із заниженням вартості імпортованих товарів, впроваджувались штрафи за репатріацію капіталів в офшорні зони тощо [Гаркуша В.]. Але оскільки зупинка таких потоків поставила би під загрозу існування цілого класу її вигодоотримувачів, які мають прямий вплив на політичні процеси, то такі спроби

були зведені нанівець, або ж винайдені інші, елегантніші схеми обходження закону. Це доводить навіть історія з Кіпром, який, залежно від зміни політичної верхівки, кілька раз виключали та включали до переліку офшорних країн. На сьогодні, у 2015 році, уряд України розширив список контрольованих країн (територій) до 75-ти [Розпорядження КМУ від 14 травня 2015 р.]. Відбуваються спроби застосування Закону про Трансфертне ціноутворення, який зустрічає серйозний спротив у найбільших імпортерів та експортерів продукції і, в підсумку, так і не запрацював належним чином в Україні (детальніше про це див п.3.4)

Отже, як бачимо, питання виведення капіталів з української економіки є одним із найактуальніших для можливостей розвитку країни в майбутньому. Дана тема потребує детального вивчення та впровадження відповідних механізмів протидії такому вимиванню ресурсів. В наступних розділах дослідження ми спробуємо оцінити масштаби виведення капіталів з України, навести основні схеми, через які вони здійснюються, дати юридичну оцінку можливостям мінімізації цього процесу.

### **3.2 РОЗРАХУНОК ЗАГАЛЬНИХ ВТРАТ ВІД ВИВЕДЕННЯ КАПІТАЛІВ З УКРАЇНИ ЗА ПЕРІОД 2012–2015 РОКІВ**

Оптимізацію витрат за допомогою офшорів в тій чи іншій мірі здійснюють майже всі великі компанії, незалежно від країни, в якій вони працюють. Зокрема, згідно з дослідженням Offshore Shell Games 2015, 500 найбільших американських компаній тримають близько 2,1 трлн дол. в офшорах задля зменшення суми сплати податків, при цьому втрати бюджету США оцінюються в 620 млрд дол. [Економічна правда, 28.10.2015].

Дане явище цілком викоринити неможливо, але можливо взяти під контроль та за допомогою окремих механізмів мінімізувати вплив на економіку. Серед таких механізмів є податкове законодавство в частині контролю за трансфертним ціноутворенням, митне законодавство, законодавство по боротьбі із відмиванням незаконно отриманих коштів та ін. Певні кроки в даному напрямку уже зроблено прийняттям закону про трансфертне ціноутворення. Проте практичне його застосування має безліч проблем.

За словами Тараса Кузьмича, в Україні на сьогодні діє вже четверта редакція закону про трансфертне ціноутворення, але в ньому є ще багато білих плям. Зокрема, чітко не прописано правила розрахунку показників рентабельності, групування операцій, застосування коригувань до цін на продукцію. Немає детального опису застосування методів трансфертного ціноутворення для фінансових операцій, як-от кредитно-депозитних, валютно-обмінних, операцій із цінними паперами, документарних операцій та інших. Залишилося достатньо можливостей, щоб уникнути контролю над трансфертним ціноутворенням. Одна з них — це продаж продукції кінцевому споживачу через посередника, зареєстрованого в респектабельній юрисдикції, яка не увійшла до офшорного списку Кабміну, наприклад, Німеччині або Великобританії [Кузьмич, 2015].



Можливості для оптимізації сплати податків у таких країнах теж є. Даний офшорний список був затверджений розпорядженням КМУ від 23.02.2011 № 143-р. Проте до нього включено лише 36 країн, зокрема такі екзотичні країни, як Антигуа і Барбуда, Британські Віргінські Острови, Вануату, Острів Мен та інші. І хоч дана постанова на сьогоднішній день є чинною, однак практично не використовується в податковому законодавстві.

Значно більшу частину в торгових операціях складають часткові офшори, що мають пільгові ставки оподаткування, вимагають подання фінансової звітності, зокрема такі як Велика Британія, Кіпр, Гонконг. У зв'язку з цим від 2013 року, згідно з Податковим кодексом, Кабміном затверджується перелік держав із пільговим оподаткування (постанови від 25.12.2013 року № 1042-р, від 14.05.15 № 449-р, та 16.06.2015 № 977-р), в який включено держави (території), де загальна ставка податку на прибуток підприємств (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижча, ніж в Україні, та держави, з якими Україною не укладені міжнародні договори з положеннями про обмін інформацією. Станом на 1 січня 2015 року таких країн налічувалося 73, в тому числі і 29 країн, що офіційно визнані Україною офшорами. При торгівлі українськими компаніями з такими країнами застосовується додаткові заходи контролю експортних операцій.

Не лише ці країни використовуються для мінімізації витрат та максимізації прибутків компаніями. Важливим є контроль за торговими операціями із країнами, з якими укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування. В окремих із них корпоративний податок є вищим за аналогічний в Україні, проте при виконанні певних умов він може бути значно зменшений. Також дані країни можуть мати значно привабливіші умови оподаткування капіталів, а конкретні ставки податків, способи оплати передбачаються в угодах, і до них не застосовуються привила Податкового кодексу. Станом на 01.01.2015 таких країн налічувалось 71, з яких 14 також належали до країн із пільговим оподаткуванням.

Основними схемами використання країн із пільговим оподаткування є:

- продаж товару за заниженими цінами;
- оплата консалтингових послуг та виплата грошей за використання прав інтелектуальної власності;
- придбання акцій у нерезидента.

Нерідко дані схеми є на межі закону, або й узагалі поза ним.

Так, згідно з типологією легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом Держфінмоніторингу, найбільший ризик відмивання коштів мають такі сфери економіки, як зовнішньоекономічна діяльність, кредитно-фінансова сфера, паливно-енергетична галузь та ринок металу й корисних копалин [Типології легалізації (відмивання) доходів]. І серед них «лідером» є зовнішньоекономічна діяльність, зокрема торгівля високоліквідними товарами, такими як кольорові метали, хімія, окремі види сільськогосподарської продукції тощо. При цьому для реалізації схем виведення капіталів, згідно з даними Держфінмоніторингу, застосовуються такі прийоми:

- заниження ціни на експортовані товари;
- завищення ціни на імпортовані товари;
- фальшиві імпортні контракти, фіктивні кредитні угоди і т.д.

Також, згідно з даним дослідженням, до найбільш поширених фінансових механізмів, що використовуються для незаконних цілей шляхом конвертації та виведення коштів за кордон, належать:

- продаж фізичними особами-нерезидентами цінних паперів українських емітентів резидентам;
- оплата векселів українських емітентів, що пред'являються до сплати нерезидентами.
- виплати дивідендів за інвестиціями фірм-нерезидентів, які фактично належать українським громадянам.

Для визначення міри використання зазначених схем українськими суб'єктами господарювання, дослідимо статистичні дані експорту та імпорту товарів та послуг.

### Експорт товарів

Українські експортери не стоять осторонь від можливості зменшення податкового навантаження та використовують країни із меншим ставками податків як транзитні для подальшої реалізації товарів. Так, згідно з даними Держкомстату, у 2014 році 43% товарообороту України проходило через 8 країн, які в загальному обсязі споживають лише 2,41% українських товарів (табл.3.2).

**Таблиця 3.2: Основні країни-торгові посередники України при експорті товарів, млн дол. США**

Країни	Експорт товарів у 2014 році		Співвідношення транзиту товарів та споживання ( $\leq 50\%$ ), %
	країна призначення	країна-торговий посередник	
Експорт	53 902	53 846	100
Віргінські Острови (Брит.)	110,71	267,61	41,0
Кіпр	283,73	1 537,41	18,5
Ліван	272,32	950,0	28,7
Люксембург	16,18	375,23	4,3
Маршаллові Острови	2,94	30,29	9,7
Об'єднані Арабські Емірати	394,94	2 568,11	15,4
Панама	31,53	311,54	10,1
Швейцарія	187,43	17 096,60	1,1
Разом:	1 299,78	23 136,79	
% у експорті товарів	2,41	42,97	

[Розраховано за даними Держкомстату]

**Таблиця 3.3: Основні країни призначення експорту товарів із України, млн дол. США**

Країни	Експорт		Співвідношення транзиту товарів та споживання	Основні експортні товари		
	країна призначення	країна-торговий посередник		Код товару	Вартість	Частка %
Усього	53 902	53 846	%			
Індонезія	168,25	0,84	19 938	зернові культури	68,93	41,0
				чорні метали	80,97	48,1
Кенія	126,43	0,11	110 807	зернові культури	79,75	63,1
				чорні метали	30,93	24,5
				Добрива	14,15	11,2
Лівія	219,06	0,49	44 880	зернові культури	199,68	91,2
				чорні метали	16,24	7,4
Марокко	294,77	0,30	99 417	зернові культури	123,64	41,9
				залишки і відходи харчової промисловості	54,88	18,6
				палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	45,33	15,4
Мексика	152,46	1,80	8 493	чорні метали	107,29	70,4
				добрива	27,55	18,1
Нігерія	314,94	4,45	7 073	чорні метали	220,98	70,2
				добрива	41,28	13,1
Сирійська Арабська Республіка	162,99	2,13	7 649	зернові культури	70,3	43,1
				чорні метали	34,08	20,9
				жири та олії тваринного або рослинного походження	25,24	15,5
Туніс	329,31	3,45	9 548	зернові культури	212,18	64,4
				чорні метали	87,45	26,6
<b>РАЗОМ:</b>	<b>1 768,21</b>	<b>13,57</b>				

[Розраховано за даними Держкомстату]

Всі ці країни мають ставки податку на прибуток на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні, і при здійсненні експортно-імпорتنих операцій українськими компаніями з їх пов'язаними особами, що зареєстровані у таких країнах, та при продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів даних країн, такі операції є контрольованими. Проте норму щодо пов'язаності із нерезидентом досить легко обійти, зареєструвавши компанію у таких країнах на фізичну/юридичну особу, яка, згідно з реєстраційними документами, не матиме зв'язку з українським експортером.

Отже, враховуючи дисбаланс між обсягом споживання та обсягами торгівлі у даних країнах, можна дійти висновку, що, реалізуючи товари через пов'язаних осіб-нерезидентів або через комісіонерів, українські експортери концентрують значні прибутки саме за межами України. Товари, які за документами проходять транзитом через такі країни, фактично не перетинають їх кордонів, а транспортуються безпосередньо до країни призначення. Зокрема, наведені у Таблиці 3.3 країни, отримують лише 0,03% товарів у грошовому вираженні за прямими договорами, тоді як фактично споживають в понад сотню разів більше — 3,3% експорту України.

Щодо товарів, для яких найчастіше використовують таку схему експорту, то це зернові культури, чорні метали, добрива, нафта і продукти її перегонки, тобто сировинний сектор. Таким чином, зважаючи на дані проведеного аналізу експорту, використання країн із пільговим оподаткуванням в якості країни-торговця, в якій акумулюються основні прибутки, є поширеною практикою серед українських експортерів.

Визначимо масштаби використання низькоподаткових юрисдикцій при експорті Україною товарів. Загалом Україна експортує близько 80 товарних груп, визначених класифікатором зовнішньоекономічної діяльності. Проте обсяги експорту великої кількості видів товарів є незначними. Тому сконцентруємось на аналізі основних 15-х груп експортних товарів (табл. 3.4), які протягом 2012-2014 років забезпечували 81% всього експорту України.

До такої вибірки ми включили експорт групи товарів на суму понад 630 млн дол. США, що становить більше 1% від щорічного експорту за 2012-2014 роки. Як бачимо, переважна більшість товарів — це природні ресурси чи товари із незначним ступенем обробки, такі як товари металургії та їх первинна обробка, товари с/г та хімічної промисловості

Їх загальна частка в експорті — 67,5%. Із 15 товарних груп такі товари із високою доданою вартістю, як машини та обладнання, складають лише 12% експорту, що свідчить про домінування сировинного напрямку експорту країни.

Основні країни-посередники при експорті вищевказаних груп товарів наведено у Таблиці 3.5.

До такої вибірки ми включили експорт групи товарів на суму понад 630 млн дол. США, що становить більше 1% від щорічного експорту за 2012-2014 роки. Як бачимо, переважна більшість товарів — це природні ресурси чи товари із незначним ступенем обробки, такі як товари металургії та їх первинна обробка, товари с/г та хімічної промисловості.

**Таблиця 3.4: Обсяг експорту основних категорій товарів, млн дол. США**

Товари	2012		2013		2014	
	67 780	%	62 306	%	53 902	%
зернові культури	6 970	10,3	6 352	10,2	6 544	12,1
насіння і плоди олійних рослин	1 752	2,6	2 045	3,3	1 688	3,1
жири та олії тваринного або рослинного походження	4 185	6,2	3 497	5,6	3 822	7,1
залишки і відходи харчової промисловості	877	1,3	921	1,5	1 108	2,1
руди, шлак і зола	3 198	4,7	3 797	6,1	3 472	6,4
палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	3 595	5,3	2 689	4,3	2 012	3,7
чорні метали	15 322	22,6	14 315	23,0	12 905	23,9
вироби з чорних металів	2 802	4,1	2 557	4,1	1 691	3,1
продукти неорганічної хімії	1 586	2,3	1 645	2,6	1 178	2,2
добрива	1 789	2,6	1 171	1,9	694	1,3
деревина і вироби з деревини	1 059	1,6	1 143	1,8	1 262	2,3
папір та картон	1 006	1,5	1 080	1,7	851	1,6
реактори ядерні, котли, машини	3 700	5,5	3 732	6,0	2 977	5,5
електричні машини	3 172	4,7	3 094	5,0	2 680	5,0
залізничні локомотиви	4 092	6,0	2 449	3,9	839	1,6
Разом:	55 106	81,3	50 487	81,0	43 726	81,1

[Розраховано за даними Держкомстату]

Їх загальна частка в експорті — 67,5%. Із 15 товарних груп такі товари із високою доданою вартістю, як машини та обладнання, складають лише 12% експорту, що свідчить про домінування сировинного напрямку експорту країни.

Основні країни-посередники при експорті вищевказаних груп товарів наведено у Таблиці 3.5.

Через ці країни проходить 86 % українського експорту, але споживають вони лише 26% з них. Відповідно, 60% товарів проходять транзитом через дані країни і прибутки від їх продажу акумулюються в таких країнах-транзитерах.

**Таблиця 3.5: Обсяг експорту основних категорій товарів за країнами, млн дол. США**

Країни	Обсяг торгівлі						Обсяг споживання	
	2012	2013	2014	2015 січ-вер	всього 2012-2015*	% в експорті	вартість	% споживання до торгівлі
Австрія	630	432	445	291	1 797	1,0	268	14,9
Білорусь	1 225	988	710	215	3 137	1,8	3 135	99,9
Великобританія	2 809	1 989	2 305	1 913	9 016	5,2	356	4,0
Угорщина	780	584	1 021	407	2 793	1,6	2 590	92,7
Віргінські о-ви (Брит.)	4 680	2 549	258	477	7 965	4,6	807	10,1
Німеччина	1 797	1 731	1 469	627	5 624	3,2	1 632	29,0
Гонконг	44	815	850	466	2 175	1,3	19	0,9
Казахстан	1 526	957	409	190	3 082	1,8	2 868	93,0
Кіпр	1 113	1 052	1 260	658	4 083	2,4	528	12,9
Ліван	854	802	943	509	3 107	1,8	747	24,0
Нідерланди	1 004	1 154	1 053	374	3 584	2,1	660	18,4
ОАЕ	2 957	2 658	2 491	1 602	9 710	5,6	265	2,7
Польща	816	1 043	1 519	780	4 159	2,4	2 985	71,8
РФ	11 868	10 384	6 336	2 236	30 824	17,8	27 911	90,6
Швейцарія	16 262	16 991	16 611	8 367	58 231	33,6	218	0,4
Всього експорт основних груп товарів:	55 530	51 120	43 737	22 838	173 224	86,2	44 991	26,0

[Розраховано за даними Держкомстату та ФДС]

Із даного переліку країн виберемо країни із низьким відсотком споживання отриманих товарів та низьким податковим навантаженням, зокрема країни, в яких податок на прибуток на 5% і більше нижчий за аналогічний податок в Україні. Таким країнами є Британські Віргінські острови, Кіпр, ОАЕ, Швейцарія та Ліван, з яких лише із Британськими Віргінськими островами в Україні відсутня угода про уникнення подвійного оподаткування.

Для визначення обсягу прибутку, що залишається у таких країнах, проаналізуємо ціни на окремі товари при їх продажу безпосередньо країні-споживачу та країні-торговому посереднику (табл.3.6).

**Таблиця 3.6: Експортні ціни на товари при їх продажі безпосередньо країні-споживачу та країні-торговому посереднику, тис. дол. США [за даними Держкомстату]**

Товар	Період	Країна призначення	Країна-торговий посередник	Вага, т	Вартість	Ціна	Порівняння транзитної та кінцевої ціни, %
Зернові культури	2012	Великобританія	Великобританія	48 137	14 159	0,29	100
		Португалія	Великобританія	73 917	16 668	0,23	76,66
		Японія		17 194	3 635	0,21	71,88
		Туреччина		48 122	11 210	0,23	79,19
Всього транзитом				139 233	31 513	0,23	76,95
Жири та олій тваринного або рослинного походження	2013	Великобританія	Великобританія	88	126	1,43	100
		Албанія	Великобританія	3 158	3 106	0,98	68,69
		Єгипет		14 210	13 525	0,95	66,46
		Таджикистан		66	62	0,93	65,21
Всього транзитом				17 433	16 693	0,96	66,86
Жири та олій тваринного або рослинного походження	2012	Швейцарія	Швейцарія	0	0	3,82	100
		Судан	Швейцарія	7 736	8 359	1,08	28,27
		Сирія		2 090	2 265	1,08	28,35
		Туреччина		45 114	50 509	1,12	29,29
Всього транзитом				54 940	61133	1,11	29,11
Чорні метали	2014	Швейцарія	Швейцарія	973	1 719	1,77	100
		Бразилія	Швейцарія	28 369	15 716	0,55	31,36
		Сирія		26 685	12 996	0,49	27,57
		ОАЕ		251 456	129 873	0,52	29,24
Всього транзитом				306 510	158 584	0,52	29,29

Початок таблиці на попередній сторінці

Товар	Пе-ріод	Країна при-значення	Країна-тор-говий посе-редник	Вага, т	Вартість	Ціна	Порівняння транзитної та кінцевої ціни, %
Насіння і плоди олійних рослин	2012	Кіпр	Кіпр	2	4	1,98	100
		Франція	Кіпр	5 291	3 157	0,60	30,16
		Греція		3 016	1 164	0,39	19,51
		Італія		7 391	3 209	0,43	21,94
		Всього транзитом		15 699	7 529	0,48	24,24
Папір і кар-тон	2015 Січ-вер	Кіпр	Кіпр	0,03	296	11 270	100
		Литва	Кіпр	0,00	28	6 019	53,46
		РФ		0,03	231	7 460	66,26
				0,04	260	7 271	64,57
Деревина і вироби з деревини, деревне вугілля	2013	ОАЕ	ОАЕ	13 617	2 314	0,17	100
		Нідерланди	ОАЕ	22	2	0,10	59,69
		Сирія		77	6	0,08	48,07
		Туреччина		342	47	0,14	80,18
		Всього транзитом		441	55	0,12	73,53
Енергетичні матеріа-ли; нафта та продукти її перегонки	2013	Віргінські о-ви (Брит.)	Віргінські о-ви (Брит.)	590 349	324 382	0,55	100
		Чехія	Віргінські о-ви (Брит.)	48 334	18 198	0,38	68,52
		Франція		31 383	1 772	0,06	10,27
		Грузія		3 455	562	0,16	29,60
				83 172	20532	0,25	44,93
Чорні ме-тали	2014	Ліван	Ліван	4,22	22	5,2	100
		Бангладеш	Ліван	42 407	19 879	0,47	9,01
		Нігерія		24 898	11 941	0,48	9,22
		Саудівська Аравія		540 688	254 898	0,47	9,07
		Всього транзитом		607 992	286718	0,47	9,07



Отже, згідно з проведеним аналізом, бачимо, що загалом при перепродажу товарів через країну-посередника ціна товарів нижча на 20%–90%. Безумовно, дані розрахунки не враховують такі особливості, як підвид товару, умови поставки, транспортну складову, проте можна із впевненістю стверджувати, що рівень прибутку, який виводиться з українського оподаткування, — як мінімум 25% і більше.

Враховуючи розмір виведеного прибутку та ставки його оподаткування в Україні, можна вирахувати недоотримані бюджетом України кошти від адміністрування даного податку. Також, враховуючи розмір податку на прибуток у країнах-постачальниках, можна визначити розмір додаткового капіталу українських експортерів, що залишається за кордоном і частина якого згодом повертається у вигляді прямих інвестицій. Дані розрахунки наведено у табл. 3.7.

**Таблиця 3.7: Розрахунок недоотриманого Україною податку від прибутку при експорті товарів через країни-торгові посередники, млн дол. США**

Період	Країни	Віргінські о-ви (Брит.)	Кіпр	ОАЕ	Швейцарія	Ліван	Всього
	Ставки податку на прибуток, %	0	12,5	0	8,5*	0*	
2012	Вартість товарів, що перепродаються	4 357	993	2 903	16 228	174	24 655
	Виведений прибуток (25%)	1 089	248	726	4 057	43	6 164
	Чистий прибуток експортерів, що залишається за кордоном	1 089	217	726	3 712	43	5 787
	Недоотримано податку на прибуток бюджетом України (21%)	229	52	152	852	9	1 294
2013	Вартість товарів, що перепродаються	2 178	919	2 551	16 861	762	23 272
	Виведений прибуток	544	230	638	4 215	191	5 818
	Чистий прибуток експортерів, що залишається за кордоном	544	201	638	3 857	191	5 431
	Недоотримано податку на прибуток бюджетом України (19%)	103	44	121	801	36	1 105

Період	Країни	Віргінські о-ви (Брит.)	Кіпр	ОАЕ	Швейцарія	Ліван	Всього
	Ставки податку на прибуток, %	0	12,5	0	8,5*	0*	
2014	Вартість товарів, що перепродаються	150	1 019	2 429	16 588	927	21 113
	Виведений прибуток	37	255	607	4 147	232	5 278
	Чистий прибуток експортерів, що залишається за кордоном	37	223	607	3 795	232	4 894
	Недоотримано податку на прибуток бюджетом України (18%)	7	46	109	746	42	950
2015 Січ-вер	Вартість товарів, що перепродаються	473	624	1 561	8 336	498	11 491
	Виведений прибуток	118	156	390	2 084	124	2 873
	Чистий прибуток експортерів, що залишається за кордоном	118	137	390	1 907	124	2 675
	Недоотримано податку на прибуток бюджетом України (18%)	21	28	70	375	22	517
Чистий прибуток експортерів, що залишається за кордоном за 2012-2014 та 9 міс 2015:							18 787
Всього недоотримано податку на прибуток бюджетом за 2012-2014 та 9 міс 2015:							3 867

\*Для окремих видів підприємств, окремих видів діяльності, окремих галузей, окремих територій тощо.  
[розраховано за даними ДФС]

Сума недоотриманих податків від прибутку є розрахунковою та безумовно не враховує всі особливості оподаткування у тих чи інших країнах щодо розміру доходу окремого суб'єкта господарювання чи структуру його власності. Проте розмір таких недоотриманих податків лише по 5 країнах дає зрозуміти, що значним резервом для наповнення бюджету є реалізація механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням.

Так, в середньому за рік при експорті товарів 15-ти груп у дані 5 країн за заниженими цінами та через країни-посередники, Україна втрачає 900-1200 млн дол. податку на прибуток щорічно, що з урахуванням курсу долара складає більше половини суми отриманого бюджетом України даного податку у 2014 році — 39,56 млрд гривень.

Ще більшим резервом для наповнення бюджету та інвестицій в економіку є акумульовані за кордоном капітали експортерів, які по 15-х групах товарів розрахунково склали 18,7 млрд дол. Враховуючи проведений аналіз, лише за допомогою ефективних механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням можна в разі збільшити податкові надходження та додаткові інвестиції в економіку країни.

Про практичне застосування схем мінімізації податкового навантаження та акумулювання прибутків у більш сприятливих, з точки зору оподаткування, країнах не тільки приватними компаніями, а й суб'єктами господарювання державного сектору економіки, свідчить наведений далі приклад.

Згідно з дослідженням «Схем», харківський державний завод «Електроважмаш» майже 70% експорту товарів, робіт, послуг здійснює через непрямі контракти і з них близько 90% контрактів укладено з двома британськими фірмами, при тому, що більшість кінцевих споживачів продукції є резидентами Росії. В даному дослідженні зазначається, що в січні 2015 року «Електроважмаш» продав британській фірмі продукції на суму, еквівалентну 260 тисячам доларів. У тому ж місяці її перепродали російській компанії «Елмаш-ЛТО» за понад 320 тисяч доларів, що на чверть дорожче [Схеми, 2015].

## Імпорт послуг

Основними способами виведення коштів в імпортних потоках є оплата консалтингових послуг та виплата грошей за використання прав інтелектуальної власності, кредитів, позик. Це можна пояснити тим, що наприклад фіктивний ліцензійний договір дозволяє проводити значні суми коштів між учасниками й, оскільки оцінити нематеріальний актив (об'єкти інтелектуальної вартості) досить важко і часто сама вартість такої оцінки висока, складно застосувати методи трансфертного ціноутворення щодо звичайних цін. При цьому деякі об'єкти інтелектуальної власності не потребують офіційної реєстрації. Достатньо лише укласти ліцензійний або франчайзинговий договір та періодично перераховувати платежі на рахунок юридичної або фізичної особи, що є власником ідеї або винаходу.

Згідно з даними Держкомстату, наведеними у Таблиці 3.8, Україна імпортує такого роду послуг в середньому на 2,6 млрд дол. за рік та у структурі загального імпорту послуг їх частка складає 35%–43%. Все це доходи, отримані нерезидентами з джерелом їх походження з України та наведені у п. 141.4.1 Податкового кодексу України.

Серед них можна виділити такі:

- проценти, дисконтні доходи, що сплачуються на користь нерезидента, у тому числі проценти за позиками та борговими зобов'язаннями, випущеними (виданими) резидентом;
- дивіденди, які сплачуються резидентом;
- роялті;
- лізингова/орендна плата, що вноситься резидентами або постійними представництвами на користь нерезидента — лізингодавця/орендодавця за договорами оперативного лізингу/оренди;

- доходи від продажу нерухомого майна, розташованого на території України, яке належить нерезиденту, в тому числі майна постійного представництва нерезидента;
- прибуток від здійснення операцій з продажу або іншого відчуження цінних паперів, деривативів або інших корпоративних прав, визначений відповідно до цього розділу;
- брокерська, комісійна або агентська винагорода, отримана від резидентів або постійних представництв інших нерезидентів стосовно брокерських, комісійних або агентських послуг, наданих нерезидентом або його постійним представництвом на території України на користь резидентів;
- внески та премії на страхування або перестрахування ризиків в Україні (у тому числі страхування ризиків життя) або страхування резидентів від ризиків за межами України та інше.

**Таблиця 3.8: Імпорт професійних і фінансових послуг, млн дол. США**

Імпорт послуг	2012		2013		2014	
	6 639,22	%	7 523,03	%	6 373,13	%
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	951,66	14	1 009,8	13	800,35	13
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	417,62	6	839,29	11	450,48	7
Ділові послуги	1 083,55	16	1 415,90	19	993,92	16
Разом:	2 452,83	37	3 264,99	43	2 244,75	35

[Розраховано за даними Держкомстату]

Згідно з Податковим кодексом України, дані види доходів оподатковуються так званим «податком на репатріацію» і для більшості з них ставка складає 15%, які сплачує резидент. Проте, якщо ж між Україною та країною нерезидента існує Угода про уникнення подвійного оподаткування, то застосовуються умови угоди, які можуть передбачати звільнення від оподаткування доходів, зменшення ставки податку або повернення різниці між сплаченою сумою податку і сумою, яку нерезиденту необхідно сплатити, відповідно до міжнародного договору України.

Враховуючи, що із 73 країн із пільговим оподаткуванням угоди про виключення подвійного оподаткування Україною укладено лише із 14-ма, то для виведення коштів через імпорт послуг використовуються переважно країни, які мають такі угоди. Це дозволяє компанії платити податки або на території, де здійснюється діяльність, або в країні, де вона зареєстрована. Статистика вказує, що із 59 країн, з якими відсутні такі угоди, імпортерами 95–99% послуг є зазначені нижче 10 країн. Дані країни в загальній структурі імпорту надали

послуг лише на 2,2–3,6%, які на 40% складався із імпорту професійних, фінансових та ділових послуг (табл. 3.9).

Визначимо масштаби виведення коштів через імпорт послуг на прикладі імпорту роялті.

Відповідно до Податкового кодексу, роялті — це будь-який платіж, отриманий як винагорода за використання або за надання права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, а саме на будь-які літературні твори, твори мистецтва або науки, комп'ютерні програми, кінематографічні фільми, будь-які права, які охороняються патентом, будь-які зареєстровані торговельні марки, права інтелектуальної власності на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау) та інше.

**Таблиця 3.9: Імпорт послуг із країн, з якими відсутні договори про уникнення подвійного оподаткування, млн дол. США**

№	Країни	2012		2013		2014	
		6 639,22	%	7 523,1	%	6 373,13	%
1	Беліз	11,26	0,2	19,11	0,3	19,97	0,3
2	Віргінські Острови (Брит.)	59,92	0,9	66,08	0,9	45,57	0,7
3	Ірландія	32,41	0,5	34,01	0,5	28,46	0,4
4	Ліхтенштейн	0,63	0,0	0,58	0,0	2,55	0,0
5	Люксембург	9,25	0,1	8,33	0,1	8,86	0,1
6	Мальдіви	2,18	0,0	2,56	0,0	3,99	0,1
7	Мальта	2,19	0,0	3,51	0,0	88,72	1,4
8	Маршаллові Острови	1,07	0,0	0,89	0,0	1,14	0,0
9	Панама	25,43	0,4	52,49	0,7	27,08	0,4
10	Сейшельські Острови	1,18	0,0	1,15	0,0	1,14	0,0
	Разом:	145,52	2,2	188,71	2,5	227,49	3,6
	з них:						
	послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	26,99	18,6	52,15	27,6	45,51	20,0
	роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,67	0,5	10,1	5,4	11,22	4,9
	ділові послуги	59,18	40,7	56,62	30,0	32,57	14,3

[Розраховано за даними Держкомстату]

Безумовно, частина сплачених резидентами України коштів за отримані роялті дійсно спрямовані на отримання комп'ютерних програм, фільмів, прав на торгові марки. Проте значна частина коштів спрямовується на купівлю прав інтелектуальної власності, які не мають подальшого практичного використання в Україні, а основна мета їх купівлі — це виведення коштів за кордон.

В даному контексті показовою є динаміка обсягу імпорту роялті із Кіпру. Зокрема, напередодні введення дію з 01 січня 2014 року нової угоди про уникнення подвійного оподаткування із Кіпром, якою ставки роялті збільшено від 0% до 5%, у 2013 році імпортовано із Кіпру роялті на суму 408,62 млн дол., що у 2,4 рази більше ніж у 2012, а уже в 2014 — лише 58,17 млн дол. — в 14 раз менше.

Таким чином, українські «імпортери» роялті максимально намагалися використали останні можливості пільгового оподаткування даної країни. У зв'язку із цим можна зробити висновок, що країни, в яких ставки оподаткування роялті не на рівні 0%, є менш перспективними для виведення коштів через фіктивні угоди, і збільшення податку навіть до 5% призводить до суттєвого зростання вартості даного механізму.

Так, згідно з угодами про уникнення подвійного оподаткування, ставки податків по роялті у таких країнах, як Білорусь, Бразилія, Єгипет, Сирія і Таїланд складають від 12% до 18% , тому не дивно, що із даних країн у 2014 році лише з Білорусі та Бразилії імпортовано в Україну роялті на 849,7 тис. дол. (0,2% від всього імпорту роялті). Але в більшості країн ставки роялті значно нижчі, ніж в Україні, і згідно з укладеними угодами, оподаткування даних доходів здійснюється в країні-імпортері. Зокрема, у 20 країн максимальна ставка роялті при певній структурі власності складає 5%. Загалом імпорт роялті в Україну саме з таких країн у 2013-2014 роках зберігався на рівні 80% (табл. 3.10).

**Таблиця 3.10: Податок на роялті у країнах, з якими підписано угоди про уникнення подвійного оподаткування, %**

Податок на роялті, %	0	0/5*	0/5/10*	0/10*	5/10*	5
Країна	Вірменія, Велика Британія	Німеччина, Австрія, Іспанія	Фінляндія	Бельгія, Данія, Канада, Нідерланди, ОАЕ, Франція, Швейцарія	Кіпр (з 01.04.2014), Норвегія, Словенія	Угорщина, Південна Корея

\* В залежності від виду роялті

[За даними угод України про уникнення подвійного оподаткування]

Враховуючи «популярність» закупівлі роялті саме у країнах із його низьким оподаткуванням, для запобігання виведення коштів через даний механізм необхідно встановити певну ставку оподаткування у двох країнах, які

беруть участь в операціях. Загалом це може бути ставка на рівні 10%, і якщо імпортером є, наприклад, Вірменія чи Великобританія, то в Україні роялті оподатковуватиметься на всі 10%, якщо ж Угорщина — то лише 5%.

Така ставка податку не матиме значного впливу на кінцеву ціну роялті, які є законними, і в той же час зробить не вигідними схеми виведення коштів через роялті.

Розрахунок додатково отриманих платежів до бюджету при оподаткуванні роялті у сумі в 10% в Україні та країні-імпортері наведено у табл. 3.11.

Загалом при введенні оподаткування роялті у сумі в обох договірних країнах на рівні 10% основним ефектом буде навіть не отримані бюджетом додаткові платежі, які складатимуть до 1 млрд грн. при збереженні обсягу імпорту роялті, а збереження сотень мільйонів доларів в Україні та їх подальше інвестування в економіку України.

Враховуючи значні обсяги імпорту послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю та ділових послуг, частина яких також використовується для отримання додаткових прибутків шляхом зменшення податкового навантаження, варто переглянути систему їх оподаткування та контролю.

Загалом, хоча наша країна закуповує технології, інновації, професійні послуги щорічно на суму 6-7 млрд дол. США, основним експортним товаром України залишається сировина та товари із незначним ступенем обробки.

Підсумовуючи статистику, можна сказати, що експорт товарів з України лише у такі країни-торгові посередники, як Британські Віргінські острови, Кіпр, ОАЕ, Швейцарія та Ліван за 2012-2014 та 9 місяців 2015 року склав 83,1 млрд грн., що є 50% всього товарного експорту, з яких власне споживання — лише 2,57 млрд дол. США (1,5%). Враховуючи, що це далеко не всі країни-транзитери український товарів, можна упевнено стверджувати, що більше половини товарного експорту України проходить через низькоподаткові юрисдикції та основна частина прибутків український експортерів осідає на рахунках у банках даних країн, а бюджетом втрачаються значні суми податку на прибуток.

При таких результатах ще більш небезпечним є рішення Кабміну від 16.09.2015 № 977-р виключити Швейцарію та ОАЕ із країн, в яких податок на прибуток на 5% і більше нижчий за аналогічний податок в Україні, та період його прийняття — початок осінньої ділової активності, в тому числі період зростання експорту зернових.

Наслідком даного рішення стане відсутність контролю за трансфертним ціноутворенням при експорті в дані країни, виведення ще більших прибутків до офшорних юрисдикцій та невиконання Держаного бюджету України на 2015 рік, підтвердження чого є фактичне надходження від податку на прибуток станом на 1 листопада склало 81% зального плану на 2015 рік [Звіт про виконання Держбюджету за січень-жовтень 2015 року].

І лише за рахунок вжиття дієвих механізмів контролю за трансфертними операціями Україна може щорічно додатково отримувати як мінімум 1 млрд дол. США податку на прибуток, що збільшить дане джерело поповнення бюджету на 60% в порівнянні із 2015 роком.

Також, враховуючи значні обсяги імпорту Україною послуг, пов'язаних із фінансовою діяльністю та ділових послуг, частина яких можуть бути фік-

тивними, варто переглянути систему їх оподаткування та контролю при імпорті з країн, з якими укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування, що значно збільшить як податкові надходження, зокрема від оподаткування роялті на 30-40 млн дол. США в рік, так і буде перешкодою для незаконного виведення коштів за кордон.

**Таблиця 3.11: Надходження до бюджету від запровадження загальної ставки податку на роялті 10%, тис. дол. США**

	2012			2013			2014		
	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.
Вірменія	42	10	4,2	2	10	0,2	109	10	10,9
Австрія	6 193	10	619,3	9 676	10	967,6	9 291	10	929,1
Бельгія	17 919	10	1 791,9	22 603	10	2 260,3	6 515	10	651,5
Великобританія	36 529	10	3 652,9	64 900	10	6 490,0	83 111	10	8 311,1
Данія	11 918	10	1 191,8	4 761	10	476,1	2 168	10	216,8
Іспанія	2 944	10	294,4	5 130	10	513,0	123	10	12,3
Нідерланди	4 343	10	434,3	10 074	10	1 007,4	16 191	10	1 619,1
Німеччина	39 284	10	3 928,4	30 904	10	3 090,4	27 228	10	2 722,8
Норвегія	173	5	8,7	283	5	14,1	76	5	3,8
Словенія	0	5	0,0	97	5	4,9	227	5	11,4
Угорщина	58	10	5,8	1 294	10	129,4	2 822	10	282,2
Фінляндія	87	10	8,7	353	10	35,3	658	10	65,8
Франція	9 270	10	927,0	20 316	10	2 032,6	18 139	10	1 813,9
Швейцарія	35 266	10	3 526,6	109 433	10	10 943,3	122 679	10	12 267,9
Швеція	5 012	10	501,2	3 035	10	303,5	5 378	10	537,8
Кіпр	169 990	10	16 999,0	408 616	10	40 861,6	58 170	10	5 817,0
Південна Корея	2352	5	117,6	1155	5	57,8	447	5	22,3
Оае	10	10	1,0	1	10	0,1	5 086	10	508,6



Початок таблиці на попередній сторінці

	2012			2013			2014		
	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.	Імпорт	Ставка України	Податок, тис. дол.
Канада	269	10	26,9	404	10	40,4	160	10	16,0
Японія	0	10	0,0	0	10	0,0	488,6	10	48,9
Разом:	341 659		34 040	693 038		69 227	359 067		35 869

Визначивши загальні втрати від виведення капіталів у зовнішньо-економічної діяльності, перейдемо до більш детального галузевого аналізу таких наслідків, зокрема, в агропромисловій та гірничодобувній промисловості, які на сьогодні складають основу українського виробництва та експорту.

### 3.3. ГАЛУЗЕВИЙ АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ТОРГІВЛІ ЧЕРЕЗ ОФШОРНІ ТА НИЗЬКОПОДАТКОВІ ЮРИСДИКЦІЇ

У доповіді Прем Сікки з Ессекського університету зазначається, що «згідно з останніми дослідженнями, сума податку, якого уникають в результаті оптимізації бази оподаткування великі корпорації в країнах, що розвиваються, приблизно дорівнює розміру отриманої ними зовнішньої допомоги. Більше того, серед умов фінансової підтримки, надання кредитів від Світового банку або Міжнародного валютного фонду є такі, що зобов'язують країну-позичальницю (в основному йдеться про країни, що розвиваються) брати участь у «структурних перебудовах», девальвувати свою валюту й обмежити субсидії на сільське господарство, продукти харчування та інші предмети першої необхідності. Але разом з тим ці фінансові установи не змогли вивчити вплив податкових притулків і діяльності великих корпорацій на підвищення економічного розвитку країн, що розвиваються (Sikka 2003)».

Еволюційний розвиток різних країн світу зумовив формування різних типів офшорних зон (які є по своїй суті різновидом вільних економічних зон): експортно-виробничі (промислові) зони і науково-технологічні зони, торгово-складські зони і портові особливі економічні зони, зони з англо-американською моделлю (орієнтація обліку на інформаційні запити інвесторів і кредиторів) та континентальною моделлю (передбачає тісний зв'язок бізнесу з банками, які в основному і задовольняють потреби фінансових компаній) бухгалтерського обліку; класичні офшорні юрисдикції (зареєстровані компанії не мають права вести будь-яку діяльність на території країни і платять до бюджету лише фіксований щорічний збір) та низькоподаткові юрисдикції (законодавство яких не передбачає звільнення від податків, але при виконанні певних умов компаніям надаються деякі пільги) (Комар 2014).

Найбільшу увагу в аналізі української офшорних потоків слід приділити аналізу двох останніх груп, адже лівова частка зовнішньої торгівлі України відбувається саме через них, і якщо присутність окремих фінансових центрів в ланцюжку від постачальника до кінцевого споживача є справді необхідною за сучасної системи розподілу ресурсів, то від інших послуг Україна може безболісно відмовитись.

Аналіз експорту та імпорту товарів та послуг дає можливість зрозуміти, як це відбувається та які основні схеми виводу капіталу закордон.

### **Скорочення бази оподаткування в зовнішній торгівлі через офшорні зони в сільському господарстві, видобувній, нафто-газовій галузях та металургії**

Кожна країна світу має свою унікальну систему державного та фіскального управління, тому випадки торгівлі через офшорні зони притаманні фактично усім державам. При цьому невелика країна з фактично відсутнім експортним потенціалом, встановлюючи нульовий або невеликий податок (3–10%) на прибуток, може заробляти на цьому величезні кошти. По-перше, в такий спосіб залучаються величезні оборотні кошти у фінансову систему. По-друге, при великих обсягах реекспорту, навіть отримання невеликого відсотку податку на прибуток дозволяє фінансувати дохідну частину бюджету країни. Саме тому ще у 2013 році для цілей трансфертного ціноутворення Кабінет Міністрів України затвердив перелік держав (територій), у яких ставки податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні. До даного переліку було включено 73 держави, основними торговими партнерами з яких є Кіпр, Віргінські острови, Ліхтенштейн, Сент-Вінсент і Гренадіни, Швейцарія та інші [Урядовий кур'єр, 2014]. Слід відмітити, що на відміну від інших країн у переліку, в Швейцарії, реєструючи компанію, можна отримати й інші вигоди, адже місцевій торговельній структурі легше взяти дешеві кредити у європейських банках, її зручніше представляти закордонним партнерам і т.д.

На відомому українцям Кіпрі всі компанії, які є податковими резидентами цієї країни, повинні сплачувати податок на прибуток, нарахований або отриманий з оподатковуваних джерел на Кіпрі і за його межами, при цьому ставка податку є фіксованою і для всіх компаній становить 12,5%. Поряд із податком на прибуток підприємств на Кіпрі існує також ряд інших обов'язкових платежів для юридичних осіб, до яких можна віднести так званий щорічний реєстраційний збір. В Німеччині корпоративний податок з прибутку стягується уніфікованою загальнодержавною ставкою в розмірі 15% від оподаткованого прибутку корпорації плюс 5,5% податкової надбавки за підтримку солідарності. Тобто сукупна ставка — 15,825%. [Кучерявенко, 2015]. Номінальна ставка федерального податку на прибуток в Швейцарії — всього 8,5%, проте в окремих випадках вона може досягати і 24%. Але кожен кантон (територіальна адміністративна одиниця) має власне податкове законодавство та місцеві податки і якщо, наприклад, компанія є холдинговою, то реальна податкова ставка в кантоні для неї може бути знижена до 5%, або

й узагалі до нуля. До того ж у низці кантонів іноземний бізнес може розраховувати на щедрі податкові пільги. Які саме — в кожному конкретному випадку вирішує місцева податкова служба. Максимальний термін дії пільги — 10 років. Саме тому у Швейцарії зареєстровані десятки афілійованих компаній українських металургійних і сільськогосподарських холдингів: Metinvest International SA, Kernel Holding S.A., MAKO Trading SA, Nibulon SA, Ferrexpo PLC, «Росукренерго», Interpipe Europe SA тощо. Найчастіше український бізнес відкриває штаб-квартири або трейдингові структури, через які і відбувається торгівля в країні-споживачці [Фінанси, 2013]. Тобто прямих поставок практично не відбувається, — імпортером згідно із митними документами є компанія, яка може знаходитись в юрисдикції будь-якої вище згаданої офшорної країни (хоча в митній декларації вказується і країна, до якої прямуватиме товар).

Як видно з Таблиці 3.12, основні потоки експорту зерна, олійних культур і продуктів їх переробки (10, 11, 12, 15 і 23 групи української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), які разом нараховували в 2012-2015рр. від 76% до 81% експорту агропродовольчої продукції) проходять через країни, що мають ставки податку на прибуток значно менші від українських.

**Таблиця 3.12: Експорт зернових, олійних культур і продуктів їх переробки (товарів групи 10-12, 15, 23 УКТ ЗЕД) в розрізі країн-торгових посередників (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012- 2015*	Частка в 2012- 2015*
1	Швейцарія	5639	5519	6538	4801	3387	21083	43%
2	Віргінські о-ва (Брит.)	2208	1318	77	10	406	4008	8%
3	Великобританія	698	656	1184	800	1226	3763	8%
4	Нідерланди	953	1095	1002	718	345	3395	7%
5	Німеччина	1151	1053	761	570	163	3129	6%
6	Кіпр	384	432	663	450	479	1959	4%
7	Гонконг	9	198	383	235	419	1009	2%
8	Малайзія	285	256	244	193	147	932	2%
9	Панама	399	101	131	56	185	816	2%
10	РФ	192	272	186	156	85	735	2%
11	ОАЕ	71	201	237	130	219	728	2%

Початок таблиці на попередній сторінці

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012- 2015*	Частка в 2012- 2015*
12	Польща	255	139	181	131	97	673	1%
13	Франція	220	179	93	75	46	537	1%
14	Литва	38	102	241	199	149	530	1%
15	Білорусь	136	133	136	105	64	468	1%
	Всього 15 най- більших	12638	11653	12057	8628	7416	43765	90%
	Всього	13948	12987	13288	9479	8282	48506	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.

[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

Зокрема, безапеляційним лідером є Швейцарія зі 43% сукупного експорту з 2012 по вересень 2015 року. Значні обсяги проходять і через Віргінські острови — 8%, Великобританію — 8%, Кіпр — 4%, Панаму і Гонконг — по 2%. При цьому в переліку ТОП-20 найбільших країн-торгових посередниць фактично немає ні одного безпосереднього імпортера.

У таблиці 3.13. представлено ТОП-15 країн-імпортерів вітчизняного збіжжя (серед яких немає ні одного реального офшору), частки яких відносно невеликі і рівномірно розподіляються.

**Таблиця 3.13: Експорт зернових, олійних культур і продуктів їх переробки товари групи 10-12, 15, 23 УКТ ЗЕД) в розрізі країн-кінцевих споживачів (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер	2015 Січ-вер	Всього 2012- 2015*	Частка в 2012- 2015*
1	Єгипет	2070	1517	1338	948	667	5591	12%
2	Індія	1227	1072	1374	995	757	4429	9%
3	Іспанія	1361	753	913	648	474	3500	7%
4	Туреччина	703	655	643	388	465	2465	5%
5	Китай	74	474	755	431	1046	2348	5%

Початок таблиці на попередній сторінці

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер	2015 Січ-вер	Всього 2012- 2015*	Частка в 2012- 2015*
6	Італія	690	588	611	479	339	2227	5%
7	Іран	734	514	578	408	370	2197	5%
8	Нідерланди	502	664	688	571	320	2175	4%
9	Саудівська Аравія	579	425	626	513	357	1987	4%
10	Ізраїль	498	428	361	252	269	1555	3%
11	Франція	366	479	350	254	251	1447	3%
12	Польща	526	293	278	217	139	1237	3%
13	Республіка Корея	241	266	327	152	248	1082	2%
14	Білорусь	271	285	285	215	174	1015	2%
15	Португалія	322	223	211	183	166	922	2%
	Всього 15 най- більших	10163	8636	9337	6657	6042	34179	70%
	Всього	13948	12987	13288	9479	8282	48506	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.  
[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

Отже, перші три місця з імпорту українського зерна розділяють між собою Єгипет (12%), Індія (9%) та Іспанія (7%). При цьому іноземні споживачі фактично весь обсяг купують у швейцарсько-кіпрських-панамських компаній по ціні значно вищій, ніж могли б купувати напряму в Україні. Наприклад, в січні-вересні 2015 року середньозважена ціна експорту рослинних олій (15 група УКТ ЗЕД) в Єгипет напряму склала 1175 дол. США/т, тоді як через Швейцарію вона склала 806 дол. США/т (занижена на 31%), в Іспанію: напряму — 927 дол. США/т, а через Швейцарію — 773 дол. США/т (занижена на 17%). За умови, що експортна вартість товарів, перерахованих у Таблицях 3.12, 3.13, занижена на 15%, у 2012-2015\*рр. з оподаткування податком на прибуток підприємств було виведено близько 8,56 млрд дол. США. Аналогічна картина спостерігається і в торгівлі іншими експортно-орієнтовани-

ми товарами: чорними металами й виробами з них, рудою та енергетичними товарами, хоча частка офшорів тут дещо нижча (табл. 3.14-3.15).

**Таблиця 3.14: Експорт чорних металів та виробів з них (72-73 групи УКТ ЗЕД) з України в розрізі країн-торгових посередників (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012- 2015*	Частка
1	Швейцарія	6289	6338	5984	4840	2918	21529	38%
2	РФ	4044	4066	2347	1941	811	11267	20%
3	ОАЕ	2187	1815	1724	1325	1087	6814	12%
4	Ліван	844	788	926	690	496	3054	5%
5	Польща	234	488	825	639	365	1912	3%
6	Віргінські о-ва (Брит.)	1239	445	46	24	41	1771	3%
7	Великобританія	575	395	335	276	210	1515	3%
8	Казахстан	440	278	78	59	33	829	1%
9	Білорусь	284	271	154	130	53	763	1%
10	Сент Вінсент і Гренадіни	300	309	81	81		689	1%
11	Гонконг	8	342	283	273	14	646	1%
12	Болгарія	150	190	179	159	99	617	1%
13	Беліз	305	139	0	0	27	471	1%
14	Угорщина	90	33	331	314	3	457	1%
15	Азербайджан	172	154	68	58	24	418	1%
	Всього 15 най- більших	17161	16050	13362	10809	6180	52753	93%
	Всього	18178	16909	14603	11730	7096	56785	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.

[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

**Таблиця 3.15: Експорт чорних металів та виробів з них (72-73 групи УКТ ЗЕД) з України в розрізі країн-кінцевих споживачів (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012- 2015*	Частка
1	РФ	3439	3006	2059	1709	751	9255	16%
2	Туреччина	2017	2136	2106	1676	1109	7368	13%
3	Італія	1198	1317	1408	1093	766	4689	8%
4	Єгипет	707	1077	1349	996	761	3895	7%
5	Польща	650	668	665	542	301	2284	4%
6	Ірак	658	613	568	404	253	2092	4%
7	Ліван	1223	241	104	81	69	1637	3%
8	США	423	402	434	334	203	1462	3%
9	Болгарія	349	414	407	331	260	1431	3%
10	Казахстан	492	660	129	88	61	1342	2%
11	Саудівська Аравія	328	343	373	302	237	1281	2%
12	Угорщина	276	567	389	366	26	1258	2%
13	Білорусь	466	415	250	212	90	1222	2%
14	Німеччина	366	307	205	161	130	1009	2%
15	Азербайджан	343	369	206	173	64	983	2%
	Всього 15 найбільших	12937	12537	10653	8467	5080	41208	73%
	Всього	18178	16909	14603	11730	7096	56785	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.

[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

Більша прозорість в цих галузях є обманливою, адже левову частку в торгівлі займає Росія, яка має багато афілійованих компаній в Україні, і тому частково виводить прибуток для оподаткування в свою країну. Як видно з даних таблиць 3.14 і 3.15, РФ по обсягах імпорту є нетто-торговим посередником, перенаправляючи значні обсяги товару в країни СНД (Казахстан, Азербайджан тощо).

Цікаво, що Туреччина, яка є другим після Росії фактичним покупцем товарів вітчизняного металпрому (13% експортованого), навіть не ввійшла в 15-ку торгових посередників, незважаючи на свою близькість до України та відносно невелику вартість фрахту. Як у випадку з агропродукцією, при поставках безпосередньо споживачам ціна продажу є значно вищою: в січні-вересні 2015 року середньозважена ціна експорту чорних металів (72 група) в Туреччину напряму склала 388 дол. США/т, тоді як при торгівлі через Віргінські острови — 241 дол. США/т, через Швейцарію — 356 дол. США/т. Навіть по відношенню до Швейцарії різниця в ціні складає 32 дол. США/т або 8%, частина яких іде на податки та утримування офісу в цій країні.

Ситуація з торгівлею рудою і нафтопродуктами фактично один і один збігається з зерново-олійною галуззю — у 2012–2015\* роках ті ж 43% в посередницькій торгівлі через Швейцарію, і 5–8% через ОАЕ, Віргінські острови і Кіпр (табл. 3.16).

Наявність серед «чистих» імпортерів руди, нафти й інших товарів 26–27 груп УКТ ЗЕД Віргінських островів, Кіпру і Белізу (табл. 3.17) пояснюється лише тим, що в митній декларації не завжди вказується країна призначення.

Саме у зв'язку з різким зростанням числа транснаціональних корпорацій (ТНК), виникла необхідність контролю за трансфертним ціноутворенням, яке відбувається сьогодні під егідою Організації економічного розвитку і співробітництва (ОЄРС). Одним з основних принципів трансфертного ціноутворення є так званий «Принцип витягнутої руки», суть якого така: якщо співпрацюють два незалежні підприємства, то, як правило, умови їх комерційних і фінансових взаємин максимально наближені до ринкових. У той же час, якщо взаємодія відбувається між асоційованими підприємствами — зовнішні ринкові показники можуть і не впливати безпосередньо на їхні торговельні і фінансові взаємини (зокрема, може відбуватися «перенесення прибутку» до одного з підприємств, що знаходяться в державі з більш лояльним оподаткуванням). Це відбувається, тому що асоційовані підприємства працюють злагоджено, «рука об руку». У той час як незалежні підприємства — на відстані «витягнутої руки» [Жукова, 2015].

Загалом, нічого протизаконного в цьому немає, якщо розподілення прибутку в ланцюжку від постачальника до кінцевого споживача відбувається рівномірно (а не коли в Україні до оподаткування залишається мінімальний прибуток в 1-2 дол. США/т, а 10-15 дол. США/т виводяться в офшор). Деякі країни застосовують цей принцип при фіскальних перевірках компаній, і якщо в такому випадку компанії спроможні надати відповідну документацію (вартість транспортування, ставки фінансування тощо), то зовнішньо-економічна операція вважається законною і штрафів та додаткових нарахунків не проводиться. Перевірка таких операцій відбувається провідними аудиторськими компаніями.

В Україні вже стало звичайним явищем, що підприємства з року в рік працюють збитково, хоча це і суперечить законам економічної теорії, та виводять основну частину отриманого прибутку в офшорні зони з метою мінімізації бази оподаткування. Це стосується як приватного бізнесу, так і державних підприємств і, до всього, навіть не приховується.



**Таблиця 3.16: Експорт руди та енергетичних товарів (товарів 26-27 груп УКТ ЗЕД) з України в розрізі країн-торгових посередників (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012-2015*	Частка
1	Швейцарія	2300	2836	2656	2109	1265	9057	43%
2	ОАЕ	503	517	461	378	249	1729	8%
3	Віргінські о-ва (Брит.)	741	574	109	108	1	1424	7%
4	Кіпр	551	416	332	312	73	1372	6%
5	РФ	826	224	144	126	45	1238	6%
6	Великобри- танія	354	352	339	299	76	1121	5%
7	Словаччина	345	355	295	228	115	1110	5%
8	Люксембург	176	224	189	159	78	667	3%
9	Білорусь	218	208	176	159	3	606	3%
10	Чехія	133	151	178	155	53	515	2%
11	Беліз	231	185	0	0	0	417	2%
12	Гонконг	7	218	145	141	8	378	2%
13	Молдова	56	135	60	48	2	253	1%
14	Угорщина	26	56	83	68	36	201	1%
15	Сінгапур	6	85	50	50	9	151	1%
	Всього 15 найбільших	6473	6536	5217	4340	2013	20239	95%
	Всього	6821	6783	5485	4570	2120	21209	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.

[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

**Таблиця 3.17: Експорт руди та енергетичних товарів (товарів 26-27 груп УКТ ЗЕД) з України в розрізі країн-кінцевих споживачів (ТОП-15), млн дол. США**

	Країна/роки	2012	2013	2014	2014 Січ-вер.	2015 Січ-вер.	Всього 2012-2015*	Частка
1	Китай	1437	1789	1610	1269	784	5620	26%
2	Польща	512	529	470	383	190	1701	8%
3	Чехія	467	536	411	331	191	1604	8%
4	РФ	868	271	199	172	57	1395	7%
5	Словаччина	391	453	345	284	147	1336	6%
6	Австрія	300	344	322	261	129	1095	5%
7	Угорщина	303	276	315	241	143	1037	5%
8	Туреччина	212	346	231	196	69	858	4%
9	Віргінські о-ва (Брит.)	304	325	108	108	0	737	3%
10	Білорусь	224	211	179	161	4	617	3%
11	Індія	302	190	95	95	2	589	3%
12	Кіпр	111	125	232	229	27	496	2%
13	Беліз	210	171	0	0	0	381	2%
14	Румунія	105	130	88	65	55	378	2%
15	Німеччина	49	80	109	88	78	316	1%
	Всього 15 найбільших	5795	5776	4713	3884	1876	18160	86%
	Всього	6821	6783	5485	4570	2120	21209	100%

\* дані за січень-вересень 2015 року.  
[розраховано за даними Держкомстату і Державної фіскальної служби України]

Наприклад, згідно із фінансовою звітністю приватної компанії Інтерпайп (займається торгівлею виробами з металу) за 2012 рік, всіма світовими підрозділами даної групи було сплачено податків на суму 16,3 млн дол. США. При цьому в Україні було сплачено лише 1,99 млн дол. США (12%), що в дев'ять разів менше, ніж попереднього року — 18 млн дол. США (84%). У 2011 році до швейцарського бюджету дана компанія заплатила 3,0 млн дол. США, до кіпрського — 1,1 млн дол. США. І це при тому, що ефективна ставка податку в цих країнах становила для компанії 11% та 10% відповідно. Звичайно, в такий спосіб компанія «заощадила» майже половину суми потенційного податку, який би мала заплатити в Україні. Але необхідно пам'ятати, що завдяки таким схемам ми фінансуємо економіки інших країн, при цьому постійно шукаючи нових кредиторів, щоб покрити наявні українські боргові зобов'язання і профінансувати бюджетний дефіцит.

В той час, як олігархічні компанії показують суцільні збитки, переводячи більшу частину прибутків в офшори, уряд намагається компенсувати скорочення надходжень до бюджету за рахунок посилення податкового тиску на галузі з переважно неолігархічним бізнесом. Так, за підрахунками експертів, в 2012 році відрахування з податку на прибуток з харчової промисловості збільшилися на 33%, будівництва — на 27% тощо. Крім того, олігархи мають політичні важелі для отримання повного відшкодування ПДВ як із реально експортованої продукції, так і, не виключено, з фіктивного експорту. Так, у 2012 році обсяг повернутого державою експортерам ПДВ значно перевищував половину всього цього податку, сплаченого українськими виробниками (46 і 83 млрд грн. відповідно) [Кравчук, Одосій, 2015].

Що стосується державних підприємств, то в Україні функціонуючих налічується близько 1829, більшість з яких працюють на загальних умовах господарювання і мали б сплачувати податки до держбюджету. Проте ефективність роботи цих ДП надзвичайно низька: за 2014 р. при чистому доході від реалізації в 377 млрд грн. сукупний збиток ДП склав 115 млрд грн. Зі 100 найбільших держпідприємств тільки 57 є прибутковими, і рентабельність чистого прибутку мізерна.

«Успішним» прикладом торгівлі через офшори може поділитись Державно-продовольча зернова корпорація, яка входить до п'яти найбільших державних підприємств за обсягом виручки. Компанія володіє більш ніж 10% потужностей із зберігання зерна та двома великими портовими терміналами. І якщо такий бізнес для всіх приватних компаній є прибутковим, то офіційно в 2014 році ДПЗКУ зазнала збитків на 3,5 млрд грн. [Івченко, 2015]. За даними прес-служби Мінагрополітики, станом на травень 2015 року за фактами нанесення збитків ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» загалом відкрито 94 кримінальних проваджень, половина з яких перебуває на стадії досудового слідства. Тільки заявлених та встановлених Державною фінансовою інспекцією збитків налічується понад 2,2 млрд грн. та 194,4 млн дол. США. За даними Економічної правди [Івченко, 2015], Державна корпорація продавала зерно сумнівним офшорним компаніям, а ті з нею не розраховувалися. Все це відбувалося впродовж 2013-2014 років. Через ці компанії торгувалося пшеницею, ячменем, кукурудзою, які корпорація купувала за гроші китайського контракту (на-

гадаємо, що ДПКЗУ отримало від Китаю кредит на 1,5 млрд дол. США під державні гарантії). При цьому завантажені судна доправляли товар імпортерам, покупці розраховувалися з офшорами, але жоден долар на рахунки ДПКЗУ не надходив [Каплюк, Денков, 2015]. Це призвело до накопичення мільярдних збитків держкомпанії, за які доведеться розраховуватись в підсумку і українським громадянам.

Отже, підсумовуючи викладене вище, можна зробити такі висновки:

- з кожним роком проблема використання офшорних зон у світі стає все більш критичною. Станом на травень 2013 року, за оцінками міжнародного об'єднання OXFAM, втрати у вигляді податкових надходжень до бюджетів країн по всьому світу склали більше 156 млрд дол. США, що вдвічі більше ніж потрібно, щоб покінчити з бідністю;
- українські компанії фактично не торгують за прямими контрактами з безпосередніми імпортерами вітчизняної продукції та використовують офшорні зони для виводу прибутку закордон. Тільки на чотири основні торгові країни з низькоподатковою юрисдикцією (Швейцарія, Віргінські острови, Великобританія та Кіпр) з 2012 по вересень 2015 рр. припадає близько 64% експорту зернових та олійних культур, а також продуктів їх переробки, 44% експорту чорних металів і виробів з них та 61% експорту руди і енергетичних товарів;
- обсяги потенційно втрачених податків тільки в сфері торгівлі зерновими та олійними культурами з 2012 по вересень 2015 рр. за орієнтовними підрахунками складають 1,5-1,7 млрд дол. США, які могли би бути використані на покращення соціально-економічного становища та інноваційного розвитку України.

Дослідивши економічні наслідки від виведення капіталів, потрібно також визначити юридично які конкретні дії можуть бути впроваджені для зупинення такої практики. Потрібно дати відповідь на питання яким чином борються з офшорами на міжнародному рівні, які з цих інструментів можуть бути корисними та дієвими для українських реалій.

#### **3.4. МОЖЛИВОСТІ У БОРЬБІ З ПОДАТКОВОЮ МІНІМІЗАЦІЄЮ В ОФШОРАХ: ЮРИДИЧНИЙ АСПЕКТ**

##### **3.4.1. Можливість розірвання угод про подвійне оподаткування (УПО)**

###### **Регулювання припинення угод про подвійне оподаткування**

Тема протидії агресивній податковій мінімізації піднімається майже всіма політичними силами через природне невдоволення суспільства цим явищем. Однак слід зазначити, що політики часто маніпулюють громадською думкою

і пропонують некоректні рішення. Зокрема, важливим є визначити, як врегульовано аспект розірвання угод про УПО.

Чи можливо розірвати угоди про уникнення подвійного оподаткування, укладені між Україною та іншими державами на двосторонній основі?

Станом на 16 вересня 2015 року Україна уклала 9 договорів з країнами, які віднесено до офшорів. Список країн, з якими укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування (УПО), міститься у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977 р. Проаналізувавши угоди між нашою державою та країнами, віднесеними до офшорів, можна прийти до наступних висновків. Нині список складається із 65 країн і при цьому лише з 9-ма із них укладено відповідні угоди.

Усі конвенції передбачають практично ідентичний порядок їх припинення: повідомлення сторони про намір розірвати договір має надійти до 30 червня — за 6 місяців до кінця року. Це можливо зробити на п'ятий рік дії Конвенції (при цьому тільки в угодах з деякими країнами було передбачено, що розірвання угод можливе протягом будь-якого року дії — Литва, Латвія, Швейцарія). Станом на сьогодні можна розірвати угоди про уникнення подвійного оподаткування з усіма країнами, окрім Кіпру та Ірландії, які були укладені відносно нещодавно. Розірвати угоду з Кіпром можна не раніше 2018 року (вона набула чинності з 2013 року), а з Ірландією — не раніше 2020 року (вона набула чинності з 2015 року). Слід зазначити, що Типова конвенція ООН про уникнення подвійного оподаткування містить положення про те, що розірвання угоди можливе за 6 місяців до кінця року. При цьому не є обов'язковою є умова про сплив певного (приміром, 5-річного) строку.

Віденська конвенція ООН про право міжнародних договорів (1986) оперує такими поняттями як недійсність, припинення і призупинення дії договорів, що застосовується в цілому до договору, а не окремих його положень. Найпоширенішим способом розірвання договору є денонсація — одностороння відмова від договору з попередженням. Попередити про денонсацію потрібно за рік, якщо інше не встановлено договором. Конвенції про УПО передбачають інший порядок припинення їхньої дії, тому саме цей порядок є пріоритетним [Віденська конвенція ООН].

При цьому Віденська конвенція передбачає право на анулювання договору: односторонню відмову держави від укладеного нею міжнародного договору. Правомірність такого акту повинна базуватися на фундаментальних політико-правових основах, а процедура здійснення цього акту повинна відповідати міжнародній практиці. Договори визнаються недійсними, зокрема, у таких випадках: 1) недійсність договорів (укладення їх під впливом обману, підкупу, погрози, помилки); 2) істотне порушення договору одним з його учасників; 3) неможливість виконання договору (якщо вона є наслідком безповоротного зникнення об'єкта, необхідного для виконання договору); 4) докорінна зміна обставин.

## Додаткові підстави для дострокового розірвання угод про УПО

Важко однозначно сказати, чи може Україна посилатись на якісь із цих обставин. Якщо вона хоче анулювати договір без дотримання зазначених у ньому строків, то цей крок має мотивуватись. Зазначені у Віденській конвенції підстави для припинення договору не є вичерпними. На практиці були випадки, коли втрата договорами юридичної сили мотивувалась іншими причинами. Економіст Ерік Туссен розглядає юридичні аргументи за скасування зовнішнього боргу. Загалом ці міжнародно-правові доктрини можуть бути застосовані і для розірвання будь-якої угоди про УПО. Окрім форс-мажору та докорінної зміни обставин дослідник згадує, зокрема: - стан необхідності; - одіозний борг; - незаконний борг [Toussaint, Millet, 2010]. Виходячи з міжнародного досвіду, можна розглянути підстави для припинення договору, які теоретично могли б застосовуватись.

**Форс-мажорні обставини.** Часто під такими обставинами вважаються дії воєнного характеру: міжнародний договір був розрахований на мирний час, але почалася війна (для цього країна зазначає, які саме положення договору вона не може виконувати, але в такому разі необхідно отримати згоду іншої сторони). Ведення на території України воєнних дій може розглядатись як така обставина, що настала без волі держави і ускладнює виконання міжнародних договорів. Нагадаємо, що Верховна Рада України схвалила своєю постановою від 27.01.2015 Звернення, яким визнає, що Україна є об'єктом воєнної агресії з боку РФ.

**Доктрина «одіозної угоди».** Деякі з угод (наприклад, з Кіпром) укладались ще в радянські часи і підтримувались попередніми політичними режимами. Також можна казати, що окремі з угод укладались під впливом тиску певних фінансово-промислових груп, які були наближені до верхівки держави і в інтересах яких було укладення таких угод. До того ж майже усі укладені за часів незалежності угоди не відповідають стандартам ООН і ОЕСР, що побічно вказує на їх укладення в інтересах олігархів.

**Стан необхідності або завдання шкоди інтересам країни.** Згідно Хартії економічних прав та обов'язків держав (1976), кожна держава несе основну відповідальність за сприяння економічному, соціальному і культурному розвитку свого народу (стаття 7). Держава може обґрунтувати, що виконання Конвенції про УПО завдає збитків державному бюджету, через що вона не може виконувати базові зобов'язання перед громадянами (право на гідний рівень життя, медицину, освіту і т.д.). [Хартія економічних прав та обов'язків держав].

**Визнання угоди про УПО неконституційною.** Відповідно до статті 86 Закону України «Про Конституційний Суд України», КСУ розглядає справи і дає висновки щодо неконституційності чинних міжнародних договорів України. Відповідне конституційне подання може подати Уряд або Президент. Окрім цього, КСУ може розглянути питання про неконституційність акту про набрання чинності міжнародними договорами — закону про ратифікацію конвенції. Ініціаторами подання можуть бути народні депутати (у кількості від 45 осіб), омбудсмен, Верховний Суд України. Прийняття висновку про невідповідність міжнародного договору Конституції України може мати наслідком припинення його дії.

Історія знає приклади, коли КСУ визнавав акт про ратифікацію не відповідним Конституції. У Рішенні від 12 липня 2000 року у справі №1-34/2000 КСУ дійшов висновку про неконституційність Закону «Про ратифікацію Європейської хартії регіональних мов або мов меншин, 1992 р.». У процесі розгляду і ухвалення Закону було порушено вимоги Конституції України: статті 94 (не направлено Президентові України на підпис), статті 94 (підписаний і офіційно оприлюднений не Президентом України, а Головою Верховної Ради України), статті 93 (порушено право законодавчої ініціативи Президента України).

Таким чином, у зверненні до КСУ можна наводити як невідповідність положень міжнародного договору Основному Закону, так і процедурні порушення.

### **Приклади ініціатив по розірванню угод про УПО в Україні**

До діючої Верховної Ради України VIII скликання неодноразово вносились проекти законів про денонсацію угоди про УПО з Республікою Кіпр, укладеної в 2012 році (№0001-1; №0001-2; №0001-3), або про перегляд умов цієї угоди (№1668). Але майже всі проекти мали популістський характер і не містили будь-якого правового обґрунтування для дострокового розірвання угоди. Зазначимо, що за Законом «Про міжнародні договори України», пропозиції щодо припинення або зупинення дії міжнародних договорів України вносяться МЗС, іншими центральними органами виконавчої влади та державними колегіальними органами, але не депутатами.

Найбільш досконалим був законопроект Кабінету Міністрів України №0001-3 (від 22.12.2014). Проектом передбачається денонсувати угоду про УПО з Кіпром від 2012 року і при цьому дається вказівка Уряду і укласти нову. Дещо абсурдним виглядає те, що уряд розробив нормативний акт, який дає вказівку уряду.

Законопроекти про денонсацію були неідеальними. Однак до деяких законів про ратифікацію теж можуть бути питання. Так, всупереч Закону про міжнародні договори низка законопроектів не супроводжувались довідкою про погодження. Йдеться про проекти законів про ратифікацію угод про УПО між Україною та: - Саудівською Аравією (26.06.2012 р.); - Кіпром (16.05.2013 р.) та ін.

Жоден з проектів про денонсацію чи зміну умов конвенції не було схвалено, але Уряд все ж ініціював процедуру перегляду цього документу. Як повідомляє прес-служба Міністерства фінансів України [Урядовий Портал 2015], 2 липня 2015 року керівництво Мінфіну домовилось з представниками Кіпру про перегляд офшорної угоди. Заплановано, що норми, що передбачають підвищене оподаткування окремих пасивних доходів, запрацюють з 2019 року.

### **Негативні наслідки розірвання угод про УПО**

Чи стало б припинення угоди про УПО, приміром, з Кіпром корисним кроком? Це питання не має однозначної відповіді.

У разі порушенні процедури припинення конвенції Республіка Кіпр може подати позов проти України до Міжнародного Суду ООН. Окрім цього, можливе звернення до міжнародного арбітражу з боку «кіпрських» інвесторів (власниками цих інвестицій є українські олігархи).

Припинення дії конвенції, навіть якщо воно відбудеться у відповідності з правовими нормами, може бути розцінено як недружній акт — проти Кіпру і всього ЄС, до якого інтегрується Україна.

Розірвання угоди виключно з Кіпром не є панацеєю. Самі представники бізнесу зізнаються, що у такому разі будуть використовувати інші юрисдикції, зокрема, у Європі [Серветник, 2014]. Адже такі країни як Австрія, Швейцарія та Нідерланди не вважаються офшорами, тому операції по виведенню капіталів до них значно безпечніші. Тому розривати угоди треба одночасно з низкою юрисдикцій. За оцінкою бельгійського економіста Еріка Туссена, саме в країнах ЄС зосереджено 70% офшорних коштів. При цьому слід бути готовим до «страйку капіталу» — інвестори можуть перемістити багатства до країн, які створюють більш підходящі умови роботи. Протистояти такому шантажу зможе лише держава, яка має чітку стратегію відновлення контролю за економікою.

Є ризик того, що бізнес почне використовувати для ухилення від сплати податків юрисдикції, з якими Україна взагалі не має угод про УПО або про обмін податковою інформацією. Якщо сьогодні український бізнес використовує для податкового планування «транзитні офшори», розташовані у Європі, то при закритті цих схем і якщо держава не зможе обмежити рух капіталу — переорієнтується на екзотичні острівні країни.

### **3.4.2. Міжнародне співробітництво як альтернатива денонсації угод про УПО. Перегляд умов угод про УПО**

Хоча розірвання двосторонніх конвенцій про УПО виглядає як базовий крок по деофшоризації, та на практиці невідомі приклади, коли країни йшли на це. Гучні заяви на цю тему звучали, приміром, у Росії. Так, у період кіпрської кризи 2013-го року прем'єр Д.Медведев заявив, що Росія може денонсувати угоду з Кіпром [Газета.Ru, 2013]. Пізніше радник президента РФ Сергій Глазьев включив у свою Доповідь вимогу розірвання чинних російських угод про УПО [Глазьев, 2015]. Жодних правових наслідків ці політичні декларації не мали, хоча здавалось би втілити у життя слова очільників Кремля не важко.

Досвід деофшоризації розвинених держав таких як, передусім, США полягав не у денонсації угод про УПО, а в реалізації внутрішньої політики, а також перегляді умов згаданих угод. Останній варіант угоди між Україною та Кіпром загалом більш наближений до стандартів ООН і ОЕСР. Чого не можна сказати про багато інших чинних угод.

ООН і ОЕСР наголошують на тому, що угоди про УПО мають і корисні положення, і потенційно можуть використовуватись проти мінімізації податків. «Ці угоди спрямовані на зміцнення співпраці між податковими органа-



ми в плані здійснення їх функцій, у тому числі шляхом обміну інформацією з метою запобігання ухиленню від сплати податків або уникнення оподаткування, а також допомоги у збиранні податків», зазначається в коментарях до Типової конвенції ООН про УПО між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються (2011). Хоча ці угоди дозволяють мінімізувати податки, вони водночас містять положення, які є правовою підставою для міжнародної протидії податковому шахрайству.

У порівнянні з розпорядженням КМУ від 14 травня 2015 р. перелік офшорів зменшився з 20 до 9 країн: таким чином, операції з такими популярними для податкового структурування країнами, як Нідерланди, Австрія, Швейцарія та Об'єднані Арабські Емірати не підпадають під дію закону про трансфертне ціноутворення. Таким чином подавати відповідну звітність не є необхідним. Ці країни частково узгодили законодавство зі стандартами ОЕСР: звузили сферу банківської таємниці, спростили розкриття власників та підвищили ставки корпоративного податку. З іншого боку, конвенції між Україною та цими країнами містять положення про пільгові ставки оподаткування процентів, дивідендів та роялті. До речі, саме в цих юрисдикціях розташовані активи відомих українських олігархів. Тому питання внесення змін до цих конвенцій є нагальним.

**Підвищення ставок.** Низка країн встановили менш сприятливі умови для бізнесу, аніж Україна. Так, угода про УПО між США та Кіпром (1986) у статті 13 містить ставку оподаткування процентів на рівні 10%, а не 2%, як українсько-кіпрська угода [Tax Convention With The Republic Of Cyprus]. Угода про УПО між США та Австрією (1999) у статті 10 передбачає виплату роялті у розмірі 10%, а не 5%, як україно-австрійська угода [Taxation Convention With Austria]. Мінімальна ставка оподаткування дивідендів за Угодою про УПО між Великою Британією та Нідерландами (2010) складає 10%, тоді як українсько-нідерландська передбачає лише 5% [UK/Netherlands Double Taxation Convention And Protocol].

**Недопущення зловживання.** Також у коментарях до Типової конвенції ООН про УПО між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, говориться про можливість включення «загальних норм по боротьбі зі зловживаннями». Подібні норми присутні в Конвенції про УПО між РФ та Державою Ізраїль (2000) [Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства Израиль]. Відповідно до статті 24, компетентний орган держави може відмовити у наданні пільг будь-якій особі або відносно правочину, «якщо, на його думку, надання цих пільг призведе до зловживання положеннями Конвенції». Важливо прописувати на рівні конвенцій про УПО, що укладення правочинів без «розумної економічної мети» має призводити до втрати пільг. Важливо прописати норми, які б визначали поняття «підставних компаній» (conduit companies), на які теж не можуть поширюватись вигоди у вигляді оподаткування за більш вигідними ставками.

**Рекомендації в рамках плану BEPS.** Також слід звернути увагу на пропозиції, які були підготовлені в рамках впроваджуваного ОЕСР плану BEPS (Base Erosion Profit Shifting). «Дія 6» даного Плану присвячена протидії зловживання угодами про УПО [BEPS Action].

Серед іншого згадуються й доволі загальні речі: передусім, рекомендується включити до преамбули податкових конвенцій чітку вказівку на те, що Договірні держави мають намір запобігти ухиленню від сплати податків і уникнути створення можливостей для т.зв. «договірного шопінгу» (використання більш вигідних конвенцій на вибір). Це дозволить звинувачувати компанії у діях, спрямованих проти цілей конвенції. Пропонуються, зокрема, такі зміни, які представляють «anti-abuse rule» (правила проти зловживання):

- правила «limitations on benefits» (обмеження податкових пільг), які містяться в податкових конвенціях США;
- встановлення чітких критеріїв мети транзакції («main purpose»), відображених в податкових конвенціях Великої Британії.

Слід зазначити, що перегляд Україною своїх угод — це не лише бажаний крок з точки зору соціальної справедливості, але й вимога партнерів нашої держави, зокрема ОЕСР.

### **Угоди про обмін податковою інформацією**

Україна має добиватись покращення координації з податковими гаванями» з метою посилення контролю за переміщенням капіталів. Для цього слід укласти договори про обмін податковою інформацією, як це свого часу зробили США. Так, Сполучені Штати уклали відповідні угоди з наступними країнами, які визнаються Україною як офшори: Барбадос, Бермудські О-ви, Гернсі, Гонконг, Джерсі, о. Мен, Кайманові О-ви та Республіка Панама. [Treaties and TIEAs].

Обмін має стосуватися інформації про фінансові рахунки, дивіденди, проценти, баланс рахунку, платежі за рахунком тощо. Адже більшість угод про УПО, ратифікованих Україною в 90-х — 2000-х роках не враховують сучасні стандарти обміну інформацією, зазначають представники аудиторської компанії [Ernst & Young, 2015].

Україні вдалось укласти договір про обмін податковою інформацією тільки з Белізом (водночас переговори з такими країнами як Панама і Кайманові о-ви досі не увінчались успіхом). Під тиском міжнародного співтовариства навіть маленькі острівні країни все більше відмовляються від банківської тасмниці. Знаючи напевно, які суми там знаходяться, влада могла б ставити вимоги про стягнення податків або накладати стягнення на майно, яке знаходиться в Україні. Наполегливість України у цьому плані стала би вкладом у загальний тиск світової спільноти на офшори.

Слід мати на увазі, що укладення угод про обмін інформацією не надасть швидкого ефекту і до того ж вимагає високопрофесійної роботи податкової служби.

### **3.4.3. Внутрішня політика держав по деофшоризації. Огляд інструментів деофшоризації за законодавством США**

Значний вплив на розвиток антиофшорного законодавства справила політика США. Саме там знаходяться наймогутніші корпорації, які вдаються

до складних схем ухилення від податків. Держава була змушена знайти відповідь на ці виклики, збудувавши високопрофесійну податкову службу. Невідворотність і суворість покарання є ключовою рисою американської правоохоронної системи, що дещо резонує з уявленнями про США як оазис лібералізму.

У 2010 році в США був прийнятий закон Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA). Згідно з цим законом, іноземні банки будуть зобов'язані повідомляти американську податкову службу про всіх клієнтів, які можуть мати відношення до США, розкривати дані про їх операції та залишки на рахунках. Тепер банкам, брокерам і інвестфондам доведеться укласти угоди з податківцями США і ставати податковими агентами американських платників. В іншому випадку банки повинні сплачувати збір у розмірі 30% з будь-яких транзакцій, що проходять через США. На виконання закону було укладено двосторонні угоди з податковими службами різних держав. З юридичної сторони закон є спірним: він оперує поняттям «Persons of the United States», що включає не лише громадян.

Закон має екстериторіальний характер: якщо загрозу безпеці Америки створюють фінансові операції компаній та фізичних осіб за межами США, для цих осіб може наставати відповідальність.

При виявленні незаконного офшорного рахунку його держатель повинен заплатити штраф, який сягає 150% від суми рахунку.

При цьому не слід вважати, що жорсткі правила США дозволили миттєво залучити значні суми: так, з 2011 по 2015 рік податківці добились виплати 5,5 млрд доларів у якості доплати податків та штрафів. При цьому американські корпорації в офшорах ховають приблизно 127,5 млрд доларів податків [Lenta.Ru, 2013], що є світовим рекордом. Проте принциповість американських податківців змінює правове поле.

Успіх США пов'язаний з кількома факторами — особливе становище США у світі та вразливість американських корпорацій до інформаційного резонансу.

Безперечно, механізми FATCA ставлять під сумнів право власника на конфіденційність, як і державний суверенітет (до цього апелюють, зокрема, у Держдумі РФ). Проте, схоже, що проблема офшорів сягнула таких масштабів, що існуючі механізми виявились недостатніми.

#### **3.4.4. Підстави для конфіскації в Україні та за кордоном активів, пов'язаних з офшорами**

З точки зору наповнення бюджету та спрямування доходів на розвиток суспільства слід розглянути ідею накладення арешту на присутні в Україні активи, які пов'язані з офшорами, до тих пір, поки власники не доведуть законності коштів. Також можна звернутись до інших країн з вимогою допомоги у поверненні активів, належних українським олігархам. На країни, що виступають офшорними центрами, лежить додаткова відповідальність, адже загальновідомим є факт використання їх банків з неправомірною метою.

## **Загальні принципи, визнані міжнародним співтовариством**

Міжнародно-правова база робить акцент на поверненні активів, що перебувають у володінні посадових осіб, причетних до корупції. Проте в українських умовах майже кожна корпорація мала зв'язки з владою, а спосіб набуття власності через приватизацію відбувався з правопорушеннями. Корупція розуміється як дії, що вчиняються не лише чиновниками, а й у приватному секторі (підкуп, порушення корпоративних політик і т.д.). Доцільним визнається арешт активів цілих корпорацій за злочини їх менеджменту.

Конвенції про протидію відмиванню коштів теж можуть застосовуватись, адже практично всі кошти великих компаній в Україні можуть вважатись «брудними». Ще з початку 2000-х років панує консенсус щодо того, відмивання «брудних» грошей відбувається саме за допомогою офшорних центрів.

Нинішня незадовільна ситуація з поверненням активів пов'язана з тим, що до розслідування злочинів крупних капіталістів застосовуються ті ж підходи, як і до рядових громадян. Фактичний саботаж повернення активів режиму Януковича пояснюється як прихильністю керівництва держави до концепту недоторканності власності, так і побоюванням створення неприємних прецедентів. Насправді, міжнародні стандарти дозволяють відступати від таких принципів, як презумпція невинуватості. Є безліч випадків, коли доказування факту шахрайства має бути спрощене. Міжнародні стандарти базуються на розумінні загрози того, що «особистості, пов'язані з політикою» зловживатимуть наданою їм владою для свого власного збагачення протизаконним шляхом. Ними можуть бути особи, яким у минулому було довірено державні обов'язки; до них входять, зокрема, «провідні політичні діячі». Підставою для попереднього арешту майна може бути навіть не рішення суду, а факт відкриття кримінального провадження.

Наявність великого багатства, що може підлягати вилученню, в руках офіційної особи, що втекла, дозволяє зробити висновки, що воно було отримано незаконним шляхом.

Особливо важливим для розуміння необхідності рішучих кроків про протидію шахрайству є розроблений ООН документ «Попередження злочинності та кримінальне правосуддя у контексті розвитку: реалізації та перспективи міжнародного співробітництва». Слід звернути увагу на розділи «Вилучення у корпорацій» та «Тягар доведення».

Положення про вилучення, підсилене «перенесенням тягара доведення походження підозрілої власності», може бути могутнім засобом, який «утримує урядових посадових осіб від здійснення посадового проступку». Однак застосування цього засобу тільки до державних службовців буде означати ігнорування значної частини закладеного у ньому потенціалу. «Корпорації, трести і численна кількість сучасних ділових структур існують саме для того, щоб уникнути особистої відповідальності». Констатується, що сучасні форми приватних корпорацій використовуються для уникнення покарання шляхом «розмивання відповідальності і навмисного заплутування питання про неї [...] і використання усіх інших прийомів, які дозволяють головам корпорацій переконливо заперечувати свою участь». Тривале ув'язнення посадовців-хабарників визнається недостатньою мірою відповідальності: утри-

мувати від підкупу має ризик «катастрофічних наслідків» у вигляді повної конфіскації майна корпорації. Фактично кожна велика компанія України причетна до підкупу, приміром, при проведенні тендерів.

Блок «Тягар доведення» дає максимально прагматичне уявлення про професійну роботу по боротьбі з корупцією. «У стратегічному плані перенесення тягара визначення активів і пояснень їх виникнення на посадову особу, що володіє ними, тотожно веденню психологічної і тактичної війни проти корупції», — недвозначно зазначається у Рекомендаціях.

У загальних рисах правові підстави для арешту та повернення активів створює Конвенція ООН проти корупції (2003). У контексті офшорів важливо, що держави не можуть відмовляти у виконанні запиту про видачу на тій підставі, що злочин вважається пов'язаним з податковими питаннями.

### **3.4.5. Аналіз положення міжнародно-правових актів**

*Директива ЄС 2014/42/EU про замороження і конфіскацію засобів здійснення злочинів і доходів, набутих у злочинний спосіб (2014):*

Головна ідея цього документу — за певні тяжкі злочини, вчинені посадовими особами, допускається попередній арешт активів в рамках порушеної кримінальної справи. Діє презумпція винуватості порушника. Підставою арешту може бути і заочний вирок (стаття 4). Засудження може здійснюватись на підставі судового рішення, коли суд на основі обставин справи встановить, що вартість майна невідповідна законному доходу засудженого і визнає, що майно здобуто в результаті злочинної поведінки (стаття 5). Держави-члени повинні вжити термінових заходів для заморожування майна з метою подальшої можливої конфіскації.

Деякі країни Європи впровадили більш жорсткі механізми. Йдеться, зокрема, про такий інструмент як припущення про злочинність (тест на «кримінальний стиль життя»), яке передбачає перекладення тягара доведення на порушників, аби останні засвідчили законні джерела своїх активів та в такий спосіб зберегли свою власність від конфіскації (такі норми існують у Фінляндії, Франції, Італії, Литві, Нідерландах, Сполученому Королівстві) [представництво ЄС в Україні, 2015].

*Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму (1990):*

Держави повинні задовольняти прохання стосовно конфіскації доходів чи засобів, або еквівалентні суми (стаття 7). Клопотання про конфіскацію може санкціонуватись судом чи прокурором. Держава, отримавши клопотання про конфіскацію майна на її території забезпечує виконання постанови про конфіскацію, ухваленої судом запитуючої Сторони, або передає це клопотання своїм органам з метою отримання постанови. Разом з тим стаття 18 передбачає, коли держава може відмовити у виконанні прохання: - захід суперечить принципам правової системи запитованої Сторони або завдає шкоди суверенітету, безпеці чи іншим суттєвим інтересам; - важливість справи не виправдовує здійснення заходу; - злочин є політичним чи фінансовим. Усі ці підстави для відмови мають належним чином мотивуватись.

Банківська таємниця не може слугувати підставою для відмови у співробітництві. Виконання постанови про конфіскацію можливе і після смерті власника чи ліквідації юрособи. Витрати, як правило, несе запитувана сторона.

*Запобігання та контроль організованої злочинності: Стратегія Європейського Союзу на початок нового тисячоліття (2000):*

Доцільним є порівняння «недбалої поведінки» до відмивання коштів (довести недбалість простіше, ніж злочинний умисел). Звертається увага на запровадженні спрощеного порядку конфіскації та арешту незаконно отриманого майна, оскільки часто цьому заважали «повільність у процесах обміну інформацією, відмінності в законодавстві, обтяжливість бюрократичних процедур». Офшорні центри та «фінансові раї» розглядаються як території, що можуть надавати притулок кримінальним елементам і використовуватися для подальших кримінальних цілей. Слід забезпечити «зменшення тягаря доказу» стосовно джерел походження майна, що утримувалось особою, яка звинувачується в скоєнні злочину, пов'язаного з організованою злочинною діяльністю, у рамках кримінального, цивільного і фінансового законодавства.

### 3.4.6. Пропоновані заходи для України

**Обмеження свобод офшорного бізнесу.** Потрібно на законодавчому рівні обґрунтувати можливість дискримінаційного ставлення до афілійованих з офшорами компаній. Можна розглянути такі ідеї обмеження прав офшорних компаній: недопуск до тендерів, позик, субсидій, розробки надр та діяльності у стратегічних галузях економіки, заборона відшкодування ПДВ.

**Суттєва присутність.** Слід передбачити, що компанії з офшорних зон, що працюють в Україні, повинні мати суттєву присутність в офшорній юрисдикції: наприклад, за законом США 2004 року 25% штату компанії мають працювати в офшорі (вимоги до бізнес-присутності). Таким чином унеможливаються випадки, коли країни мають віртуальну присутність у країні реєстрації, але користуються відповідними податковими пільгами.

**Презумпція недобросовісності.** Корисним може бути досвід скандинавських країн: там тягар доведення невинності лежить на платниках податків, а не на податкових органах, тобто існує презумпція вини платника податків при укладенні контракту з офшорною компанією з «чорного списку». У тій чи іншій формі «презумпція недобросовісності платника податків» діє в Австралії, Китаї, Ірландії, Росії, США, Сінгапурі, Південній Кореї та Швеції [Nexus Financial Consulting, 2014]. Навіть в ультраліберальному Сінгапурі діє презумпція неправоти платника. У разі визнання платника податків винним, покарання може скласти штраф у розмірі до 400% від суми необхідного до сплати податку, а також тюремне ув'язнення.

Згідно позиції Верховного Суду Швейцарії, компанія може підозрюватись в ухиленні від податків, коли «застосовувані бізнесом схеми виглядають «незвичними» з економічної точки зору». Звичайно, в Україні правники розглядали би такий висновок, як надто оціночний. «Активне впровадження в різних державах правил GAAR (General Anti-Avoidance Rule) вносить знач-

ну невизначеність для бізнесу», — констатують українські юристи. Тим не менш, це стало практикою правових держав і диктується суспільним інтересом.

**Прозорість власності.** Також потрібно довести до логічного завершення впровадження заходів щодо розкриття кінцевих бенефіціарних власників різних активів. Нині, як пояснюють фахівці сфери держреєстрації, ніхто не вимагає зараз подавати повністю пакет документів, який підтверджує корпоративний ланцюжок, на етапі реєстрації юридичних осіб. Адже це не відповідатиме принципу спрощення відкриття бізнесу. Ключову роль у процесі деофшоризації має відігравати громадськість, але для цього потрібно створити публічні реєстри власників. Як зазначає юрист Олександр Губін, у фіскалів є два основні джерела інформації про те, хто з вітчизняних компаній користується послугами «податкових гаваней»: відкриті бази даних власників фірм і банки. „Перший доступний лише в обмеженому колі країн, наприклад на Кіпрі” [Губін, 2015].

**Диференціація штрафів.** Також штрафи повинні бути вищі для компаній, які афілійовані з класичними офшорами, з якими в Україні немає угод про автоматичний обмін податкової інформації. Така градація діє у Великій Британії [Art Business Group, 2011]. Британські податківці вправі стягнути штраф у розмірі 200% від суми недоплачених податків, якщо порушник використовував «дикі» юрисдикції, що дозволяють реалізувати агресивні схеми податкової оптимізації.

**Зміна культури бізнес-середовища.** Приховування податків в офшорах має розглядатись як дія проти суспільних інтересів. Формуванню належної поведінки сприятиме як самообмеження ділових кіл, так і перевищення ризиків над можливими вигодами. Це не означає зниження ролі податкових консультантів. Як визнають фахівці, «час агресивного податкового планування, заснованого на простих рішеннях, безповоротно йде у минуле» [Nexus Financial Consulting, 2014], тому юристи займуться більш складними питаннями. Слід визнати, що аргументи для податкової оптимізації є непереконливими, зокрема, щодо високого податкового тиску: ставка податку на прибуток в Україні лише 18%, тоді як у США — 35% [Попович, 2015]. Наш бізнес неодноразово стверджував, що не платить податки через корупційність держави. Але капітал воліє тікати навіть з США, які є зразком суспільного ідеалу для нашого істеблїшменту.

## РОЗДІЛ 4

# УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

### 4.1 ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ ГНУЧКОСТІ ТА РЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Одним із поширених методів жорсткої економії, поряд з урізанням субсидій, скороченням кількості державних службовців, підвищенням адресності соціальної допомоги, є державна політика збільшення (підвищення) гнучкості ринку праці, спрямована на стимулювання конкурентоспроможності бізнесу. За даними дослідження Міжнародної організації праці (ILO), трудові реформи, що передбачають застосування таких механізмів, як спрощення правил звільнення, послаблення ролі працівників у визначенні змісту трудового договору, перегляд мінімальних заробітних плат і обмеження їх орієнтації на життєві стандарти, було повністю або частково імплементовано у 89 країнах світу за 2012-2015 роки [Ortiz, 2015].

Як показують результати дослідження ІЛО, елементи такої трудової політики властиві як країнам з розвинутою економікою, так і менш розвиненим суспільствам Східної Європи, Центральної Азії, Близького Сходу, Північної Африки, Латинської Америки та Карибських островів [Ortiz, 2015]. Додатковим легітимуючим чинником на користь дерегуляції у країнах, що розвиваються, є надмірна бюрократизація ринку праці [World Bank, 2005]. Це створює простір для спекуляцій щодо необхідного розширення повноважень роботодавців і обмеження впливу на визначення умов праці працівника[и та профспілками як методу детінізації та підвищення ефективності економіки, замість вдосконалення існуючої системи державних гарантій. Хоча, згідно з даними Світового банку, більше 100 країн світу ратифікували конвен-



цію ІЛО щодо рівня мінімальної заробітної плати, а багато інших встановили мінімальний рівень заробітної плати навіть без ратифікації конвенції, серед економістів немає єдиної думки стосовно доцільності фінансового захисту працівників [World Bank, 2013].

Одним з аргументів прихильників дерегуляції є обмеження регуляторними механізмами росту зайнятості, що перешкоджає створенню нових робочих місць та знижує рівень продуктивності праці [Rodgers, 2007]. Мінімальна заробітна плата вважається перешкодою до збільшення продуктивності праці, а її підвищення — причиною зниження рівня зайнятості, оскільки зростання цін на ринку праці призводить до надлишку пропозиції відносно попиту, що виливається у підвищення рівня безробіття [Ehrenberg, 1994]. Таким чином ринок праці прирівнюється до будь-якого іншого ринку, однак, дані закономірності матимуть місце лише в умовах повної інформації, досконалої конкуренції та відсутності трансакційних витрат (процедура пошуку працівників і найму не нестиме затрат ні для працівника, ні для роботодавця). Дані умови в реальності не існують, ринок праці є вкоріненим в соціальні структури, і можливості для найму значною мірою залежать від позиції працівників і роботодавців у соціальних мережах [Granovetter, 1974]. Натомість, згідно з альтернативним поглядом на ринок праці, занижка мінімальна заробітна плата (або її відсутність) формують ситуацію, подібну до монополії, за якої роботодавці мають набагато більше влади на ринку праці у порівнянні з працівниками [Nielsen, 2013], що, за відсутності потужного профспілкового руху, створює умови для надмірної експлуатації.

Результати міжнародних досліджень умов праці також не дають однозначної відповіді, чи доцільно збільшувати гнучкість ринку праці. Емпіричні дані показують, що теоретичні роздуми про загрози регулятивних механізмів не мають переконливого статистичного обґрунтування. Згідно з дослідженнями, зв'язок між наявністю мінімальної заробітної плати та рівнем безробіття є незначущим [Vaccaro and Rei, 2005]. У свою чергу, низка досліджень наслідків підвищення заробітної плати для рівня безробіття показують відсутність статистично значущого зв'язку або невеликі відхилення в обидва боки. Крім того, результати варіюються в залежності від суспільства в країнах з розвинутою економікою, і в суспільствах, що розвиваються [World Bank, 2013]. Дані Євростату для європейських країн так само не вказують на чітку закономірність між рівнем мінімальної заробітної плати чи її відсутністю і рівнем безробіття (див. рис.4.1). Ми не стверджуємо, що така закономірність відсутня загалом, але, за умови, якщо вона має місце, вона є складнішою, ніж стверджує неокласична економічна теорія.

Згідно з дослідженням Світового Банку, чіткий негативний зв'язок між рівнем зайнятості та рівнем мінімальної заробітної плати простежується, лише коли вона доходить до певної точки (edge of the plateau), яка є індивідуальною для кожного окремого суспільства й залежить від його соціально-економічних особливостей [World Bank, 2013]. У даному випадку неможливо виробити універсальний механізм, оскільки коливання безробіття варіюється в різних секторах економіки і залежить від великої кількості чинників. Окрім рівня заробітної плати, це й можливість перенесення виробництва закордон чи заміщення працівників за рахунок автоматизації, а також наявність ефек-

тивних механізмів контролю за дотриманням правил роботодавцями, обсяги тіньової економіки та кількість зайнятих прекарною працею, тощо. Хоча висновки досліджень є доволі неоднозначними, той факт, що підвищення заробітної плати має негативний макроекономічний ефект лише за умови досягнення певної точки, є важливим аргументом на користь доцільності використання такої політики на протидію підвищенню гнучкості ринку праці та розширенню важелів впливу роботодавців. Як показує низка інших досліджень, законодавство захисту працівників та підвищення мінімальної заробітної плати мають і низку позитивних ефектів: скорочення нерівності за рівнем заробітної плати та її підвищення для неформального сектору економіки за ланцюжковим ефектом, підвищення тривалості зайнятості та стимулювання інвестицій у людський капітал [World Bank, 2013].

Так само немає прямого зв'язку між розміром мінімальної заробітної платні і темпами росту економіки європейських країн (рис.4.2).

Аналіз макроекономічного впливу рівня мінімально заробітної плати мав би враховувати різноманіття інституційних моделей. Без цього оцінка впливу регулювання ринку праці загалом і рівня мінімальної заробітної плати зокрема буде заснована на хибних припущеннях. Так, ліберальні ринкові економіки, такі як США, Британія чи Австралія мають менший вплив профспілок, менше гарантій для працівників і більш гнучкі форми зайнятості у порівнянні з європейськими координованими ринковими економіками, такими як Німеччина чи Скандинавські країни [Hall and Soskice, 2000]. Більше регулювання ринку праці шляхом підвищення рівня захищеності працівників сприяє збільшенню тривалості зайнятості, що має позитивний вплив на продуктивність праці. Це відбувається через збільшення інвестицій у навчання працівників, що сприяє розвитку інновацій і підвищенню продуктивності за рахунок покращення професійних навичок [Rodgers, 2007]. Окрім того, гарантії довгострокової зайнятості дозволяють збільшити спеціалізацію в освіті, що зменшує витрати роботодавців на навчання працівників [Hall and Soskice, 2000]. Таким чином, якщо гарантії захищеності працівників вписані в інституційну модель економіки, це може призвести до позитивних наслідків, або, принаймні, знівелювати прямі втрати.

Іншим важливим аргументом тих, хто відстоює необхідність підвищення зарплат є те, що їх підвищення тягне за собою зростання цін внаслідок збільшення витрат роботодавців, що не допомагає вирішити проблему бідності [Messmore, 2011]. Конкуренція великої кількості сильних профспілок в секторах економіки, де виробники можуть перенести витрати на кінцевого споживача, дійсно може мати інфляційні наслідки. Тим не менш, конфедерації профспілок свідомі цього ефекту, тому, наприклад, у Скандинавських країнах була встановлена верхня межа заробітної платні, визначена спільно державою, виробниками та профспілками [Iversen, 1996]. Однак ця ситуація навряд чи стосується країн, що розвиваються, де профспілки найчастіше слабкі і не мають впливу на розмір заробітних плат на рівні секторів економіки. Натомість, підвищення мінімальної зарплатні може призвести й до позитивних макроекономічних наслідків: оскільки робітники мають меншу маржинальну схильність до заощадження, підвищення заробітної платні має позитивний ефект на сукупний попит.

Ще одним аргументом прихильників дерегуляції є думка, що підвищення мінімальної заробітної плати є неефективним у країнах, що розвиваються. Це пов'язано з тим, що, на відміну від суспільств з розвинутою економікою, домінуюча частка найбіднішого населення цих суспільств не задіяна в секторі офіційної зайнятості через великий неформальний сектор та низьку межу бідності, тому підвищення рівня мінімальної заробітної плати не покращує їхньої економічної ситуації. Більше того, за моделлю Харісса-Тодаро, така трудова політика штовхає більшу кількість безробітних у неформальний сектор, знижуючи при цьому рівень неофіційної заробітної плати [Lusting, 1996]. Подальші емпіричні дослідження, однак, не дали підтвердження цій теоретичній моделі, показавши, що наслідки можуть залежати від рівня еластичності ринку праці і в деяких випадках сприяти підвищенню заробітної плати і в неформальному секторі [Williamson 1989]. Альтернативна точка зору полягає в тому, що мінімальна зарплата є більш суттєвою часткою доходу бідного населення в країнах, що розвиваються, ніж у країнах з розвинутою економікою, де найбідніші категорії населення переважно є безробітними, на соціальних виплатах або на пенсії. Тому, враховуючи, що в менш розвинених країнах рівень мінімальної заробітної плати є близьким до межі бідності, її підвищення сприяє покращенню економічної ситуації бідних. Також, помилкою більшості досліджень, що доводять негативний вплив мінімальної заробітної плати на рівень бідності, є зосередженість на жителях міст, тоді як більшу частку найбідніших у країнах, що розвиваються, складають жителі сільської місцевості [Lusting, 1996].

Як показує статистичний аналіз 22 країн, що розвиваються, рівень заробітної плати та рівень бідності є обернено пропорційними: зростання мінімальної заробітної плати супроводжується зниженням кількості бідних. Подібний результат відтворюється за використання різних індикаторів бідності (кількості бідних і дефіциту доходу), для різних меж бідності (високої та низької) і категорій населення (міське та сільське). Однак цей ефект може бути нетривалим і сприяти підвищенню рівня бідності в довгостроковій перспективі за умови, якщо підвищення мінімальної заробітної плати дійсно негативно впливає на економічне зростання [Lusting, 1996].

Хоча емпіричні дані не дають підстав для однозначних висновків щодо впливу різних механізмів трудової політики на макроекономічні показники, аналіз попередніх досліджень наштовхує на думку, що вибір як на користь регулювання, так і на користь підвищення гнучкості ринку праці є ризикованим. Однак ці ризики у двох випадках мають принципово різний характер. Якщо у випадку покращення законодавства щодо захисту працівників основний тягар падає на роботодавців, то підвищення гнучкості ринку праці, навпаки, обмежує права працівників, створюючи максимально зручні умови для їх надмірної експлуатації. Окрім того, у порівнянні з адресною соціальною допомогою, на якій найчастіше наголошують прихильники дерегуляції, фінансовий захист дає можливість працівникам мати власне джерело доходу, на противагу стигматизації та маргіналізації.

## 4.2 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В українській економіці стільки проблем, що говорити про «найважливішу» — справа невдячна. Загрузнувши в болоті економічного спаду і спіральної кризи, система дає збої на кожному кроці, спрацьовує ефект снігової лавини, і в цьому хаосі помилкових рішень, хибних політик і кривого виконання важко докопатися до першопричин. Але, тим не менше, в українській економіці є важливий параметр, який (в рамках сучасної економічної теорії) відображає її ефективність і загальне функціонування, і який невігідно вирізняє країну на фоні більшості пострадянських країн. Це продуктивність праці, про яку вже згадувалося у дослідженні можливих соціальних наслідків дефолту [Дутчак, 2015].

Тож, що ж таке продуктивність праці, що і як з нею робити для покращення динаміки української економіки? І як запропоновані урядом та міжнародними фінансовими інституціями плани реформувати українську економіку методами «затягування пасків» можуть вплинути на продуктивність?

Є декілька способів виміряти, а отже, й оцінити продуктивність [Baily and Bosworth, 2015]. Так, можна вимірювати продуктивність праці, ділячи вартість випущеної продукції на кількість працевлаштованих людей або на кількість відпрацьованих годин за певний період часу. Цей показник сильно впливає на якість життя і відображає технологічний розвиток та ефективність, а також інтенсивність капіталовкладень [Mwine]. Інший спосіб — це вимірювання загальної факторної продуктивності (TFP), яка обраховується діленням вартості випущеної продукції на комбінований показник капіталу і праці. Цей показник виключає вплив зростання інтенсивності капіталу, більше відображаючи зміни в технології та ефективності.

Загальноприйнятим є бачення, що ключовим фактором росту продуктивності є технологічні інновації, інвестиції у технологію, їх ефективне використання. Однак не всі дослідження однозначні.

### Проблеми звільнених власника не турбують

Так, деякі емпіричні дослідження [Schmitz, 2001] наголошують на важливості ринкової конкуренції та інституційних механізмів на виробництві — як організоване виробництво. При цьому, в таких дослідженнях заперечується вплив типу продукції, технології, кваліфікації робітників на продуктивність. Вони наголошують, що ключовим фактором є конкуренція, оскільки у підприємств має бути стимул вдаватися до зміни інституційних механізмів виробництва, що може вимагати масових звільнень, які зустрічатимуть опір з боку робітників.

Такий неоліберальний погляд зміщує акцент з оптимізації капіталу та капіталовкладень, фокусуючись майже винятково на оптимізації процесу праці, а отже, — робочої сили, яка і стає головною жертвою «оптимізації». Логіка такого підходу іде нога в ногу з логікою «затягування пасків». Її перевага в тім, що вона передбачає майже негайний результат, не вимагає суттєвих затрат з боку власника виробництва і відповідає панівній економічній пара-

дигмі з її короткостроковим плануванням, негайною оптимізацією, мантрою конкуренції.

Вади ж такої логіки збільшення продуктивності, перш за все, у тому, що ціну реформи перекладено винятково на працю, довгострокова перспектива до уваги не береться, як не береться до уваги і перспектива рівня економічної системи — поле зору звужується до підприємства. І, повертаючись до формули обрахування продуктивності, така логіка схожа на спробу підвищити показник продуктивності шляхом механічного обрізання знаменника — зменшення кількості працевлаштованих. Зважаючи, що вищезгадане дослідження заперечує вплив технології і кваліфікації на продуктивність, його висновки справді схожі на механічне урізання.

Безперечно, виробництво часом необхідно реорганізувати. Але керуючись своїм вузьким, приватним, короткостроковим інтересом, який виходить з перспективи одного підприємства чи окремого власника, цей власник не є найкращим агентом реорганізації виробництва в сучасних умовах. Він не буде прораховувати довгострокові та системні наслідки своїх рішень і не намагатиметься компенсувати або хоча би пом'якшити наслідки звільнення людей. У кращому разі ця функція ляже на державу. Але в умовах «затягування пасків» держава подібні проблеми, швидше за все, просто ігноруватиме.

### **Більше купляти, щоб більше виробляти**

Інші дослідження, які виходять за рамки бачення на рівні підприємств, пропонують альтернативні (якщо не протилежні) відповіді. Так, деякі приходять до висновків, що головним чинником продуктивності виступає попит [Millemaci and Ofria, 2012], досліджуючи дію закону Вердоорна, за яким більший ріст виробництва призводить до більшої продуктивності праці. Ці дослідження в першу чергу цікаві тим, що концентрують увагу саме на довготривалій перспективі рівня економічної системи. Вони стверджують, що збільшення виробництва призводить до здешевлення продукції, перерозподілу капіталовкладень у експортно орієнтовані галузі, що в підсумку збільшує конкурентоспроможність. У цій інтерпретації рівень інвестицій не грає суттєвої ролі, як і вартість робочої сили, зате попит є одним із визначальних чинників, оскільки від нього залежить довготривала динаміка обсягів виробництва в країні.

З точки зору таких досліджень, глобальна економічна криза 90-х років була спричинена перш за все кризою попиту. І саме у попиті, на думку прихильників такої інтерпретації, криється різниця у рості продуктивності між індустріальними країнами та країнами, що розвиваються [Vogel, 2009].

Загалом таке трактування методів підвищення продуктивності праці повністю випадає з логіки «затягування пасків» і пропонує щось суттєво протилежне. Адже скорочення соціальних видатків, збільшення гнучкості ринку праці та інші заходи жорсткої економії не сприятимуть збільшенню купівельної спроможності населення, а отже, і не збільшать попит.

Цікаво, що саме експортно орієнтованою економікою деякі економісти [Awan, 2014] пояснюють так зване «китайське диво» — нечуваний ріст про-

дуктивності китайської економіки. З точки зору сумнівів, у панівному дискурсі випадок Китаю цікавий ще й тим, що йдеться про нечуваний ріст планової економіки.

Навіть загалом неоліберальні рекомендації, які виводять аргументи в рамках політики МВФ [Dabla-Norris та ін, 2015], наголошують на необхідності врахування локальної специфіки, важливості інвестицій в технології та людські ресурси, а також на важливості інфраструктурних проектів. В останніх, як вони наголошують, у багатьох випадках лідерську роль має відігравати держава — як у питаннях планування та забезпечення цих проектів, так і в питаннях інвестування в них.

### **Дешева робоча сила як вихід в нікуди**

Якщо повернутися до українських реалій і специфіки, то однією з ключових рис української економіки, особливо в останні роки кризи, є здешевлення робочої сили відносно європейських показників. Цікаво, що при цьому ліберальні лідери думки часом згадають про цю особливість як про перевагу української економіки, як чинник можливого притоку інвестицій в країну [Корреспондент, 2015].

Така логіка знову ставить під удар економічного «розвитку» саме найманих працівників, віддаючи пріоритет абстрактній «інвестиційній привабливості», «конкурентоздатності». Роблячи ставку на зовнішні джерела фінансування економічного розвитку, ці методи відкидають можливості внутрішнього ринку. Адже для нього потрібен внутрішній попит, а це означатиме необхідність збільшення купівельної спроможності громадян, а отже, і вартості їхньої робочої сили. Але – навіщо, якщо за логікою неолібералів дешева робоча сила — це національна перевага?

Є ще один дуже вагомий аргумент проти такої логіки. Дешева робоча сила дає власникам підприємств можливість отримувати прибуток і бути конкурентоспроможним на ринку лише за рахунок цього фактору. В таких умовах у них немає стимулів інвестувати у технологічний розвиток виробництва. Саме це часто відбувалося в 90-х, особливо в експортних сировинних секторах [Mandle, 2004].

При цьому варто пам'ятати, що більшість досліджень все-таки вказують на ключову роль технологічних інновацій для росту продуктивності. Ті ж дослідження, які не знаходять або знаходять лише незначний зв'язок між інвестиціями в технології та продуктивністю, зазвичай проводяться у розвинутих країнах, які і так знаходяться на технологічному фронтірі.

Загалом же, аналізуючи глобальні тренди продуктивності, дослідники найчастіше шукають інтерпретації саме в технологічних інноваціях [Baily and Bosworth, 2015], припускаючи, що існує кілька варіантів пояснення загального сповільнення росту продуктивності: нестача інновацій, відкладений ефект інновацій, неправильне вимірювання їх ефекту для продуктивності. Цікаво, що іншими альтернативними поясненнями зменшення позитивної динаміки продуктивності є те, що при достатній інновативності економік, не вистачає кваліфікації робочій силі, що впливає на ефективність

використання нових технологій. Кваліфікація робочої сили, а отже, й освіта, є особливо важливим фактором для країн, що розвиваються [Mwine]. Адже саме в цих країнах існують проблеми не лише з якістю, доступністю й адекватністю освіти, а й з виїздом найбільш кваліфікованих та освічених людей із країни.

## Спіралі зростання

В таких умовах політика «затягування пасків» в Україні може мати суттєвий негативний ефект на й без того низьку продуктивність праці. Зменшення соціальних виплат, зростання нерівності та безробіття може суттєво вплинути на купівельну спроможність громадян, а отже, і на внутрішній попит на вироблену продукцію. Дерегуляція трудових відносин та послаблення позиції профспілок (виносячи за дужки специфіку українських профспілок), ускладнення працевлаштування молоді (через пенсійну реформу та зменшення кількості робочих місць) — все це призводитиме до того, що робоча сила в Україні і далі буде дешевою й у власників підприємств не буде гострої необхідності технологічно вдосконалювати своє виробництво. Зменшення видатків на освіту та відсутність грамотного плану її реформування означатиме, що кваліфікація робочої сили теж не матиме позитивної динаміки. Рівень життя більшості громадян при цьому не покращиться — їхній добробут принесуть у жертву заходам, які, ймовірно, не спрацюють.

Основна причина такої ситуації в тім, що неоліберали заходять на петлю економічних залежностей не в тій точці, що потрібно. В умовній спіралі економічного зростання вони роблять ставку на те, що капітал хлине в Україну, приваблений незахищеністю і дешевизною нашої праці, і вже це призведе до зростання продуктивності і (нібито) — до покращення соціальних умов. Альтернативний же шлях: покращити життєві умови, піднімаючи соціальні стандарти та оплату праці, що призведе до збільшення купівельної спроможності, а отже, й попиту, що позитивно вплине на продуктивність та економічне зростання системи в цілому, а не лише на прибутки кількох відсотків найбагатших.

На основі пропозицій щодо зміни економічної політики та пріоритетних методів управління ринком праці в Україні, які викладені в попередніх розділах роботи, логічним видається дати узагальнене бачення перспективного розвитку української економіки. На нашу думку, вихід з кризи, а тим більше реалізація планів по скороченню відставання від передових економік, неможливі без інноваційної складової. Саме на такі завдання мають акумулюватися ресурси шляхом державного регулювання сучасної економічної системи країни.

## РОЗДІЛ 5

# ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Як це не парадоксально звучить, але сьогодні інноваційний варіант розвитку української економіки доводиться розглядати як альтернативний по відношенню до того, який намагається здійснювати нинішня виконавча влада. Парадоксально тому, що орієнтація саме на інноваційний шлях розвитку зафіксована в цілому ряді законів нашої держави. Зокрема — ще прийнятим у 1991 році Законом України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Вже в цьому на той час піонерському законі було заявлено, що українська «державна надає пріоритетну підтримку розвитку науки як визначального джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створює необхідні умови для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері науково-технічної діяльності, забезпечує використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки для вирішення соціальних, економічних, культурних та інших проблем». Ще більш виразно така орієнтація проголошена в затвердженій Верховною Радою України Державній концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Проте в реальній політиці нашої держави такої орієнтації немає.

На думку академіків В. М. Гейця і В. П. Семиноженка, це сталося «з причини неввірено обраних орієнтирів економічного розвитку на рівні державної політики, яка була і залишається непродуманою й непослідовною та має лише одну реальну мету — стимулювання використання матеріальних фак-

---

\*Ми мали всі підстави пишатися тим, що Україна першою з країн СНД прийняла такий ґрунтовний і прогресивний за своєю суттю закон, присвячений регулюванню названої сфери, який закладав основні підвалини цілеспрямованої науково-технологічної та інноваційної політики держави.



торів економічного зростання без продуманої стратегії на майбутнє, в якому суспільство та економіка знань будуть визначальними» [Гесць, Семиноженко, 2006]. Цілком погоджуючись із логікою цієї думки, ми все ж не можемо не поставити питання: «А чи була, взагалі, політика?!» Адже головним гаслом всіх реформ в Україні було *дерегулювання економіки*. Це сприймалося як головна відмінність капіталістичної економіки, побудувати яку намагалася наша влада, від економіки «планово-тоталітарної», як трактувалася економіка радянського періоду. Аргументованість даного твердження є на нашу думку сумнівною [Попович З, 2015]. Спробуємо зважити обґрунтованість досить розповсюдженого в Україні переконання щодо відсутності державного регулювання як обов'язкової умови розвитку капіталістичної економіки.

Останнє є незаперечною аксіомою тільки для деяких вітчизняних професорів та урядовців, які не дуже глибоко вивчали економічну історію. Наприклад, Джованні Аррігі досить наочно демонструє, що на протязі всієї історії розвитку капіталізму держави-лідери не раз змінювали свою політику в цьому питанні, переходячи від «свободи торгівлі» до доволі жорсткого регулювання економічних процесів в залежності від того, що в даний час дозволяє забезпечити більші прибутки [Аррігі Д, 2006]. Дискусії щодо того, який підхід є оптимальним у конкретних умовах конкретної країни ведуться і тепер. Так, лауреат Нобелівської премії Джозеф Стігліц стверджує, що випробування дев'яностих років економіка Сполучених Штатів пережила б із значно меншими втратами, «якби ми [керівництво США] не були загінтовані ідеєю *дерегуляції*» До такого висновку колишній керівник групи економічних радників президента Клінтона прийшов, аналізуючи дії його адміністрації в умовах кризи 1990-х років у книзі «Ревущие девяностые» [Стігліц, 2005].

Вітчизняні і зарубіжні апологети неоліберальної теорії вперто намагаються не помічати подібних «сретичних» констатацій, тим більш — з боку авторитетних представників держави, яку вони вважають взірцем неоліберальних підходів. Так само, як повністю ігнорують вони той факт, що милий їх серцю неолібералізм в передових країнах світу вже не користується колишньою повагою: лідери зрозуміли, що без активного втручання держави забезпечити інноваційний розвиток, а отже і конкурентоспроможність економіки у нинішньому світі, неможливо. І багато-хто вважає, що саме неоліберальна обмеженість стала однією з причин загострення світової фінансової кризи [Малицький, 2009].

Наші вітчизняні підприємці дружно аплодують ідеї дерегулювання і це неважко зрозуміти: вони не бачили інших способів «державного регулювання» крім рогаток дозвільно-заборонної системи та податкового тиску, приправлених прянощами взаємодії з корумпованими чиновниками, контролерами та силовиками. Природно, що чим менше такого «регулювання», тим комфортніше вони себе почувають. Їм не віриться, що втручання держави може бути з протилежним знаком — в плані підтримки і стимулювання їх діяльності в тих напрямках, які визнаються важливими для країни (так, наприклад, як це передбачено грандіозною програмою розвитку і широкого запровадження у виробництво нанотехнологій, що неухильно здійснюється нині в рамках так званої «Нанотехнологічної ініціативи», затвердженої в 2003 році конгресом США).

І все ж, на наше глибоке переконання, тут ми нерідко «за деревами не бачимо лісу». Досвід практично всіх країн, які намагаються втриматись на висоті в сьогоднішньому буремному (чи як його назвав Ігор Ансоф, якого його прихильники вважають батьком стратегічного управління, — *турбулентному*) світі підтверджує: інноваційний розвиток немислимий без цілеспрямованого державного регулювання. Інша справа, що у нас те регулювання набуло таких форм, яким більш пасує термін «державне гальмування».

Якщо уважно придивитися до еволюції українського законодавства, неважко помітити, що на ній виразно відбивається боротьба двох протилежних тенденцій: спроби законодавчо закріпити деякі механізми проведення в життя державної політики, спрямованої на прискорення інноваційного розвитку і досягнення конкретних результатів за рахунок пробудження ініціативи та творчої енергії людей — з одного боку, і забезпечити тотальний контроль та прискіпливий нагляд — з другого.

Прихильники і активні провідники обох тенденцій обґрунтовують свої дії державними інтересами: перші пояснюють, що без активної підтримки держави такої творчої ініціативи наша економіка не виживе, інші виходять з того, що людина по самій своїй суті є хитрим злодієм і головним завданням держави є боротись із цією «людською сутністю». Якщо перша лінія обґрунтовується амбіційними патріотичними цілями (що апологети другої зневажливо іменують романтикою, дон-кіхотством або паром), то друга — необхідністю берегти державні кошти і запобігати корупції. При цьому чомусь здебільшого не помічається, що у відповідності з невеликими законами діалектики якраз саме «антикорупційний» тотальний контроль і забезпечив найбільш потужний фундамент для корупції. Яскравим прикладом цього може бути запровадження так званих «тендерних процедур» до організації конкурсів прикладних наукових досліджень і розробок. Це обґрунтовувалось необхідністю більш об'єктивно проводити конкурси, але насправді породило нові корупційні схеми і призвело до їх небувалого поширення, знищивши фактично конкурсний відбір наукових проектів, який вже існував.

Саме змагання прихильників названих тенденцій зумовило рідкісну нестабільність законодавства про наукову та інноваційну діяльність в Україні. Так, з прийнятого у 1991 році закону Про основи державної політики в сфері науки і науково-технічної діяльності» під неустанним тиском прихильників другої лінії (для економії слів будемо іменувати їх «контрольтрегерями») декретами президента та окремими змінами закону поступово були вилучені практично всі норми, що передбачали стимулювання науки і підтримки її з боку промисловості. У відповідь прихильники першої лінії (назвемо їх «донкіхотами») підготували проект нового закону, який, незважаючи на шалений спротив «контрольтрегерів», був прийнятий Верховною Радою України у 1998 році під назвою «Про наукову і науково-технічну діяльність», в якому принаймні деяка частина можливостей підтримки науки була відновлена. Проте далі розпочався другий цикл наступу «контрольтрегерів». Ряд норм цього закону — щодо частки ВВП, яка виділяється в державному

---

\*В цій якості у нас традиційно найчастіше виступають Мінфін та Мінекономіки, причому з приходом нового керівництва в цьому плані нічого не змінилося.

бюджеті на підтримку науки, щодо рівня оплати праці науковців — вони просто ігнорували при формуванні держбюджету. Затим ініціювали відміну митних пільг для закупівлі наукового обладнання установами, внесеними до Державного реєстру.

Безсумнівним успіхом «донкіхотів» було прийняття в 1999 році закону «Про технопарки», а в 2002 р. — «Про інноваційну діяльність». Єдине, на що спромоглися «контрольтрегери» на першому етапі — це при затвердженні бюджету на 2003 рік переконати Верховну Раду України перенести набрання чинності реально діючих статей закону ще на один рік. Проте наступного року історія повторилася термін набрання чинності відтермінували ще на рік, нарешті в березні 2005 «контрольтрегери» могли святкувати повну перемогу над «донкіхотами», а заодно і над державною підтримкою інноваційної діяльності як такої — статті 21 та 22, якими передбачались певні стимули активізації інноваційної діяльності (чи не єдині статті прямої дії в цьому законі) були просто вилучені. Закон перетворився на свого роду лекцію, в якій роз'яснюється, як, в принципі, можна було б підтримувати інноваційну діяльність (якби було таке бажання і було кому це робити). Невдовзі, коли обговорювалася проблема стимулювання інноваційної діяльності, Мінфін в офіційному листі до Комітету Верховної Ради України заявив, що передбачені колишньою редакцією закону механізми стимулювання виявились неефективними. Дивна логіка: вони, ці механізми, жодного дня не працювали, і саме ті, хто не дав ввести їх у дію стверджують, що вони виявились неефективними!

Аналогічна історія розігралась і з технопарками: їм дозволили кілька років попрацювати на основі відповідного закону, але побачивши, що їх діяльність насправді досить ефективна і дає мільйонні прибутки, «контрольтрегери» захвилювались і добились відміни передбачених законом механізмів стимулювання інноваційних проектів. Мотив, звичайно, був, на перший погляд, дуже резонний — надто мало, мовляв, вони платять до бюджету. Законодавці погодились, «пільги»<sup>\*</sup> відмінили, що призвело до різкого зменшення відрахувань до бюджету (замулили саме джерело, з якого йшли ці відрахування). В результаті довгого протистояння дещо із втраченого механізму стимулювання «донкіхотам» все ж вдалося відстояти, але далеко не в повною обсязі. В підсумку, ефективність технопарків різко знизилась.

Як на справжній війні контрольтрегери обрали головним напрямом контрнаступу зовсім несподіваний напрям. Ще у 2000 році «контрольтрегери» нанесли такий несподіваний удар, через Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти». І зроблено це було без зайвих законотворчих турбот і дискусій — просто в перелік послуг, на виконання яких державні кошти можуть витратитись тільки після проведення тендерних процедур, вписано кілька слів: «наукові дослідження і розробки». Наукова громадськість на це спочатку навіть не звернула уваги. Та вже при першій спробі укласти договір на виконання проекту на замовлення міністерства чи установи, що бодай частково належить до державної власності, значення цієї «дрібної деталі» нового закону виявилось повною мірою.

<sup>\*</sup>Беремо це слово в лапки тому, що насправді такий перерозподіл нарахованих податків, який передбачався для технопаркових проектів, навряд чи коректно називати пільгами.

Науковці зовсім не були противниками конкурсного відбору, більш того багато-хто з них критикував владу за те, що на конкурсних засадах відбирається для фінансування надто мала частка науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Але формально-бюрократизований тендер, який передбачався новим законом виявився зовсім не схожим на те, про що мріялось. Він повністю ігнорував специфіку науково-дослідного процесу, в якому кожна дослідницька робота є по суті унікальною, і конкурс перш за все має організовуватись для того, щоб обрати найбільш оригінальні і сильні роботи — такі, у яких практично немає конкурентів. Згідно ж законом наукове дослідження прирівнювалось до закупівлі канцелярських товарів — найважливішим параметром вважалася ціна, і переможцем ставав той, хто запропонує дешевшу роботу.

Спочатку багато-хто вважав, що норми цього сумнозвісного закону не поширюються на державні науково-технічні програми, які формувалися Міннауки (потім — МОН), та прийнятий Верховною Радою в 2004 році Закон України «Про державні цільові програми» і затверджений постановою Кабінету Міністрів України «Порядок розроблення та виконання державних цільових програм», розвіяв подібні сумніви, передбачивши норму: «*Відбір виконавців заходів програми здійснюється відповідно до Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти"*» (п. 38. названого «Порядку»).

Навряд чи представники наших владних структур і широка громадськість до кінця усвідомлювали, який згубний вплив справив цей закон на практику застосування в Україні програмно-цільового підходу в науково-технологічній сфері та на організацію конкурсів на виконання наукових проектів. Адже з самого початку державні науково-технічні програми формувалися на конкурсних засадах. В конкурсах на виконання проектів, що входять до складу програм брали участь тисячі претендентів, з яких відбиралося десь третя-четверта частина. Саме для забезпечення якісної і безсторонньої експертизи конкурсних проектів при Міннауки було створено Державний центр науково-технічної та економічної експертизи. Основними критеріями цього відбору були науковий рівень робіт, кваліфікація виконавців їх наявний доробок та наукова новизна задуму проекту. Розрахована вартість робіт, як правило не відігравала великої ролі, адже і виконавці, і замовники добре знали, що врешті буде виділена лише невелика частка потрібних витрат — пропорційна тому, яку частку запланованих коштів виділить для програм Мінфін.

Процитована ж норма з «Порядку розроблення та виконання..» на ділі означала, що натомість основним критерієм вибору проектів стає їх вартість, а крім того, що замість вибору, наприклад, десь 20 проектів із представлених шістдесяти чи сімдесяти заявок, тепер кожен з проектів повинен мати щонайменше одного конкретного конкурента, який буде «переможений» через те, що за ту саму роботу вимагає більших коштів. Отже, при еволюції нормативно-правової бази переміг формально-бюрократичний підхід «контрольтрегерів», який не тільки ігнорує специфіку науково-дослідного процесу, але й зумовлює необхідність довготривалих і трудомістких формальних процедур, які затягують сам процес замовлення роботи часом на роки. В наш динамічний час це просто нонсенс.

Масштаби корупції і зловживань, пов'язаних із діяльністю тендерної палати, врешті досягли такого рівня, коли цього вже не можна було приховати, що врешті решт і зумовило її ліквідацію і навіть відміну закону «Про закупівлі товарів і послуг за державні кошти»\*.

Науковці полегшено зітхнули, та, як виявилось, занадто рано: «контроль-трегери» не дрімали і на зміну сумновідомому закону прийшло затверджене постановою уряду «Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», і нині, як висловився один із добре обізнаних у цій справі чиновників: «тендерної палати нема, але справа її жива». Це положення (подібно до відміненого закону) кваліфікує наукові дослідження і розробки, вартість яких перевищує 100 тис. грн., як послуги, оплата яких здійснюється установами, заснованими (бодай частково) на державній власності, тільки в результаті проведення тендерних процедур (згідно з законом Держказначейство не дозволяє здійснювати відповідні виплати, якщо йому не буде представлено звіт про проведення тендеру). Тендер на проведення наукових досліджень, експериментів або розробок має проводитись за двоступеневою процедурою, учасників тендеру має бути не менше двох. Положення допускає використання різних критеріїв оцінки, але цінові характеристики все одно лишаються вирішальними (їх питома вага не може бути нижче ніж 70 відсотків).

Обов'язковість таких процедур підтверджено затвердженням Кабінетом Міністрів України у 2004 році Порядком формування і виконання замовлення на проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету — тобто практично для всіх без винятку НДДКР, що виконуються на замовлення міністерств і відомств або установ і організацій, серед власників яких є державні установи. Прийнятий у 2010 році закон «Про здійснення державних закупівель» закріпив цей підхід. Ненависне багатьом слово “тендер” вилучено із цього закону, замість нього новий закон передбачає “процедуру державних закупівель”, але суть діла змінилася мало: наука віднесена до “послуг”, до яких має застосовуватись “процедура” — треба шукати конкурентів, інакше конкурс буде відмінено.

Отже, переміг «залізний закон лібералізму», виведений Девідом Гребером із спостережень за бюрократією та дерегуляцією в США та інших країнах: *«Залізний закон лібералізму стверджує, що будь-яка ринкова реформа, будь-яка урядова ініціатива спрямована на зменшення бюрократичної тяганини та сприяння ринковим силам в кінцевому рахунку має наслідком збільшення загальної кількості регуляторних вимог, загального обсягу необхідних документів (паперової роботи) та загальної кількості бюрократів на державній службі»* [Graeber, 2015, ст. 9].

З 2006 року в Україні не відбувалося передбаченого чинним законодавством формування державних науково-технічних програм з пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки. Спочатку приводом для того, щоб їх не було передбачено в бюджеті, стало те, що нові пріоритетні напрями Верховна Рада України вчасно не спромоглася затвердити, а «старі» формально

\*Закон втратив чинність на підставі Закону [12].

втратили чинність. Але й після того, як вони були затверджені (у 2010 році), формування програм не відновилося. Тому важко уявити, як передбачену згаданим «Положенням» процедуру можна було б застосувати до поданих на конкурс півтора десятка тисяч заявок на участь у кількох десятках програм — яким способом можна формувати з них «конкурентні пари» і в той же час узгоджувати їх із завданнями програми.

Формувалися лише окремі програми, наприклад, Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку. На практиці процедура зводилась до того, що спочатку оголошувався конкурс на формування так званих «лотів», тобто щось схоже на конкурс проектів, але таке, що можна здійснити, фахово аналізуючи суть пропозицій, їх відповідність концепції програми і корисність для досягнення поставленої мети. Цю процедуру можна здійснювати не оглядаючись на формальності «Положення» — без формальної імітації попарної конкуренції — на тій підставі, що тут ще не укладаються договори на виконання робіт: в результаті реальної конкуренції пропозицій вирішується, які конкретні завдання мають бути вирішені в рамках виконання програми. Кожне з таких завдань тепер іменують лотом і оголошується тендер на їх виконання. В ньому вже всі формально-бюрократичні процедури, передбачені «Положенням» неухильно виконуються. А якщо виявиться, що крім авторів заявки, що стала основою «лоту», претендентів на виконання відповідного завдання не буде, то це розглядається як «проблема авторів» — нехай шукають собі конкурентів, інакше тендер буде вважатися таким, що не відбувся. Практика показує, що проведення всіх цих процедур може тривати більше року.

Можливо, про європейські стандарти щодо науково-технологічної та інноваційної термінології в Мінфіні та Держказначействі не чули (це цілком ймовірно, адже рівень інноваційної культури в нашому апараті управління, залишає бажати кращого), але крім некомпетентності, напевне, має місце ще й бажання чиновника-бюрократа «поставити цих вчених на місце». Це тенденція — з одного боку, зневаги до науки і абсолютного нерозуміння її значення, а з другого — короткозорого переконання, що чим довше всілякі платежі з державного бюджету затримуються, тим ліпше для держави.

Все це виступає як потужний механізм гальмування науково-технологічного розвитку взагалі й інноваційного бізнесу, зокрема. Фактично у нас контрольтрегерський формально-бюрократичний «пошук злодія» призвів до того, що підприємства, частина власності яких належить державі, потрапили в ситуацію, коли їх господарська самостійність набагато більш обмежена ніж це було за часів так пристрасно засудженої «планово-тоталітарної» організації економіки. Тим самим у ринкових умовах ці підприємства поставлені у дуже невідгідне становище у порівнянні з приватними. Вони ніби занурені у густе і в'язке середовище, яке істотно сповільнює їх дії, робить їх неповороткими і загальмованими, що в ринкових умовах вкрай небажано.

Ще більш абсурдно виглядає ця ситуація для дослідних підприємств тієї ж НАН України. Тут вже говорити про «державну копійку» не доводиться, адже ніяких коштів з держбюджету вони не одержують. Проте вони належать до державної власності, а отже повинні витримувати всі процедури не тільки при закупівлях, але й при продажу своєї продукції. На макрорівні всі агі-

тують за випуск інноваційної продукції на експорт. Але на мікрорівні продати свою продукцію за кордон дослідний завод практично не має можливості, і йому доводиться шукати (або штучно створювати) приватних посередників, для яких контрольтрегерських обмежень трохи менше.

Отже, схоже, що в законотворчому перетягуванні каната настав тяжкий час для донкіхотів — «контрольтрегери» перемагають на багатьох фронтах, і все це відбувається на фоні розмов про «последовного здійснення політики дерегуляції». Якщо й далі «контрольтрегери» перемагатимуть економіка все більшою мірою занурюватиметься в тягуче середовище гальмування будь-якої реальної дії.

Домінування в законотворчому процесі і в практиці державного управління сил, для яких характерна зневага до науки, недовіра до вчених і повне нерозуміння того, що собою являє інноваційний алгоритм розвитку економіки, нерідко призводить до того, що реальні наслідки цілком ніби позитивних кроків і юридичних норм, в нашій країні нерідко прямо протилежні задумам і деклараціям їх ініціаторів. Мало не нав'язливою ідеєю як багатьох попередніх, так і чинного уряду стала ідея поповнити бюджет шляхом урізання витрат на науку. Ідея навіть в її найпростішій інтерпретації абсурдна, адже йдеться про можливість зекономити кошти, які не переважають похибки у балансуванні бюджету. Але інші негативні наслідки її реалізації різоч — їх можна бачити з рис. 5.1.

При цьому від представників виконавчої влади та в засобах масової інформації нерідко можна почути твердження, що кошти, які витрачаються на науку у нас з року в рік зростають. При цьому зазвичай забувають уточнити: в яких цінах. Суть справи допомагають збагнути графіки, наведені на рис. 5.2.

В результаті безпрецедентно скоротився кадровий потенціал української науки. У порівнянні з 1991 роком в Україні більш ніж учетверо зменшилась кількість науковців, частка виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення впала до 0,49%, тобто Україна вийшла на рівень найменш розвинених у науковому плані країн світу — таких, як Кіпр та Румунія, в той час як, наприклад, у Фінляндії цей показник більший у 5 — 6 разів, в Данії — майже у п'ятеро, а в середньому по країнам ЄС - у 2,6 рази.

Вітчизняний рівень фінансування наукових досліджень, що складає 19,3 тис. дол. на особу в ПКС (2012 р.) поступається значенню Росії в 2,37 рази, Румунії — в 2,87 рази, Китаю — в 3,88 рази, Польщі — в 4,51 рази, середньому рівню за ЄС-15 — в 6,64 рази та Німеччині — в 8,97 рази [Попович А., Булкін І, 2015].

Особливістю фінансування української науки в ці роки стало те, що кошти виділялись лише на заробітну плату, і практично не оновлювалась експериментальна база досліджень, що вкрай негативно відбилося на дослідженнях в галузі природничих та технічних наук.

Ми підійшли до межі, за якою відтворення науково-технологічного потенціалу стане вже принципово неможливим. Адже доведено вітчизняними і зарубіжними (зокрема американськими) вченими: країна, яка не розвиває власної науки, неминуче прийде до стану, коли вона не здатна буде сприймати і впроваджувати навіть готові зарубіжні технології.

І все ж попри безпрецедентні, нечувані в історії світової науки втрати ми ще не перейшли цієї межі: в наукових установах України вдалося в основному зберегти висококваліфіковані наукові кадри, в тому числі ті їх групи, які належать до найбільш високопродуктивного віку. Статистика свідчить, що в наукових установах нашої країни не зменшилась кількість докторів наук, а число кандидатів наук зменшилось не вчетверо, а лише на 43,8%. Підставою для оптимістичного погляду на можливість порівняно швидкого відновлення наукового потенціалу стало також те, що в останні роки відбулося істотне поповнення кандидатського корпусу нашої науки молодими дослідниками (рис. 5.3).

Як бачимо, незважаючи на категоричну урядову заборону державним науковим організаціям збільшувати штати, тобто брати на роботу нових співробітників, у 2013 році різко збільшилось порівняно з 2002 роком число кандидатів наук у віці 30 — 39 років («яма», що відповідає віковій групі 40 — 49 років зумовлена тим, що від 20 до 25 відсотків з них залишають наукову установу через кілька років після захисту дисертації.

Отже, виконані в Інституті досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України дослідження вікової та кваліфікаційної структури наукових кадрів підтверджують, що нинішня вікова структура науковців все ще не виключає можливості значно більш інтенсивного розвитку науки, а кваліфікаційний рівень її кадрового потенціалу дозволяє (за умов належної підтримки держави і бізнесу) досить швидко його наростити. Тобто українська наука подібна сьогодні до стисненої пружини, яка цілком здатна розпрямитися, щоб забезпечити інноваційний розвиток економіки своєї країни.

Така можливість може бути остаточно втрачена, якщо не буде вирішена проблема закріплення в наукових установах вчених найбільш продуктивного віку. І доки цього не трапилось, необхідно здійснити корінний поворот у політиці держави і в її ставленні до науки, але для цього потрібна політична воля, якої поки-що не відчувається. Для переходу на інноваційний розвиток економіки не треба винаходити якісь фантастичні заходи. Методи стимулювання такого розвитку добре відомі в світі. Їх не раз пропонували органам державної влади вітчизняні вчені і в формі доповідних записок, і в формі проектів законодавчих актів (як ми продемонстрували вище, деякі з них навіть офіційно затверджувались законодавцями, але потім ігнорувались бюрократами). Треба лише зрозуміти, що це дійсно необхідно і життєво важливо для нашої країни. Адже світовий досвід, вся історія розвитку капіталістичної світосистеми [Валлерстайн, 2006] свідчить, що орієнтація економічного розвитку лише на природні ресурси та дешеву робочу силу може допомогти окремим особам накопичити мільйони чи навіть мільярди, але практично ніколи не давала жодній країні шансів вийти з числа периферійних — значно більш бідних ніж країни ядра світоєкономіки. Тільки цілеспрямоване нарощування темпів науково-технологічного розвитку дає шанс вирватись із цього зачарованого кола.

Ключовими питаннями цілеспрямованої державної політики, яка може забезпечити прискорений інноваційний розвиток економіки, є визначення найбільш перспективних його напрямів (пріоритетів) та оволодіння дієвими



механізмами державної підтримки реалізації цих пріоритетів. Основні обрис механізмів, за допомогою яких це можна і треба робити закладені значною мірою навіть в чинному законодавстві України. Проте бюрократичний апарат виконавчої влади досі сприймає ці законодавчі акти, з одного боку, як своєрідний піар — мовляв, ну що поробиш: треба, щоб ці модні в нинішньому світі слова і гасла були й в нашому законодавстві —, а з другого — як суто відомчі завдання однієї з структур влади\*, ігноруючи їх загальнодержавну природу. Саме тому ми не раз пропонували створити для цього надвідомчий орган управління, який очолював би принаймні віце-прем'єр-міністр. Адже йдеться про необхідність забезпечити інноваційний розвиток всіх без винятку галузей економіки.

Але не менш важливо забезпечити сприйняття ідеї інноваційного розвитку всім суспільством. Для цього також у світі вироблено певні засоби і механізми. Одним із них є застосування так званих форсайтних методів. Їх можливості були вперше помічені при реалізації британської прогнозно-аналітичної програми (*UK Technology Foresight Programme Delphi Survey* [Loveridge, Georghou, Neveda 1995, British Council Ukraine 2002]). Розробники і організатори цієї активно підтримуваної палатою лордів загальнодержавної програми спочатку ставили перед собою тільки завдання залучити якомога більше фахівців до визначення найбільш перспективних напрямів науково-технологічного розвитку. Це їм здійснити вдалося. Але в процесі роботи з численними експертами вони помітили зворотний вплив самого процесу участі в реалізації програми на експертів і взагалі на наукову громадськість, а також на залучених до неї представників бізнесу.

Тому, формулюючи завдання другого етапу програми, вони поставили завдання:

- Створити довготривалі мережі, які об'єднують бізнес, наукову сферу та уряд;
- Покласти початок культурі випереджаючого мислення відносно ринків, науки та технології, а також щодо того, як їх можна використати для поліпшення добробуту й підвищення рівня життя.
- Досягти консенсусу відносно ключових для Британської економіки сфер науки та технології, визначити пріоритети для державного й приватного секторів.

Тобто на перший план вийшли не тільки (і навіть не стільки!) пошук пріоритетних напрямів науково-технологічного та інноваційного розвитку, які має підтримувати держава, а соціально-психологічні аспекти і навіть політ-технологічні — пошук консенсусу, взаєморозуміння між урядом і всіма учасниками інноваційного процесу.

Подібні ознаки зворотного зв'язку, формування відчуття співучасті у процесі формування й реалізації державної політики відчули й ми в процесі реалізації Державної програми прогнозування науково-технологічного

---

\*Цю структуру, до речі, бюрократична система нашої держави цілеспрямовано відторгала і виштовхувала з системи державного управління: Міністерство науки виявилось для неї, чужорідним тілом, його перетворили на менш впливовий держкомітет, потім ще менш впливове державне агентство, потім взагалі перетворили на пару підрозділів апарату Міністерства освіти, додавши до його назви ще й слово «науки».

та інноваційного розвитку України, яка виконувалась у 2004 — 2006 роках: авторитетні вчені дзвонили нам, організаторам програми, і з задоволенням констатували: нарешті нас почали питати, куди слід вести країну.

Доводиться тільки шкодувати, що результати, отримані внаслідок виконання цієї програми [Прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України 2007, Маліцький, Попович, Онопрієнко, 2008], були в основному проігноровані урядом. Згодом продовження цієї програми спочатку істотно урізали, а в 2010 році уряд Азарова взагалі вирішив її не фінансувати. Це тим більш прикро, якщо врахувати, що спеціальними вебOMETричними дослідженнями [Корецький, 2014] підтверджено: висновки, зроблені на основі обробки форсайтними методами результатів опитувань вітчизняних експертів, цілком відповідають світовим тенденціям науково-технологічного розвитку.

Але якщо наша держава все ж «надумає» всерйоз попрямувати інноваційним шляхом, то до масштабного використання форсайтних методів треба повернутися. Не тільки для того, щоб правильно обрати орієнтири державної політики, але й для формування в суспільстві відчуття співучасті, без якого здійснити таке грандіозне завдання неможливо. Адже специфіка науково-технологічних і соціально-економічних прогнозів полягає в тому, що збуваються вони лише в тому випадку, коли їх здійснюють люди. Найкращий науково-обґрунтований прогноз може лише визначити конкретні цілі, зважити, наскільки реально їх досягти, а чи будуть вони досягнуті, залежить від людей. У цій сфері може відбутися тільки те, що ми з вами всі разом здійснимо.

Для цього вже найближчим часом слід було б:

- перш за все припинити руйнування науково-технічного потенціалу країни;
- запровадити дієві механізми державної підтримки інноваційної діяльності у всіх без винятку галузях економіки, в першу чергу шляхом вдосконалення системи оподаткування, відкинувши при цьому пустопорожні балачки відносно «справедливо-рівного» оподаткування бідних і багатих (такі механізми представлені, наприклад в [Маліцький, Попович, Онопрієнко, 2008]);
- за допомогою форсайтних методів визначити найбільш перспективні напрями інноваційного розвитку і технологічної модернізації вітчизняної економіки — визначити «точки росту»;
- повною мірою використати для забезпечення поступу в цих напрямках можливості програмно-цільового методу, запровадивши для цього поєднання ресурсів держави і бізнесу і відмовившись від формально-бюрократичної регламентації формування і реалізації науково-технічних та інноваційних програм, передбаченої законом «Про державні цільові програми».

## ВИСНОВКИ

Сучасний етап історії України характеризується кризою державних інституцій в управлінні соціально-економічним життям країни. Неспроможність керуючої верхівки за тривалий час запропонувати бачення життєздатного варіанту розвитку, який міг би об'єднати суспільство, переважання інтересів великого бізнесу над загальними цілями, реставрація архаїчних форм капіталізму з належними йому вадами — все це призвело до структурної системної кризи в економіці і зрештою — до стрімкої втрати незалежності у фінансово-економічній політиці.

На зміну корумпованим адміністративним методам прийшли ще менш прийнятні варіанти ринкових методів регулювання соціально-економічних відносин. Наслідком цього стало скорочення фінансування соціально важливих програм у галузях освіти, охорони здоров'я, недостатнє забезпечення фундаментальних і прикладних наукових досліджень. Все це відкидає Україну на багато кроків назад, стає перепоною для можливого розвитку в майбутньому.

Проведений в роботі аналіз сучасної системи соціально-економічної політики, а також розробка альтернативних пропозицій стосовно її управління з метою забезпечення основи для сталого інноваційного розвитку України, дозволяють сформулювати такі висновки.

1. Обґрунтовано визначний вплив системи боргових відносин України на втрату незалежності в проведенні фінансово-економічної, а також соціальної політики. В 90-х роках минулого століття основну роль в цьому зіграло зростання кількості державних і гарантованих державою кредитів, які були спрямовані на фінансування імпорту іноземної продукції та перекладання боргових платежів на баланс державного бюджету. Це призвело до загострення кризи і першого дефолту 1999 року. В наступний період до 2008 року відбувались спроби виробити зважену боргову політику і зменшити залежність від міжнародних фінансових інституцій, які раніше нав'язу-

вали впровадження неоліберальних реформ серед інших умов надання кредитів. Обґрунтовано, що неконтрольований допуск іноземного банківського і спекулятивного капіталу на український ринок став причиною важкої кризи з 2008 року. Доведено, що продовження сучасної боргової політики України є значною загрозою для розвитку через непідйомність кредитного ярма за умови побудови стратегії по економічному зростанню країни.

2. На прикладі бюджету 2015 року показано наслідки перерозподілу державних фінансів на виплату державних і гарантованих державою боргів. За умови обмеженості ресурсів такі кошти вимушено вилучаються із соціальних витрат та інвестиційних видатків розвитку України. Досліджено вплив умов Міжнародного Валютного фонду із пріоритетності виплат саме по зовнішній частині державного боргу, що збільшує залежність держави від зовнішніх інституцій. Як альтернативу запропоновано замінити принцип пасивного бюджетного розподілу (кошти спрямовуються на покриття поточних видатків), на так званий активний розподіл бюджету, за якого кошти спрямовуються на інвестування економічного зростання.

3. Базуючись на міжнародному досвіді, автори доводять пріоритетність оголошення суверенного дефолту в односторонньому порядку перед нав'язуванням Україні варіантом серійних реструктуризацій публічного боргу. На прикладі Аргентини спростовано популярну в Україні тезу, що після дефолту країна неминує має зіткнутися із погіршенням соціально-економічної ситуації і обмеженням доступу до міжнародних фінансових ринків капіталу. Ситуація може мати протилежний ефект за умови ведення нової економічної політики. В той же час ірландський варіант розгортання подій вказує на можливі негативні наслідки для країни від реструктуризації боргів за сценарієм іноземних кредиторів. Наведено докази правомірності вимагати списання незаконних боргів громадянами країни. Поставлено питання щодо необхідності впроваджувати прозорі публічні процедури у відносинах міжнародного кредитування.

4. Досліджено соціальні наслідки останніх дефолтів у Мексиці, Росії та Аргентині. Доведено, що такі показники, як рівень безробіття та частка людей, які живуть за межею бідності, мають тенденцію до погіршення перед дефолтом, піку безробіття в роки дефолту, перших позитивних тенденцій одразу після його оголошення, та продовження цих тенденцій у довгостроковій перспективі. Виявлено, що такий показник як продуктивність праці менше корелює з оголошенням дефолту і більше залежить від локальних особливостей і економічної динаміки всередині країни. Щодо показника майнової нерівності, він теж найбільше залежить від післякризової (післядефолтної) економічної політики кожної з країн. Аналіз дефолту 1999–2000 років в Україні вказує, що дефолт став однією із можливостей для покращення соціального добробуту і зменшення економічної нерівності за умови побудови наступної збалансованої економічної політики в країні.

5. Доведено, що філософія української податкової системи відповідає інтересам невеликої меншості населення. Це відбувається за рахунок продовження тенденції перерозподілу податкового тягаря з великого бізнесу на фізичних осіб. Спостерігається тенденція зменшення частки податку на прибуток в загальних доходах державного бюджету та зростання непря-

мих податків (ПДВ, акцизи), які сплачуються більшістю і так незаможного населення. Всупереч панівному дискурсу «високих податків», показано, що реальна ефективна податкова ставка в Україні є однією з найнижчих в регіоні. Показано неефективну роботу по децентралізації місцевих бюджетів і окреслено можливі напрямки їх наповнення.

6. На підставі статистичного аналізу зображено деградацію економічної структури України з переорієнтацією на експортні сировинні галузі (агробізнес, гірничо-металургійний комплекс тощо). На основі даних Державної фіскальної служби вивчено структуру фактичного оподаткування за секторами економіки. Виявлено, що «новий локомотив», сільськогосподарський сектор, сплачує сумарно в 20 разів менше податків за власну частку у виробництві Валового внутрішнього прибутку (0,6% проти 11,8%). Це доводить необґрунтовану податкову політику, як направлена на субсидування великих агропромислових підприємств за рахунок інших галузей та соціальних сфер. Станом на 2014 рік близько половина податкових надходжень отримується від реальних секторів економіки, в яких держава зберігає значну частину підприємств, або все ще має вагомі інструменти податкового перерозподілу: енергетика, транспорт, добувна промисловість.

7. Доведено недооподаткованість аграрного сектору у зв'язку із фіктивністю офіційних показників рентабельності виробництва, значної частки тіньового ринку продукції. Для прикладу розраховано прибутковість вирощування культури соняшнику, яка, попри офіційний рівень у 59%, фактично приносить до 300% прибутку аграрним підприємствам. Обґрунтовано необхідність заміни наявної системи пільгової компенсації аграріям податку на додану вартість, який концентрується в невеликій кількості холдингів. Запропоновано методи удосконалення податкової політики в аграрній сфері, які би дозволяли справедливіше перерозподіляти створювані в галузі надприбутки зі збереженням рентабельності виробництва, достатньої для розвитку.

8. На підставі аналізу бюджету міста Києва охарактеризовано переорієнтацію податкового тиску з корпоративного сектору на фізичних осіб. Подальше збільшення податків на особисте майно громадян без запровадження крутої прогресивної шкали боляче вдарить по малозабезпечених громадянах, зокрема власниках невеликих квартир. Проведено розрахунки можливих резервів збільшення податкових надходжень за рахунок системної детінізації бізнесу, покращення методів контролю за фактичною кількістю зайнятих в економіці та переведення їх на офіційне працевлаштування. Обґрунтовано необхідність залучення громад і трудових колективів до планування й розподілу бюджетних коштів шляхом запровадження реального учасницького (партисипативного) бюджетування та його прозорого адміністрування.

9. На основі економіко-статистичного моделювання досліджено наслідки впровадження прогресивного оподаткування в різних економіках світу на ряд соціальних показників, зокрема — на збільшення державних витрат на охорону здоров'я та освіту, які мають призвести до покращення доступу населення до таких послуг. Доведено, що такий вплив відрізняється залежно від типу досліджуваної країни. Так, для країн з відносно високим доходом на душу населення прогресивне оподаткування впливає на зростання витрат

на медицину. Для інших країн така залежність не спостерігається у зв'язку із нерозвиненою системою адміністрування податків, розповсюдженими схемами ухиляння від оподаткування з подальшим виведенням коштів в офшори або тіньовий сектор економіки. Отже, для України це може означати, що саме по собі впровадження прогресивної шкали оподаткування на зразок європейських країн не забезпечить зростання податкових надходжень та вищої якості суспільних благ. Тому такі заходи мають бути поєднані зі системними змінами щодо адміністрування, підвищення прозорості й ефективності контролю у фіскальній політиці.

10. Досліджено історію формування сучасної економіки України, яка ґрунтувалась на використанні різноманітних схем мінімізації прибутків. Обґрунтовано, що після грабіжницької приватизації державних підприємств в 90-х роках, нові власники вдавались переважно до використання вільних економічних зон з метою ухиляння від сплати імпортного мита, податку на прибуток, ПДВ тощо. Після 2005 року пріоритетним стало виведення капіталів в офшорні юрисдикції, передусім на Кіпр. Зокрема, станом на 2015 рік понад 94% українських інвестицій закордон сконцентровано саме в таких країнах і територіях. Частина виведених і неоподаткованих в Україні капіталів потім повертається назад в Україну у вигляді іноземних інвестицій. Показано викривлення структури офшорних інвестицій у спекулятивні капітали і фінансовий сектор економіки.

11. Здійснено розрахунки економічних втрат від зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств з офшорними юрисдикціями. Проаналізовано торгівлю 15 основних експортних груп товарів, які забезпечують понад 80% всього експорту України. Визначено, що понад 60% товарів продаються через фірми-посередники з метою мінімізації податку на прибуток, який би міг бути сплачений в український бюджет. При цьому звітна ціна на реалізовану продукцію занижується на 20–90% в залежності від виду продукції. Загальні орієнтовні втрати від недооподаткування за період 2012 — вересень 2015 року обраховано на рівні 3,9 млрд дол. США від експорту товарів. Також близько 140 млн дол. США за 2012-2014 рр. було втрачено від одного з виду фіктивних послуг, роялті. Виведення Швейцарії та Об'єднаних Арабських Еміратів зі списку контрольованих офшорних країн в 2015 року, посилить вивід капіталів за кордон і виглядає необґрунтованим на фоні паралельних планів по скороченню соціальних програм всередині країни.

12. Досліджено галузеву структуру офшорних потоків в основних експортних сегментах економіки України, до яких належать товари рослинництва і продукція рудно-металургійного комплексу. Виявлено, що тільки на чотири основні торгові країни з низькоподатковою юрисдикцією (Швейцарія, Віргінські острови, Великобританія та Кіпр) з 2012-го по вересень 2015 року припадає близько 64% експорту зернових, олійних культур і продуктів їх переробки; 44% експорту чорних металів і виробів з них та 61% експорту руди й енергетичних товарів. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності доводить, що ці країни є лише торговельними посередниками, а фактичними споживачами — підприємства інших країн. Фіктивне заниження цін такої схеми торгівлі призводить до виведення з-під оподаткування в Україні знач-

ної частини доданої вартості. Орієнтовні податкові втрати від офшорної торгівлі тільки зерновими та олійними культурами з 2012 по вересень 2015 рр. розраховано на рівні 1,5-1,7 млрд дол. США, які можна було би спрямувати на покращення соціально-економічного становища та інноваційний розвиток України.

13. Проведено детальний аналіз міжнародної юридичної практики по боротьбі з офшорами. Вивчено можливості застосування в Україні відповідних правових норм. На цій підставі розроблено ряд рекомендацій по мінімізації офшорного вимивання ресурсів з України. До таких зокрема належать: обмеження свобод офшорного бізнесу (законодавчо дискримінаційне ставлення до афілійованих з офшорами компаній); введення презумпції недобросовісності при зовнішньоекономічній діяльності з офшорним контрагентом; підвищення прозорості власності (розкриття кінцевих бенефіціарних власників різних активів); запровадження принципу «суттєвої присутності» (частина штату компанії має працювати в офшорі); диференціація штрафних санкцій для компаній, які зареєстровані в офшорних і низько податкових юрисдикціях.

14. Здійснено порівняння альтернативних варіантів управління ринком праці в Україні — концепції гнучкості робочої сили та державного регулювання на підставі міжнародної практики. У зв'язку із цим спростовано тезу неокласичної економічної теорії щодо негативного впливу високої мінімальної заробітної плати на рівень безробіття. Негативний макроекономічний ефект таке підвищення заробітних плат матиме тільки лише за умови досягнення певної критичної точки, яка досить різна для різних країн. Показано і відсутність прямого зв'язку між розміром мінімальної заробітної платні і темпами економічного росту країн. І хоча, з точки зору економічної ефективності, не існує однозначної відповіді щодо вибору політики регулювання ринку праці, потрібно пам'ятати, що якщо у разі покращення законодавства у сфері захисту працівників основний тягар падає на роботодавців, то підвищення гнучкості ринку праці, навпаки, обмежує права працівників, створюючи максимально зручні умови для їх надмірної експлуатації.

15. Продуктивність праці в Україні є надто низькою навіть у порівнянні із сусідніми країнами постсоціалістичного блоку, що є перешкодою для розвитку країни. На основі теоретичних напрацювань піддано критиці тезу щодо привабливості українського ринку за рахунок дешевої робочої сили. Така аргументація, на жаль, підтримується навіть на найвищих владних щаблях країни. Проте доведено, що така політика не тільки спричинить зuboжіння населення, а й навіть не призведе до підвищення продуктивності праці шляхом зменшення витрат на оплату праці. В умовах високої конкуренції і прискорення технологічного розвитку така перевага може мати лише тимчасовий характер і не вирішує питання розбудови суспільства прогресу і достатку.

16. Охарактеризовано процес боротьби української науки за своє існування в період після 1991 року, яка в наш час знаходиться в стані небаченого занепаду. Попри це, доведено наявність збережених матеріальних і людських ресурсів для майбутнього розвитку науки в Україні. Обґрунтовано необхідність зміни існуючої системи формально-бюрократичної регламен-

тації формування і реалізації науково-технічних та інноваційних програм, яка гальмує реалізацію найперспективніших наукових розробок. Запропоновано використовувати форсайтні методи для визначення найбільш перспективних напрямів інноваційного розвитку і технологічної модернізації української економіки

Таким чином, сукупність отриманих результатів і висновків може стати ефективним підґрунтям для розбудови більш справедливої соціально-економічної системи України, подальшого науково-практичного пошуку щодо оптимальних механізмів управління всіма сферами життя країни.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Американские компании скрыли в офшорах 127 миллиардов долларов налогов [Електронний ресурс]. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://lenta.ru/news/2013/06/04/avoidance/>
2. Американський бюджет: з людьми і для людей. [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/04/1/535675>.
3. Аналіз надходжень плати за землю в Україні [Електронний ресурс] // Finalearn. — 2012. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.finalearn.com/lifers-358-1.html>.
4. Аналіз стану реструктуризації державних зовнішніх боргових зобов'язань [Електронний ресурс] // Рахункова плата України. — 2001. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/161951?cat\\_id=38966](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/161951?cat_id=38966).
5. Арриги Д. Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени / Д. Арриги. — М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006. — 472 с.
6. Асоціація з ЄС: наслідки для економічного розвитку та ринку праці в Україні / за заг. ред. З. Поповича. — К.: Центр соціальних і трудових досліджень, 2015 р. — 83 с.
7. Бойцун М. Стратегія розвитку і режим накопичення: повернення капіталізму в Україні [Електронний ресурс] / Марко Бойцун // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/strategiya-rozvitku-i-rezhim-nakopichennya-povernennya-kapitalizmu-do-ukrayini/>.
8. Будут работать за \$300. Лещенко объяснил инвесторам «преимущества» Украины [Електронний ресурс] // Кореспондент. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://korrespondent.net/ukraine/3514750-budut-rabotat-za-300-leschenko-obiasnyl-ynvestoram-preymuschestva-ukraynu>.
9. Бюджетний кодекс України від 8 лип. 2010 р. № 2456-17: за станом на 26 січ. 2016 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
10. В Україні 683 громадянина задекларували понад 1 млн гривень [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=248079344](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248079344).
11. В Україні зросла рентабельність сільського господарства [Електронний ресурс] // Зерно. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.zerno.org.ua/35-статистика/433-в-україні-зросла-рентабельність-сільського-господарства>.
12. Валлерстайн И. Миросистемный анализ: введение / Иммануил Валлерстайн. — М.: Изд. дом «Территория будущего», 2006. — 248 с.

13. Великобритания вводит штрафы за уклонение от подоходного налога до 200% [Електронний ресурс] // ART Business Group. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.art-offshore.ru/index.pl?act=NEWSSHOW&id=2011010701>.
14. Ведров О. Пісок крізь пальці: офшори в українській і світові економіці / О. Ведров. // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2014. — №7. — С. 146–158.
15. Визначено перелік 73 країн світу, операції з якими відносяться до контрольованих у трансфертному ціноутворенні [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. — 2014. Режим доступу до ресурсу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/viznacheno-perelik-73-krayin-svitu-operaciyi-z-yak/>
16. Визначено перелік 73 країн світу, операції з якими відносяться до контрольованих у трансфертному ціноутворенні [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/viznacheno-perelik-73-krayin-svitu-operaciyi-z-yak/>.
17. Віденська конвенція про право міжнародних договорів. // Відомості Верховної Ради Української РСР. — 1986. — №17. — С. 343.
18. Відкрите звернення УАК та УЗА щодо ситуації на зерновому ринку України [Електронний ресурс] // УАК — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://agroconf.org/content/vidkrite-zvernennya-uak-ta-uza-shchodo-situaciyi-na-zernovomu-rinku-ukrayini>.
19. Власюк Н. І. Місцеві фінанси: навч. посіб. / Власюк Н. І., Мединська Т. В., Мельник М. І. — К.: Алерта, 2011. - 328 с.
20. Вышинский А. Платят ли олигархи налоги [Електронний ресурс] / А. Вышинский // Економічна правда. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2013/05/21/375832/>.
21. Гамбаров Г. Д. Механізм міжнародно-правового співробітництва у сфері боротьби з офшорними схемами ухилення від сплати податків [Електронний ресурс] / Г. Д. Гамбаров // Фінансове право. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fp\\_2013\\_3\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fp_2013_3_7.pdf).
22. Гаркуша В. Борьба с офшором: российский и украинский опыт. [Електронний ресурс] / В. Гаркуша // OFFSHORE journal. — Режим доступу до ресурсу: <http://forinsurer.com/public/03/09/07/695>.
23. Гець В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Гець, В. П. Семиноженко. — Харків: Константа, 2006. — 272 с.
24. Гладун А. Прогресивне оподаткування робить людей щасливішими, але чи допоможе воно Україні? [Електронний ресурс] / А. Гладун, О. Дутчак // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/progresivne-opodatкування-robot-lyudej-shhaslivishimi-ale-chi-dopomozhe-vono-ukrayini>.
25. Гладун А. Ринок праці: регулювання vs гнучкість. [Електронний ресурс] / А. Гладун, В. Мулявка // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/rinok-pratsi-regulyuvannya-vs-gnuchkist/>
26. Глазьев С. Речь о неотложных мерах по отражению угроз существованию России [Електронний ресурс] / С. Глазьев // Деловая газета «Бизнес-онлайн». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.business-gazeta.ru/article/140998/>.

27. Гриджук Д. Перспективи використання зовнішніх запозичень з метою фінансування житлового будівництва / Д. Гриджук // Вісник НБУ. — 2006. — № 10. — С. 6–9.

28. Декрет України «Про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1993 — №28. — С. 301.

29. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. С. Куйбіда [та ін.]; за заг. ред. З. С. Варналія. — К.: НІСД, 2007. - 768 с.

30. Довідка про виконання бюджету м. Києва на 01.12.2015 [Електронний ресурс] // Київська міська державна адміністрація (КМДА, а). — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://kievcity.gov.ua/news/28778.html>.

31. Довідка про виконання видатків бюджету м. Києва у 2007-2015 роках на 17 грудня 2015 [Електронний ресурс] // Київська міська державна адміністрація (КМДА, б). — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://kievcity.gov.ua/news/32033.html>.

32. Довідка про надходження до бюджету м. Києва у 2015 році за оперативними даними, на 19 грудня [Електронний ресурс] // Київська міська державна адміністрація (КМДА, с). — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://kievcity.gov.ua/news/26272.html>.

33. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів. Виконання доходів місцевих бюджетів за січень-червень 2015 року. [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/5642058f39886.docx>

34. Дутчак О. Уроки дефолтів: соціальний вимір [Електронний ресурс] / О. Дутчак // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/uroki-defoltiv-sotsialnij-vimir/>

35. Еврокомісія: український закон о моратории на выплату долгов - это вопрос Украины и кредиторов. [Електронний ресурс] // Интерфакс. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://interfax.com.ua/news/political/266890.html>

36. Економічні результати сільськогосподарського виробництва за 2014 рік. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/04/76pdf.zip>.

37. Єгорова Ю. Спрощена система оподаткування для сільгоспвиробників [Електронний ресурс] / Юлія Єгорова // Агробізнес сьогодні. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua/pytannia-bukhgalteriii/2678-sproschena-systema-opodatкування-dlia-silgospvvyrobnykiv.html>.

38. Ждановская А. А. Куда ведут Россию МВФ, Всемирный банк и ВТО-Россия в неолиберальной петле / А. А. Ждановская. — М.: URSS: ЛЕНАНД, 2015. — 264 с.

39. Жером Ваше, виступ на дискусії на тему: «Чи потрібна Україні власна макроекономічна політика? [Електронний ресурс] // Ukraine Crisis Media Center. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://youtu.be/dasKaiclMVU?t=5200>.

40. Жукова О. Трансфертне ціноутворення. ОЕСР, керівництво, ос-

новні поняття сільгоспвиробників [Електронний ресурс] / Олена Жукова. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.victoriya.ua/povyny/transfertne-tsinoutvorennya-oesr-kerivnytstvo-osnovni-ponyattya.html?print=print>.

41. За фактами нанесення збитків ДПЗКУ у 2013-2014 р. відкрито 94 кримінальних провадження [Електронний ресурс] // Прес-служба Мінагрополітики. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://minagro.gov.ua/node/17076>.

42. Завершальний етап приватизації в Україні / О. Й.Пасхавер, Л. Т. Верходова, Т. Є. Воронкова, Н. В. Терещенко. — К.: Міленіум, 2003. — 78 с. — (Центр економічного розвитку).

43. Загородній А. Г. Фінансовий словник., 3-тє вид. / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — К.: Знання, 2000. — 587 с.

44. Закон України «Про визнання таким, що втратив чинність, Закону України “Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти». // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — №18. — С. 198.

45. Закон України «Про відкритість використання публічних коштів». // Відомості Верховної Ради. — 2015 — №16. — С. 109.

46. Закон України «Про внесення змін до статті 28 Бюджетного кодексу України щодо доступу до інформації про бюджетні показники у формі відкритих даних. // Відомості Верховної Ради. — 2015 — №25. — С. 189.

47. Закон України «Про державний бюджет України на 2015 рік». // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2015- №5. — С. 37.

48. Закон України «Про державні цільові програми» від 16 березня 2004 р. № 1621-IV // Відомості Верховної Ради. — 2004. - № 25. — С.35.

49. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2014. — № 50-51. — С. 2057.

50. Закон України «Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 року. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2002. - № 36. — С. 266.

51. Закон України «Про міжнародні договори України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2004. — №50. — С. 540.

52. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 1 грудня 1998 року № 285 — XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. - № 23. — С.20.

53. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» від 13 грудня 1991 року № 1977 // Збірник законодавчих та нормативних актів України в сфері науки і науково-технічної діяльності. К.: УкрІНТЕІ. — 1997. — С.1630.

54. Закон України «Про приватизацію державного майна» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1992. — №24. — С.348.

55. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — №23. — С.88.

56. Закон України «Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Урядом Російської Федерації про взаємні розрахунки, пов'язані з поділом Чорноморського флоту та перебуванням Чорноморського флоту Російської Федерації на території України» // Офіційний вісник України. — 1999. — № 17. — С.13.

57. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної

діяльності технологічних парків «напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона», «Інститут монокристалів» від 16 липня 1999 року № 991 — XIV // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 40. — С. 817.

58. Закон України Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2015. — № 12. — С.76.

59. Запобігання та контроль організованої злочинності: Стратегія Європейського Союзу на початок нового тисячоліття (2000/С 124/01) [Електронний ресурс] // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_233](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_233).

60. Зарплата «в конвертах» — позбавлення соціальних гарантій. ДФС, [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/203520.html>.

61. Зарплата в конвертах — крок у минуле. [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://kyiv.sfs.gov.ua/okremi-storinki/arhiv1/193390.html>.

62. Зведений прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України на найближчі 5 років та наступне десятиліття. — К.: Фенікс. — 2007. — 152 с.

63. Звіт з моніторингу міграційних процесів за період з 18 по 24 грудня 2015 року [Електронний ресурс] // Державна міграційна служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://dmsu.gov.ua/images/prodms/centr/zvit\\_vypushk\\_17.pdf](http://dmsu.gov.ua/images/prodms/centr/zvit_vypushk_17.pdf).

64. Звіт про виконання бюджету м. Києва за 2014 рік та пояснювальна записка до нього. [Електронний ресурс] // Київська міська державна адміністрація (КМДА, d). — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://kievcity.gov.ua/news/22910.html>.

65. Зовнішній борг України на кінець 2014 року [Електронний ресурс] / Національний Банк України. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174>.

Израиль об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы с 2001 года [Електронний ресурс] // Федеральная налоговая служба РФ. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.nalog.ru/html/docs/conv/Israel.doc>.

66. Івченко В. ДПЗКУ веде до дефолту України [Електронний ресурс] / В. Івченко // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/05/29/544120>.

67. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за III квартал 2015 року [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/informacija-pro-stan-vikonannja-zvedenogo-ta-derzhavnogo-bjudzhetiv-ukraini-za-sichenserpem-2015-roku?category=bjudzhet>.

68. Калачова Г. Україна примушує кредиторів до переговорів. Про дефолт мова не йде. [Електронний ресурс] / Г. Калачова, С. Лямець // Економічна

права. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/05/19/543074>.

69. Каплюк К. Як ДПЗКУ перетворилася на корпорацію монстрів [Електронний ресурс] / К. Каплюк, Д. Денков // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/05/18/542702>.

70. Карелін С. Що приховує бюджетна децентралізація [Електронний ресурс] / С. Карелін // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/9/526144/view\\_print](http://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/9/526144/view_print).

71. Касперович Ю. В. Стратегічні пріоритети і завдання податкової реформи в Україні, аналітична записка / Ю. В. Касперович. // Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ фінансової безпеки. — 2015. — №46. — С. 11.

72. Кипр обложили. Россия может отказаться от соглашения по избежанию двойного налогообложения с Кипром [Електронний ресурс] // Газета.ru. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.gazeta.ru/business/2013/03/20/5109597.shtml>.

73. Ключові факти щодо угоди зі Спеціальним комітетом кредиторів [Електронний ресурс] // Міністерство Фінансів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/kljuchovi-fakti-schodo-ugodi-zi-specialnim-komitetom-kreditoriv?category=borg>

74. Комар І. С. Види офшорних зон та їх вплив на організацію бухгалтерсько-го обліку [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. — 2014. — №6. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3111>.

75. Конвенція между Правительством Российской Федерации и Правительством Государства

76. Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи // Офіційний вісник України. — 2013. — № 57. — С.2059.

77. Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму (1990) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — Режим доступу до ресурсу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_029](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_029).

78. Корецький А. Про можливості застосування сучасних підходів до прогнозування розвитку технологій в інтересах безпеки України / А. І. Корецький // Наука та наукознавство. — 2014. — № 4. — С. 66 – 76.

79. Кравчук О. В. Історія формування боргової залежності України [Електронний ресурс] / О. В. Кравчук // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/formuvannya-zalezhnosti>.

80. Кравчук О. В. Оподаткування в Україні. Приховані ресурси [Електронний ресурс] / О. В. Кравчук, О. В. Одосій // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/opodatкування-v-ukrayini-prihovani-resursi>.

81. Кравчук О. В. Україна офшорна. Історія формування вітчизняної моделі економіки [Електронний ресурс] / О. В. Кравчук // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/ru/ukrayina-ofshorna-istoriya-formuvannya-vitchiznyanoi-modeli-ekonomiki>.

82. Кравчук О. В. Можливі соціально-економічні наслідки євроінтеграції для України [Електронний ресурс] / О. В. Кравчук // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/mozhlyvi-sotsialno-ekonomichni-naslidki>.

83. Кузьмич Т. Трансфертне ціноутворення: курс на деофшоризацію [Електронний ресурс] / /Т. Кузьмич // Forbes Україна. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1402494-transfertne-cinoutvorennya-kurs-na-deofshorizaciju>.

84. Кучерявенко М. Великобританія, Німеччина та Кіпр: особливості оподаткування підприємств [Електронний ресурс] / М. П. Кучерявенко. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://kucheryavenko.com.ua/velikobritaniya-nimechchina-ta-kipr-osoblivosti-opodatkuvannya-pributku-pidpriemstv>.

85. Лесаж Д. Текущая программа действий «Группы двадцати» в сфере налогообложения: исполнение обязательств, отчетность и легитимность / Дрис Лесаж // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. — 2014. — №4, том 9. — С. 40-54

86. Лист про наміри до МВФ та Меморандум про економічну та фінансову політику України від 11 березня 2015 року [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=411023&cat\\_id=410935](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=411023&cat_id=410935).

87. Лист про наміри та Меморандум про економічну та фінансову політику між Україною та Міжнародним валютним Фондом від 31 липня 2015 року. [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/list-pro-namirita-memorandum-pro-ekonomichnu-ta-finansovu-politiku-31-lipnja-2015-roku?category=mizhnarodne-spivrobitnictvo>

88. Лісовенко В. Державний зовнішній борг України: етапи формування та розвитку / В. Лісовенко // Вісник НБУ. — 2000. — № 9. — С. 35-36.

89. Лью Дж. Власникам українських облігацій треба подумати про те, щоб піти на жертви [Електронний ресурс] / Джейкоб Лью // УНІАН. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/finance/1079814-sshavlasnikam-ukrajinskih-obligatsiy-treba-podumati-pro-te-schob-piti-na-jertvi.html>.

90. Макеєва О. Філософія податкових реформ [Електронний ресурс] / Олена Макеєва // Економічна правда. — 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/03/26/535563>.

91. Малицкий Б. А. Неoliberalизм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б. А. Малицкий. — К.: Феникс, 2009. — 64 с.

92. Малицький Б. А. Обґрунтування системи науково-технологічних та інноваційних пріоритетів на основі «форсайтних» досліджень / Б. А. Малицький, О. С. Попович, М. В. Онопрієнко. — К.: Фенікс, 2008. — 86 с.

93. Министр финансов Украины Наталья Ярьско хочет увеличивать налоги для олигархов, выступ в Верховній раді [Електронний ресурс] // Подробности, 29.05.15. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://podrobnosti.ua/2037345-ministr-finansov-hochet-uvelichit-nalogi-oligarham.html>.

94. Мінагропрод зібрався довести МВФ необхідність зберегти податкові пільги для аграріїв [Електронний ресурс] // УНІАН — 2015. — Режим

доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/agro/1098871-minagroprod-zibravsvya-dovesti-mvf-neobhidnist-zberegni-podatkovyi-pilgi-dlya-agrarijiv.html>.

95. Міністерство фінансів домовилося з Республікою Кіпр про перегляд ставок оподаткування окремих видів пасивних доходів [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=248349665](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248349665).

Місячний звіт про виконання Державного бюджету України за січень-жовтень 2015 року [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=293975>.

96. Небога М. М. Економічні наслідки офшорної торгівлі України [Електронний ресурс] | М. М. Небога // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/ekonomichni-naslidki-ofshornoji-torgivli-ukrayini>.

97. Обобщенная информация о налоге с доходов из Украины для иностранных лиц (налоге на репатриацию) [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <http://scaudit.com.ua/index.php/ru/knowledge-base/useful-links/206>.

98. Одосій О. В. Агробізнес: дотувати чи оподатковувати? [Електронний ресурс] / О. В. Одосій, О. В. Кравчук // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/podatkovaya-sistema-agrobiznesu-dotuvati-chi-opodatkovuvati>.

99. Общие правила борьбы с уклонением от налогов [Електронний ресурс] // GAAR — Режим доступу до ресурсу: <http://www.nexus.ua/gaar-obschie-pravila-borbyi-s-ukloneniem-ot-nalogov>.

100. Одосій О. В. Взаємозв'язок бюджетної та боргової політики [Електронний ресурс] / О. В. Одосій // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/byudzheta-borgova-politika-ukrayini>.

101. Одосій О. В. Девальвація гривні — результат некомпетентності влади чи об'єктивна реальність? [Електронний ресурс] / О. В. Одосій // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/devalvatsiya-grivni>.

102. Останні тенденції у сфері міжнародного оподаткування [Електронний ресурс] // Ernst & Young. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/\\$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf).

103. Офіційна інтернет-сторінка Державна служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

104. Офіційна інтернет-сторінка Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://treasury.gov.ua>.

105. Офіційна інтернет-сторінка Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua>.

106. Офіційна інтернет-сторінка Національного банку України [Електронний ресурс] <http://www.bank.gov.ua>.

107. Офіційна сторінка Фонду державного майна України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.spfu.gov.ua/>



108. Павленко О. Дорожня карта реформ агросектора [Електронний ресурс] / О. Павленко // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/07/13/550431>.

109. Падалка С. С. Приватизація в Україні у системі відносин: влада, громадянське суспільство, особа (1991-2010 роки) [Електронний ресурс] / С. С. Падалка. — Режим доступу до ресурсу: <http://history.org.ua/LiberUA/978-966-02-6441-0/7.pdf>

Перелік держав (територій), у яких ставки податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні станом на 25.12.2013 [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/data/files/3259.doc>.

110. Перелік країн, з якими Україною укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування [Електронний ресурс] // Ліга Закон. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/SN000087.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SN000087.html).

111. Перспективи функціонування спеціальних економічних зон в Україні в умовах створення зони вільної торгівлі з ЄС [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/March08/10.htm>.

112. Пинзеник В. Провладні депутати намагаються звільнити олігархів від сплати податку на прибуток [Електронний ресурс] / В. Пинзеник. — Режим доступу до ресурсу: <http://klichko.org/news/?id=20802>.

113. План заходів ДФС України з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційної угоди у 2015 році [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/data/files/37829.doc>

114. План роботи Державної фіскальної служби України на 2015 рік [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/data/files/98646.pdf>.

115. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/nk/>

116. Показники виконання Зведеного бюджету України за І квартал 2014-2015 років [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/56433c4935de4.xlsx>

117. Попередження злочинності та кримінальне правосуддя у контексті розвитку: реалізації та перспективи міжнародного співробітництва. Практичні заходи боротьби з корупцією. 1990 [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995\\_785](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_785)

118. Попович А. С. Так что же нам делать с наукой? [Електронний ресурс] / А. С. Попович, И. А. Булкин // Журнал соціальної критики «Спільне». — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/neveselyestochki>.

119. Попович З. О. Чому один дефолт буває краще, ніж десять реструктуризації. До питання про недосконалість міжнародної системи реструктуризації.

ризації державних боргів [Електронний ресурс] / З. О. Попович // Журнал соціальної критики Спільне. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/chomu-odin-defolt-buvaye-krashhe>.

120. Попович З. О. Податкова реформа як покарання бідних [Електронний ресурс] / З. О. Попович // Журнал соціальної критики «Спільне» — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://commons.com.ua/podatkova-reforma-yak-pokarannya-bidnih>.

121. Попович З. О. До питання про можливість співіснування ринкових і планово-адміністративних механізмів господарювання / З. О. Попович // Наука та наукознавство. — 2015. — № 3(89). — С.3-10.

122. Постанова Верховної Ради України «Про інформацію Кабінету Міністрів України про структуру і динаміку державного боргу України». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1998, № 52, с. 330.

123. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1999. — 37. — С. 336.

124. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки» № 320 від 29 квітня 2013 р. // Офіційний вісник України. — 2013 р. — №35. — С.16.

125. Постанова Кабінету Міністрів України «Про пріоритетні напрями використання іноземних кредитів» № 234 від 3 квітня 1995 р. // ЗП України. — 1995 р. — № 6. — С.160.

126. Постанова Кабінету Міністрів України «Про проведення прозорої та конкурентної риватизації у 2015 році». № 271 від 12.05.2015 р. // Офіційний вісник України. — 2015. — № 40. — С.27.

127. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції державної боргової політики на 2001 - 2004 роки» № 1483 від 28.09.2000 р. // Офіційний вісник України. — 2000. — №38. — С.205.

128. Почти 80% українських фірм платят сотрудникам зарплаты в конвертах. [Електронний ресурс] Дзеркало тижня. — 2014. Режим доступу до ресурсу: <http://zn.ua/ECONOMICS/pochti-80-ukrainskih-firm-platyat-sotrudnikam-zarplaty-v-konvertah-155408.html>

129. Прес-реліз Української Зернової Асоціації щодо законопроекту № 2527 та відшкодування ПДВ при експорті зерна [Електронний ресурс] // ААА. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.aaa-agro.com/comments/11256.html>.

130. Приватні кредитори України проти скорочення основної суми боргу [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/04/10/538074>.

131. Привітання Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка працівникам сільського господарства. [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. — 2014. Режим доступу до ресурсу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=247751334](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247751334).

132. Про бюджет міста Києва на 2015 рік. Рішення від 28 січня 2015 року N 60/925 [Електронний ресурс] // Київська міська рада. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1\\_docki2.nsf/alldocWWW/4BD07617E61E6724C2257DDD006DF017?OpenDocument](http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/4BD07617E61E6724C2257DDD006DF017?OpenDocument).

133. Про результати аналізу причин та фінансових наслідків реструктуризації зовнішніх боргових зобов'язань України перед органами управління іноземних держав-членів Паризького клубу кредиторів. / Департамент контролю державного боргу та діяльності банківських установ // К.: Рахункова палата України. — 2003. — Випуск 10.

134. Проект «Маркет Сад», понад 100% рентабельності, 3 роки окупності [Електронний ресурс] // Маркет Сад. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.slideshare.net/exest/ss-44647584>

135. Проект Закону про особливості здійснення правочинів з державним, гарантованим державою боргом та місцевим боргом [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=55213](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55213).

136. Проект основних напрямів бюджетної політики на 2016 рік, схвалений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 березня 2015 р. № 314-р [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=54761](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54761)

137. Пуститися берега. Найбільші “ухилянти” Америки [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/10/28/564692>.

138. Рада одобрила изменения в госбюджет-2015 [Електронний ресурс] // Кореспондент. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3486078-rada-odobryla-yzmeneniya-v-hosbuidzhet-2015>.

139. Реалізація продукції с/г підприємствами (крім малих) за 2014 рік [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/07/Arch\\_rsp\\_bl.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_rsp_bl.htm).

140. Реформа управління державною власністю [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr\\_soe\\_reform\\_30\\_june\\_yellow.pdf](http://www.reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr_soe_reform_30_june_yellow.pdf).

141. Рішення КСУ від 12 липня 2000 року у справі №1-34/2000 про неконституційність Закону «Про ратифікацію Європейської хартії регіональних мов або мов меншин, 1992 р.» [Електронний ресурс] Верховна Рада України. — 2000. — Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v009p710-00>.

142. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України» № 977-р від 16 вересня 2015 р. [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-mijnarodne-/normativno-pravovi-atty/224139.html>.

143. Саммерс Л. Україна має бути готова оголосити дефолт - экс-голова Держказначейства США. [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/05/18/542880>.

144. Саша Боровик, скріншот поста у фейсбук [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://www.facebook.com/photo.php?fbid=1015279>

3490386516&set=a.10150208275601516.312509.750581515&type=1.

145. Семенов С. Убыточные миллиардеры. Сколько олигархи не платят в украинский бюджет? [Электронный ресурс] / С. Семенов // Остров. — 2012. — Режим доступа до ресурсу: <http://www.ostro.org/general/economics/articles/355618>.

146. Серветник А. Не Кипром единым. Вернутся ли капиталы в Украину [Электронный ресурс] / Андрей Серветник // Liga.net. — 2014. Режим доступа до ресурсу: <http://finance.liga.net/economics/2014/12/19/opinion/41509.htm>.

147. Середня номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2015 році [Электронный ресурс] // Головне управління статистики у місті Києві. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=1139&lang=1>.

148. Сиченко К. Швейцарія може втратити статус податкової гавані. Як це відіб'ється на українському бізнесі? [Электронный ресурс] / К. Сиченко, Д. Марчак // Finance.ua. — 2013. — Режим доступа до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/295453/shvejtsariya-mozhe-vtratyty-status-podatkovoyi-gavani-yak-tse-vidibyetsya-na-ukrayinskomu-biznesi>.

149. Собуцький С. Офшорний вузол для України / С. Собуцький // Вісник податкової служби України. — 2012. — №40. — С.67-69.

150. Соглашение между Правительством Союза Советских Социалистических Республик и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения доходов и имущества [Электронный ресурс] // Верховна Рада України. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/196\\_050](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/196_050).

151. Сологуб І. Зміни до Бюджетного кодексу: глибинні реформи чи косметичний ремонт? [Электронный ресурс] / Ілона Сологуб // Тиждень. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: <http://tyzhden.ua/Economics/127423>.

152. Сорос Д. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Джорж Сорос. — М.: ИНФА-М, 1999. — 262 с.

153. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2009 — 687 с.

154. Статистика зарплат [Электронный ресурс] // Work.UA. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: <http://www.work.ua/stat/?r=39>.

155. Стиглиц Д. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала (пер. с англ. и примеч. Г.Г.Пирогова). / Джозеф Юджин Стиглиц. — М.: Совр. экон. и право, 2005. — 424 с.

156. Стиглиц, Д. Ю. Доклад о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / Джозеф Юджин Стиглиц. — М.: Международные отношения, 2012. — 328 с.

157. Стратегічний план діяльності Міністерства фінансів України на 2015 бюджетний рік та два бюджетних періоди, що настають за плановим (2016–2017 роки) [Электронный ресурс] // Міністерство фінансів України. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/403777/file/plan.pdf>.

158. Тарифи зросли, субсидії збільшаться? [Електронний ресурс] // БіБі-Сі Україна. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2015/04/150406\\_tariffs\\_subcidies\\_az](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2015/04/150406_tariffs_subcidies_az).

159. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році. [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=6d4dea98-c4b3-4642-a383-edbadbf60e73>.

160. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/364>.

161. Типова конвенція ООН про УПО між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються [Електронний ресурс] // Організація Об'єдинених Націй. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN\\_Model\\_2011\\_UpdateRu.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_UpdateRu.pdf).

162. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом [Електронний ресурс] // Державна служба фінансового моніторингу України. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=114&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=114&lang=uk).

163. Тулуш Л. Податкові подарунки [Електронний ресурс] / Леонід Тулуш // Агроперспектива. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.agroperspectiva.com/ru/free\\_article/268](http://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/268).

164. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248387631](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631).

165. Україна запропонує кредиторам списати 35% вартості єврооблігацій — Bank of America. [Електронний ресурс] // Інсайдер. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.theinsider.ua/business/550bf2bddaca4>.

166. Україна має намір спростити переміщення товарів у зоні АТО. [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/transport/1105827-ofis-biznes-ombudsmena-vistupaє-za-sproschene-peremischennya-tovariv-u-zoni-ato.html>

167. Українська призма: співпраця України з міжнародними організаціями [Електронний ресурс] // Фонд ім. Фрідріха Еберта. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma\\_ukr\\_int\\_2014.pdf](http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf).

168. Фіскальна дружба: як налагодити обмін податковими даними з рештою світу [Електронний ресурс] // Forbes Україна. 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1399639-fiskalna-druzhba-yak-nalagoditi-obmin-podatkovimi-danimi-z-reshtoyu-svitu>.

169. Фурманець К. Л. Формування зовнішнього державного боргу України та фінансовий механізм його регулювання в умовах глобалізації / К. Л. Фурманець. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. — 2013. — №1. — С. 49–55.

170. Харківський «Електроважмаш» втрачає до чверті обороту через офшори [Електронний ресурс] // Схеми. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.radiosvoboda.org/content/news/27348924.html>.

171. Хартія економічних прав та обов'язків держав (1976) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — Режим доступу до ресурсу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_077](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_077).

172. Цьогоріч аграрії Вінниччини інвестують в галузь садівництва понад мільярд гривень [Електронний ресурс] // КМУ. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=247207615](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247207615).

173. Через війну та кризу в економіці України обсяг тендерів впав до 155 мільярдів [Електронний ресурс] // Українська правда. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/01/9/7054465/?attempt=1>.

174. Шавалюк Л. Олігархічний бізнес стає тягарем для економіки [Електронний ресурс] / Л. Шавалюк // Український тиждень. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://tyzhden.ua/Economics/88648>.

175. Швейцарія може втратити статус податкової гавані. Як це відіб'ється на українському бізнесі? [Електронний ресурс] // Фінанси. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/295453/shvejtsariya-mozhe-vtratyty-status-podatkovoyi-gavani-yak-tse-vidibyetsya-na-ukrayinskomu-biznesi>.

176. Шевчук В. О. Макроекономічні ризики прискореної акумуляції зовнішнього боргу в економіці України / В. О. Шевчук. // Національний інститут стратегічних досліджень. Стратегічні пріоритети. — 2009. — №2. — С. 159–166.

177. Шемасва Л. Оцінка дисбалансів у бюджетній сфері та шляхи їх подолання. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Л. Г. Шемаєва, Н. В. Корень. Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ фінансової безпеки. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1800>.

178. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. — К.: НІСД, 1997. — 144 с. — (Серія «Нац. Безпека»; вип. 2).

179. Як повернути вкрадені активи? Представництво ЄС в Україні відповідає на ключові питання [Електронний ресурс] // Європейська правда. — 2015 — Режим доступу до ресурсу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/4/7040324>.

180. Яресько Н.: Кабмін може ввести мораторій на боргові виплати у разі провалу переговорів із кредиторами [Електронний ресурс] // УНІАН. — 2015 — Режим доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/stockmarket/1080021-yaresko-kabmin-moje-vvesti-moratoriy-na-borgovi-viplati-u-razi-provalu-peregovoriv-iz-kreditorami.html>.

181. Яценюк закликав кредиторів України погодитися на списання частини держборгу [Електронний ресурс] // Інсайдер. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.theinsider.ua/business/5555b5c6651d5>.

182. Яценюк кредиторам: наші діти і внуки не повинні платити за боргами Януковича [Електронний ресурс] // УНІАН. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/finance/1079644-yatsenyuk-kreditoram-nashi-diti-i-vnuki-ne-povinni-platiti-za-borgami-yanukovicha.html>.

183. Яценюк хоче закрити кіпрський офшор, через який виводиться близько 6 млрд гривень на рік УНІАН [Електронний ресурс] // УНІАН: — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://economics.unian.ua/finance/1022784-yatsenyuk-hoche-zakriti-kiprskiy-ofshor-cherez-yakiy-vivoditsya-blizko-6-mlrd-griven-na-rik.html>.

184. Auer P. Is a stable workforce good for the economy? Insights into the tenureproductivity-employment relationship / P. Auer, B. Janine, I. Coulibaly. — Geneva: International Labour Office, 2004. — 24 с.

185. Awan A. G. Shifting Global Economic Paradigm / A. G. Awan. // Asian Business Review. — 2014. — №4. — С. 35-40.

186. Vaccaro, L. Institutional determinants of unemployment in OECD countries: A time series cross-section analysis (1960-98) / Lucio Vaccaro, Diego Rei. — Geneva: International Institute for Labour Studies, 2005. — Discussion paper №160.

187. Baily M. N. Productivity Trends: Why is Growth So Slow? [Електронний ресурс] / M. N. Baily, B. P. Bosworth // Brookings. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.brookings.edu/~media/Blogs/Up-Front/2015/03/27-hutchins-explains-productivity/productivity\\_baily\\_bosworth.pdf?la=en](http://www.brookings.edu/~media/Blogs/Up-Front/2015/03/27-hutchins-explains-productivity/productivity_baily_bosworth.pdf?la=en).

188. BEPS Action 6: Preventing The Granting Of Treaty Benefits In Inappropriate Circumstances [Електронний ресурс] // OECD. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/ctp/treaties/treaty-abuse-discussion-draft-march-2014.pdf>.

189. Blustein, P. IMF Says Its Policies Crippled Argentina: Internal Audit Finds Warnings Were Ignored [Електронний ресурс] / P. Blustein // Washington Post. — 2004. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.washingtonpost.com/wpdyn/articles/A25824-2004Jul29.html>.

190. Borensztein E. (Nov 10, 2010). The Costs of Sovereign Default: Theory and Reality [Електронний ресурс] / E. Borensztein, U. Panizza // Vox Lacea. — 2010. — Режим доступу до ресурсу: <http://vox.lacea.org/fckeditor.html?q=node/25>.

191. Budget surplus (+) or deficit (-). [Електронний ресурс] // Central Intelligence agency (CIA). — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.cia.gov/Library/publications/the-world-factbook/fields/2222.html>.

192. Chai D. The impact of foreign corporate ownership on downsizing and labour cost / Dominic H Chai. — Centre for Business Research, University of Cambridge. — 2010. — Working Paper №402.

193. Cruces J., Sovereign defaults: the price of haircuts [Електронний ресурс] / Juan J. Cruces, Christoph Trebesch. // Christoph Trebesch. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.parisschoolofeconomics.eu/IMG/pdf/Cruces-Trebesch-oct2011.pdf>.

194. Debt, a boon for creditors, a tragedy for the people [Електронний ресурс] // CADTM (Committee for the Abolition of Third World Debt). — 2010. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.cadtm.org/IMG/pdf/Debt\\_a\\_boon\\_for\\_creditors\\_30aout.pdf](http://www.cadtm.org/IMG/pdf/Debt_a_boon_for_creditors_30aout.pdf).

195. Declaration on Automatic Exchange of Information in Tax Matters [Електронний ресурс] // OECD. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/mcm/MCM-2014-Declaration-Tax.pdf>.

196. Denvil D. Unequal Inequalities: Do Progressive Taxes Reduce Income Inequality? [Електронний ресурс] / Duncan Denvil, Klara Sabirianova Peter // IZA Discussion Paper. — 2012. — №6910. — Режим доступу до ресурсу: <http://ftp.iza.org/dp6910.pdf>.
197. Directive 2014/42/EU Of The European Parliament And Of The Council on the freezing and confiscation of instrumentalities and proceeds of crime in the European Union [Електронний ресурс] // European Union law. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0042>.
198. Ehrenberg, R. Modern labor economics: theory and public policy / R. Ehrenberg, R. Smith— HarperCollins, 1994, 5th ed — 688 с.
199. Elgin C. Shadow economies all around the world: Model-based estimates [Електронний ресурс] / Seyhun Elgin, Oguz Oztunali // Vox. — 2012. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.voxeu.org/article/shadow-economies-around-world-model-based-estimates>.
200. Epstein E. Broken Promises?: The Argentine Crisis and Argentine Democracy / Edward Epstein, Pion-Berlin David. — Lanham, MD, USA: Lexington Books. 2006. — 288 с.
201. Fields G. S. The Unemployment Effects of Minimum Wages / G. S. Fields // International Journal of Manpower. — 1994. — №15 (2). — С.74-81.
202. Financial Action Task Force (FATF/OECD) 40 Recommendations [Електронний ресурс] // FATF. 2003. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/FATF%20Standards%20-%202040%20Recommendations%20rc.pdf>.
203. Financial Secrecy Index - 2015 Results [Електронний ресурс] // Tax Justice Network. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2015-results>.
204. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) [Електронний ресурс] // U.S. Treasury Department. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>.
205. Foresight Making the Future Work for You. Британська програма прогнозування / British Council Ukraine. — К., 2002.
206. Freeman A. Beyond talking the talk: towards a critical pluralist practice / Alan Freeman, Andrew Kliman // University of Greenwich, Pace University. — 2005. — Режим доступу до ресурсу: [http://mpr.ub.uni-muenchen.de/48644/1/MPRA\\_paper\\_48644.pdf](http://mpr.ub.uni-muenchen.de/48644/1/MPRA_paper_48644.pdf)
207. Gorodnichenko Yuriy. Myth and reality of flat tax reform: Micro estimates of tax evasion and productivity response in Russia / Yuriy Gorodnichenko, Martinez-Vazquez J., Sabirianova-Peter K. // Journal of Political Economy. — 2009. - № 117(2009), С.504-554.
208. Graeber D., The Utopia of Rules: On technology, stupidity and secret joys of bureaucracy / David Graeber. —New York: Melville House Publishing. — 2015. - 146 с.
209. Granovetter M. Getting A Job: A Study of Contacts and Careers/Mark Granovetter — Harvard University, 1974. — 259 с.
210. Hall P. Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage / Peter A. Hall, David Soskice. — Oxford University Press, 2001. — 560 с.



211. Happy Taxpayers? Income Taxation and Well-Being. [Электронный ресурс] / [A. Akay, O. Bargain, M. Dolls та ін.] // IZA Discussion Paper No. 6999. — 2012. — Режим доступу до ресурсу: <http://ftp.iza.org/dp6999.pdf>.
212. Harmful tax competition. An Emerging Global Issue [Электронний ресурс] // OECD. — 1998. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>.
213. Herman B. Overcoming Developing Country Debt Crises / Barry Herman, Jose Antonio Ocampo, Shari Spiegelю — OUP Oxford, 2010. — 424 с.
214. Highlights of the Draft Budget for FY2015 [Электронний ресурс] // Ministry of Finance of Japan. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.mof.go.jp/english/budget/budget/fy2015/01.pdf>.
215. Hornbeck, J. F., Argentina's Defaulted Sovereign Debt: Dealing with the «Holdouts». Issue [Электронний ресурс] / J. F. Hornbeck // Congressional Research Service. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41029.pdf>
216. Iversen T. Power, Flexibility, and the Breakdown of Centralized Wage Bargaining: Denmark and Sweden in Comparative Perspective / Torben Iversen. // Comparative Politics. — 1996. — №28 (4). — С. 399–436.
217. Levy-Yeyati E. The exclusive Costs of Sovereign Defaults / Eduardo Levy-Yeyati, Ugo Panizza // Universidad Torcuato di Tella and World Bank, Inter-American Development Bank. — 2006. — 38 с.
218. Lewandowski J. 2015 EU Draft budget [Электронний ресурс] / Janusz Lewandowski // European Comission. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: [http://ec.europa.eu/budget/annual/lib/documents/2015/Presentation\\_DB2015\\_11June.pdf](http://ec.europa.eu/budget/annual/lib/documents/2015/Presentation_DB2015_11June.pdf).
219. Listig, N. Minimum wages and poverty in developing countries: some empirical evidence [Электронний ресурс] / Nora Listig // Brookings Institution. — 1996. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.brookings.edu/views/papers/bdp/bdp125/bdp125.pdf>.
220. Lost tax haven cash enough to end extreme poverty — twice over [Электронний ресурс] // OXFAM. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.oxfam.org.uk/blogs/2013/05/tax-haven-cash-enough-to-end-extreme-poverty>.
221. Loveridge D. The UK technology foresight programme / Denis Loveridge, Luke Georghiou, Maria Nedeva. — University of Manchester: PREST. — 1995. — Вип. 28. - №4. — С. 359-377.
222. Mandel D. Labour After Communism / David Mandel. — Black Rose Books, 2004. — 256 с.
223. Messmore R. Increasing the Mandated Minimum Wage: Who Pays the Price [Электронний ресурс] / Ryan Messmore // Heritage.org. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.heritage.org/research/reports/1998/03/increasing-the-minimum-wage>.
224. Millemaci E. Kaldor-Verdoorn's Law and increasing returns to scale: a comparison across developed countries [Электронний ресурс] / E. Millemaci, F. Ofria // Fondazione Eni Enrico Mattei. — 2012. <http://www.feem.it/userfiles/attach/201212171056104NDL2012-092.pdf>.
225. Mwine C. H. Human Capital and Development: a Dynamical Evolution view of Labor productivity and an indicator Framework for Assessing a Country's

Development in Africa and Asia [Электронный ресурс] / Catherine Harriet Mwine. — 2015. — Режим доступа до ресурсу: [http://www.academia.edu/9776981/Human\\_Capital\\_and\\_Development\\_a\\_Dynamical\\_Evolution\\_view\\_of\\_Labor\\_productivity\\_and\\_an\\_indicator\\_Framework\\_for\\_Assessing\\_a\\_Country\\_s\\_Development\\_in\\_Africa\\_and\\_Asia](http://www.academia.edu/9776981/Human_Capital_and_Development_a_Dynamical_Evolution_view_of_Labor_productivity_and_an_indicator_Framework_for_Assessing_a_Country_s_Development_in_Africa_and_Asia)).

226. Nielsen R. The Advantage of Minimum Wage [Электронный ресурс] / R. Nielsen. — 2012. — Режим доступа до ресурсу: <http://whistlinginthewind.org/2012/07/27/the-advantage-of-the-minimum-wage>.

227. Oishi, S. Progressive Taxation and the subjective well-being of nations. / Shigehiro Oishi, Ulrich Schimmack, Ed Diener. Psychological Science. — 2011. — Вип. 23. — №4— С.86-92.

228. Rajaraman I. Taxing Agriculture in a Developing Country: A Possible Approach [Электронный ресурс] / Indira Rajaraman // World Bank Group. — 2004. — Режим доступа до ресурсу: [http://www1.worldbank.org/publicsector/LearningProgram/PracticalIssues/papers/Taxation%20of%20agriculture/Rajaraman\\_feb04.doc](http://www1.worldbank.org/publicsector/LearningProgram/PracticalIssues/papers/Taxation%20of%20agriculture/Rajaraman_feb04.doc).

229. Reinhart C. M. This time is different: Eight Centuries of Financial Folly / Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff. — Princeton University Press, 2009.— 512 с.

230. Report on the Evaluation of the Role of the IMF in Argentina, 1991–2001 [Электронный ресурс] // IEO (Independent Evaluation Office). — 2004. — Режим доступа до ресурсу: <http://www.imf.org/External/NP/ieo/2004/arg/eng/index.htm>

231. Richmond C. Duration of Capital Market Exclusion: Stylized Facts and Determining Factors / C. Richmon, Daniel A. Dias. — Los Angeles: University of California — 2008. — 36 с.

232. Rodgers, G. Labour market flexibility and decent work / G. Rodgers. — UN-DESA Working Paper, 2007 — 47 с.

233. Sach J. Making the Brady Plan Work / Jeffrey Sach. // Foreign Affairs. — 1989. — №68. — С. 87–104.

234. Sach J. New Approaches to the Latin American Debt Crisis. / Jeffrey Sach. // Princeton University: Essays in International Finance. — 1989. - №174. — 50 с.

235. Schmitz J. What Determines Labor Productivity?: Lessons From the Dramatic Recovery of the U.S. and Canadian Iron-Ore Industries Since Their Early 1980s Crisis / James A. Schmitz // Journal of Political Economy of Federal Reserve Bank of Minneapolis. — Вип.113. — №4. — С. 582-625.

236. Schneider F. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 [Электронный ресурс] / F. Schneider, A. Buehn, C. E. Montenegro // The World Bank Development Research Group. Poverty and Inequality Team & Europe and Central Asia Region. Human Development Economics Unit. — 2010. — Режим доступа до ресурсу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/3928/WPS5356.pdf?sequence=1>.

237. Sikka P. The role of offshore financial centres in globalization [Электронный ресурс] / Prem Sikka // University of Essex — Режим доступа до ресурсу: <http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/wp03-02.pdf>.

238. Sintomer Y. Participatory Budgeting in Asia and Europe: Key Challenges of Participation / Carsten Herzberg, Yves Sintomer, Rudolf Traub-Merz [та ін.]. — Palgrave Macmillan UK, 2013 — 259 с.

239. Tax Convention With The Republic Of Cyprus [Електронний ресурс] // IRS — Режим доступу до ресурсу: <https://www.irs.gov/pub/irs-trty/cyprus.pdf>.

240. Taxation Convention With Austria [Електронний ресурс] // IRS — Режим доступу до ресурсу: <https://www.irs.gov/pub/irs-trty/austria.pdf>.

241. The Decade of Adjustment: A Review of Austerity Trends 2010-2020 in 187 Countries / I.Ortiz, M. Cummins, J. Capaldo, K. Karunanethy. // The south centre initiative for policy dialogue. — 2015. — №53. — С.1-67.

242. The New Normal: A Sector-Level Perspective on Growth and Productivity Trends in Advanced Economies [Електронний ресурс] / [E. Dabla-Norris, S. Guo, V. Naksar та ін.] // International Monetary Fund. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1503.pdf>.

243. Tonz M. Empirical Research on Sovereign Debt and Default [Електронний ресурс] / Michael Tomz, Mark L. J. Wright // NBER Working Paper — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.nber.org/papers/w18855.pdf>.

244. Toussaint E. Debt, the IMF, and the World Bank: Sixty Questions, Sixty Answers / Eric Toussaint, Damien Millet. — New York: Monthly Review Press, 2010. — 361 с.

245. Toussaint E. The debt in the North: Some Alternative Paths [Електронний ресурс] / Eric Toussaint // CADTM (Committee for the Abolition of Third World Debt ). — Режим доступу до ресурсу: [http://cadtm.org/spir.php?page=imprimer&id\\_article=6476](http://cadtm.org/spir.php?page=imprimer&id_article=6476).

246. Treaties and TIEAs [Електронний ресурс] // US Department of the Treasury. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/treaties.aspx?loc=1be24f61-7d1b-4642-a69d-ddbde806c59>.

247. UK/Netherlands Double Taxation Convention And Protocol [Електронний ресурс] // Gov.uk. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/413168/2008-netherlands-uk-dtc.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/413168/2008-netherlands-uk-dtc.pdf).

248. UN High Commissioner for Refugees: Ukraine, internally displaced people [Електронний ресурс] // Агентство ООН у справах біженців. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://unhcr.org.ua/images/map47.jpg>.

249. US Bankruptcy Code, Chapter 9, «Municipal Bankruptcy» [Електронний ресурс] // United states courts. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.uscourts.gov/FederalCourts/Bankruptcy/BankruptcyBasics/Chapter9.aspx>.

250. US government spending [Електронний ресурс] // US Government Spending. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.usgovernmentspending.com/year\\_spending\\_2015USbt\\_16bs2n\\_H0G070H240#usgs302](http://www.usgovernmentspending.com/year_spending_2015USbt_16bs2n_H0G070H240#usgs302).

251. USAID обіцяє 5-7 млн доларів техдопомоги на приватизацію в енергетиці — Фонд держмайна України [Електронний ресурс] // Українська енергетика. — 2015. Режим доступу до ресурсу: <http://ua-energy.org/post/55365>.

252. Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions / Thorstein Veblen. — Macmillan, 1899. — 400 с.

253. Vogel, L. The Endogeneity of the Natural Rate of Growth — an Empirical Study for Latin-American Countries / L. Vogel // *International Review of Applied Economics*. — 2009. — №23, С. 41-53.

254. Williamson, J. G. Migration and Urbanization. In *The Handbook of Development Economics*, /Jeffrey G. Williamson // *Handbook of Development Economics*, 1st Edition. — Amsterdam: North Holland, 1988 — 882 с.

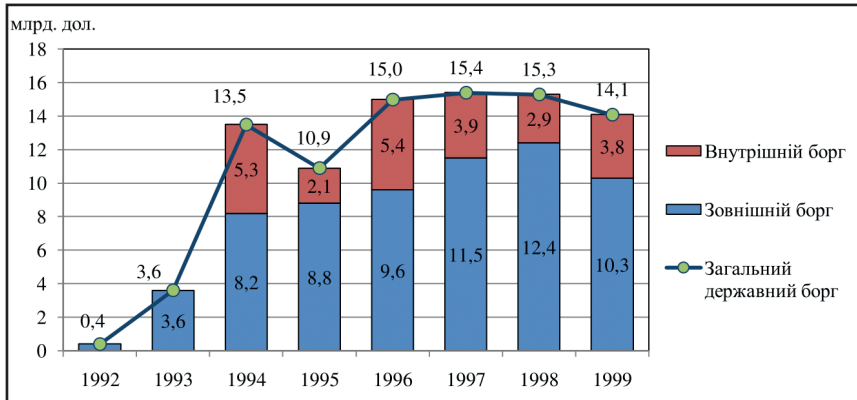
255. World Bank Open Data. Indicators [Электронный ресурс] // The World Bank. — Режим доступа до ресурсу: <http://data.worldbank.org>.

256. World Development Report, 2006 [Электронный ресурс] // The World Bank, Oxford University Press. — 2006. — Режим доступа до ресурсу: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/09/20/000112742\\_20050920110826/Rendered/PDF/322040World0Development0Report02006.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/09/20/000112742_20050920110826/Rendered/PDF/322040World0Development0Report02006.pdf)

257. World Development Report, 2013 [Электронный ресурс]//The World Bank. — Режим доступа до ресурсу: [http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1322665883147/WDR\\_2013\\_Report.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1322665883147/WDR_2013_Report.pdf).

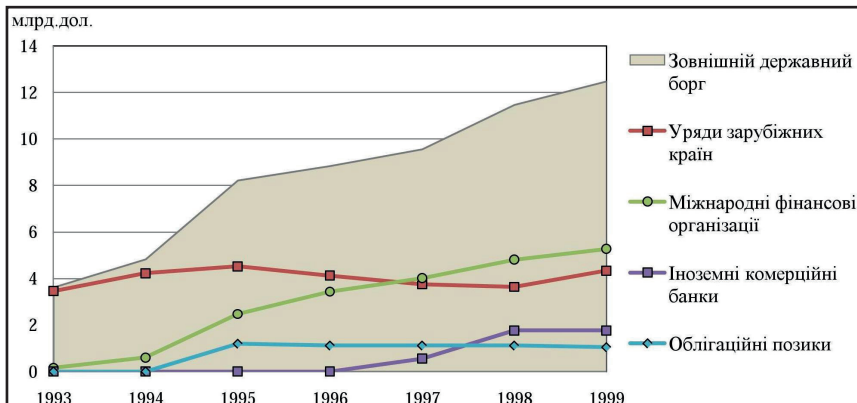
258. World Tax Indicators (Volume 1) [Электронный ресурс] // Andrew Young School of Policy Studies. — 2010. — Режим доступа до ресурсу: <http://aysps.gsu.edu/isp/wti.html>.

**Рис. 1.1.** Динаміка накопичення державного боргу (на кінець року) в розрізі внутрішнього і зовнішнього кредитування



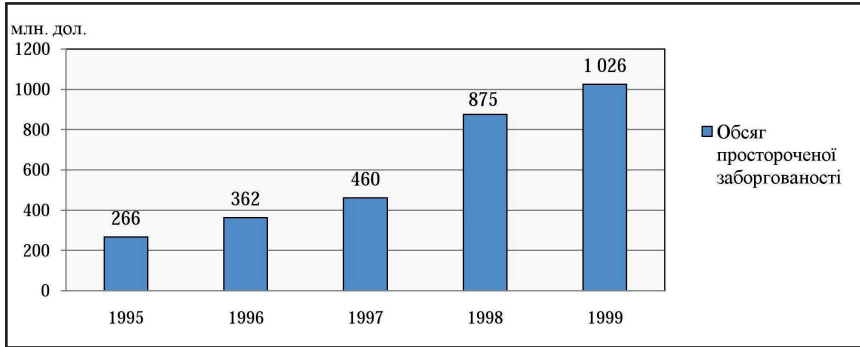
Джерело: Мінфін, НБУ, Рахункова палата

**Рис. 1.2.** Динаміка накопичення зовнішнього боргу України в 1993–1999 рр. в розрізі основних джерел кредитування



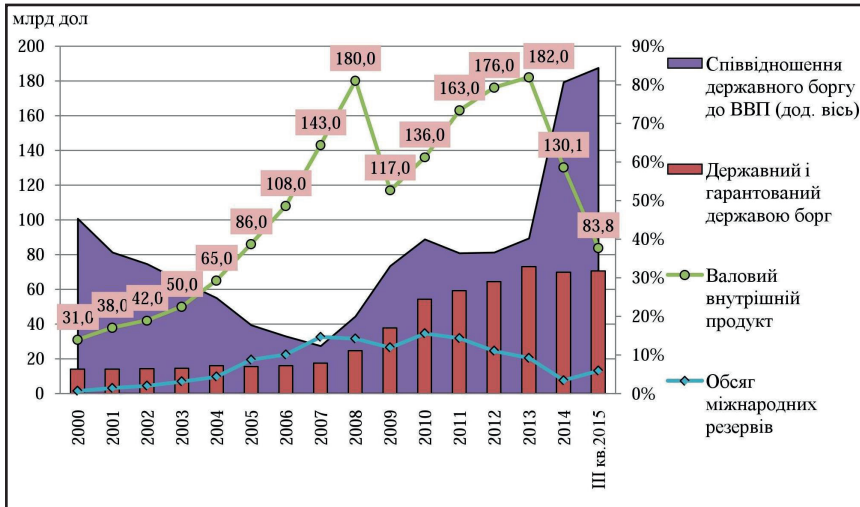
Джерело: Міністерство фінансів України

**Рис. 1.3.** Обсяг простороченої заборгованості за кредитами підприємств, залучених під державні гарантії у 1995–1999 рр.



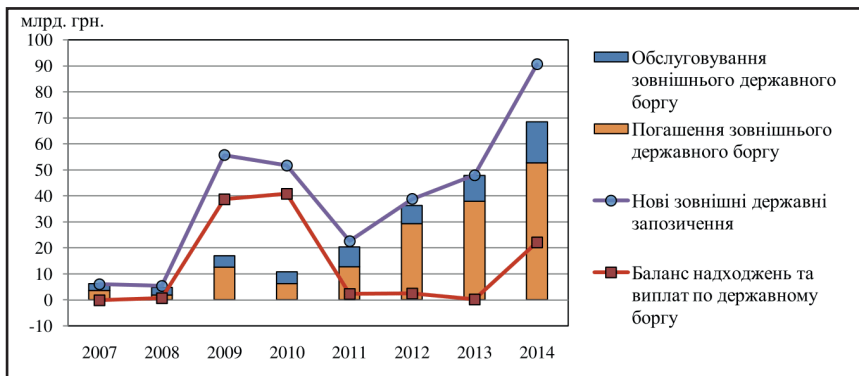
Джерело: Рахункова палата України

**Рис. 1.4.** Співвідношення боргових зобов'язань України, міжнародних резервів та ВВП у 2000–2015 рр. на кінець року.



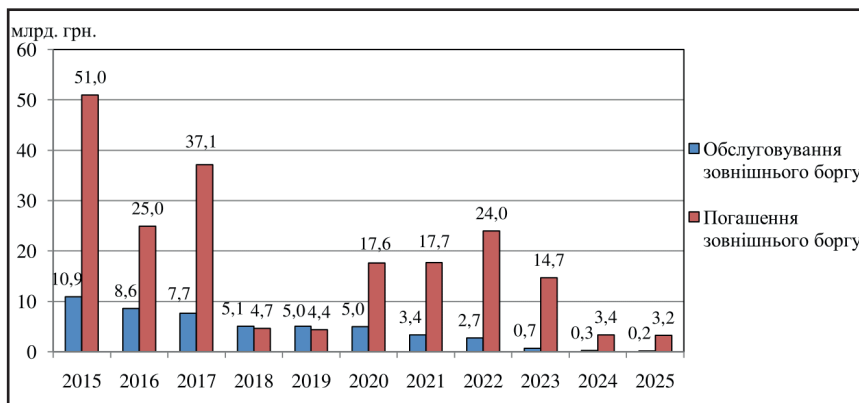
Джерело: Міністерство фінансів України, НБУ

**Рис. 1.5.** Баланс платежів та надходжень по державному боргу України в 2007–2014 рр.



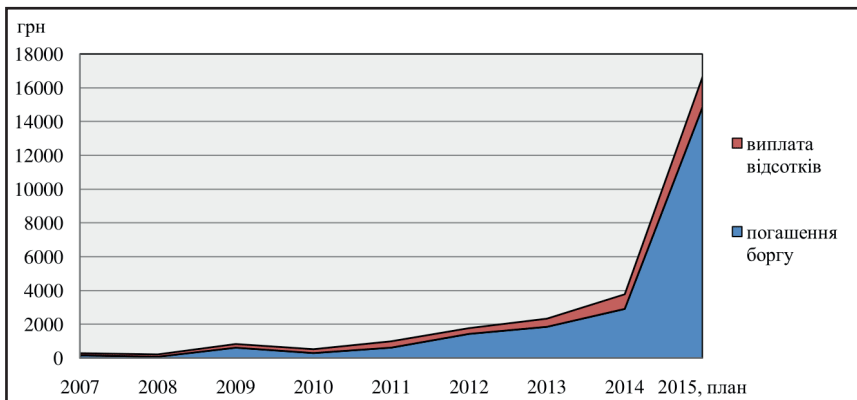
Джерело: Державна казначейська служба України

**Рис. 1.6.** Прогнозний обсяг платежів з погашення та обслуговування державного зовнішнього боргу на 2015–2025 рр. станом на початок лютого 2014 року



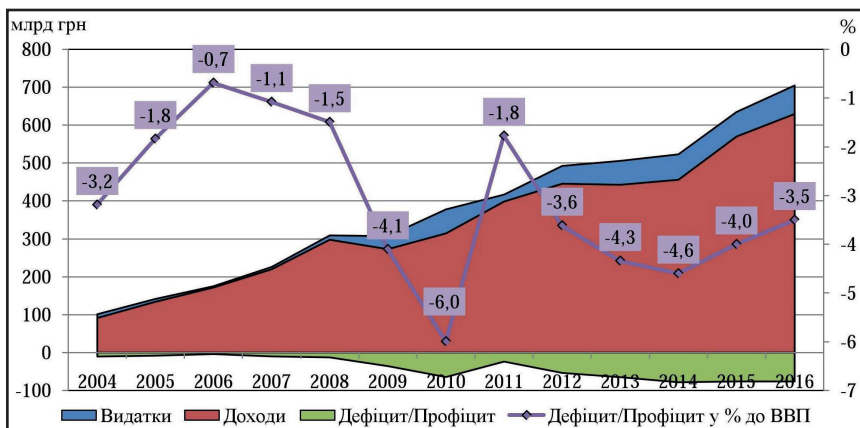
Джерело: Міністерство фінансів України

**Рис. 1.7.** Динаміка зовнішнього боргового навантаження в розрахунку на 1 зайняту особу в економіці України



Джерело: Держкомстат, Державне казначейство України

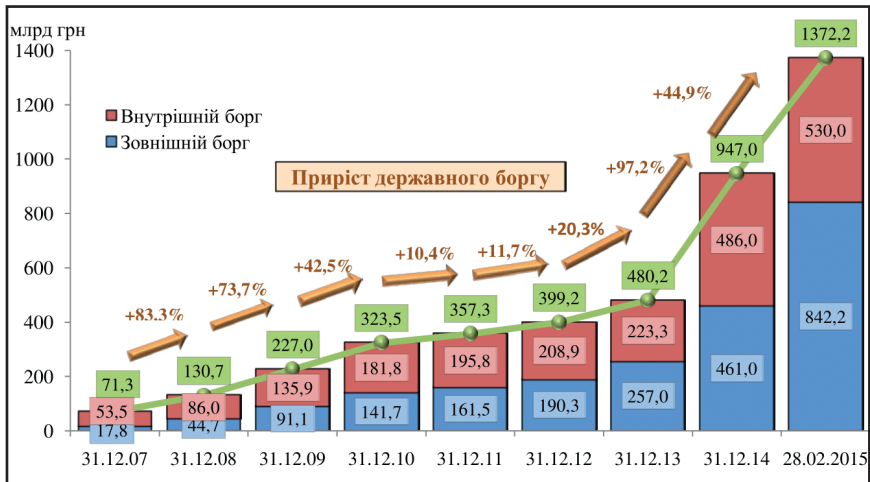
**Рис. 1.8.** Динаміка доходів та видатків зведеного бюджету України.



Джерело: Міністерство фінансів України, НБУ

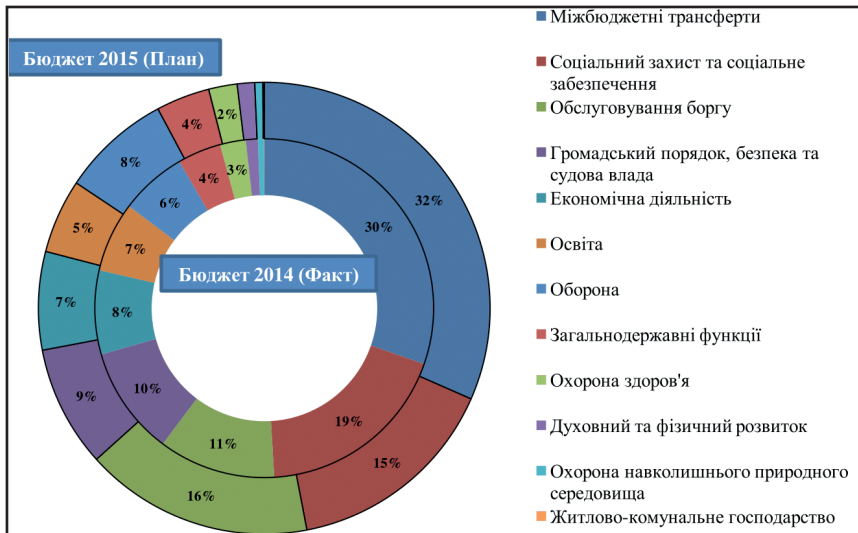


Рис. 1.9. Динаміка зростання державного боргу України



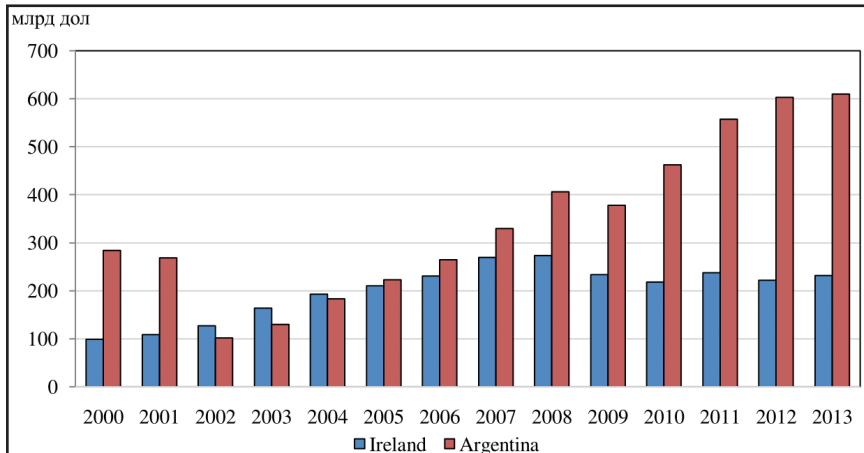
Джерело: Міністерство фінансів України

Рис. 1.10. Динаміка доходів та видатків зведеного бюджету України.



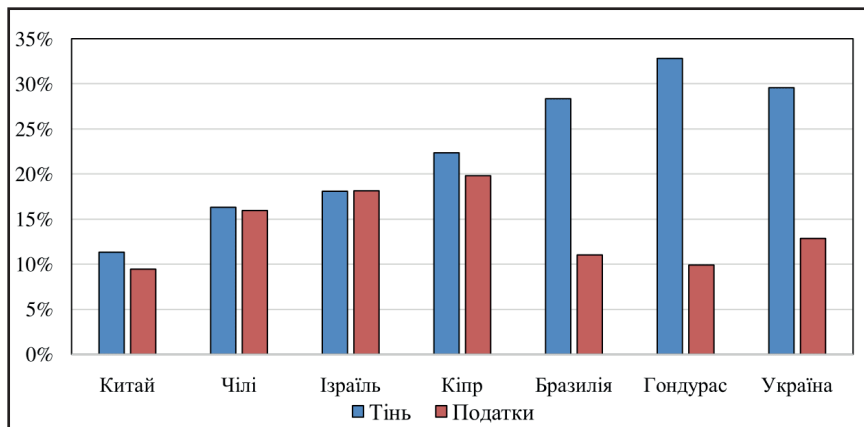
Джерело: НБУ, Міністерство фінансів України

**Рис. 1.11.** Динаміка ВВП Ірландії та Аргентини, в поточних цінах.



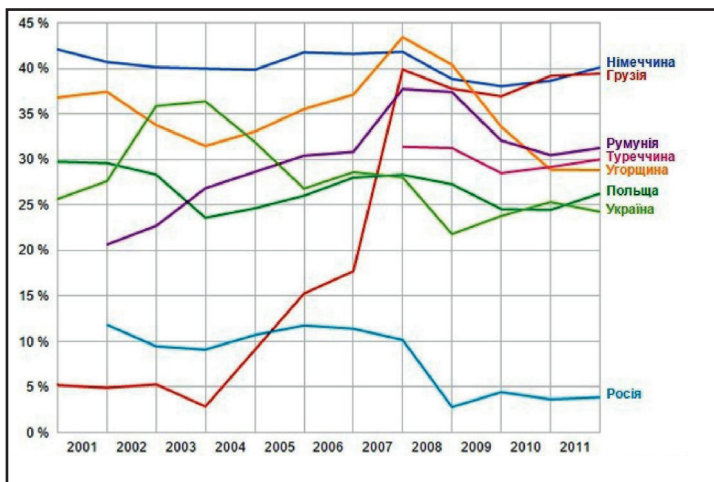
Джерело: ООН, UN data

**Рис. 2.1.** Тіньова економіка та реальне податкове навантаження у відсотках до ВВП з урахуванням тіньового сектора



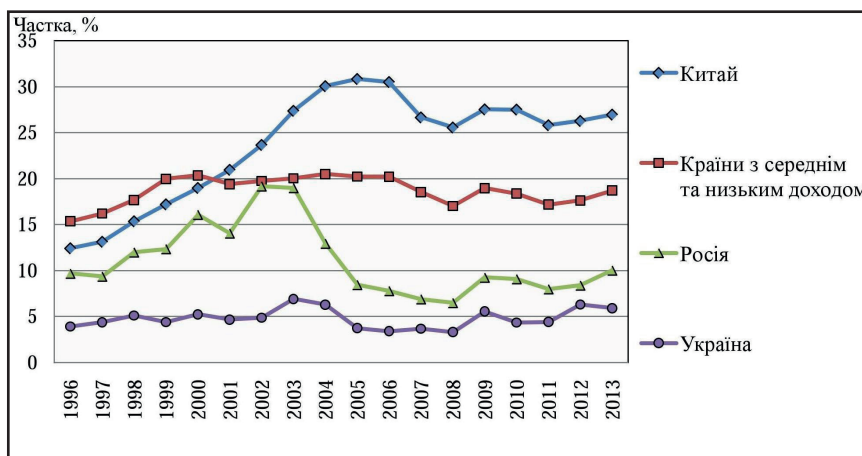
Джерело: World Bank, Poverty and Inequality Team & Europe and Central Asia Region research

Рис. 2.2. Податки на дохід, прибуток та приріст капіталу, як частка доходу.



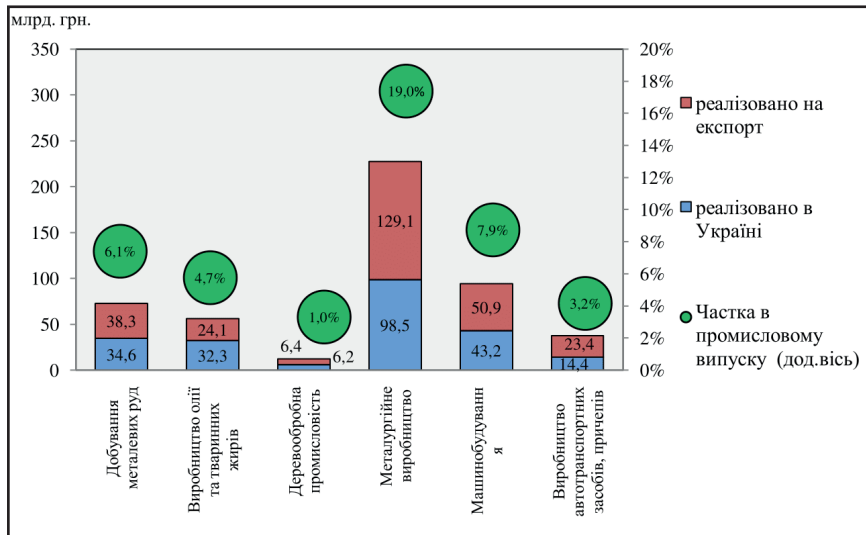
Джерело: World Bank

Рис. 2.3. Частка високотехнологічного експорту в загальному експорті країн



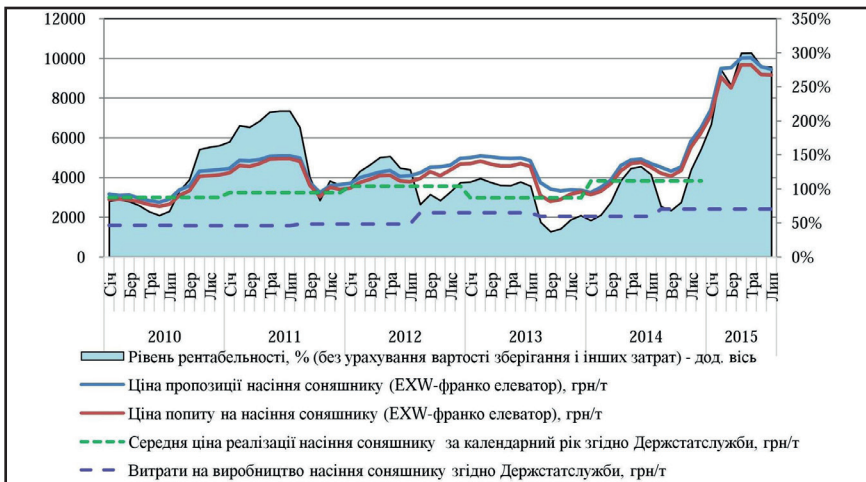
Джерело: World Bank

**Рис. 2.4.** Частка експорту у виробництві окремих галузей в 2014 рр.



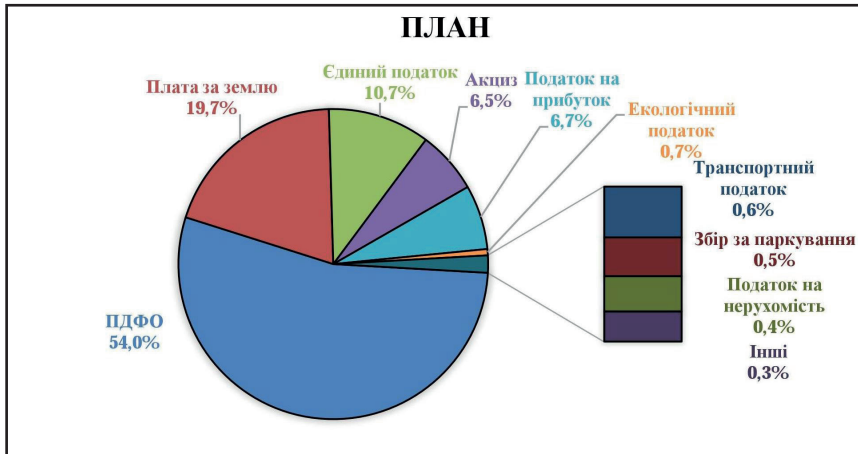
Джерело: Держкомстат України

**Рис 2.5.** Динаміка рентабельності вирощування насіння соняшника в 2010–2015 рр.



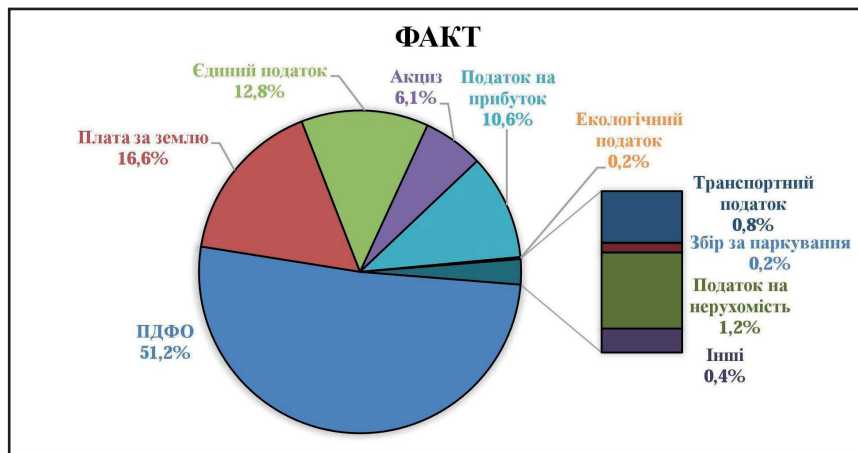
Джерело: Держкомстат України, сайт АПК-Інформ

Рис. 2.6. Планова структура податкових надходження до бюджету міста Києва у 2015 році



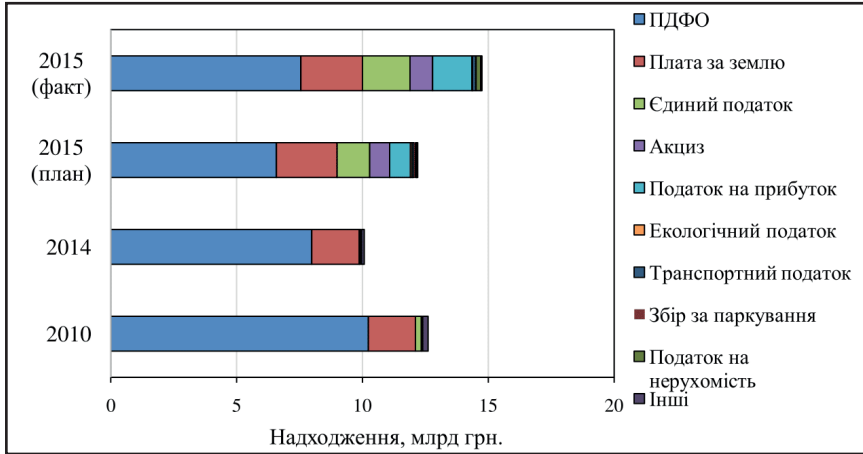
Джерело: Київрада, 2015

Рис. 2.7. Фактична структура податкових надходжень до бюджету міста Києва за 2015 рік станом на 22.12.15 (Джерело: Київська міська державна адміністрація)



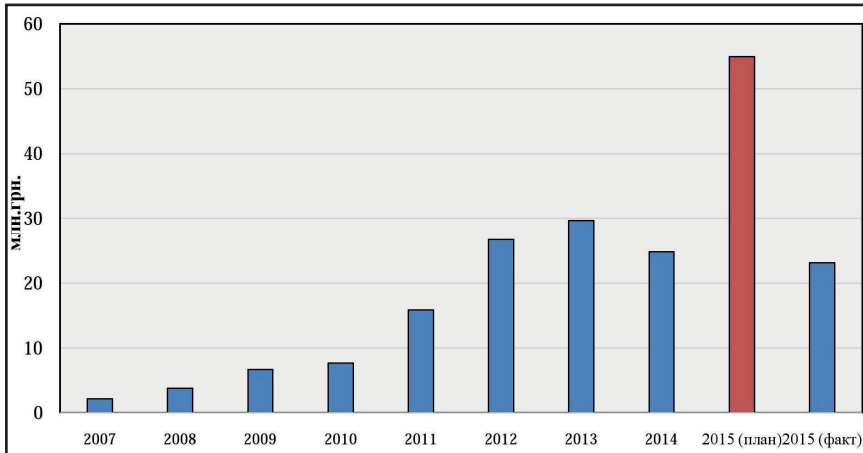
Джерело: КМДА, 2015с

**Рис. 2.8.** Зміни структури податкових надходжень до бюджету міста Києва у 2010–2015 роки



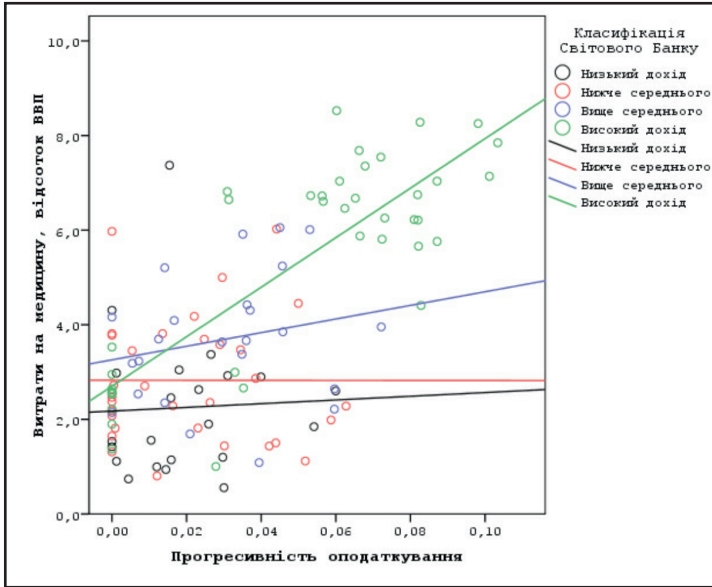
Джерело: Київрада та КМДА [Київрада, 2015, КМДА, 2015с, 2015б].

**Рис. 2.9.** Динаміка доходів бюджету міста Києва від збору за місця для паркування транспортних засобів у 2007-2015 роках.



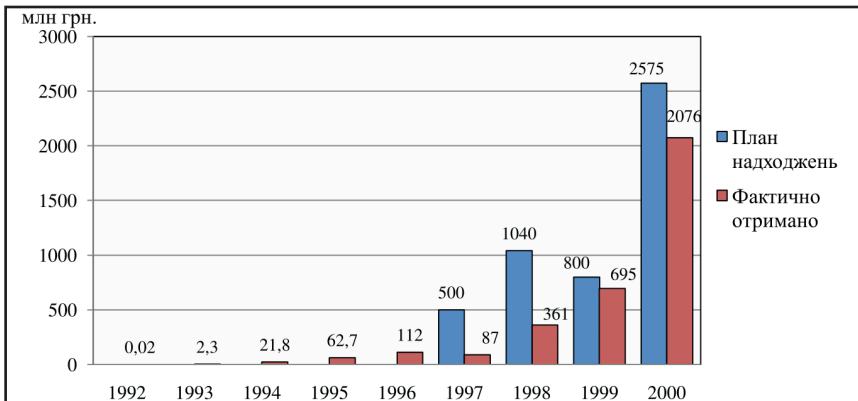
Джерело: Київрада та КМДА.

**Рис. 2.10.** Зв'язок прогресивності оподаткування та витрат уряду на медицину у відношенні до ВВП



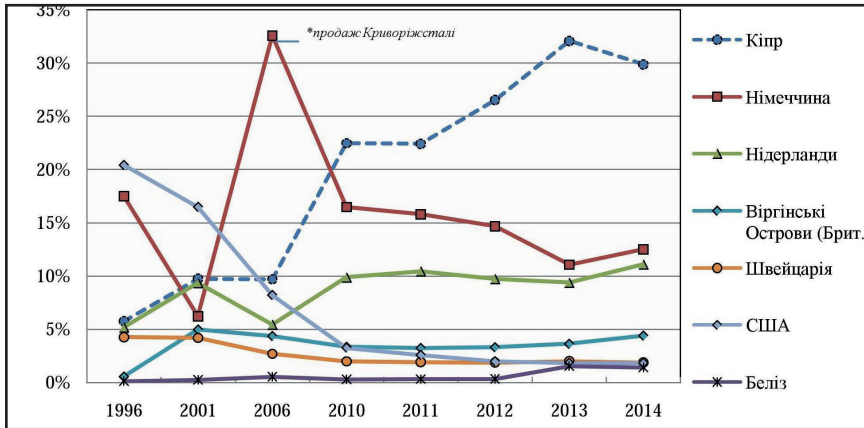
Джерело даних: World Tax Indicators та World Bank

**Рис. 3.1.** Планові та фактичні обсяги надходження коштів від приватизації державного майна до бюджету України за 1992–2000 рр.



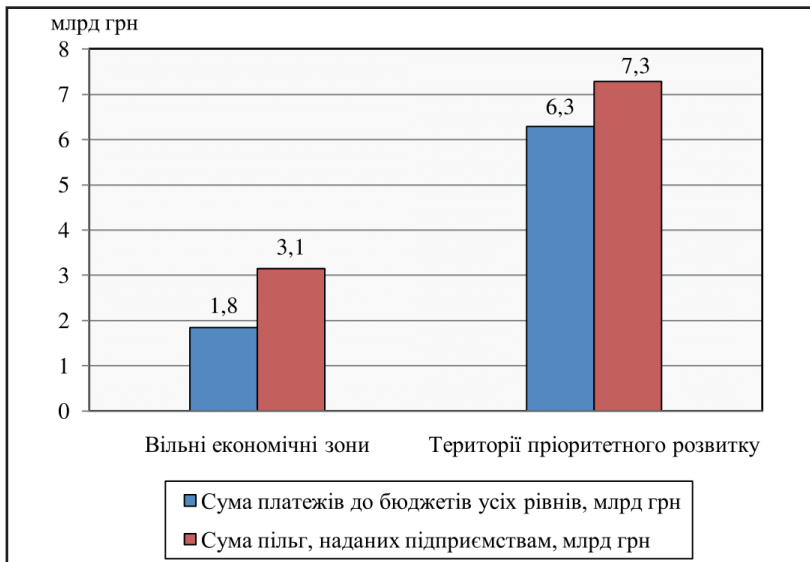
Джерело даних: Фонд держмайна України

**Рис. 3.2.** Динаміка вкладу прямих іноземних інвестицій окремими країнами в Україну за 1996-2014 рр., наростаючим підсумком



Джерело: Держкомстат

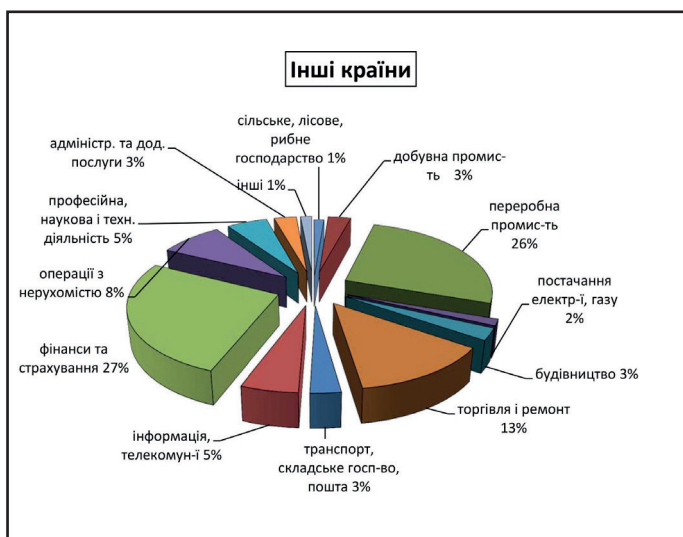
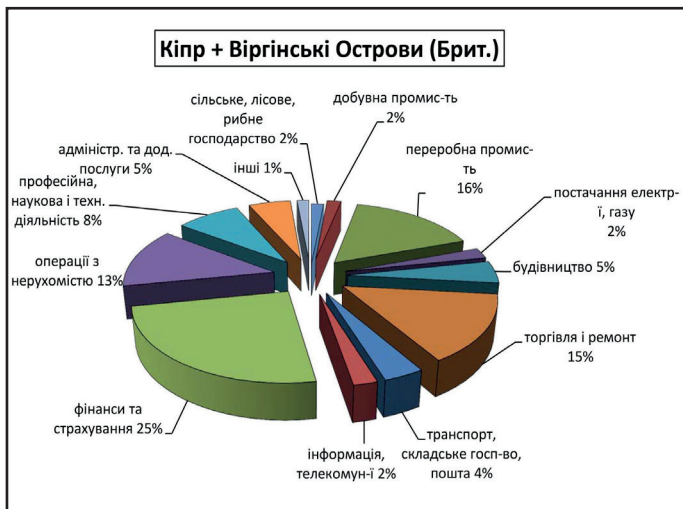
**Рис. 3.3.** Співвідношення податкових, митних та інших пільг, наданих ВЕЗ і ТПР в Україні, до обсягів податкових надходжень станом на 2007 рік



Джерело: НІССД

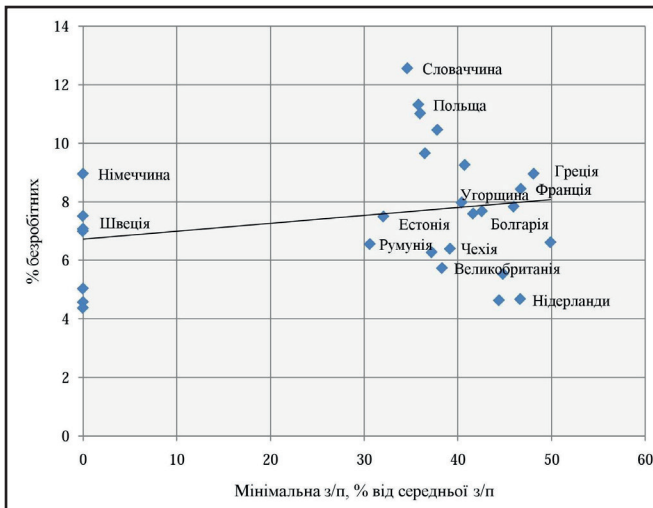


Рис. 3.4, 3.5. Прямі іноземні Інвестиції в Україну погалузево станом на 30.09.2015 року, наростаючим підсумком



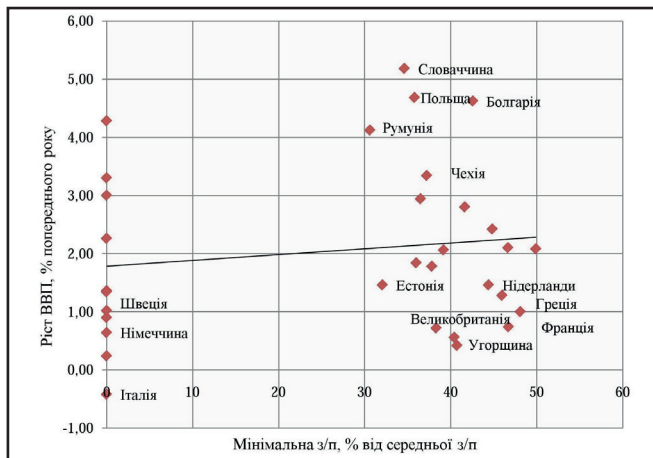
Джерело: Держкомстат

**Рис. 4.1.** Зв'язок між рівнем мінімальної з/п та рівнем безробіття в 28 європейських країнах. Середні значення 2005-2009. 0 - відсутня мінімальна зарплата.  $R^2 = 0,05$ .



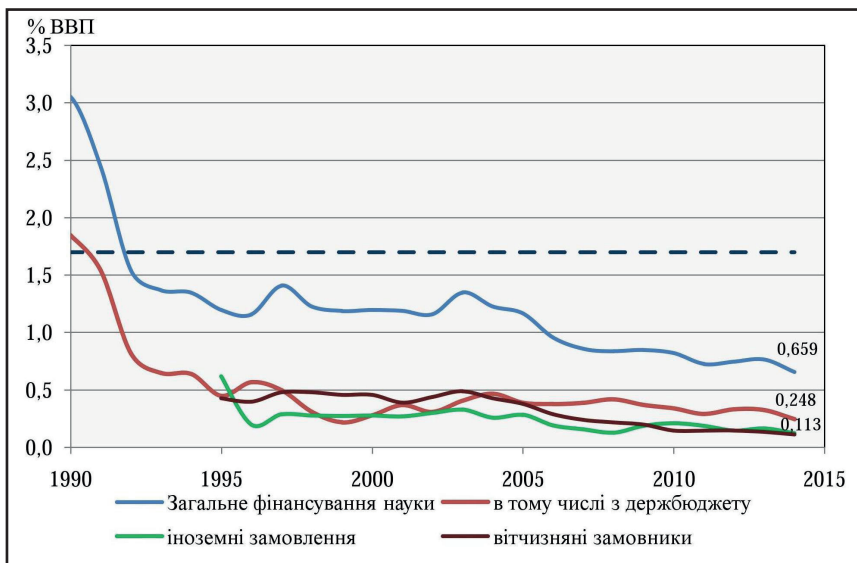
Джерело: власні розрахунки на основі даних Eurostat

**Рис. 4.2.** Зв'язок між рівнем мінімальної з/п та темпами росту ВВП в 32 європейських країнах. Середні значення 2005-2009. 0 - відсутня мінімальна зарплата.  $R^2 = 0,02$ .



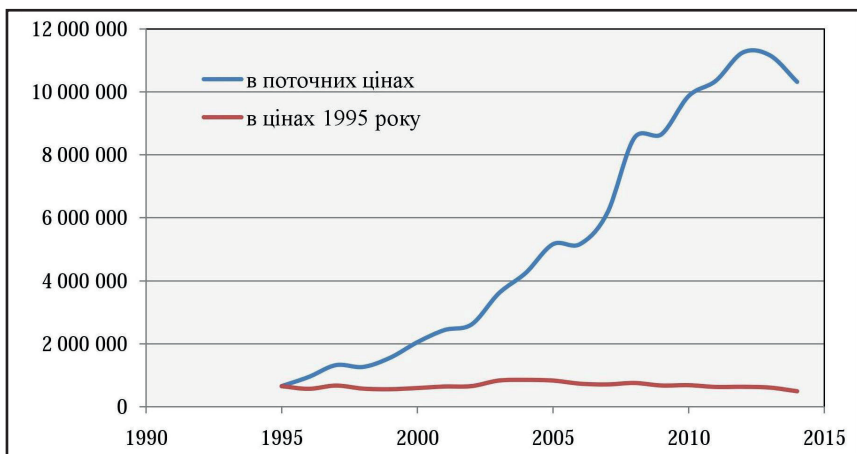
Джерело: власні розрахунки на основі даних Eurostat

**Рис. 5.1.** Фінансування науки в Україні в % ВВП з різних джерел.



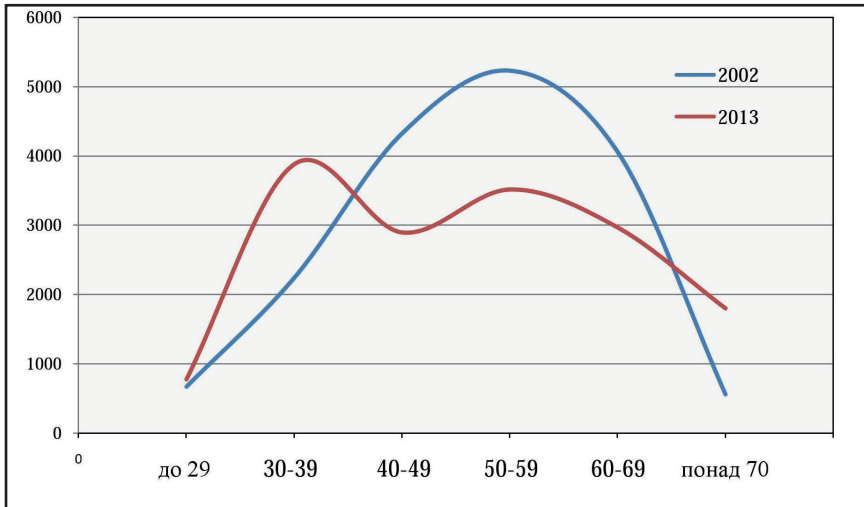
Джерело: Держкомстат

**Рис. 5.2.** Порівняння сумарного фінансування науки в поточних цінах та в цінах 1995 року.



Джерело: Держкомстат

Рис. 5.3. Зміни вікового профілю кандидатів наук, що працюють в наукових установах України [Попович А., Булжин И, 2015].



Джерело: Держкомстат

Наукове видання

# АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Головний редактор Олександр Кравчук

Автори розділів:

Гладун Андрій (2.5, 4.1)

Дудін Віталій (3.3)

Дутчак Оксана (1.4, 2.5, 4.2)

Кравчук Олександр (1.1, 2.2, 2.3, 3.1,)

Мулявка Вікторія (4.1)

Небога Михайло (3.1)

Одосій Олександр (1.2, 2.2, 2.3, 3.2)

Попович Захар (1.3, 2.1, 2.4)

Попович Олександр (5)

Коректура: Людмила Смоляр

Дизайн і верстка:

Марина Гончаренко, Ніна Потарська

Центр соціальних і трудових досліджень – створений у 2013 році незалежний некомерційний центр з аналізу соціально-економічних проблем, колективних протестів, трудових відносин і конфліктів.

Електронна адреса центру: [info@cslr.org.ua](mailto:info@cslr.org.ua)

Сторінка центру: <http://cslr.org.ua/>

Центр соціальних і трудових досліджень висловлює подяку фонду імені Рози Люксембург за підтримку проекту.

Підписано до друку 09.11.2016

Папір офсетний. Формат 60X84/16. Тираж 300 прим.

Друк офсетний. Гарнітура Charis SIL

Ум.друк.арк. 11,97. Зам. № 30

Видавництво ТОВ «АРТ КНИГА»

03067, м.Київ, вул. Виборзька, 84. Тел. + 38 (067) 990 77 40

Свідцтво про внесення до Державного реєстру видавця, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК№4727 від 30.05.2014р.



Центр  
соціальних  
і трудових  
досліджень

УДК 338.24-048.58(477)

ББК 65.9(4Укр)-1-2

A58

ISBN 978-617-7242-23-8